

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 6 (32) 2013

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПВГУС

ЭКОНОМИКА

ВЫПУСК № 6 (32)

2013

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 6 (32) – 2013 декабрь

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция февраль 2010 г.)

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет сервиса»
(ФГБОУ ВПО «ПВГУС»)

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор

д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора

Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев

д.э.н. О. И. Васильчук

д.э.н. А. О. Блинов

д.э.н. Ш. З. Валиев

д.э.н. О. М. Горелик

д.э.н. А. П. Горина

д.э.н. Г. М. Кулапина

д.э.н. В. И. Макарова

д.э.н. А. А. Нечитайло

д.э.н. В. М. Рябов

д.т.н. А. Ч. Эркенов

д.э.н. В. В. Янов

Ответственный секретарь Е. Е. Спиридонова

Редактор Н. Г. Батырева

Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:

– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года

Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Издательско-полиграфический центр

Поволжского государственного университета сервиса.

445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.

rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 30.12.2013.

Формат 60x80¹/₈. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 25,75. Тираж 1000 экз. Заказ 134/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2013

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник ПВГУС. Серия Экономика», допускается только
с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает
с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Уважаемые коллеги!
Поздравляем вас с наступающим
Новым годом!

Редакционная коллегия журнала «Вестник Поволжского государственного университета сервиса» желает вам осуществления задуманного, новых интересных проектов, а также объединения творческих усилий активных, талантливых студентов, аспирантов, докторантов, преподавателей вузов, ученых и специалистов разных стран для решения насущных проблем экономики и активизации научной деятельности.

Выражаем надежду на продолжение успешного сотрудничества на благо наших общих интересов, а также на дальнейшее увеличение достигнутых показателей совместной работы. Редакционная коллегия журнала будет признательна, если статьи, опубликованные в нашем журнале, будут процитированы в вашей дальнейшей исследовательской работе. Надеемся, наше сотрудничество будет представлять взаимный интерес, а результат - предполагающим развитие взаимовыгодных отношений.

Желаем удачи в Вашей исследовательской работе и надеемся на продолжение сотрудничества в наступающем 2014 году!

С уважением, редакционная коллегия журнала «Вестник Поволжского государственного университета сервиса».

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая политика: стратегия и тактика

Девятаева Надежда Васильевна 9

Свешникова Ольга Николаевна

ГЕНЕЗИС БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Исследуется процесс формирования бухгалтерского баланса коммерческих организаций современной России. Приводится сравнение содержания российского баланса в индивидуальной и консолидированной отчетности.

Павлова Юлия Александровна 15

КОРПОРАТИВНЫЕ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В условиях глобализации мировой экономики, возрастания масштабов концентрации производства и капитала компаниям в конкурентной борьбе необходимо искать все более эффективные инструменты управления. Такими инструментами все чаще становятся стратегии слияния.

Государственное управление

Горина Алла Петровна 19

Лябушева Анастасия Александровна

Костромина Алёна Юрьевна

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Выявлены и рассмотрены основные тенденции развития рынка услуг высшего профессионального образования: 1) коммерциализация; 2) примитивизация образования; 3) слабая связь вузовского образования с производством. Проанализированы последствия включения России в Болонский процесс. Представлен прогноз развития рынка образовательных услуг до 2025 года. Предложены мероприятия для изменения сложившейся ситуации на рынке услуг высшего профессионального образования.

Сергеев Николай Никифорович 25

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ
ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Рассмотрены основные проблемы, препятствующие развитию государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Определены основные перспективы развития государственной поддержки энергосбережения и энергетической эффективности.

Управление социальным развитием

Лысова Марина Юрьевна 28

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА
(НА ПРИМЕРЕ ПРОФЕССИИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ)

На основе системного и комплексного понимания категорий «профессиональный потенциал» и «профессиональный рост» дается развернутая теоретическая классификация процессов профессионального роста в целом и его составляющих. Разработанная классификация может использоваться для построения группировок в социально-экономическом исследовании, установления связей между показателями, формирования содержательной классификации по результатам эмпирических исследований, разработки методологии и инструментария управления профессиональным ростом.

Оборин Матвей Сергеевич 34

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА:
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рассмотрены статистические данные развития туристской индустрии в мире и представлен их анализ. Приведена краткая оценка развития санаторно-курортного комплекса как одного из видов экономической деятельности в современной России, определены основные проблемы ее развития. Выявлены основные направления по развитию системы управления персоналом в санаториях и курортах.

Павленков Михаил Николаевич 39

Воронин Павел Михайлович

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЗАГРЯЗНЕНИЯ
ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Состояние окружающей среды служит важнейшим показателем безопасной жизнедеятельности города, уровнем здоровья и качества жизни. Создание благоприятной городской среды жизнедеятельности во многом зависит от уровня муниципального управления факторами загрязнения окружающей среды. Авторы сделали попытку систематизировать основные источники загрязнения окружающей среды городской территории.

Региональное развитие

Иваненко Лариса Викторовна 43

Файзрахманова Яна Искандаровна

ФОМИРОВАНИЕ СХЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ УПРАВЛЕНИЯ
ПОЛЮСАМИ РОСТА В ГОРОДАХ РЕГИОНА

В представленной работе выделены основные участники процесса управления созданием и развитием полюсов роста в городах региона. Цель исследования заключается в формировании схемы взаимодействия участников управления созданием и развитием полюсов роста на застроенных территориях. Обозначены функции и обязанности каждого из участников для конкретного этапа процесса управления. Выделен и рекомендован к использованию дополнительный этап в процессе управления полюсами роста.

Погорелова Наталья Викторовна 49

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРАНСФОРМАЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ПЕРИФЕРИЙНЫХ РЕГИОНОВ
РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проанализирована роль специализации периферийных регионов в развитии видов туризма и туристской инфраструктуры, приведена характеристика специализации отраслевой структуры экономики восточных регионов Ростовской области, выявлена роль туризма в трансформации экономической структуры периферийных регионов.

Ротенберг Роман Борисович 54

КОМПЛЕКСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ
МОНОГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ Г. ПИКАЛЕВО)

Рассмотрены проблемы моногородов и сделан вывод, что комплексные инвестиционные планы (КИПы) не являются действенным инструментом для их решения. Показано, что в КИПы включаются проекты, которые являются зачастую малообоснованными и не связанными с реальными инвесторами, и рекомендовано разработать федеральную программу развития моногородов РФ.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

Аппанова Юлия Эдуардовна 59

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблема потребления населением региона платных услуг в настоящее время приобретает особую остроту и актуальность. Важным является изучение современного состояния и тенденций развития сферы платных услуг в целях принятия обоснованных и перспективных решений как на региональном, так и на федеральном уровне. Автор проводит анализ объема, динамики и структуры сферы платных услуг Самарской области.

Ерохин Роман Геннадьевич 64

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рассматриваются факторы, влияющие на развитие рынка послепродажного обслуживания легковых автомобилей на примере Самарской области. Упомянуты такие факторы, как интенсивность эксплуатации автомобиля, плотность размещения автосервисных предприятий, состояние дорожной сети. Особое внимание уделено техническому и технологическому состоянию действующих автосервисных предприятий, уровню квалификации персонала и функционированию сетевых автосервисных предприятий.

- Иваненко Лариса Викторовна** 70
Солодова Елена Петровна
 МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
 В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
Рассмотрены государственные и региональные программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Приведены жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые муниципальными унитарными предприятиями в городских и сельских поселениях Самарского региона. Показаны проблемы жилищного и коммунального хозяйства на этих территориях и выявлены основные факторы, сдерживающие деятельность муниципальных унитарных предприятий в данной сфере.
- Кулапина Галина Михайловна** 75
Маркова Ольга Владимировна
 СЕТЕВОЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ КОНСАЛТИНГА В РЕГИОНЕ
Кратко раскрыта сущность деловых услуг, их классификация и повышающийся спрос на них. Особое внимание уделено консалтингу как интеллектуальной услуге. Доказана необходимость интеграции на уровне города и региона разрозненных действий по оказанию консалтинговых услуг малому и среднему бизнесу с целью его развития.
- Морякова Анастасия Владимировна** 81
 ОРГАНИЗАЦИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА:
 МЕТОДИКА ОЦЕНКИ
Представлены содержание и этапы организации ресурсного обеспечения предприятий сферы сервиса, разработаны показатели и алгоритм оценки организации ресурсного обеспечения предприятий сферы сервиса.
- Николаева Елена Ирфановна** 84
 РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ ТРАКТОВКИ
 РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ
На основе исследования взаимосвязи понятий деловой активности, эффективности и результативности предпринята попытка разработки концептуальной теоретической основы трактовки результативности деятельности предприятий ЖКХ.
- Нечитайло Александр Анатольевич** 90
Прядильникова Наталья Викторовна
Козлова Анна Евгеньевна
 ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
 ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА
Рассмотрено применение метода контроллинга для повышения экономической эффективности вузовского франчайзинга, специфика его организации и применения. Отмечены особенности управленческого учета, аудита, программно-целевого планирования в организационной структуре контроллинга вузов-франчайзеров. Рассмотрены основные задачи и постулаты современной философии контроллинга применительно к системе вузовского франчайзинга.
- Торгушина Екатерина Васильевна** 94
 ФОРМИРОВАНИЕ ВАРИАТИВНОЙ МОДЕЛИ
 ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕРВИСНЫХ УСЛУГ
 В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ
Рассмотрены основные этапы построения модели зависимости объема реализации услуг на душу населения от уровня развития сервисного обслуживания с целью получения информации о будущем состоянии исследуемого объекта в Самарском регионе.
- Чувашов Николай Александрович** 98
 ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
 ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ
В современном обществе людские интеллектуальные ресурсы играют существенную роль в конкурентной борьбе среди предприятий в первую очередь сферы услуг. Благодаря интеллектуальным ресурсам и степени их вовлеченности в производственный цикл они способны оказать существенный рывок в развитии предприятия и тем самым повлиять на темп экономического роста страны в целом.

Управление человеческими ресурсами

Петрова Елена Вячеславовна

103

САМООРГАНИЗАЦИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Представлена самоорганизация личности с социально экономической позиции и как метод повышения эффективности работы персонала предприятия. В зависимости от объекта управления автор выделяет социальную самоорганизацию и рассматривает его как процесс, основанный на деятельности по гармонизации общественных отношений на предприятии, что позволяет повысить его экономическую эффективность.

Менеджмент и маркетинг

Гордеева Ольга Викторовна

106

МЕТОДИКА И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ АППАРАТ ОЦЕНКИ ИМИДЖЕОБРАЗУЮЩИХ
ХАРАКТЕРИСТИК ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматривается изучение имиджевых характеристик, используется комбинация методов сбора первичной информации, а именно комбинация качественных и количественных методов. Основным источником информации для такой оценки служит маркетинговое исследование, в результате проведения которого необходимо изучить мнения потребителей, сотрудников и других избранных групп об имидже предприятия. Поскольку имидж представляет собой систему характеристик, в конечном итоге для оценки его устойчивости нужно получить количественную оценку указанных качественных параметров.

Петров Олег Анатольевич

111

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
И ВЫБОР СТРАТЕГИИ ЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Статья посвящена теоретическому анализу риск-менеджмента в предпринимательской деятельности и выбора стратегии его предупреждения. Автор раскрывает особенности выбора стратегических действий по предупреждению рискованных ситуаций в экономике предпринимательства, определяет функции менеджмента по минимизации риска в условиях рынка.

Филатова Вера Александровна

114

РЕПУТАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Управление деловой репутацией становится ценнейшим стратегическим орудием конкурентной борьбы, поскольку дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы. Гудвилл играет огромную роль в процессе получения предприятием прибыли, что, в свою очередь, свидетельствует об актуальности формирования и развития деловой репутации в условиях усиления роли нематериальных активов.

Инвестиции и инновации

Корнеев Николай Владимирович

118

Калашиков Вячеслав ПавловичФАКТОРИЗАЦИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМ
ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТА
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Приводятся общие принципы оценки систем инженерно-технической защиты в образовательных учреждениях. Разработан новый подход к оценке комплекса факторов устойчивости функционирования систем инженерно-технической защиты субъектов инновационной деятельности в структуре вуза. Проведены экспериментальные исследования, подтверждающие актуальность и целесообразность разработанного подхода.

Шнайдер Виктор Викторович

124

Коростелева Людмила АлександровнаПРОБЛЕМЫ И ВОПРОСЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ
СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проблемы и вопросы инвестиционной деятельности на современном этапе развития общества занимают центральное место в развитии экономики не только хозяйствующих субъектов и страны в целом. Инвестиционная деятельность с позиции перспективного развития – это определенный уровень эффективности и прибыльности деятельности для любого субъекта хозяйствования.

Предприятия

- Акашева Валентина Вячеславовна** **129**
Мамонова Дарья Валерьевна
 ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
Раскрыты особенности системы налогообложения бюджетных организаций, рассмотрены налоги, которые уплачиваются бюджетными учреждениями, раскрыты налоговые льготы и преференции, предоставляемые таким организациям, а также указаны пути совершенствования системы налогообложения бюджетных организаций.
- Артемьев Андрей Васильевич** **134**
 ABC-COSTING КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО
Вступление России в ВТО приведет к усилению конкуренции и увеличению затрат, связанных с осуществлением финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий. Поэтому российские предприятия должны предпринимать максимальные усилия к оптимизации и снижению затрат. Один из способов – внедрение системы ABC-костинг, которая позволит осуществлять гибкое управление затратами предприятия. Практическое применение ABC-костинг показывает эффективность данной системы в выявлении затрат предприятия, которых можно избежать.
- Егоркина Анастасия Игоревна** **140**
 ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ, ФАКТОРЫ, СТРАТЕГИИ
Рассматриваются подходы к понятию «устойчивость» в развитии экономической мысли, выделяются факторы, которые могут влиять на устойчивость развития экономических систем, автор также полагает, что основой вышеуказанной устойчивости является своевременная и корректно разработанная стратегия на различных уровнях управления.
- Лузан Юрий Петрович** **146**
 РОЛЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА
Рассмотрены проблемы улучшения качества предоставления услуг в строительстве, особенности управления деятельностью малых предприятий, работающих в сфере оказания строительных услуг, выявлены факторы, влияющие на развитие качества строительных услуг, сформулированы основные экономические аспекты стандартизации качества услуг в области строительства.
- Парамонова Лариса Анатольевна** **152**
 АУДИТ КОНТРОЛИРУЕМЫХ СДЕЛОК ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА
Аудит контролируемых сделок – новое направление аудиторских проверок, требующее методического обеспечения и разработки аудиторских процедур при получении доказательств для выражения мнения аудитора о признании сделок аудируемого субъекта контролируемыми и о достоверности сведений, представляемых экономическими субъектами в налоговые органы для осуществления налогового контроля. Аудит контролируемых сделок является неотъемлемой частью обязательного аудита, а также широко востребован при проведении инициативного аудита и налогового консультирования, осуществляемого аудиторами.
- Петрова Елена Сергеевна** **156**
 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ
Выделяются существенные различия к трактовке понятия «бюджетирование», свидетельствующие о дуализме подходов к интерпретации понятия. Представлена сравнительная характеристика процессов: бюджетирования и планирования. Рассматриваются дифференциации бюджетов в зависимости от назначения.
- Савенков Дмитрий Леонидович** **162**
 ВЛИЯНИЕ ДИСКОНТИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ АКТИВОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ
Рассмотрено влияние дисконтирования стоимости активов на финансово-экономические показатели деятельности предприятия. Выведены зависимости ряда показателей управленческой отчетности от коэффициента дисконтирования.

Савенков Дмитрий Леонидович 167

Ерохина Лидия Ивановна

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСКОНТИРОВАНИЯ
В ОПЕРАЦИЯХ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО С ЦЕЛЮ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Одним из существенных отличий МСФО от РСБУ в части учета основных средств является более широкое применение метода дисконтирования денежных потоков. В статье рассматриваются случаи применения дисконтирования в процессе учета основных средств. Делается вывод о необходимости эффективного управления инвестициями, на основе построения системы внутреннего контроля на предприятии.

Смолькин Валерий Петрович 173

СОВРЕМЕННАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ
ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрена история появления экологической паспортизации в РФ. Показаны связь и различие экологического паспорта и экологического контроля. Приведены основные структурные элементы экологического паспорта. Предложена методика определения уровня экологического развития организации.

Шмыгов Александр Федорович 176

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Рассмотрены понятие и сущность финансового планирования, а также его цели, задачи и принципы. Уточнено определение финансового планирования, актуализированы его цели и задачи, усовершенствована классификация принципов финансового планирования.

Информационные технологии

Альшанская Татьяна Владимировна 182

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Дано определение информации как важнейшего экономического ресурса, рассмотрены экономические проблемы информационной безопасности, основные подходы к определению затрат на защиту информации.

Технологии управления

Фролова Вероника Александровна 187

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ABC-EVA
НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Российский финансовый рынок характеризуется достаточно высокой стоимостью заимствований. Выход компаний для привлечения финансовых ресурсов путем выпуска дополнительных акций затруднителен по причине отсутствия прозрачности деятельности большинства российских компаний. Для обеспечения прозрачности необходимо повышение эффективности корпоративного управления. Для этого необходимо выбрать показатель, который позволит оценить эффективность корпоративного управления на предприятии. Таким показателем может стать показатель EVA (Economical Value Added).

Дискуссии и обсуждения

Башмачникова Елена Валентиновна 192

Баканкова Елена Михайловна

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ
И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИКАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ

Рассмотрены аспекты результативности деятельности научного журнала: публикационная активность, индекс оперативности, импакт-фактор, коэффициент самоцитирования и самоцитируемости.

Точка зрения

Селиванов Вячеслав Михайлович 195

ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ – ВЫБОР РОССИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Кратко проанализированы некоторые социально-экономические вопросы современного состояния России в аспекте процесса преемственности поколений. В исторической ретроспективе рассмотрен так называемый спор между западниками и славянофилами. Дана критическая оценка политики руководства РФ во внутренней политике.

Содержание выпуска на английском языке 201

МАКРОУРОВЕНЬ

Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 657.62 (470)

Н. В. Девятаева*

**Девятаева Надежда Васильевна, преподаватель*

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск

dnv21-03@yandex.ru

О. Н. Свешникова*

**Свешникова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент*

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск

svesholga@yandex.ru

ГЕНЕЗИС БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский баланс, международные стандарты финансовой отчетности, нормативное регулирование, пользователи, публичность, реформирование учета, балансовые статьи, структура баланса, федеральные стандарты.

Исследуется процесс формирования бухгалтерского баланса коммерческих организаций современной России. Приводится сравнение содержания российского баланса в индивидуальной и консолидированной отчетности.

Несмотря на распространяющиеся в мире тенденции представления результатов деятельности организаций в форме нефинансовых отчетов по стандартам, прежде всего GRI (организация «Глобальная инициатива по предоставлению отчетности» – Global Reporting Initiative), финансовая отчетность по-прежнему не теряет своей актуальности и является обязательной составляющей годового отчета во всем мире.

Главным публичным информационным источником о финансово-хозяйственной деятельности любого экономического субъекта РФ является бухгалтерская отчетность, содержание которой не является коммерческой тайной [3].

За время формирования в России экономики нового типа информационная емкость бухгалтерской отчетности не оставалась неизменной. Началом создания методологических основ современной бухгалтерской отчетности, как правило, считают 1990 год – начало формирования рыночной экономики. С 1 января 1991 года Министерство финансов СССР определило единый состав бухгалтерской отчетности для предприятий (объединений и организаций) независимо от их отраслевой принадлежности. Под № 1 в нем значился бухгалтерский баланс (далее – баланс). Следующим основополагающим фактором, послужившим причиной изменения содержания отчетности в России, стала замена действующего с 1986 года Плана счетов бухгалтерского учета производственно-хозяйственной деятельности объединений, предприятий и организаций на новый (Приказ Минфина РФ от 01.11.1991 г. № 56).

Данное нововведение методологического характера оказало влияние и на содержание ба-

ланса. Баланс включал шесть разделов – по три в активе и пассиве; содержал статьи, регулирующие оценку некоторых видов имущества (износ нематериальных активов, основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов). Регулирующие статьи соответствующих объектов учета располагались непосредственно за статьями, в которых данные виды имущества отражались в сумме фактических затрат на их приобретение, т. е., например, сначала располагалась статья «Основные средства» (по первоначальной стоимости), за ней – «Износ основных средств» и, наконец, «Остаточная стоимость основных средств». Таким образом, в валюту баланса включались очищенные показатели, т. е. скорректированные на регулирующие статьи. Баланс стал «очищенным», т. е. составляться в нетто оценке. Появились статьи, отражающие новые объекты бухгалтерского учета – нематериальные активы, финансовые вложения, валютный счет, займы и кредиты, арендные отношения, расчеты векселями и др. Убытки показывались в активе баланса, прибыль – в пассиве. При этом показатели финансовых результатов разграничивались по времени их получения: прошлых лет и отчетного года.

Становление рыночных отношений, смена экономических и политических приоритетов, увеличение числа и видов собственников приводят к усилению роли бухгалтерской информации в выработке управленческих решений с целью регулирования хозяйственной деятельности организаций. Возникают новые требования к бухгалтерскому учету и отчетности, связанные с интеграцией российской экономики в международ-

ную систему хозяйствования. Началом реформирования отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности в направлении сближения с мировыми стандартами следует считать Постановление Верховного Совета РФ от 23.10.1992 г. № 3708-1 «О государственной программе перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики». Впервые появился документ, свидетельствующий о том, что политика Российского государства в области регулирования бухгалтерского учета и отчетности будет ориентирована на общепринятые и применяемые большинством стран мира единообразные правила формирования бухгалтерской отчетности.

В 1992 году впервые было введено понятие публичности бухгалтерской отчетности. С этого времени годовая бухгалтерская отчетность организаций о результатах хозяйственной деятельности, имущественном и финансовом положении стала открытой к публикации для всех заинтересованных в ее деятельности пользователей (бирж, фондов, страховщиков, покупателей и других). Публичность отчетности является своеобразной рекламой результативности финансово-хозяйственной деятельности организации.

В первые пять лет реализации государственной программы были приняты такие фундаментальные нормативно-законодательные акты, как Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, некоторые положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), выполняющие роль стандартов, и другие нормативные документы.

Одно из ПБУ – 4/96 «Бухгалтерская отчетность организации» (в настоящее время оно заменено на ПБУ 4/99) было посвящено принципиальным правилам формирования бухгалтерской отчетности. Его содержание в первую очередь было направлено на обеспечение единообразной методологии формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям.

В 1998 г. была образована Межведомственная комиссия по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которая и утвердила Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Программа явилась результатом претворения в жизнь Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (1997г.), одобренной Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при МФ РФ и Президентским Советом Института профессиональных бухгалтеров. Именно из нее российские бухгалтеры узнали об элемен-

тах бухгалтерской отчетности (активы, обязательства, капитал доходы, расходы), критериях их признания, многообразии оценок, зависящих от стадий жизненного цикла объектов качественных характеристиках бухгалтерской информации, и многих других понятиях, достаточно широко используемых профессионалами в области бухгалтерского учета, аудита большинства стран мира. Информация о финансовом положении организации, представляющая интерес для разных групп внешних пользователей, формируется главным образом в виде бухгалтерского баланса, в котором она проявляется в его элементах – активы, обязательства, капитал.

Начиная с отчетности за 2000 г. организации получили право самостоятельно строить показатели бухгалтерской отчетности. Это является необходимым условием для представления полной, достоверной и реальной информации об имущественном и финансовом состоянии организации за отчетный период. Через набор показателей задавалось содержание форм отчетности. В частности, в балансе активы и обязательства должны быть представлены с подразделением в зависимости от срока их обращения (погашения) как краткосрочные и долгосрочные. Структурно каждый раздел подразделялся на группу статей, каждая из которых конкретизировалась еще на более детальные статьи, т. е. показатели баланса стали более аналитическими. В приложении к бухгалтерскому балансу стала раскрываться информация об аффилированных лицах, событиях после отчетной даты, условных фактах хозяйственной деятельности, прекращаемой деятельности, обесценении финансовых и других активов, по сегментам и др.

Вторым значимым результатом тех лет, оказавшим влияние на содержание баланса, стало введение в практику с 2001 года Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н), действующих и в настоящее время. Этот основополагающий инструмент, определяющий новую технологию учета, предопределил появление и соответствующих нормативов, регулирующих составление бухгалтерской отчетности. Были утверждены Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации (далее – Методические рекомендации), которые подробно описывали группировку и представление информации в формах отчетности. В частности, применительно к балансу раскрывалась технология получения каждой балансовой статьи со ссылкой на нормативный документ, регулирующий конкретный объект учета (ПБУ), порядок его оценки, отражения на счетах бухгалтерского учета.

Следующим документом, внесшим изменения в содержание отчетности, явился Приказ МФ РФ от 22 июля 2003 года № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организации». В нем впервые было заявлено о рекомендательном формате бухгалтерской отчетности, разрабатываемой главным методологическим органом РФ – Министерством финансов. С этого времени организации получили право вносить изменения либо разрабатывать собственные формы отчетности с соблюдением требований стандарта – ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций». Однако при внесении изменений и дополнений в официально установленные формы отчетности, организации не имели права изменять принципы построения рекомендуемых форм, т. е. должны были сохранены коды итоговых строк, разделов и групп статей баланса в том виде, в котором они рекомендованы Министерством финансов.

Бухгалтерский баланс стал менее подробным. Теперь строки, где показывали стоимость основных средств и нематериальных активов, не были детализированы на отдельные виды (группы). То же стало касаться доходных вложений в материальные ценности, дебиторской задолженности, денежных средств и т. д. В бухгалтерском балансе появились новые статьи, отражающие отложенные налоговые активы (раздел I баланса) и отложенные налоговые обязательства (раздел IV баланса). Это соответствовало требованиям ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Раздел III баланса «Капитал и резервы» претерпел кардинальные изменения: появилась статья «Собственные акции, выкупленные у акционеров»; исчезли – статьи «Фонд социальной сферы», «Целевые финансирование и поступления». Кроме того, в третьем разделе нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) не нужно было разграничивать на периоды их получения: отчетного года и предыдущих лет.

Значимым мероприятием, отвечающим современному этапу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО – конвергенции отечественных и международных стандартов финансовой отчетности, является приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Его главным новшеством, коренным образом отличающимся от предыдущих приказов, определяющих бухгалтерскую отчетность, является то, что не устанавливаются жесткие требования к форматам отчетных форм, а лишь определяется минимальный набор компонентов, которые должны быть в них раскрыты. Такой подход принят в международной практике формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности и обусловлен всеобщей автоматизацией бухгалтерского учета. Именно она позволяет получать информацию различной степени детализации в за-

висимости от поставленных целей управления и заданного уровня обобщения.

Новые формы отчетности, и баланса в том числе, не имеют порядковой нумерации, как это было ранее. Такая позиция соответствует общепринятой мировой практике. Теперь формы имеют код согласно общероссийскому классификатору управленческой информации (ОКУД).

Принципиальная структура российского бухгалтерского баланса сохранена: он по-прежнему имеет только горизонтальную форму, т. е. актив противопоставляется пассиву; количество и названия разделов не изменились. Однако в нем содержится информация на три отчетные даты, а не только на начало года и конец отчетного периода, как это было предусмотрено в прежней форме баланса, т. е. на отчетную дату соответствующего отчетного периода; на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, предшествующего предыдущему. Данная периодизация направлена на повышение информативности финансовой информации, позволяющей определить тенденцию развития бизнеса.

Изменения в содержании бухгалтерского баланса заключаются в том, что ему придана более лаконичная и компактная форма за счет исключения целого ряда статей и, следовательно, сокращения объема представляемой информации. При этом детализацию статей бухгалтерского баланса организация может определять самостоятельно, включая в него существенную отчетную информацию об объектах бухгалтерского учета, без знания которых невозможна оценка реального имущественного и финансового положения организации. Как показывает практика, организации, сдающие отчетность в электронном виде, представляют специальные расшифровки к формам отчетности наиболее, по их мнению, существенных показателей.

Кратко раскроем внесенные изменения.

В разделе I «Внеоборотные активы» появилась новая статья «Результаты исследований и разработок», что является отражением инновационной направленности развития современного этапа экономики России. В то же время из него исключена самостоятельная статья «Незавершенное строительство». Логика такого изменения, на наш взгляд, заключается в следующем. Организации, для которых строительное производство является обычным видом деятельности, незавершенное производство (т. е. сальдо счета 20 «Основное производство») отразят в составе показателя «Запасы» (раздел II «Оборотные активы»). В тех организациях, для которых строительство не является обычной деятельностью, незавершенное строительное производство (т. е. сальдо 08.3 «Строительство основных средств») будет отражено по показателю «Прочие внеоборотные активы» (раздел I «Внеоборотные активи-

вы»). Статья «Долгосрочные финансовые вложения» переименована в «Финансовые вложения», что совершенно естественно, так как уже ее наличие в данном разделе «Внеоборотные активы» подразумевает участие актива в производственном цикле, превышающем 12 месяцев.

В разделе II «Оборотные активы» изменения связаны с синтезом показателей запасов и дебиторской задолженности. Теперь они представлены в общем виде, без детализации по видам, срокам погашения. Также статья «Краткосрочные финансовые вложения» переименована просто в «Финансовые вложения».

Раздел III «Капитал и резервы» стал более компактным. Сведения о резервах, образованных в соответствии с законодательством (прежде всего это касается ОАО) и в соответствии с учредительными документами организации, объединены в одну статью «Резервный капитал». Дополнительно в раздел III «Капитал и резервы» включена статья «Переоценка внеоборотных активов», при этом информация по статье «Добавочный капитал» отражается без учета результатов переоценки внеоборотных активов. Эти данные позволяют оценить результаты переоценки внеоборотных активов, ее влияние на величину капитала организации. В название статьи «Уставный капитал» добавлены все другие его виды, зависящие от организационно-правовой формы собственности организации, т. е. теперь она именуется «Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)».

В раздел IV «Долгосрочные обязательства» включена дополнительная статья «Резервы под условные обязательства», позволяющая оценить имеющиеся на отчетную дату обязательства организации, в отношении величины или срока исполнения которых существует неопределенность. Данная информация соответствует требованиям ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

В разделе V «Краткосрочные обязательства» все виды кредиторской задолженности объединены в одну статью «Кредиторская задолженность», включая и бывшую ранее самостоятельной «Задолженность перед участниками (учредителями)».

В IV и V разделах статьи «Займы и кредиты» стали называться «Заемные средства», соответственно долгосрочные (раздел IV) и краткосрочные (раздел V).

Важной особенностью современного баланса является отсутствие в нем справки о наличии ценностей на забалансовых счетах. Эта информация справочного характера, и она не исчезла в никуда, а рассредоточена и углублена даже не в одном, а в нескольких разделах, подразделах пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (сейчас отчет о прибылях и

убытках называется отчетом о финансовых результатах). Так, например, данные об арендованных основных средствах, как сданных, так и принятых в аренду, отражаются в п. 2.4 «Иное использование основных средств» пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах; о материально-производственных запасах, находящихся на ответственном хранении, принятых на консигнацию, в залог и т. п. – в п. 4.2 «Запасы в залоге»; ценности под полученные и выданные обеспечения и платежи – в п. 8 «Обеспечение обязательств» и т. д.

Информации о забалансовых счетах посвящено специальное письмо Минфина РФ от 22.06.2011 № ПЗ-5/2011 «О раскрытии информации о забалансовых статьях в годовой бухгалтерской отчетности организации». В нем подробно расписываются требования к раскрытию в бухгалтерской отчетности существенной с позиции пользователей информации об объектах, учитываемых на забалансовых счетах. При этом раскрываемая информация может быть существенной не только с точки зрения ее стоимостной оценки, но и характера ее взаимосвязи с существенными показателями. Однако проблема представления данных в отчетности об объектах, учитываемых на забалансовых счетах, имеет принципиальный характер. Известно, что для отражения фактов хозяйственной жизни в системе забалансовых счетов применяется простая или односторонняя учетная запись. В то время как на балансовые счета, сальдо которых представлено в балансе, распространяется прием двойной записи. Кроме того, несмотря на то, что активы, например, законодательно определены как объект бухгалтерского учета, по-прежнему отсутствует их бухгалтерская интерпретация. При этом многие ПБУ при описании критериев признания ценностей используют данный термин.

Формат бухгалтерского баланса, определенный приказом МФ РФ № 66н, «продержался» в первоначальном виде всего лишь 15 месяцев и был изменен еще тремя редакциями (от 05.10.2011 № 124н, от 17.08.2012 № 113н, от 04.12.2012 № 154н), прежде чем принял действующее содержание. Такой интенсивный процесс изменений был обусловлен появлением в этот период новых ПБУ:8/2012 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», 23/2011 «Отчет о движении денежных средств», 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» и дополнением большинства ранее принятых. Следствием этого является появление новых объектов учета, получивших отражение в балансе: нематериальные поисковые активы, материальные поисковые активы в 1 разделе; денежные средства и денежные эквиваленты во 2 разделе; оценочные обязательства в 4 и 5 разделах.

За первые 10 лет 21 века российский баланс стал более компактным и обозримым. Несмотря на стабилизацию его разделов (5), количество показателей (статей) существенно сократилось: с 81 в 2000 г. до 45 – в 2003 г. и до 30 – в 2012 г. Произошедшие изменения обозначили тенденцию представления в основных формах отчетности – бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах – преимущественно значимой статичной информации, а их динамика содержится в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Таким образом, происходит снижение информационной нагрузки пользователей основополагающих форм отчетности – бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах при одновременной активизации пояснений, которые по своей насыщенности, по существу, заменили и превзошли существовавшую до 2011 г. ф. № 5 «Приложение к балансу предприятия». Несмотря на то, что пояснения предназначены для конкретизации показателей двух форм бухгалтерской отчетности, реально только 2 раздела из 9 (6 «Затраты на производство», 7 «Резервы под условные обязательства») относятся к расшифровке показателей отчета о финансовых результатах. Все остальные разделы пояснений имеют непосредственное отношение к детализации показателей бухгалтерского баланса, тем самым существенно расширив его аналитические возможности.

Начиная с 2011 г. в РФ применяются те МСФО, которые официально признаны на территории России (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» (в ред. Постановления Правительства РФ от 27.01.2012 № 35).

Сравнение показателей бухгалтерского баланса, составляемого российскими организация-

ми, кроме кредитных организаций, государственных (муниципальных) учреждений, согласно Приказу МФ РФ от 02.07.2010 № 66н (в ред. от 04.12.2012 № 154н) с перечнем линейных статей МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (Приказ МФ РФ от 25.11.2011 № 160н) показывает, что принципиальных отличий в их составе нет. Различие существует в терминологическом аппарате. В связи с этим актуальным может быть создание глоссария бухгалтерских терминов, используемого для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Также может возникнуть вопрос: «Правомерным ли является такое сравнение?». Согласно ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» к документам в области регулирования бухгалтерского учета обязательным к применению относятся федеральные стандарты, функции которых выполняют ПБУ. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» содержит требования к составу статей, которые должны быть отражены в балансе (п.20 раздел IV «Содержание бухгалтерского баланса»), противоречащие вышеуказанным действующим документам (табл. 1). Если сравнивать состав групп статей баланса, приведенного в ПБУ, то он в большей степени подходит к минимальным статьям, однако лишен статей, существующих в современной форме баланса. Сложившееся противоречие может быть разрешено двумя способами: 1) либо внести в ФЗ № 402-ФЗ перечень групп статей, которые должны быть обязательно отражены в балансе; 2) либо внести коррективы в ПБУ 4/99.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что содержание бухгалтерского баланса изменяется по направлению отражения современных на каждый данный момент времени объектов учета, контроля (аудита), анализа. Это делает его содержание актуальным, особенно учитывая открытость публикуемой в нем информации для всех пользователей.

Список литературы

1. Приказ МФ РФ от 02.07.2010 (в ред. от 04.12.2012 № 154н) № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс]. – М., 2013. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
2. Приказ МФ РФ от 25.11.2011 № 160н МСФО (IAS1) «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. – М., 2013. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>
3. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие для студентов, обучающихся по спец. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / О. И. Васильчук и др. ; под ред. Л. И. Ерохиной. – М., 2011. – (Высшее образование).

*N. V. Devyataeva**

**Devyataeva Nadezhda, PhD in Economics, Associate Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
dny21-03@yandex.ru*

*O. N. Sveshnikova**

**Sveshnikova Olga, PhD in Economics, Associate Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
svesholga@yandex.ru*

BALANCE SHEET IN MODERN RUSSIA

Keywords: accounting (financial) statements, balance sheet, international financial reporting standards, legal regulation, users, publicity, accounting reform, balance sheet items, balance sheet structure, federal standards.

The article studies the formation of balance sheet of commercial organizations in modern Russia. The authors provide a comparison of the content of balance sheet in individual and consolidated financial statements in Russia.

© Девятаева Н. В., Свешникова О. Н., 2013

УДК 338.24.01

Ю. А. Павлова***Павлова Юлия Александровна, экономист**ООО «Кварт-М», г. Тольятти*

Pavlovajjp@mail.ru

КОРПОРАТИВНЫЕ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Ключевые слова: понятие слияния и поглощения, классификация слияния и поглощения, причины слияния и поглощения.

В условиях глобализации мировой экономики, возрастания масштабов концентрации производства и капитала компаниям в конкурентной борьбе необходимо искать все более эффективные инструменты управления. Такими инструментами все чаще становятся стратегии слияния.

Процессы слияния и поглощения представляют собой важнейшую черту мировых экономических и финансовых процессов, неотъемлемый признак глобализации мировой экономики и важнейший метод формирования приращения капитала на основе конкурентных преимуществ. В течение последних лет в несколько раз увеличился объем сделок слияний и поглощений не только в зарубежных странах, но и в России, что позволило им занять место полноценного элемента финансовой стратегии компаний, ориентированных на долгосрочный рост.

На наш взгляд, в России начал формироваться цивилизованный рынок корпоративного контроля, что вызывает большой интерес к изучению его характерных особенностей. Поэтому востребованной является проблема разработки рекомендаций для формирования корпоративной стратегии слияний и поглощений российских компаний с учетом критериев финансовой целесообразности их проведения.

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что в российской экономической науке недостаточно глубоко исследованы финансовые стратегии слияний и поглощений, выявление их характерных особенностей и оценки их эффективности. В то же время появляется все больше литературы на русском и английском языках, посвященной обобщению западного опыта по данным вопросам, требующей систематизации и выделения положений, применимых для анализа российской практики слияний и поглощений.

Целью данной работы является рассмотрение финансовых стратегий слияний и поглощений российских и зарубежных компаний. Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- показать особенности российской практики управления процессами слияний и поглощений;
- рассмотреть основные типы слияний и поглощений компаний и разработать вопрос об их классификации;

- разработать причины, побуждающие компании применять стратегию слияний и поглощений предприятий.

В современной экономической литературе насчитывается значительный объем как теоретических, так и прикладных работ, посвященных различным аспектам функционирования рынка слияний и поглощений. В последние годы значительно возросло число научных и периодических публикаций, анализирующих проблемы консолидации и корпоративного управления, что свидетельствует о повышенном интересе отечественных и зарубежных исследователей к проблеме слияний и поглощений компаний.

Несмотря на наличие обширного числа публикаций, многие аспекты этой темы, обусловленные современными обстоятельствами, остаются малоизученными и требуют дальнейшей разработки.

Слияния и поглощения представляют собой самостоятельное направление организационно-экономической реструктуризации, имеющее определенную систему целей, направлений и форм. Различны последствия слияний и поглощений.

По своей политико-экономической сущности слияния и поглощения представляют собой концентрацию производства на основе его централизации, а также перераспределение собственности, то есть изменение состава собственников.

Этимологически термин «слияния и поглощения» был заимствован из английского языка и является дословным переводом известного термина *mergers and acquisitions (M&A)*, используемого в англосаксонской системе права. Изначально слияния и поглощения компаний получили распространение в США в конце XIX в. и сыграли важную роль в трансформации американской промышленности из совокупности малых и средних предприятий в ее современную форму, представленную тысячами многонациональных корпораций [1, с. 64-82].

На данном этапе в иностранной и российской литературе существуют различные подходы к интерпретации сделок слияния и поглощения.

Во многом это обусловлено разногласиями в определении понятий «слияние» и «поглощение».

В классическом понимании слиянием (merger) называется объединение двух корпораций, в котором затем одна продолжает вести деятельность, а другая прекращает свое существование. При слиянии поглощающая компания принимает активы и обязательства поглощаемой компании.

Таким образом, понятие «слияние» часто рассматривается как одна из форм реорганизации юридического лица. Однако так понимать данный термин можно только в узком смысле. В настоящее время понятие «слияние» приобрело дополнительное значение. Под слиянием понимается установление контроля над активами, имуществом компании путем объединения юридических лиц, приобретения контрольного пакета акций, долей компании.

Примером установления контроля одной компании над другой может служить сделка слияния крупнейшей германской авиакомпании Lufthansa и британского авиаперевозчика BMI, в результате которой Lufthansa приобретает 50% акций BMI. До совершения сделки Lufthansa уже владела пакетом в 30% минус одна акция британской авиакомпании. Объединение двух компаний в форме слияния произошло с целью увеличения числа рейсов, выполняемых из лондонского аэропорта в Хитроу. В результате сделки Lufthansa по числу рейсов стала уступать только крупнейшему британскому авиаперевозчику British Airways.

Другим примером, когда одна компания приобретает акции другой компании, для того чтобы получить полный контроль над имуществом последней, служит слияние российской инвестиционно-девелоперской группы «Создание» и компании «Смоленка». Так, инвестиционная группа «Создание» приобрела 100% акций компании «Смоленка», которая реализует проект по строительству многоуровневого подземного досугово-развлекательного комплекса на Смоленской площади в Москве.

Следует отметить, что в западной практике рассматриваемый термин используется как единое целое, без разделения отдельно на слияния и отдельно на поглощения. Объясняется это наличием экономического подхода к пониманию рассматриваемого термина с акцентом на приобретение контроля в компании без учета используемых способов и методов.

В российской же практике термин «слияние и поглощение» не использовался в собирательном смысле. Юридически в российском законодательстве вообще не закреплен термин «поглощение».

А. В. Спиридонов под поглощением понимает процессы интеграции (объединения) корпораций, осуществляемые путем реорганизации в форме слияния и присоединения, а также путем

приобретения одним юридическим лицом в отношении другого юридического лица (корпорации) экономической, юридической или иной фактической возможности оказывать определяющее влияние на руководство и решения, принимаемые данной корпорацией [2, с. 149-152].

В связи с разнообразием процессов слияний и поглощений существуют многочисленные классификации этих процессов. Так, их можно классифицировать по структуре экономических и финансовых отношений компании, по характеру интеграции. С учетом этого можно выделить горизонтальные, вертикальные, родовые, конгломератные слияния и поглощения.

При горизонтальных слияниях (поглощениях) объединяются компании одной отрасли, выпускающие одну и ту же продукцию, оказывающие одинаковые услуги или выполняющие аналогичные технологические операции.

При вертикальных слияниях (поглощениях) предполагается объединение компаний разных отраслей, связанных единым производственным и рыночным циклом. При этом компания при вертикальной интеграции может расширять свою деятельность как в «прямом направлении», т. е. к рынку, так и в «обратном» – к источникам сырья.

Родовые слияния (поглощения) – это объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары.

Под конгломератными слияниями (поглощениями) понимают объединение компаний никак не связанных между собой отраслей в другие отрасли производства, сферу услуг и т. д., что приводит к возникновению многоотраслевых комплексов, производящих самые разнообразные товары и услуги, а также занятых научными исследованиями и разработками.

В зависимости от отношения управленческого персонала компаний к сделке различают дружественные и недружественные слияния и поглощения. Так, при дружественном слиянии (поглощении) руководящий состав и акционеры приобретающей и приобретаемой компаний поддерживают эту сделку. При враждебном, или недружественном, поглощении (слиянии) у руководящего состава или у акционеров компании имеются антагонистические позиции по отношению к предстоящей сделке.

По рынкам, на которых осуществляются сделки слияния и поглощения, они подразделяются на:

- сделки по слиянию и поглощению на национальном рынке;
- сделки по приобретению иностранных активов российскими компаниями;
- сделки, связанные с поглощением российских компаний крупными западными фирмами [3, с. 407].

В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний слияния и по-

глощения можно классифицировать на национальные и транснациональные.

Национальные слияния – это объединение компаний, находящихся в рамках одного государства.

Транснациональные слияния – это слияния компаний, находящихся в разных странах.

А. А. Бубенец предлагает дополнительные основания для классификации слияний и поглощений компаний. Так, в зависимости от способа объединения потенциала можно выделить следующие типы слияний:

- корпоративные альянсы – объединение двух или нескольких компаний, ориентированное на конкретное направление бизнеса, обеспечивающее получение синергетического эффекта только в этом направлении, в остальных же видах деятельности фирмы действуют самостоятельно;

- корпорации – этот тип слияний имеет место тогда, когда объединяются активы вовлекаемых в сделку фирм.

В зависимости от того, какой потенциал в ходе слияния объединяется, можно выделить:

- производственные слияния – слияния, при которых объединяются производственные мощности двух или нескольких компаний с целью получения синергетического эффекта за счет увеличения масштабов деятельности;

- чисто финансовые слияния – слияния, при которых объединяющиеся компании не действуют как единое целое; при этом не ожидается существенной производственной экономии, но имеет место централизация финансовой политики, способствующая усилению позиций на рынке ценных бумаг, в финансировании инновационных проектов [4, с. 91].

Большое значение исследователи придают не только определениям, видам и способам рассматриваемых процессов слияний и поглощений, но также и выяснению причин, в связи с которыми они происходят. Многие компании рассматривают слияние и поглощение как один из способов создания устойчивой и защищенной от конкурентов компании [5, с. 73].

Так, стремление к устойчивости стало основной причиной слияния компаний Anheuser-Busch и InBev. Производитель знаменитого американского пива Budweiser – компания Anheuser-Busch поглощена своим бельгийским конкурентом InBev. Сумма сделки – 52 млрд долл. Образующийся в результате слияния пивной концерн стал крупнейшим в мире.

В других случаях слияния и поглощения рассматриваются как один из способов расширения сферы распространения своей продукции, оказания услуг, выход на новые рынки сбыта.

Так, ОАО «Российские коммунальные системы» (РКС) консолидировало 100% уставного капитала ОАО «Нижегородские коммунальные

системы». До сделки ОАО «Нижегородские коммунальные системы» осуществляло деятельность по содержанию, техническому обслуживанию и ремонту тепловых сетей в городе Дзержинске Нижегородской области, а также покупке, распределению и реализацию тепловой энергии в Дзержинске. Таким образом, в результате сделки ОАО «РКС» получило выход на новые рынки сбыта в Нижегородской области.

С целью создания ведущей компании на рынке продуктовой розничной торговли России произошло слияние компаний «Пятерочка» и «Перекресток». В результате сделки увеличилось количество магазинов под управлением компании, а также более чем на 53% увеличилась чистая выручка объединенной компании.

Увеличение качества продукции, уменьшение издержек – одна из причин слияния и поглощения многих компаний [6, с. 82; 7-9].

В качестве примера можно привести слияние корпорации Sigma с корпорацией Foven Inc. Так, производитель фотокамер и объективов корпорация Sigma приобрела 100% акций компании Foveon Inc – производителя трехслойных матриц, используемых в технике Sigma. В результате сделки была достигнута главная цель – Sigma получила возможность разработки новых типов датчиков, что привело к созданию новых продуктов.

Также процесс слияния и поглощения компаний может рассматриваться как один из действенных способов предотвращения недружественного поглощения.

В качестве недружественного слияния и поглощения в результате экономических проблем можно привести поглощение Промсвязьбанком крупного ярославского банка «Ярсоцбанк».

Таким образом, к причинам слияний и поглощений компаний относятся:

- 1) возможность достижения синергетического эффекта, т. е. совокупный результат взаимодополняющего действия активов двух или нескольких организаций превышает суммарный итог отдельно работающих на рынке структур;

- 2) стремление повысить качество и эффективность управления;

- 3) покупка компании для последующей распродажи ее по частям с целью извлечения прибыли;

- 4) стремление к завоеванию большей доли рынка;

- 5) повышение эффективности производства.

В то же время необходимо отметить, что не все сделки по слиянию и поглощению приводят к желаемому экономическому эффекту, не всегда приводят к созданию стратегического преимущества и дают новые возможности для развития [10, с. 86; 11-13].

Резюмируя, можно отметить, что процессы слияний и поглощений в условиях глобализации

как объект управления компаниями впервые превратились в мировой практике в главную стратегию роста компаний.

Причиной выбора данной стратегии роста являются такие важные особенности слияний и поглощений, как отсутствие ограничений в виде

величины прибыли, быстрый доступ к новейшим технологиям и квалифицированной рабочей силе, источникам сырья и рынкам сбыта, что в условиях обостряющейся конкурентной борьбы нередко приобретает решающее значение.

Список литературы

1. Зименков Р. Процессы слияний и поглощений: опыт США и Россия // США Канада: экономика, политика, культура. – 2010. – № 2. – С. 64-82.
2. Спиридонов А. В. Проблемы «слияний и поглощений» корпораций в РФ // Актуальные проблемы частноправового регулирования : материалы всерос. IV науч. конф. молодых ученых. – Самара, 2004. – С. 149-152.
3. Методы оценки экономической эффективности слияний и поглощений // Бизнес в законе. – 2009. – № 4. – С. 407.
4. Бубенец А. А. Международно-правовая природа слияний и поглощений юридических лиц // Закон и право. – 2010. – № 8. – С. 91.
5. Кожин А. В., Курилова А. А. Новые требования к управлению финансовыми ресурсами и классификация угроз функционирования компаний на электроэнергетическом рынке России // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 72-74.
6. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Концепция возникновения экономических циклов // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 81-85.
7. Крамин Т. В. Формирование модели системы корпоративного управления промышленного предприятия / Т. В. Крамин, М. В. Крамин, Е. А. Петрова, А. В. Тимирясова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 81-86.
8. Фролова В. А. Формирование интегрированной системы ABC-and-EVA // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 64-67.
9. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А. Выявление и учет особенностей и современных тенденций развития корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 107-111.
10. Курилова А. А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 85-88.
11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Проектирование системы анализа деятельности предприятия с учетом цикличности экономической конъюнктуры // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 34-36.
12. Артемьев А. В. ABC-costing как способ оптимизации затрат промышленного предприятия // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 10-13.
13. Курилов К. Ю. Хеджирование как важная составляющая финансового механизма управления предприятием автомобилестроения в условиях цикличности // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 6. – С. 114-122.

Yu. A. Pavlova*

**Pavlova Yuliya, economist of «Quart-M» Ltd., Togliatti
Pavlovajjp@mail.ru*

MERGERS AND ACQUISITIONS

Keywords: concept of merger and acquisition, classification of mergers and acquisitions, reasons for mergers and acquisitions.

In conditions of globalizing world economy and growing concentration of production and capital, competing companies have to find more effective management tools. Merging strategy is increasingly used as one of such tools.

© Павлова Ю. А., 2013

УДК 338.46:378

А. П. Горина*

*Горина Алла Петровна, доктор экономических наук, профессор
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
alla1060@mail.ru

А. А. Лябушева*

*Лябушева Анастасия Александровна, студентка
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
Lyabusheva-anastasia@yandex.ru

А. Ю. Костромина*

*Костромина Алёна Юрьевна, студентка
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
aliona.kostromina@yandex.ru

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, высшее образование, Болонский процесс, образовательная политика, подготовка высококвалифицированных кадров, критерии эффективности деятельности вузов.

Выявлены и рассмотрены основные тенденции развития рынка услуг высшего профессионального образования: 1) коммерциализация; 2) примитивизация образования; 3) слабая связь вузовского образования с производством. Проанализированы последствия включения России в Болонский процесс. Представлен прогноз развития рынка образовательных услуг до 2025 года. Предложены мероприятия для изменения сложившейся ситуации на рынке услуг высшего профессионального образования.

В настоящее время среди учёных-экономистов ещё не сложилось единого подхода к определению понятия «образовательная услуга». По мнению одних исследователей, образовательные услуги представляют собой систему знаний, умений и навыков, используемых для удовлетворения различных образовательных потребностей личности, общества и государства [2]. Другие ученые определяют образовательную услугу как специфическую форму деятельности учебного заведения, направленную на человека и имеющую целью создание определенного, признаваемого обществом и человеком полезного эффекта. Обобщив эти и другие существующие подходы к данной категории, можно представить следующий вариант исследуемого понятия. Образовательная услуга – социально-экономическая категория, представляющая собой многообразное и многоуровневое воздействие на общество с целью создания духовно-нравственной и профессиональной основы для построения развитого цивилизованного общества, в наибольшей степени удовлетворяющего личным, групповым и общественным потребностям.

Рынок образовательных услуг в России сформировался за достаточно короткий период. Образование в СССР развивалось в условиях централизованной власти, и все виды образовательных учреждений имели статус государственных. В 90-е годы XX века в связи с распадом СССР и

переходом на рыночные отношения проблемы образования отодвинулись на задворки государственной политики Российской Федерации. Образование из общественного блага, бесплатной привилегии, оплачиваемой государством, превратилось в товар, а точнее услугу нематериального характера. Материально-технические базы образовательных учреждений устарели, а государство оказалось не в состоянии финансировать учебные заведения в необходимых объемах.

В настоящее время в России рыночные отношения в образовании только начинают приобретать цивилизованные формы. Современный этап реформы образования стартовал подписанием 83-ФЗ от 8 мая 2010 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [3].

Следующим этапом стало принятие новых образовательных стандартов для высшей школы. Президент России Владимир Путин подписал Федеральный закон «Об образовании в РФ» № 273-ФЗ от 29 декабря 2012 года, который вступит в силу 1 сентября 2013 года. Данный закон подразумевает сокращение количества мест в высших учебных заведениях и изменение системы льгот при поступлении [4].

В развитии высшего образования в РФ можно выделить следующие тенденции. Происходит

процесс упрощения (примитивизации) образования. Об этом могут свидетельствовать и процедура проведения ЕГЭ, и введение двухуровневой системы (бакалавриат и магистратура) в высшем образовании. По многим показателям российское образование значительно уступает советскому. Например, в 1991 году ЮНЕСКО ставило советское высшее образование на третье место в мире. К 2007 году (еще до введения ЕГЭ и двухуровневой системы подготовки) РФ в рейтинге ЮНЕСКО была уже на 27-м месте [2].

Следующей тенденцией является коммерциализация образовательных услуг. В российских вузах доля студентов, обучающихся на платной основе, уже превысила половину. Даже в Московском государственном университете – флагмане российского образования, доля платного образования составила 35% и постоянно продолжает расти [5].

Образовательные услуги в элитных вузах страны (МГУ, ВШЭ, МЮА, МГИМО и др.), где стоимость обучения достигает 8-12 тыс. долларов США, способно оплатить не более десятой части населения. Это элитные группы населения, занимающие высокие позиции в системе государственного управления, в экономических и силовых структурах, политические лидеры, верхний слой государственного аппарата, преуспевающие предприниматели и бизнесмены. Кроме того, многие из них отправляют своих детей учиться за границу. По нашему мнению, стоимость образовательной услуги должна быть социально доступной, так как в настоящее время высшее образование в условиях создания экономики знаний, или неэкономике, не может быть не массовым. Следовательно, в большинстве вузов на дневной форме обучения стоимость не должна быть выше 2-3,5 тыс. долларов, однако и эту оплату способны осилить не более четвертой части российских семей [6].

Для российского рынка образовательных услуг характерна слабая связь вузовского образования с производством, с практикой. Данная проблема существовала и в советское время, но за последние годы она только обострилась. Это проявляется в недостаточном внимании к практическим занятиям, неумении связать теоретические знания с решением прикладных задач, зачастую формальном характере производственной и преддипломной практики студентов, несогласованности учебных программ с содержанием будущей работы выпускников. Кроме того, многие преподаватели не имеют достаточного опыта практической работы по обучаемой специальности. В свою очередь, специалисты-практики, которых иногда удается привлечь к учебному процессу, не всегда имеют необходимые теоретические знания и опыт педагогической деятельности [12].

Важной проблемой является вхождение России в Болонский процесс, которое имеет свои

достоинства и недостатки. Преимущества состоят в повышении качества образования в России за счет внедрения в учебный процесс новейших образовательных технологий; повышении мобильности и расширении возможностей преподавателей и выпускников российских вузов работать в странах Европы; введении системы кредитов, увеличении возможности экспорта отечественных образовательных услуг. Присоединение России к Болонскому процессу дает новые возможности модернизации высшего образования, позволяет российским учебным заведениям участвовать в проектах, финансируемых Европейской комиссией.

Что касается недостатков, то прежде всего это сокращение сроков обучения, а следовательно, и снижение уровня образования за счет введения двухуровневой системы: бакалавриата и магистратуры. Отрицательной чертой является также неготовность российских работодателей воспринимать бакалавров как полноценных специалистов с высшим образованием; вполне обоснованное нежелание большинства узкоспециальных высших учебных заведений, в частности медицинских, переходить на двухступенчатую систему обучения и, наконец, «утечка умов».

Всем известно, что статус высококвалифицированного специалиста и его заработная плата в России и Европе значительно различаются. Наличие конвертируемого диплома у российских выпускников вузов может привести к оттоку из России инженеров, врачей, учителей, аналогично тому, что происходит сегодня со специалистами из среднеазиатских стран, которые переезжают на постоянное место жительства в Россию.

Ученым и педагогам необходимы свобода, достойная оплата и условия труда, признание и перспективы. Массовый отток научных кадров и недостаточный приток новых молодых кадров в систему высшего профессионального образования вызван низкой оплатой труда и падением престижа и статуса ученого и преподавателя в России. Запад предлагает нашим ученым и профессорам разумную учебную нагрузку, необходимые условия для работы и хорошее материально-техническое обеспечение, отсутствие бюрократизма и волокиты. Среди прочего можно назвать более успешную карьерную реализацию ученых за рубежом, в том числе и выходцев из России, а также наличие более широкой научной среды, открытой для сотрудничества [7].

Кроме вышеперечисленного, необходимо выделить, что в России отмечается высокая доля лиц с высшим образованием. Численность студентов в расчете на 1000 человек населения многократно превышает аналогичные показатели других стран (табл. 1).

Основная проблема трудоустройства выпускников вузов заключается в том, что увеличивающийся спрос на высшее образование неадек-

ватен количеству рабочих мест соответствующей квалификации в экономике. Если бы в нашем обществе, как в странах с развитой рыночной экономикой, более высокий уровень образования давал бы большие гарантии хорошего трудоустройства и высокого уровня жизни, обеспечивал бы защиту от безработицы, то, возможно, спрос на более высокий уровень образования увели-

чился. Одна из проблем ситуации, сложившейся в России, заключается в том, что оплата труда специалистов не соответствует ни затратам на их подготовку, ни уровню требований времени. Такое несоответствие обусловило появление неоправданно большого числа специалистов с высшим образованием, работающих на рабочих должностях и вообще не по специальности.

Таблица 1

Численность студентов (на 1000 человек населения) [8]

Страна/год	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Россия	68	69	69	68	65	61
Испания	42	40	40	40
США	59	60	61	63	67	...
Великобритания	38	39	39	40
Япония	32	32	31	31	31	...
Турция	31	36	36	41
Италия	35	35	34	34
Франция	36	36	35	35

Примечание. По отдельным странам данные за 2010–2011 гг. отсутствуют

С 2012 года Министерством образования и науки РФ взят курс на повышение эффективности деятельности образовательных учреждений и сокращение числа неэффективных вузов (табл. 2). Сокращение числа вузов призвано повысить ква-

лификацию персонала на российском рынке труда и, следовательно, обеспечить рост конкурентоспособности российских образовательных учреждений.

Таблица 2

Количество образовательных учреждений высшего профессионального образования (на начало учебного года) [8]

Годы	Число образовательных учреждений	В них студентов – всего, тыс. чел.	На 10 000 человек населения приходилось студентов
2005/06	1068	7064,6	493
2006/07	1090	7309,8	512
2007/08	1108	7461,3	523
2008/09	1134	7513,1	526
2009/10	1114	7418,8	519
2010/11	1115	7049,8	493
2011/12	1080	6490,0	454
2012/13	1046	6073,9	...

В «Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 гг.» отмечено, что «в силу демографических причин, а также благодаря совершенствованию системы образовательных учреждений, будет существенным образом обновлена сеть вузов, не вошедших в число федеральных и национальных исследовательских университетов» [9].

Министерством образования и науки РФ проведен мониторинг, в результате которого четверть (134 из обследованных 502) федеральных вузов были признаны неэффективными. В качестве критериев были выбраны следующие: образовательная, научно-исследовательская, международная, финансово-экономическая деятельность, инфраструктура [10].

В рамках разработанной Правительством РФ Стратегии инновационного развития страны до 2020 года предусмотрено, что:

- не менее 4 высших учебных заведений страны должны войти в число 200 ведущих мировых университетов в соответствии с мировым рейтингом QS World University Ranking;

- удельный вес средств, получаемых за счет выполнения НИР и НИОКР, в структуре средств, поступающих в ведущие российские университеты за счет всех источников, составит 25% [11].

В связи с повышением престижности образования в последнее десятилетие все большую актуальность приобретает изучение состояния рынка образовательных услуг высших учебных заведений. При этом его специфика во многом зависит от территориального размещения образовательных учреждений, демографической ситуации страны, её экономических характеристик и политических амбиций, уровня вовлеченности населения региона в проведение реформ. Поэтому необходимо определение основных перспек-

тив развития рынка образовательных услуг в России.

В ближайшее время намечается объективная тенденция сокращения численности главных по-

требителей образовательных услуг высших учебных заведений – студентов (рис. 1).

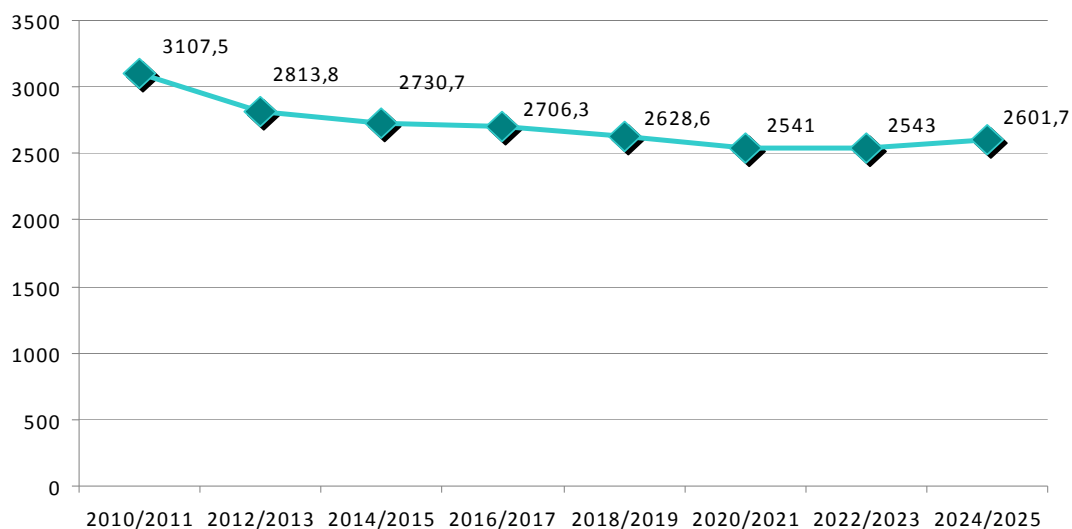


Рис. 1. Численность студентов очного обучения в государственных (муниципальных) учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации и прогноз до 2025 года, тыс. человек [13]

Наименьшая численность студентов будет наблюдаться в 2020/2021 учебном году (2541 тыс. чел.). Однако число экономически активных лиц с высшим образованием может увеличиться к 2025 году. Это произойдет прежде всего за счет уменьшения численности населения со средним

и начальным профессиональным, а также полным средним образованием.

Представленная динамика численности студентов высшего профессионального образования обусловлена в первую очередь демографическими изменениями численности молодежи (рис. 2).

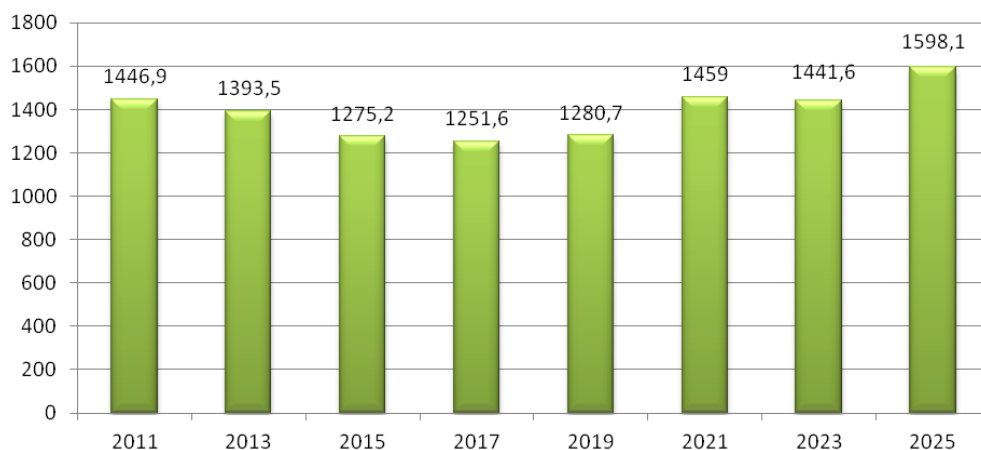


Рис. 2. Численность населения Российской Федерации в возрасте 18 лет и прогноз до 2025 года, тыс. человек [13]

На протяжении последних десятилетий численность этой группы испытывала значительные колебания, которые происходили на общем фоне тенденции к сокращению численности населения. Такая волнообразная динамика ожидается и в ближайшее время.

За счет сокращения численности обучающихся в силу демографических процессов будет

наблюдаться высвобождение трудовых ресурсов. Вместе с тем снижение численности студентов на 16,3% к 2025 году по сравнению с уровнем 2010 года приведет и к сокращению предложения на рынке труда (рис. 1). Поэтому необходимо, по нашему мнению, с одной стороны, сформировать предложение высокопроизводительных рабочих мест, а с другой – повысить качество

подготовки кадров для работы в различных секторах экономики с высокой производительностью.

Рассмотренные тенденции и перспективы позволяют сделать вывод, что для изменения сложившейся ситуации на рынке образовательных услуг необходимо провести ряд мероприятий.

На наш взгляд, необходимо создание новых рабочих мест в экономике, а не сокращение бюджетных мест в вузах для студентов, что позволит привести в равновесие спрос и предложение на рынке труда [1]. Чем больше в стране людей с высшим образованием, тем сильнее государство и лучше оно подготовлено к различного рода структурным изменениям в экономике.

Важным вопросом является также падение престижа ученых степеней и званий. Причины, как нам видится, следующие:

- получение научных степеней чиновниками и предпринимателями, большая часть которых не имеет отношения ни к образованию, ни к науке;
- написание диссертаций на заказ.

Путь решения данной проблемы может быть только правовой, с учетом опыта стран с успешной системой образования.

Представляется чрезвычайно важной также проблема соотношения высшего и среднего образования. В России и, ранее, в СССР, запрещалось включать в программу вступительных экзаменов в высшее учебное заведение вопросы, не соответствующие школьной программе. Поэтому, на наш взгляд, необходимо строже относиться к тому, чтобы этот принцип соблюдался.

При использовании зарубежного опыта необходимо быть очень осторожным, например, ба-

калавриат и магистратура – примеры неоднозначных новаций. Необходимо опираться на собственные ресурсы и опыт, что обеспечит основу для будущего развития.

Кроме того, оплата труда профессорско-преподавательского состава должна быть выше не только средней заработной платы по экономике, но и выше оплаты административно-управленческого персонала образовательных учреждений. При низком уровне оплаты труда преподавателей качество предоставляемых услуг будет падать, что можно наблюдать в настоящее время, поэтому любые мероприятия по реформированию системы образования будут неудачными.

Сегодня, как никогда, важно усилить государственный финансовый контроль за расходованием бюджетных средств, выделяемых для финансирования расходов на образование, в том числе высшее. Поэтому необходима финансовая реформа, направленная на децентрализацию, перераспределение доходов в пользу регионов. В результате возникнет возможность закрепить налогоплательщиков в стране, предотвратить «утечку мозгов» за границу. Первоначально необходимо осуществить в стране индустриализацию, наподобие проводимой в СССР в 30-е годы XX века, а затем уже переходить к реформированию образовательных программ.

В долгосрочной перспективе граждане страны должны обладать возможностью получать бесплатное высшее образование без ограничений. Будущее страны и человечества в целом – в образовании, интеллекте, что подразумевает и морально-этическое развитие.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Баканкова Е. М. Формирование и развитие рынка кейтеринговых услуг в России // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2013. – № 4. – С. 74-76.
2. Лукашенко М. А. Рынок образовательных услуг: запрос потребителя и ответ современного университета // Высшее образование в России. – 2012. – № 6. – С. 45-48.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
5. Маляева А. Школьный стандарт // Машины и механизмы. – 2011. – № 9. – С. 30-32.
6. Горин В. А. Роль науки и образования в формировании человеческого капитала // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – № 12. – С. 7-16.
7. Либин И., Модесто Сеара Васке, Олейник Т., Хорхе Перес Пераса, Трейгер Е. Болонский процесс. Перспективы для России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2012. – № 9. – С. 71-72.
8. <http://www.gks.ru>
9. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 гг. / Министерство образования и науки РФ: официальный сайт. – URL: <http://mon.gov.ru/press/news/8286>
10. <http://www.rg.ru/2012/11/02/spisok-site.html> (Российская газета).
11. Петропавлова Г. П., Дубровин С. А. Инновационные предприятия и высшие учебные заведения в экономике России // Электронный научный журнал ИХиБТ СПб НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2012. – Вып. № 1. – С. 39-42.
12. Рагулина Ю. В. Влияние экономики знаний на развитие промышленного производства. – М. : МПГУ, 2008.

13. Численность учащейся молодежи образовательных учреждений Российской Федерации: Средне-срочный прогноз до 2014 года и оценка тенденций до 2025 года / под ред. Ф. Э. Шереги, А. Л. Алефьева. – М. : ЦСПиМ, 2010. – 320 с.

A. P. Gorina*

**Gorina Alla, Doctor of Economics, Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
alla1060@mail.ru*

A.A. Lyabusheva*

**Lyabusheva Anastasia, student
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
Lyabusheva-anastasia@yandex.ru*

A.Yu. Kostromina*

**Kostromina Alena, student
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
aliona.kostromina@yandex.ru*

TENDENCIES AND PROSPECTS OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT

Keywords: market of educational services, higher education, Bologna process, educational policies, training personnel of high qualification, performance criteria of universities.

The article identifies and considers the development trends of higher education services: 1) commercialization 2) simplification 3) lack of links between higher education and production. The authors analyzed the effects of Russia's participation in Bologna process and presented the forecast of education market development until 2025. Certain measures are suggested in order to change the situation on the market of higher education.

© Горина А. П., Лябушева А. А., Костромина А. Ю., 2013

УДК 338.984

Н. Н. Сергеев***Сергеев Николай Никифорович, кандидат экономических наук**Филиал Удмуртского государственного университета, г. Воткинск*

sergeev-11@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые слова: энергосбережение, энергетическая эффективность, государственная политика.

Рассмотрены основные проблемы, препятствующие развитию государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Определены основные перспективы развития государственной поддержки энергосбережения и энергетической эффективности.

Фактическая картина энергетической эффективности экономики, сложившаяся после окончания этапа энергетического обследования объектов народного хозяйства, свидетельствует о крайне низком уровне эффективности использования энергетических ресурсов. Одним из существенных барьеров реализации политики энергосбережения остается невозможность практического применения мер государственной поддержки. Кроме того, проблемы энергопотребления из экономических рамок переходят в разряд стратегических проблем, непосредственно касающихся энергетической безопасности государства [1].

Одним из возможных рычагов воздействия на повышение эффективности использования энергетических ресурсов должна была стать разработанная и принятая нормативно-правовая база в области энергосбережения. Кроме того, большие надежды возлагались на пропаганду энергосбережения и повышения энергетической эффективности во всех сферах экономики. Однако именно эти аспекты разработки и реализации государственной политики энергосбережения подверглись наибольшей критике со стороны экспертного сообщества.

В настоящее время можно выделить следующие основные барьеры, препятствующие реализации политики энергосбережения:

1. Слабая координация усилий государства и частного бизнеса в решении проблемы энергетической эффективности экономики. Иными словами, государство не имеет возможности, предприниматели – желания реализовывать масштабные проекты в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Проблема энергосбережения на всех уровнях государственного управления остается лишь декларацией, а не руководством к действию и реализации разработанных мероприятий. Факторы мотивации предпринимателей на деятельность по энергосбережению практически отсутствуют. Основным мотивом в таких случаях является снижение издержек производства. Однако мероприятия энергосбережения весьма часто связаны

со значительными финансовыми затратами, которые могут окупаться несколькими десятилетиями в современных условиях хозяйствования. При этом кредитные ставки высокие, что снижает интенсивность разработки и реализации масштабных проектов энергосбережения с последующей модернизацией экономики.

2. Отсутствие точных статистических данных основных показателей энергоэффективности экономики. В масштабах государства были проведены энергетические обследования потребителей энергоресурсов. К сожалению, данные обследований зачастую имеют значительную погрешность: разработанные энергопаспорта во многих случаях не соответствуют действительной картине энергопотребления исследуемого объекта. Это обстоятельство обусловлено тем, что на рынке присутствует большое количество некомпетентных энергоаудиторов, а контроль со стороны государства весьма условный.

3. Отсутствует контроль реализации разработанных программ энергосбережения и энергетической эффективности. В настоящее время отсутствуют механизмы принуждения и контроля выполнения разработанных государственных и корпоративных программ энергосбережения. Экономические рычаги имеют низкую эффективность, административные методы воздействия только начинают использоваться.

4. Высокий процент износа инженерной инфраструктуры, в первую очередь объектов жилищно-коммунального хозяйства. Модернизация и ремонт изношенной инфраструктуры городов и предприятий – один из главных и первоочередных шагов при осуществлении политики энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Проблема осуществления подобных мероприятий заключается в необходимости привлечения значительных финансовых ресурсов.

В связи с этим сложно недооценить роль государственного финансирования программ энергосбережения. В 2012 году бюджетные средства субъектами Российской Федерации были направлены на следующие мероприятия энергосбережения и повышения энергетической эффек-

тивности – внедрение инновационных систем освещения, модернизацию систем отопления и горячего водоснабжения, внедрение энергосберегающих технологий и оборудования, оснащение приборами учёта, проведение энергетических обследований, утепление ограждающих конструкций и другие. Кроме того, значительный вес в составе профинансированных за счёт федеральных средств мероприятий составили мероприятия по пропаганде энергосбережения и подготовке специалистов.

Плановая экономия ТЭР по мероприятиям, источником финансового обеспечения которых является субсидия, составляет более 610 тыс. т.у.т. Кроме того, выполнена установка около 22,5 тыс. приборов учета, а также проведение около 10 тыс. энергетических обследований объектов бюджетной сферы.

Предоставление субсидий регионам стало одним из основных мероприятий программы и первым по объемам финансирования. В 2012 году на реализацию региональных программ с учётом финансирования бюджетов всех уровней и внебюджетных источников направлено уже около 105 млрд рублей (из них: за счет федерального бюджета 5,6 млрд рублей, за счёт средств региональных и местных бюджетов – 17,6 млрд рублей, из внебюджетных источников – 81,4 млрд рублей).

В Удмуртской Республике принята государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики в Удмуртской Республике (2014–2020 годы)». Основными целями данной программы являются:

- развитие энергосбережения и повышение энергетической эффективности;
- содействие инновационному развитию топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства;
- содействие развитию отрасли возобновляемой энергетики и повышение экологической эффективности энергетики;
- создание условий для приоритетного использования автотранспортными средствами природного газа в качестве моторного топлива.

При реализации мер энергоэффективности необходимо учитывать специфику топливно-энергетического комплекса Удмуртской Республики:

- высокая зависимость от внешних источников энергии – около 65% электроэнергии Удмуртская Республика получает из других регионов;
- отсутствие объектов переработки нефтепродуктов при высоких объемах ее добычи: продукты, выработанные из нефти, поставляют в республику из соседних регионов.

Основным видом используемых ресурсов в Удмуртской Республике являются природный газ (77,8%) и автомобильное топливо (16,3%).

Энергоемкость валового регионального продукта с 2007 года имеет разнонаправленную динамику, обусловленную как экономической ситуацией, так и проведением технического перевооружения и модернизацией объектов энергетического хозяйства в рамках реализации региональных целевых программ энергосбережения. При этом в целом по Удмуртской Республике за 2007–2012 гг. энергоемкость сократилась на 6,5 %: с 32,7 кг у.т./тыс. руб. в 2007 году до 30,6 кг у.т./тыс. руб. в 2012 году.

Физический и моральный износ оборудования – основная проблема в решении вопросов энергосбережения. Данная проблема актуальна как для производителей энергетических ресурсов, так и для потребителей. Модернизация производственного процесса позволит решить следующие задачи:

- повышение качества выпускаемой продукции при одновременном снижении потребления энергетических ресурсов;
- повышение эффективности использования энергетических ресурсов за счет сокращения расходов на производство и передачу энергии, снижения потерь при ее транспортировке и оптимизации схем энергоснабжения;
- повышение надежности и качества энергообеспечения потребителей;
- сокращение количества технологических ошибок в топливно-энергетическом комплексе;
- оптимизация уровня загрузки установленных мощностей технологического оборудования;
- повышение уровня использования местных и возобновляемых источников энергии.

В сложившихся условиях хозяйствования необходимо проведение масштабных мероприятий по модернизации и техническому перевооружению энергетической системы Удмуртской Республики. Топливо-энергетический и жилищно-коммунальный комплексы должны стать финансово устойчивыми, самокупаемыми, экономически эффективными и экологически безопасными для общества. Кроме того, они должны быть способными обеспечить экономический рост региона.

Для успешной реализации политики энергосбережения и повышения энергетической эффективности необходимо определить основные направления деятельности государства и бизнеса:

1. Повысить интерес хозяйствующих субъектов к деятельности по энергосбережению. В настоящее время обязательные энергетические обследования проведены на крупных предприятиях и предприятиях, осуществляющих регулируемые виды деятельности. Добровольное энергетическое обследование провели лишь те предприятия, для которых проблема снижения потребления энергоресурсов является стратегической и их выживание в конкурентной среде напрямую зависит от снижения издержек. В связи с

этим необходим второй этап программы паспортизации – для средних предприятий, годовой объем потребления энергетических ресурсов которых превышает 2 млн рублей. Это позволит получить более точную картину энергетической эффективности хозяйствующих субъектов и экономики в целом, а малым и средним предприятиям применить рекомендации энергоаудиторов на практике.

2. Развитие системы государственного и корпоративного энергоменеджмента. Стратегия энергоменеджмента фактически не реализуется на предприятиях. Отсутствует контроль показателей энергоэффективности, принятие и реализация управленческих решений в области энергосбережения протекает медленно и без обратной связи на всех уровнях управления.

3. Реализация не только технологических мероприятий энергосбережения, но и организационных. В первую очередь подобные мероприятия направлены на оптимизацию производственного процесса и режима работы оборудования.

4. Субсидирование затрат хозяйствующих субъектов на деятельность по энергосбережению, если такие затраты связаны с модернизацией производственного процесса и внедрением новых технологий. Участие государства не может ограничиваться введением налоговых льгот

для таких предприятий или финансированием части процентной ставки при кредитовании. Действующая в настоящее время программа госгарантий по финансированию энергосбережения не в полной мере соответствуют требованиям.

5. Введение мер тарифного регулирования энергосбережения. Необходимо рассмотреть целесообразность снижения тарифа для хозяйствующих субъектов при реализации энергосберегающих мероприятий.

Таким образом, развитию энергоэффективности и энергосбережения препятствует ряд правовых, экономических, организационных и технических факторов, существующих как на большинстве российских предприятий, так и на уровне регионов и страны в целом. Реализация первого этапа политики энергосбережения выявила целый ряд существенных недостатков, которые не позволяют снизить энергоемкость экономики. Данные недостатки необходимо устранить, прежде чем осуществлять второй и последующие этапы политики энергосбережения. Низкая энергетическая эффективность экономики не позволяет снизить стоимость производимых продуктов, снижает конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, нарушает устойчивое энергообеспечение объектов хозяйствования, угрожает энергетической безопасности государства.

Список литературы

1. Корчагин П. В. Особенности современного инновационного развития и формирование региональной инновационной системы // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 205-208.

*N. N. Sergeev**

**Sergeev Nikolai, PhD in Economics*

Branch of the Udmurt State University, Votkinsk

sergeev-11@mail.ru

MAJOR PROBLEMS OF STATE POLICY OF INCREASING ENERGY EFFICIENCY

Keywords: energy saving, energy efficiency, State policy.

The article considers the main problems of State policy in the field of energy saving and energy efficiency. The author has defined the main prospects for the development of State support of energy saving and energy efficiency.

© Сергеев Н. Н., 2013

УДК 331

М. Ю. Лысова*

**Лысова Марина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ ПРОФЕССИИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ)

Ключевые слова: профессиональный рост, научно-педагогические работники, профессиональный потенциал, профессиональное развитие, должностной рост, управление профессиональным ростом, классификация процессов профессионального роста.

На основе системного и комплексного понимания категорий «профессиональный потенциал» и «профессиональный рост» дается развернутая теоретическая классификация процессов профессионального роста в целом и его составляющих. Разработанная классификация может использоваться для построения группировок в социально-экономическом исследовании, установления связей между показателями, формирования содержательной классификации по результатам эмпирических исследований, разработки методологии и инструментария управления профессиональным ростом.

Проблема управления профессиональным потенциалом кадров является одной из ключевых для эффективной деятельности предприятий сферы услуг. Под профессиональным потенциалом мы понимаем системное образование, включающее в себя качества индивида, необходимые для выполнения функций по определенной профессии. Системность профессионального потенциала означает, во-первых, что все его элементы взаимосвязаны и образуют единое целое, объединенное функциональным назначением и, во-вторых, что каждое из качеств индивида входит в профессиональный потенциал не полностью, а лишь в той части, в какой необходимо для выполнения профессиональных функций [4, с. 11; 5, с. 178].

Профессиональный потенциал является результатом профессионального развития, которое следует рассматривать в диалектической взаимосвязи с должностным продвижением. В совокупности оба этих процесса составляют процесс профессионального роста.

Профессиональный рост – это комплексный процесс, включающий в себя совокупность взаимосвязанных прогрессивных изменений, происходящих в личностном, предметном, функциональном и социальном компонентах профессиональной деятельности субъекта. Взаимосвязи между различными компонентами профессионального роста неодинаковы по степени выраженности. Так, процесс профессионального развития объединяет личностную и предметную составляющие, процесс должностного продвижения – функциональную и социальную.

Исследование процесса профессионального роста как социально-экономического явления и управление им возможно лишь на основе изуче-

ния множества процессов такого рода. Профессиональный рост различных индивидов имеет определенные сходства и различия. В связи с этим возникает задача классификации процессов профессионального роста, т.е. их распределения на категории (классы) на основании некоторых общих признаков.

Разработка классификации в социально-экономическом исследовании имеет как гносеологическое, так и практическое значение. С ее помощью решаются задачи упорядоченного описания множества неоднородных объектов, установления различных закономерностей на основе анализа таких множеств, изучения «механизмов», определяющих характер того или иного явления и т.д. Полученные с ее помощью результаты исследования могут использоваться в процессе разработки методологии и методики управления изучаемым явлением.

В литературе встречаются классификации некоторых явлений, связанных с профессиональным ростом, например классификация типов рабочих историй и трудовых карьер (В. А. Калмык, П. Синисало, Н. П. Лукашевич), классификация видов и форм профессионального продвижения [Т. А. Старшинова, А. М. Омаров, О. И. Шкартан). Однако в первом случае речь идет об одной из составляющих профессионального роста – социальной, а во втором – формы продвижения рассматриваются лишь как фрагменты, одномоментные акты трудового пути. Этого явно недостаточно для исследования профессионального роста как многоаспектного явления, поэтому классификация процессов профессионального роста остается актуальной задачей. Уточним, что в данном параграфе речь будет идти о теоретической классификации, осуществляемой «на основе

идеальной теоретической модели по теоретически обоснованным критериям».

Классификации подразделяются на формальные и содержательные. Формальная классификация основана на сходстве предметов в пределах каждой группы. Наиболее важным в ней является достижение возможно более четкого обособления членов одной группы от членов всех других групп, что соответствует правилам формальной логики. Содержательные классификации опираются не на формальные, а на диалектические принципы. В качестве необходимой предпосылки они, как правило, имеют те или иные группировки предметов в соответствии с принципами формальных классификаций (в этом обнаруживается познавательная функция формальных классификаций, их предварительный характер). Но содержательные классификации переносят центр внимания на раскрытие внутренних, закономерных связей между группами классифицируемых предметов.

В связи с недостаточной разработанностью многих теоретических и эмпирических аспектов профессионального роста на данном этапе речь может идти лишь о построении формальной классификации. Следовательно, основной задачей классификации является выделение ряда признаков, на основании которых станет возможным распределение процессов профессионального роста на категории (классы).

При определении классификационных признаков необходимо учитывать, что процесс профессионального роста включает в себя две относительно самостоятельные составляющие: личностно-предметную и функционально-стратификационную. В соответствии с этим можно выделить признаки, которые могут быть использованы: для характеристики процесса профессионального роста в целом, для характеристики процесса профессионального роста в целом, так и его составляющих, для характеристик преимущественно личностно-предметной составляющей, для характеристики преимущественно функционально-стратификационной составляющей.

Профессиональный рост в целом, рассматриваемый как комплекс процессов, характеризуется прежде всего взаимодействием личностно-предметной и функционально-стратификационной составляющих. Указанное взаимодействие можно выразить в таких классификационных признаках, как соотношение процесса профессионального развития с должностным ростом и с усложнением трудовых функций.

По соотношению профессионального развития с должностным ростом можно выделить следующие виды процессов.

1. С относительным соответствием этапов профессионального развития и должностного продвижения. Такой тип профессионального роста

характеризуется тем, что достижение работником уровня профессионального развития, соответствующего более высокой должности, сопровождается присвоением ему этой должности; а повышение уровня профессионального развития в пределах одной должности сопровождается соответствующим ростом зарплаты.

2. С отставанием должностного роста от профессионального развития. Причинами отставания могут быть ситуационные и аскрипционные факторы, несовершенство механизма аттестации, отсутствие условий адекватной реализации профессионального потенциала в результатах труда. Если отставание становится существенным, то начинают проявляться его отрицательные последствия: потери от недоиспользования профессионального потенциала, снижение мотивации профессионального роста, моральные издержки.

3. С отставанием профессионального развития от должностного роста. Данный тип процессов формируется под действием причин того же характера, что и предыдущий. Такое несоответствие отрицательно влияет на результаты труда, профессионально-этическую среду, приводит к нерациональному использованию фонда зарплаты.

Поскольку нередко наблюдается несоответствие между социальным и функциональным компонентами профессионального роста, мы считаем необходимым отдельно рассматривать такой классификационный признак, как соотношение профессионального развития со сложностью выполняемых функций (независимо от стратификационного роста)

По этому признаку процессы профессионального роста делятся на:

1) с относительным соответствием процессов профессионального развития и усложнения выполняемых функций;

2) с отставанием сложности выполняемых функций от уровня профессионального развития. Такой вид профессионального роста в определенной степени благоприятен с точки зрения результатов труда. Но его отрицательные последствия в конечном счете более существенны: недоиспользование профессионального потенциала, возможное снижение интереса к труду, ослабление предметно-функциональных стимулов профессионального развития;

3) с отставанием уровня профессионального развития от сложности выполняемых функций. Наличие процессов такого типа свидетельствует о нехватке кадров соответствующей квалификации и отрицательно влияет прежде всего на результаты труда. Кроме того, нарушение принципа постепенности неблагоприятно сказывается на характере профессионального развития.

Очевидно, что на различных отрезках трудового пути характер процесса профессиональ-

ного роста работника может меняться. С точки зрения изучения факторов и закономерностей профессионального роста представляют интерес как процессы с изменяющимся характером, так и процессы, относящиеся преимущественно к одному из типов.

Особую группу классификационных признаков образуют индивидуальные особенности субъектов профессионального роста. Они могут рассматриваться в качестве факторов и, соответственно, признаков классификации как профессионального роста в целом, так и процессов профессионального развития и должностного продвижения. Так, можно предположить, что виды профессионального роста и его составляющих будут различаться в зависимости от функционально-ролевых особенностей субъекта: пола, социального происхождения, уровня образования родителей, места рождения и жительства, оконченного учебного заведения или по типу полученной специальности. Критерии отнесения к той или иной категории по перечисленным признакам целесообразно устанавливать исходя из целей исследования.

Среди личностных особенностей субъекта, которые могут являться классификационными признаками, отметим типы преимущественных ориентаций на компоненты профессионального роста: личностный (на развитие своего личностного потенциала), предметный (интерес к профессиональной деятельности), функциональный (на повышение общественной полезности своего труда), стратификационный (на повышение социального положения).

Особенности труда преподавателей вузов требуют также выделения в предметной ориентации двух видов направленности: на научный труд и на педагогический.

Ряд признаков целесообразно использовать для характеристики преимущественно функционально-стратификационной составляющей. Вопрос классификации процессов, относящихся к данному аспекту профессионального роста, можно считать наиболее разработанным. Например, В. А. Калмык указывает, что рабочая история (путь) в зависимости от направления переходов может быть горизонтальной (без переходов между рабочими местами различных социальных рангов) и вертикальной (с переходом между местами различных рангов). Вертикальный рабочий путь, в свою очередь, по критерию направления движения разделяется на восходящий, нисходящий и зигзагообразный. В зависимости от скорости переходов (измеряемой различными показателями, например отношением числа переходов индивида за 10 лет жизни к среднему числу переходов по группе в целом) карьера может быть постепенной или стремительной [2, с. 238].

Строго говоря, указанная классификация характеризует преимущественно социальную сторону профессионального роста. Однако, если допустить, что в рассматриваемых процессах работники выполняют функции, соответствующие по сложности занимаемой должности, то данную классификацию можно отнести к функционально-стратификационной составляющей в целом. В дальнейшем мы также будем исходить из этого допущения.

Для того чтобы наглядно изобразить процесс должностного продвижения в динамике, целесообразно воспользоваться построением должностной кривой. Для этого на вертикальной оси системы координат будем откладывать должностные ступени; на горизонтальной – временные промежутки. Тогда кривая (или ломаная) линия, соединяющая точки на пересечении линий, соответствующих должности и времени ее занятия, будет характеризовать динамику функционально-стратификационной составляющей профессионального роста.

Использование указанного метода позволяет выявить новый классификационный признак – характер должностной кривой. Она может быть крутой, пологой, зигзагообразной, с равномерным возрастанием, выпуклой, вогнутой и т.д. Крутая должностная кривая свидетельствует о стремительном характере карьеры; пологая – о медленном должностном продвижении. Зигзагообразная характеризует трудовой путь, в котором наряду с повышениями случались и переходы на более низкие ступени (нередко это бывает с переменой профессии). Кривая с равномерным возрастанием соответствует равномерному ходу карьеры. Выпуклый или вогнутый характер кривой свидетельствует о замедлении или, наоборот, ускорении должностного роста на протяжении трудового пути. Если изобразить процесс должностного продвижения не в виде кривой, а в виде ступенчатой линии, то станут хорошо заметны так называемые плато в карьере, которые по данным исследований оказывают существенное влияние (в большей мере негативное) на трудовое поведение работников [9; 4, с. 97].

Целесообразно проводить сравнение индивидуальных должностных кривых со среднестатистическими кривыми, построенными на основе усредненных данных по группам и в целом по профессии. Представляет интерес также сравнение среднестатистических кривых по различным профессиям.

Процессы профессионального роста в функционально-стратификационном аспекте можно классифицировать также по характеру кривой заработной платы, используя критерии, аналогичные рассматриваемым. При построении кривой зарплаты необходимо делать корректировку

на темпы инфляции и одновременные повышения тарифных ставок и окладов.

Профессиональный путь индивида можно охарактеризовать также по срокам начала работы по данной профессии. В зависимости от возраста начало профессиональной деятельности может быть ранним, средним и поздним. Например, для профессии научно-педагогического работника ранним можно считать начало работы в 21-25 лет, средним – в 26-30 лет, поздним – после 30 лет.

По виду предшествующей деятельности профессиональные пути научно-педагогических работников можно разделить на те, которым предшествовала только учеба, и те, которым помимо учебы предшествовала также работа по другой профессии. В первой группе можно выделить также учебу только в вузе и учебу в вузе и аспирантуре. Во второй группе выделяется работа на производстве, в научном секторе, в средних учебных заведениях и т.д.

Поскольку в карьере индивида выделяются два ответвления: чисто профессиональная карьера и продвижение в иерархии административных должностей, – следует рассматривать такой признак, как соотношение с административным ростом. По этому признаку можно выделить продвижение только в структуре научно-педагогических должностей; продвижение с выполнением административной работы на общественных началах; продвижение с совмещением оплачиваемых административных должностей. В свою очередь последнее относится на продвижение с совмещением соответствующих административных должностей (например, профессор – заведующий кафедрой) и с опережением административного роста (например, старший преподаватель – заведующий кафедрой).

Представляет интерес исследование должностного роста с точки зрения его факторов. Факторы должностного роста делятся прежде всего на связанные с результатами профессионального развития и иные (аскрипционные, ситуационные и т.д.). Соответственно и процессы должностного продвижения можно разделить на происходящие под влиянием преимущественно факторов, связанных с профессиональным развитием, или иных факторов.

Рассматривая признаки классификации процессов профессионального роста в функционально-стратификационном аспекте, мы исходим из той предпосылки, что функциональная и стратификационная составляющие соответствуют друг другу. Однако в реальности это происходит не всегда. Поэтому процессы должностного продвижения необходимо исследовать с точки зрения соотношения функционального и стратификационного компонентов. По данному признаку можно выделить процессы с соответствием сложности выполняемых функций и занимаемой долж-

ности; с выполнением более сложных функций, чем положено по должности; с выполнением менее сложных функций, чем положено по должности. Причины и последствия несоответствия функциональной и стратификационной составляющих аналогичны рассмотренным при разработке и классификации процессов профессионального роста в целом.

Классификацию процессов профессионального развития было бы целесообразно начать с группировки по характеру кривой профессионального развития. В тех случаях, когда найдены способы, позволяющие определить величину профессионального потенциала на протяжении всего профессионального пути, можно использовать те же характеристики, что и для должностной кривой. Однако на практике построение кривой профессионального развития затруднено, так как обычно известны результаты профессионального развития лишь на момент проведения исследования. Этих данных достаточно только для того, чтобы отнести процесс профессионального развития к стремительным или медленным.

Как известно, для выполнения функций по какой-либо профессии необходимы различные качества. Эти качества, а также их совокупности, объединенные функциональным назначением (подсистемы профессионального потенциала), могут развиваться у отдельных индивидов неравномерно. Поэтому процессы профессионального развития следует классифицировать по равномерности развития подсистем профессионального потенциала. Для научно-педагогических работников следует различать прежде всего процессы с опережающим развитием научного потенциала и с опережающим развитием педагогического потенциала. Кроме того, можно выделить процессы с опережающим развитием других функциональных подсистем или отдельных качеств.

Как справедливо отмечают П. В. Корчагин и А. О. Яшина, ключевым звеном эффективных организаций в современных условиях является использование и наращивание творческого потенциала. Творческий потенциал в системе ресурсов становится одним из важных аспектов стратегического управления, который позволяет повысить адаптационные способности предприятия и обеспечить достижение эффективного функционирования [3, с. 31]. В связи с этим представляется актуальным выделение процессов с опережающим и, наоборот, с отстающим развитием творческой составляющей профессионального потенциала.

По степени специализации можно выделить широкий и узкий типы профессионального развития (в зависимости от количества освоенных функций и предметов деятельности).

Поскольку работники могут быть в неодинаковой степени подготовлены к деятельности по данной профессии, в зависимости от стартовых условий профессионального развития выделяются такие типы, как с хорошей подготовленностью и со слабой подготовленностью.

Можно предложить, что характер профессионального развития будет различаться в зависимости от активности субъекта. Для активного типа характерен высокий уровень мотивации профессионального развития, активный поиск наиболее подходящих его форм. Пассивный тип профессионального развития характеризуется слабой мотивацией, отношением к различным формам повышения квалификации как к плановым мероприятиям.

В зависимости от наличия условий профессионального развития выделяются процессы, протекающие в благоприятных или неблагоприятных условиях. Последние оцениваются как в целом, так и по отдельным группам (экономические, материально-технические, коммуникативные и т.д.). Использование указанного признака позволяет выявить связь между наличием условий и результатами профессионального развития. В то же время необходимо учитывать, что результаты профессионального развития не всегда адекватно проявляются в результатах труда. Это

зависит от условий реализации профессионального потенциала, особенностей применяемых технических средств, объекта труда и т.д. Таким образом, по соотношению с результатами труда правомерно выделить процессы профессионального развития, адекватно проявляющиеся в результатах труда и с опережением или отставанием результатов труда от уровня профессионального развития.

Для исследования процессов профессионального развития необходима также их классификация в зависимости от используемых форм повышения квалификации. В данном случае классификационным критерием будет использование (или неиспользование) той или иной формы повышения квалификации.

Итак, выделение ряда классификационных признаков позволило провести формальную классификацию процессов профессионального роста, значение которой заключается прежде всего в том, что она может являться основой для построения группировок в социально-экономическом исследовании, установления связей между показателями, формирования содержательной классификации по результатам эмпирических исследований, разработки методологии и инструментария управления профессиональным ростом.

Список литературы

1. Жуманова Г. А. Развитие профессионального роста педагогов как миссия системы повышения квалификации в условиях интеграции и глобализации // Интеграция систем повышения квалификации работников образования стран-участников СНГ : матер. междунар. науч. конф. (27-28 октября 2011 г.) / под ред. Г. К. Ахметовой. – Алматы : Изд-во Республиканского ин-та повышения квалификации руководителей и научно-пед. кадров системы образования, 2011. – С. 86-89.
2. Калмык В. А. К программе исследования трудовой карьеры // Методологические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов / отв. ред. Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск : Наука, 1974. – 318 с.
3. Корчагин П. В., Яшина А. О. Концептуальные основы формирования творческого потенциала организации в условиях повышения инвестиционной привлекательности региона // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия «Экономика». – 2013. – № 4 (30). – С. 31-36.
4. Кугель С. А., Лысова М. Ю. Профессиональный рост преподавателей вузов: проблемы исследования и управления. – СПб., Тольятти, 1994. – 153 с.
5. Лукашевич Н. П. Социология труда : учеб. пособие. – К. : Изд-во МАУП, 2007. – 368 с.
6. Лысова М. Ю. Профессиональный потенциал выпускника как продукт высшей школы: постановка проблемы исследования // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия «Экономика». – 2013. – № 3 (29). – С. 172-178.
7. Омаров А. М. Менеджмент. Управление – древнейшее искусство, новейшая наука : учебник. – М. : Экономика, 2009. – 638 с.
8. Старшинова Т. А. Управление деловой карьерой. Система регионального управления в России XX века (на материалах Тверского региона). – Тверь : Изд-во ТГУ, 1999.
9. Stout S. K. The dynamics of career plateauing process / S. K. Stout, J. W. Slocum, W. S. Cron // The journal of vocational behaviour. – N.-Y., 1988. – Vol. 32. – № 1. – P. 74-91.

M. Yu. Lysova*

**Lysova Marina, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

**CLASSIFICATION OF PROFESSIONAL GROWTH
(BY EXAMPLE OF SCHOLAR'S PROFESSION)**

Keywords: professional growth, scholars, educators, professional capacity, professional development, functional growth, management of professional growth, classification of professional growth.

Based on systematic and complex understanding of the categories of «professional capacity» and «professional growth», the author provides a detailed theoretical classification of professional growth as a whole and its components. Given classification may be used to form groups in socio-economic research and establish links between the indicators. Comprehensive classification may be developed on the basis of empirical research, together with methodology and instruments of professional growth management.

© Лысова М. Ю., 2013

УДК 379

М. С. Оборин*

**Оборин Матвей Сергеевич, кандидат географических наук
Пермский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Пермь
resreachin@rambler.ru*

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: курорт, санаторий, персонал, управление, туризм.

Рассмотрены статистические данные развития туристской индустрии в мире и представлен их анализ. Приведена краткая оценка развития санаторно-курортного комплекса как одного из видов экономической деятельности в современной России, определены основные проблемы ее развития. Выявлены основные направления по развитию системы управления персоналом в санаториях и курортах.

В современных рыночных условиях туристическая индустрия как отрасль экономики развивается в большинстве стран мира. Об этом говорят данные Всемирной туристской организации (ЮНВТО) [5]. На долю туризма в мировом ВВП (с учетом мультипликативного эффекта) приходится 9,4%. Доходы от туризма в ВВП разных стран за 2012 год составляют: в Мальте – 19,3%, Кипре – 16%, Греции – 15,5%, Испании – 15,3%, Австрии – 12,5%, Великобритании и Франции – 9,7%, Италии – 9,3%, России – всего 6,5%. Большую популярность приобретают краткосрочное курортное лечение на берегах морей (таллассотерапия) и SPA-оздоровление в таких странах Европы, как Италия, Испания, Турция, Германия, Венгрия, Чехия, Польша, Австрия, а также в странах Азии – Таиланде, Вьетнаме, Южной Корее, Китае, Японии и др. Самые известные из них курортно-туристские центры: Карловы Вары, Баден-Баден, Велинград, Клифф Бэй, Паштана Карлтон, Эвиан, Виши и т. п.

Во многих странах мира туристская деятельность становится ведущей отраслью экономики и основным источником пополнения бюджетов разного уровня. К этим странам можно отнести Таиланд, Испанию, Турцию, Италию, Грецию, Израиль и т. д. Большая доля мирового туристского потока формируется за счет организации лечебно-оздоровительного туризма. Например: Средиземное, Мертвое и Черное моря, термальные воды Испании, Германии, Чехии и т. д.

Число санаторно-курортных организаций в бывшем СССР на момент его распада составляло около 4876 единиц [4]. В это время по формам собственности они все были бюджетными или профсоюзными организациями. В тот период путевки бесплатно получали служащие и рабочие за счет средств государства (профсоюзные взносы), а также их можно было получить по льготным ценам (государство оплачивало более 70% от стоимости путевки). В настоящее время, после продолжительного спада в развитии санаторно-

курортной отрасли, в России наблюдается незначительный рост по количеству пролеченных и оздоровившихся людей на российских курортах. На конец 2013 года, по данным официальной статистики [1], в России насчитывается более 1900 санаторно-курортных организаций, что в 2,5 раза меньше, чем 20-25 лет назад. Однако на фоне снижения общего числа санаторно-курортных организаций наблюдается небольшой рост количества пролеченных и оздоровленных граждан. Можно предположить, что снижение численности санаторно-курортных учреждений происходит за счет закрытия небольших летних оздоровительных лагерей с лечением, баз отдыха и ведомственных профилакториев.

Санаторно-курортный комплекс является сложной социально-производственной системой, которая выполняет важные биологические, социальные и экономические функции по сохранению и восстановлению здоровья населения. Как и для любого вида экономической деятельности санаторно-курортному комплексу присущи многие проблемы и нестабильные ситуации, к которым можно отнести следующие:

1) общее снижение спроса на лечение и оздоровление в российских санаториях и на курортах и повышение спроса на курортный рекреационный отдых и досуг, где лечению отводится второстепенная роль;

2) высокий износ основных средств (строения, здания, оборудование и другие материальные активы) санаторно-курортных организаций, многие из которых были созданы в 70–80-е годы прошлого века;

3) необходимо активное внедрение современных лечебных и оздоровительных технологий курортной индустрии;

4) на государственном уровне нужно разработать механизм экономической поддержки санаторно-курортного бизнеса, выполняющего важные социальные функции (повышение качества

жизни, снижение заболеваемости, демографические проблемы и т. д.);

5) значительная полная себестоимость и уровень цен на санаторно-курортное лечение, что обусловлено сложностью всего процесса оказания санаторно-курортных услуг;

6) возникает необходимость повышения качества санаторно-курортного лечения и соответствия его международным стандартам в области лечебно-оздоровительного туризма и гостеприимства;

7) необходимость создания единой системы подготовки и управления персоналом санаторно-курортных организаций (корпоративное обучение, подготовка и переподготовка персонала).

В настоящее время нет единого центра (места) профессиональной подготовки специалистов всех направлений для санаторно-курортного комплекса (СКК). В СКК работают специалисты разных медицинских и немедицинских профессий [2].

Санаторно-курортную деятельность принято относить к сфере услуг (код по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) 85.11.2). Система подготовки и управления персоналом санатория или курорта является сложно организованной системой, в которой можно выделить следующие направления: медицинский профиль, административно-хозяйственный профиль, профиль сервиса и гостеприимства (рис. 1).



Рис. 1. Структура управления персонала в санаторно-курортном комплексе

На сегодняшний день в данной сфере требуется квалифицированный персонал для более успешного продвижения этого сектора рынка услуг. Но, к сожалению, наблюдается снижение числа работников, занятых в санаторно-курортной отрасли.

В настоящее время в России насчитывается более 1946 санаторно-курортных организаций, по данным за 2012 год. В 2011 году их было на 12 больше, в 2008-м – на 194 [6]. Таким образом, наблюдается спад в данной отрасли в связи с мировым финансовым кризисом в 2008 году, который повлек снижение покупательной способности населения и увеличение спроса на SPA-центры, которые стали очень популярными за рубежом. Поэтому в санаторно-курортных комплексах появляются услуги, не несущие в себе большого лечебного эффекта, а оказывающие небольшое кратковременное оздоровление и служащие только для привлечения большего числа клиентов.

Если рассмотреть данные по Пермскому краю, которые приведены в рис. 2, и проанализировать их динамику, то мы увидим аналогичную ситуацию.

Как видно, за последние 7 лет количество санаторно-курортных организаций в Пермском крае сократилось на 19, что составляет 29,23%. В связи с мировым финансовым кризисом количество санаторно-курортных организаций за период с 2008-го по 2012 год снизилось на 13,21%. В последние два года в развитии данной ситуации наблюдается стабилизация, что можно отнести к положительной динамике в будущем.

В последние годы в связи с уменьшением количества санаторно-курортных организаций в Пермском крае сокращается и количество персонала, который имеет специальную квалификацию в сфере санаторно-курортной деятельности. Таким образом, количество персонала в 2012 году по сравнению с 2011 годом снизилось на 12,7% [1], из них: врачи – 10,36%, средний медицинский персонал – 14% (рис. 3). Причинами стали снижение покупательной способности граждан и популярность дешевых оздоровительных программ на дешевых курортах Европы и Азии, то повлекло снижение спроса на санаторно-курортные путевки. Кроме этого, негативно мог повлиять тот момент, что заработная плата у

врачей и среднего медицинского персонала в санаторно-курортных комплексах небольшая и

значительно уступает вознаграждению врачей, работающих в бюджетной сфере.

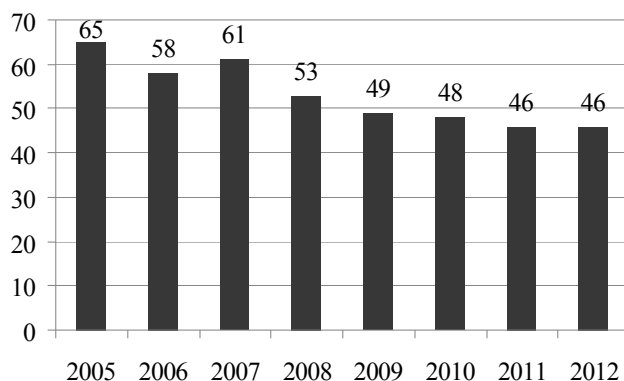


Рис. 2. Число санаторно-курортных организаций в Пермском крае (составлено по данным [1])

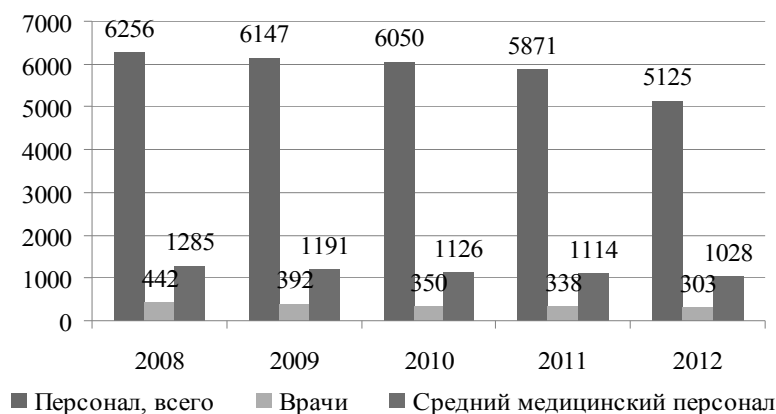


Рис. 3. Численность персонала в санаторно-курортных организациях Пермского края (составлено по данным [1])

В рамках всей страны наблюдается аналогичная динамика по сокращению общего числа врачей и среднего медицинского персонала в связи с уменьшением количества санаторно-курортных комплексов и снижением спроса на курортное лечение.

В свое время бывший СССР имел лучшую в мире организацию курортного лечения: высококвалифицированных врачей, инженеров, технологов и геодезистов в области использования природных лечебных ресурсов. На сегодняшний день эти профессии не пользуются большим спросом в связи с низким заработком в санаторно-курортной отрасли и отсутствием государственной поддержки. Поэтому имеется нехватка в этой области молодых квалифицированных специалистов, а работники, которые еще заняты в курортном деле, в возрасте выше среднего. Средний возраст медицинского персонала в санаторно-курортных комплексах составляет 46-48 лет: женщины – 44-49 лет, мужчины – 46-51 год.

В России обучением и переподготовкой специалистов в области санаторно-курортного дела

занимаются учебно-методические центры и кафедры курортологии и физиотерапии региональных медицинских вузов. Самые известные из них – Сочинский научно-исследовательский центр курортологии и реабилитации Черноморского зонального управления специализированных санаториев, Сочинский государственный университет, Томский научно-исследовательский институт курортологии и восстановительной медицины и др. В Пермском крае получить необходимое образование для работников в данной сфере можно в Пермской государственной медицинской академии имени академика Е. А. Вагнера и в Пермском базовом медицинском колледже. Работники общественного питания, экономисты и бухгалтеры проходят обучение и переподготовку на базе Пермского института (филиала) Российского экономического университета. В настоящее время в Пермском крае нет специализированных центров подготовки по специальности восстановительной медицины, и встает вопрос о подготовке и переподготовке специалистов не-медицинского профиля (менеджеры по прода-

жам, менеджеры по сбыту, менеджеры по персоналу санаторно-курортного дела).

Таким образом, медицинские работники в санаторно-курортных комплексах должны иметь не только высшее медицинское образование, но и проходить курсы повышения квалификации и переподготовки по восстановительной медицине каждые 5 лет. Врачей с данной квалификацией в Пермском крае недостаточно, поэтому в основном здесь работают врачи общего терапевтического профиля, что снижает конкурентоспособность предоставляемых услуг. Поэтому целесообразно проводить систематическое обучение персонала для улучшения качества оказываемых лечебно-оздоровительных услуг. Обучение медицинских работников в организациях, оказывающих лечебно-оздоровительные услуги, выполняет главную задачу – повышение уровня профессиональных знаний в сфере санаторно-курортного лечения.

В связи с этим в организациях, работающих в данной сфере, должны быть менеджеры по персоналу, которые контролируют обучение персонала, производят набор и подготовку кадров, а также поддерживают оптимальные взаимоотношения в коллективе. Помимо менеджера по персоналу в санаторно-курортных комплексах должны быть менеджеры по продвижению и сбыту услуг для наиболее эффективного функционирования организации.

Основная задача менеджеров по продажам санаторно-курортных услуг состоит в знании ассортимента лечебно-оздоровительных услуг собственного предприятия и конкурентов не только отечественных, но и зарубежных, а также грамотно производить продажу в соответствии с индивидуальными особенностями каждого клиента.

Специалисты по работе с кадрами (менеджеры по персоналу) должны выполнять следующие функции, направленные на повышение качества оказываемых санаторно-курортных услуг:

- отбор, подготовка кадров, а также их мотивация для повышения качества их работы;
- обучение, переподготовка и повышение квалификации медицинского персонала;
- обеспечение соблюдения законодательства в области оплаты труда, премирования и социальной защиты работников;
- прогноз и планирование потребности в специалистах и их подготовке.

В советское время санаторно-курортные организации возглавляли главные врачи, но на сегодняшний день это руководители, которые порой не имеют специальной подготовки в области менеджмента [3]. Для наилучшего руководства данной организацией директор должен иметь знания в области экономики, менеджмента, маркетинга и продвижения медицинских услуг. Ру-

ководитель должен иметь представление о природных лечебно-оздоровительных ресурсах, которые используются при оказании услуг в его организации. Безусловно, основным заместителем руководителя, не имеющего медицинского образования, должен стать главный врач или начальник медицинской службы курорта.

Основные трудности, с которыми сталкиваются санаторно-курортные комплексы в своей деятельности:

- недостаток квалифицированных медицинских и немедицинских кадров,
- большинство руководителей санаторно-курортных организаций не имеют медицинского образования, в связи с чем встает необходимость в заместителях по медицине,
- низкое качество работы менеджеров по продвижению и сбыту медицинских услуг курортной специализации.

Исходя из выявленных проблем можно предложить следующие пути их решения:

- производить обучение и повышение квалификации персонала в области санаторно-курортного дела (единая база подготовки по медицинскому и немедицинскому профилям) в каждом регионе или федеральном округе;
- проводить выездные курсы переподготовки специалистов по медицинскому и немедицинскому профилю;
- государству необходимо оказывать поддержку по переподготовке работников на региональном уровне в области санаторно-курортной деятельности;
- увеличение количества центров по подготовке специалистов санаторно-курортного дела медицинского персонала по профилю восстановительной медицины и реабилитации;
- поддержка притока молодых специалистов в санаторно-курортную деятельность за счет различных систем льгот, так как данная сфера реализует важные социальные функции;
- более тщательная и сложная подготовка руководителей санаторно-курортных комплексов.

При выполнении всех этих мероприятий санаторно-курортный комплекс России и отдельных регионов (например, Пермского края) сможет достичь наиболее эффективного управления медицинским и немедицинским персоналом. Также необходимо разработать программу на национальном и региональном уровнях по развитию санаторно-курортного комплекса, которая будет включать подготовку и переподготовку специалистов, занятых в данной сфере экономики. Все это в дальнейшем приведет к оптимальному функционированию на рынке санаторно-курортных услуг и повысит конкурентоспособность санаторно-курортных организаций региона на российском и международном рынках.

Список литературы

1. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Число санаторно-курортных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicator/data>
 2. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // *Инновации*. – 2010. – № 4. – С. 60-69.
 3. Коблев Р. М. Кадровое обеспечение санаторно-курортного комплекса как основа повышения конкурентоспособности оказываемых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-26-262010/item/322-2011-03-25-10-25-27>).
 4. Литвяк Б. И., Александров В. В. К вопросу о стоимости санаторно-курортной путевки // *Фундаментальные исследования*. – 2004. – № 2. – С. 66-68.
 5. Международный туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index>
 6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/
-

M. S. Oborin*

**Oborin Matvey, PhD in Geography*

*Perm Institute (branch) of Russian State Trade and Economic University, Perm
recreachin@rambler.ru*

**MANAGEMENT OF HEALTHCARE COMPLEX PERSONNEL:
MAJOR PROBLEMS AND PROSPECTS**

Keywords: spa, healthcare center, staff, management, tourism.

The article considers statistical data of tourist industry in the world and presents their analysis. The research features brief assessment of the development of healthcare complex as one of modern directions of economic activity in Russia. The author has outlined the main problems of healthcare industry and defined the basic directions for the development of personnel management in healthcare centers and resorts.

© *Оборин М. С., 2013*

УДК 338.467

М. Н. Павленков*

**Павленков Михаил Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского (Дзержинский филиал), г. Дзержинск
kaf-fin-df@yandex.ru*

П. М. Воронин*

**Воронин Павел Михайлович, кандидат экономических наук
Нижегородский государственный университет
им. Н. И. Лобачевского (Дзержинский филиал), г. Дзержинск
pavel-voronin@bk.ru*

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, окружающая среда, твердые бытовые отходы, экологическая ситуация.

Состояние окружающей среды служит важнейшим показателем безопасной жизнедеятельности города, уровнем здоровья и качества жизни. Создание благоприятной городской среды жизнедеятельности во многом зависит от уровня муниципального управления факторами загрязнения окружающей среды. Авторы сделали попытку систематизировать основные источники загрязнения окружающей среды городской территории.

Город как объект управления представляет собой сложную социально-экономическую систему с разнообразными внутренними и внешними связями.

Определяющую роль города играет его материально-вещественная структура, она позволяет прогнозировать и рассчитывать многочисленные внутригородские пропорции, среди которых численность населения, количество рабочих мест, потребность в жилье, в материальных ресурсах, прочих услугах и т. п. На основании полученных пропорций формируется социальная и экономическая политика города. С каждым годом доля городского населения увеличивается [1].

По данным переписи 2010 года, в России было всего 2374 городских населенных пункта, в том числе 1092 города и 1282 поселка городского типа. Сравнивая с переписью 2002 г., число городов сократилось на 6, а поселков городского типа весьма существенно – на 560 за счет объединения с городами либо преобразования в сельские населенные пункты.

Все города России разрабатывают генеральные планы застройки, т. е. планы территориального развития, в котором указывается и выполняется комплексный анализ всех планировочных условий и проводится функциональное зонирование территории: жилые и промышленно-коммунальные зоны, зоны общественной застройки и зеленых насаждений, зоны отдыха и площадки для перспективного развития. При этом следует отметить, что все виды зонирования выступают как метод градорегулирования и управления развитием городских территорий, учитывая особенности и основные принципы [6]:

- принцип комплексности: определяющими являются нормы права по установлению назна-

чения земельных участков и иных объектов недвижимости;

- принцип сочетания публичных и частных интересов: сочетание норм, обеспечивающих комплексное формирование среды жизнедеятельности общества и конституционные принципы «свободы и эффективности экономической деятельности частных хозяйствующих субъектов в условиях рынка недвижимости»;

- принцип планирования развития территории – территориальное планирование должно учитывать: резервирование территорий, предназначенных для реализации государственных и муниципальных нужд; подготовки предложений для последующего проведения правового зонирования с установлением регламентов разрешенного использования недвижимости;

- принцип установления регламентов разрешенного использования недвижимости: сложившаяся архитектурно-пространственная организация территории, закреплённая системой коммуникаций, что в совокупности сформировало существующую планировочную структуру и определяет направления его развития.

При функциональном зонировании территории города подразделяют на следующие зоны: жилые, городского центра, промышленного производства, охраны среды, внешнего транспорта, внешних инженерных коммуникаций, рекреационные, специального назначения [3, 6].

Плотность (процент) жилой застройки «брутто» определяется как отношение площади территории, непосредственно занятой застройкой, к общей площади территории микрорайона. Селитебная плотность населения (человек/га) – это число жителей на 1 га селитебной территории.

Показатели плотности необходимы для определения более точной оценки принятого решения застройки отдельных микрорайонов и города в целом. По многим причинам недопустимо переуплотнять население: это отрицательно сказывается на здоровье людей, системе культурно-бытового и транспортного обслуживания, проявляется неуравновешенностью экосистемы, которая связана с загрязнением воздуха и воды, перенасыщением шумами, утилизацией отходов.

Существует множество источников, которые являются основными загрязнителями на городских территориях, среди которых:

- предприятия по добыче и переработке полезных ископаемых: разрушают почвенный слой, загрязняют его отходами, нарушают режим подземных вод, уничтожают малые реки;

- предприятия энергетики: являются источниками загрязнения воздушного бассейна;

- промышленные предприятия: загрязняют воздух, водоемы и почву различными производственными отходами;

- транспорт: загрязняет воздушный бассейн и функционирует в непосредственной близости от жилой зоны.

Состояние окружающей среды является приоритетным параметром, который влияет и определяет здоровье, качество и продолжительность жизни населения. Целям защиты окружающей среды служит Федеральный закон от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ «Об охране окружающей природной среды».

Для оценки ситуаций в конкретном городе анализируются структура экономики города, численность населения, застройка города, ресурсоемкость предприятий, объемы поступающих в окружающую среду отходов, размеры территорий, требующих рекультивации, уровень концентрации антропогенных воздействий, основные причины загрязнения.

Выделяют пять степеней неблагополучия экологической ситуации в городе:

1. Относительно удовлетворительная: положение соответствует установленным нормативам.

2. Напряженная: снижение продуктивности природных ресурсов и изменение режима самовосстановления природных систем.

3. Предкризисная: значительно ухудшается состояние среды обитания человека

4. Кризисная: резкое ухудшение здоровья населения, проявляющееся в нарушениях основных функций организма человека, резкое возрастание общей и детской заболеваемости.

5. Катастрофическая: серьезная опасность для жизни людей и воспроизводства будущих поколений.

В Федеральном законе определены основные понятия в сфере окружающей среды:

- лимиты: ограничения выбросов и сбросов загрязняющих веществ и микроорганизмов в окружающую среду;

- оценка воздействия на окружающую среду: выявление, анализ и учет прямых, косвенных и иных последствий воздействия на окружающую среду;

- мониторинг окружающей среды: наблюдение, оценка и прогноз состояния окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов;

- контроль: соблюдение субъектами хозяйственной деятельности требований норм и нормативных документов в области охраны окружающей среды;

- экологический аудит: оценка соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовка рекомендаций по улучшению такой деятельности;

- безопасность: защищенность природной среды и интересов человека от негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий;

- экспертиза: предупреждение возможных неблагоприятных воздействий деятельности на природную среду и связанных с ними социальных, экономических и иных последствий реализации объекта экспертизы;

- лицензирование: видов деятельности в области охраны окружающей среды;

- сертификация: обеспечение безопасного осуществления хозяйственной и иной деятельности;

- государственные стандарты: требования, нормы и правила в области охраны окружающей среды к продукции, работам и услугам.

Существующие механизмы охраны окружающей среды достаточно сложные, и требуются различные финансовые, научные, технические и организационные инструменты.

В Российской Федерации используются следующие основные экономические инструменты [4]:

- планирование и финансирование природоохранных мероприятий;

- установление лимитов (использования природных ресурсов; выбросов и сбросов загрязняющих веществ; размещения отходов);

- предоставление налоговых и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий;

- страхование имущественных интересов на случай экологического и стихийного бедствия, аварий и катастроф.

Важным экономическим механизмом является платность природопользования – налоги и платежи за загрязнение.

Существуют следующие виды платежей за загрязнение окружающей среды:

- за выбросы в атмосферу;

- за сброс сточных вод;
- за размещение отходов.

Состояние окружающей среды определяет качество жизни населения на территории города.

Федеральный закон № 131-ФЗ относит к вопросам местного значения организацию мероприятий по охране окружающей среды на территориях:

- организация тепло- и энергоснабжения населения: минимизация вредных выбросов в атмосферу;
- организация водоотведения: предотвращение сбросов неочищенных бытовых промышленных и ливневых стоков в водоемы;
- организация транспортного обслуживания населения: минимизация выбросов в атмосферу от городских транспортных средств;
- организация сбора, вывоза, утилизации и переработки бытовых и промышленных отходов: снижение загрязнения почв и атмосферы;
- организация озеленения территории и осуществление муниципального лесного контроля и надзора.

В связи с этим основные направления деятельности органов местного самоуправления по улучшению окружающей среды города могут быть следующими:

- использование прогрессивных ресурсосберегающих безопасных технологий в городском хозяйстве;
- стимулирование разработки и реализации природоохранных программ на муниципальных предприятиях;
- перепрофилирование производств, опасно загрязняющих окружающую среду;
- развитие мощностей по захоронению, утилизации и переработке твердых бытовых и промышленных отходов;
- расширение санитарно-защитных зон вокруг вредных производств.

В рыночной экономике значительное развитие получило частное предпринимательство, поэтому поощрение этой деятельности должно происходить при одновременном усилении ответственности за охрану окружающей среды. В этих условиях возможны два подхода: первый – запрещение экономической деятельности, наносящей вред окружающей среде; второй – регулирование этой деятельности в целях снижения нежелательных эффектов [2].

Большинство стран придерживаются второго подхода, т. е. подхода, основанного на экономическом стимулировании. Данный подход позволяет соединить интересы развития экономики и охраны окружающей среды, соблюдая нормы и правила использования природных ресурсов. Важным аспектом на современном этапе развития является совершенствование правового и нормативно-методического обеспечения расчета и порядка взимания платежей за негативное воздействие на окружающую среду.

Существующий порядок предусматривает взимание платы:

- за выбросы в атмосферный воздух загрязненных веществ;
- за сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты;
- за размещение отходов производства и потребления;
- за другие виды вредного воздействия.

За загрязнение установлены следующие базовые нормативы платы в рублях за выбросы 1 т и 1 м³ загрязняющих веществ: в пределах допустимых нормативов; в пределах установленных лимитов или временно согласованных нормативов.

Нормативы устанавливаются по каждому ингредиенту загрязняющего вещества (отхода).

За размещение отходов производства и потребления оплата подразделяется на пять классов: чрезвычайно опасные; высокоопасные; умеренно опасные; малоопасные; практически неопасные.

В отдельных регионах к базовым нормативам устанавливают коэффициенты. Дифференцированные ставки платы за загрязнение определяются умножением базовых нормативов платы на коэффициенты.

Если загрязнение не превышает установленных предельно допустимых нормативов, то плата определяется путем умножения соответствующих ставок платы за величину указанных видов загрязнения.

Если загрязнение в пределах установленных лимитов, то плата определяется путем умножения соответствующих ставок платы на разницу между лимитными и предельно допустимыми выбросами, сбросами.

За сверхлимитное загрязнение плата определяется путем умножения соответствующих ставок платы за загрязнение в пределах установленных лимитов на величину превышения фактической массы выбросов, сбросов над установленными лимитами.

В случае отсутствия у природопользователя разрешения вся масса загрязненных веществ учитывается как сверхлимитная.

Следует подчеркнуть, что внесение платы за загрязнение не освобождает природопользователей от выполнения мероприятий по охране и рациональному использованию природных ресурсов.

Посредством платежей за загрязнение окружающей среды осуществляется реализация принципа «загрязнитель платит». Кроме этого, данные платежи играют стимулирующую роль, направляя предприятия и организации на реконструкцию и модернизацию производств.

Наиболее богатый опыт в этой сфере имеется у стран Европы. Толчком к введению платежей в странах ЕС стало принятие специальной Директивы ЕС по упаковочным отходам в 1994 г.

Основными целями и задачами налоговых реформ в сфере защиты окружающей среды в странах ЕС являются следующие:

- стимулирование инвестиций в энергоемкие сектора экономики, транспорт, сельское хозяйство;
- увеличение налогового бремени в секторах экономики, которые наносят наибольший ущерб окружающей среде (транспорт, сельское хозяйство, энергетика);
- увеличение земельных налогов;
- увеличение налогов и сборов на бытовые отходы;
- поощрение рециклинга;
- инвестиции в развитие общественного транспорта и др.

Таким образом, стимулируются инновации и модернизация промышленного производства и оказание услуг населению с целью сокращения негативного воздействия на окружающую среду, а также повышения конкурентоспособности производителей на национальном и мировом рынках.

Сегодня производители в большей степени заинтересованы в производстве продукции, а потребители – в ее использовании, но ни те ни другие не оценивают, как эта продукция производится и что с ней происходит после ее использо-

вания. Сохранение такого положения приводит к неконтролируемому увеличению свалок отходов.

В большинстве промышленно развитых стран после всемирной конференции по окружающей среде разрабатываются «стратегии устойчивого развития», в которых природоохранным вопросам отводится значительная роль, а проблемам утилизации отходов, в том числе и твердых бытовых, отводится центральное место. В большинстве таких программ, в том числе и на муниципальном уровне, выделены следующие приоритетные задачи [5]:

- снижение уровня образования отходов;
- снижение уровня опасных веществ в отходах;
- утилизация, переработка и вторичное использование отходов.

Решение задач по комплексному благоустройству городских территорий включает уборку улиц, дорог, проездов, вывоз снега в зимний период, сбор, вывоз и утилизацию бытовых отходов. Повышение уровня и качества управления сбором, вывозом и утилизацией отходов возможно лишь на базе широкого использования как мирового и отечественного опыта, так и имеющегося научного потенциала в этой области.

Список литературы

1. Бабун Р. В. Местное самоуправление и муниципальное управление: современные проблемы. – Обнинск : Институт муниципального управления, 2010. – 200 с.
2. Корчагин П. В. Теория и практика модернизации региональной экономики // Вестник СамГУПС. – 2010. – № 4. – С. 128-132.
3. Повестка дня на XXI век. Принята конференцией ООН по окружающей среде и развитию. – Рио-де-Жанейро, 1992.
4. Управление в городском хозяйстве : учеб. пособие / под ред. Р. Сираждинова. – М. : КноРус, 2009. – 352 с.
5. Широков А. Я., Юркова С. Н. Муниципальное управление : учебник. – М. : КноРус, 2010. – 248 с.
6. Экономика природопользования : учебник / под ред. К. В. Папенова. – М. : ТЕИС, ТК Велби, 2012. – 928 с.

M. N. Pavlenkov*

**Pavlenkov Mikhail, Doctor of Economics, Professor of Nizhny Novgorod State University of N.I. Lobachevsky (Dzerzhinsk Branch), Dzerzhinsk kaf-fin-df@yandex.ru*

P. M. Voronin*

**Voronin Pavel, PhD in Economics Nizhny Novgorod State University of N.I. Lobachevsky (Dzerzhinsk Branch), Dzerzhinsk pavel-voronin@bk.ru*

PECULIARITIES AND MAIN SOURCES OF POLLUTION IN URBAN AREAS

Keywords: socio-economic development, environment, solid waste, environmental situation.

State of the environment is an important indicator of life safety in the city, the level of health and quality of life. Creating favorable urban environment largely depends on the level of municipal control of environmental pollution factors. The authors have made an attempt to systematize the main sources of pollution of urban areas.

Мезоуровень

Региональное развитие

УДК 332.143

Л. В. Иваненко***Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, профессор**Самарский государственный университет, г. Самара*

ivanenko_lv@mail.ru

Я. И. Файзрахманова***Файзрахманова Яна Искадаровна, ассистент**Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара*

yafa02@mail.ru

ФОМИРОВАНИЕ СХЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ УПРАВЛЕНИЯ ПОЛЮСАМИ РОСТА В ГОРОДАХ РЕГИОНА

Ключевые слова: схема взаимодействия, развитие, полюса роста, застроенные территории, процесс управления.

В представленной работе выделены основные участники процесса управления созданием и развитием полюсов роста в городах региона. Цель исследования заключается в формировании схемы взаимодействия участников управления созданием и развитием полюсов роста на застроенных территориях. Обозначены функции и обязанности каждого из участников для конкретного этапа процесса управления. Выделен и рекомендован к использованию дополнительный этап в процессе управления полюсами роста.

В последнее время в регионах все чаще наблюдается обращение к эффективному использованию потенциала, т. е. к потенциалу городских округов и муниципальных образований. Одним из возможных путей повышения эффективности может послужить создание полюсов роста. Теория полюсов роста была предложена в середине прошлого века – в 1950-е годы – французским экономистом Франсуа Перру. В соответствии с этой теорией рост или интенсивное развитие экономики не происходит равномерно, а проявляется в некоторых точках, пунктах или полюсах. Затем по каким-то определенным векторам или направлениям распространяется на всю экономику. Представляют интерес территории, находящиеся между полюсами роста, т. е. они получают дополнительное развитие в виде обретения новых знаний, информации, инноваций, наконец, происходит элементарное расширение или совершенствование производственной и непроизводственной инфраструктуры. Таким образом, формируется пространственный экономический каркас территории региона [4]. В своей работе «Экономика XX века» Ф. Перру представил теорию полюсов роста как теорию пространственной организации хозяйства.

В общепринятом понимании полюса роста в регионе или городе – это наиболее активные центры развития постиндустриальной экономики, базирующиеся на основе имеющихся высококоразвитых предприятий и, соответственно, производстве знаний, инноваций и информации. Диффузия результатов действия полюсов роста

позволит создать условия для эффективного развития всего экономического пространства региона, что непременно будет способствовать повышению уровня качества жизни населения. Вероятно, что именно этим можно объяснить разработку и активное внедрение стратегий полюсов роста в таких странах, как Дания, Испания, Бразилия, Ирландия, Финляндия, Германия, Италия, Швеция и в ряде других. Например, в странах новой индустриализации были получены весьма успешные результаты: в Малайзии, Сингапуре, Китае, Гонконге, Южной Корее, на Тайване. Практика показывает, что во всех этих государствах полюсам роста оказывается значительная государственная поддержка.

Появление полюсов роста иногда происходит неожиданно, спонтанно, но вместе с тем они могут создаваться в результате проведения специальной государственной или региональной политики. Формирование полюсов роста может быть инициировано: во-первых, органами исполнительной власти; во-вторых, органами местного самоуправления и в-третьих, хозяйствующими субъектами. Наиболее целесообразным и удачным вариантом создания полюсов роста будет вариант, объединяющий пожелания всех уровней власти и бизнеса. Современные регионатологи, экономисты, географы, социологи, политики считают, что концепция создания полюсов роста является важнейшей для развития регионов.

Полюс роста – это территория, имеющая значительный ресурсный потенциал для дальнейшего развития. Механизм полюсов роста яв-

ляется инструментом эффективного использования ресурсного потенциала региона. Формирование полюсов роста позволит создать благоприятный инновационный и инвестиционный климат в регионе. Полюса роста могут служить механизмом регулирования урбанизации, размещения производств и трудовых ресурсов за счет комплексного развития территории.

В Концепции долгосрочного развития Российской Федерации представлен перечень направлений развития полюсов роста на региональном уровне [3]. В данном документе следует выделить развитие полюсов роста в городских центрах. Полюса роста вносят существенный вклад в развитие городов и городской инфраструктуры, в повышение качества предоставляемых социальных услуг, способствуют увеличению уровня качества жизни.

Заведующий отделом института географии РАН, доктор географических наук, регионалист С. Артоболевский заметил, что «полюса роста должны быть индивидуализированы». Авторы статьи поддерживают данное замечание.

В работе рассматривается Самара, город, в котором даже в условиях недостатка территории все-таки развивается строительство. Следует отметить, что строительные площадки, непосредственно само строительство – это всегда развитие города и его территории. Поэтому (с достаточной степенью условности) предлагается называть полюсами роста в городе площадки, выделенные под жилищное строительство, на территориях, уже давно застроенных домами, которые в настоящий момент имеют высокий уровень износа и подлежат сносу. Таким образом, площадки после сноса ветхих и аварийных домов и вторично используемые под строительство авторами определяются как полюса роста городских территорий.

Каждый город в регионе, а Самара особенно, испытывает определенные трудности в выделении и предоставлении инвесторам свободных площадок под жилищное строительство. Чрезвычайно остро данная проблема ощущается в центральных районах города, где земельный фонд давно распределен и застроен. Периферийная зона города отличается застройкой домами первых массовых серий, большая часть из которых также имеют высокую степень износа и требуют обновления.

В условиях превышения темпов роста ветхого и аварийного фонда по сравнению с вводом нового жилья и ограниченности в земельных ресурсах, возможных для выделения под жилищное строительство, становится необходимым вторичное использование уже застроенных территорий домами с высоким уровнем износа и подлежащих сносу, сохраняя памятники культурного наследия и архитектурный облик города.

Процесс управления развитием полюсов роста на застроенных территориях достаточно сложен и неоднозначен в силу того, что начал развиваться сравнительно недавно и не имеет не только хорошо отработанной нормативно-правовой базы, но даже общепринятого понятия. Таким образом, представляется необходимым выделить основных участников процесса управления развитием застроенных территорий – полюсов роста и сформировать схему их взаимодействия.

Из проведенного исследования и представленных ранее материалов в работе предлагается к использованию следующее содержание понятия «управление развитием застроенных территорий» – полюсов роста.

Управление развитием полюсов роста в городе – это циклический процесс управления качественными изменениями для преобразования определенной городской территории с переводом ее технических элементов и экономических параметров на более высокий, соответствующий современным требованиям уровень, путем эффективного взаимодействия всех участников данного процесса – представителей органов власти, инвесторов, населения и различных юридических лиц.

Преобразование параметров и элементов городской территории заключается в реализации следующих процессов:

- переселение жителей ветхих домов в новые здания;
- снос или ликвидация домов ветхого и аварийного фонда;
- смена жилья старого поколения путем строительства нового;
- перестройка планировочной, транспортной и инженерной инфраструктур;
- проведение работ по реконструкции и реставрации с целью сохранения памятников архитектуры;
- проведение работ по модернизации для смены архитектурных стилей путем изменения ансамблей зданий в пределах развиваемой территории;
- изменение социально-экономической структуры территории согласно расчетным показателям обеспеченности объектами социально-культурного и бытового назначения.

Согласно Градостроительному кодексу РФ [1] основными участниками процесса развития полюсов роста – застроенных территорий – будут являться следующие:

- Во-первых, представители исполнительной и законодательной власти.

Управляют всем процессом и осуществляют законодательное регулирование развития полюсов роста – застроенных территорий.

- Во-вторых, органы местного самоуправления.

Закключают договор на право развития полюсов роста – застроенных территорий. Согласовывают проект планировки территории, межевания (в соответствии с градостроительным регламентом) и обеспеченности такой территории объектами социального и коммунально-бытового назначения, а также объектами инженерной и транспортной инфраструктур (в соответствии с утвержденными расчетными показателями).

- В-третьих, организаторы проведения аукциона.

Осуществляют, регулируют и контролируют процесс проведения аукциона в соответствии с Федеральным законом № 94 от 21.07.05 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» со всеми изменениями и дополнениями.

– В-четвертых, инвесторы.

Подают необходимые документы для участия в аукционе. Закключают договор на право развития застроенных территорий – полюсов роста. Предоставляют в органы местного самоуправления проект планировки территории, проект межевания. Осуществляют своими силами (либо с привлечением сторонних организаций) реализацию договора о развитии застроенных территорий согласно условиям и сроку его исполнения.

- В-пятых, физические лица.

К ним относятся граждане, переселяемые из ветхого и аварийного фонда жилья за счет средств инвестора.

- В-шестых, прочие юридические лица (проектные, строительные организации и др.).

Исполняют отдельные условия договора на основании генподрядных и подрядных договоров, заключенных с инвестором-застройщиком.

Схема взаимодействия участников развития полюсов роста на застроенных территориях должна формироваться с учетом существующего законодательства и принятых положений. Предлагаемая схема представлена на рис. 1. Здесь показано четыре этапа процесса развития застроенных территорий. Первые три этапа выделены согласно Градостроительному кодексу. Предлагается целесообразным несколько изменить названия этапов, но содержание процессов должно быть неизменными.

Порядок контроля над исполнением инвестором обязательств, предусмотренных в договоре на получение права на развитие полюсов роста – застроенной территории, и ответственность, которую он будет нести в случае их неисполнения, до сих пор законодательно не закреплены. Поэтому предлагается выделение еще од-

ного – четвертого – этапа процесса управления развитием полюсов роста – застроенных территорий: **организация контроля органами власти за реализацией договора и исполнением обязательств инвестором до момента завершения строительства.**

Для организации контроля над процессом строительства органами власти представляется целесообразным:

- требовать от инвестора предоставления отчетности за указанный период;

- осуществлять выездные проверки по мере необходимости;

- осуществлять контроль финансирования, если в бюджете предусмотрены средства по данной статье.

Каждый этап представлен в виде некоторой последовательности действий участника, указанного по горизонтали, а вертикальные ячейки показывают функции, выполняемые основными участниками управления процессом, и их взаимодействие на каждом этапе.

Содержание функций и обязанностей всех участников на каждом конкретном этапе в процессе управления развитием застроенных территорий, представлены в табл. 1. По первым трем этапам функции и обязанности выделены с учетом существующего законодательства. Также в таблице дополнительно выделен предложенный авторами четвертый этап со всеми присущими ему функциями и обязанностями.

В различных городских округах органы власти могут иметь различные полномочия в зависимости от организационной структуры аппарата управления и штатного расписания. Существенные различия могут быть в составе участников, исполняющих обязательства по расселению граждан из ветхого и аварийного фонда жилья, а также по ремонту и замене отдельных элементов инфраструктуры города и источников финансирования процесса. Однако схема взаимодействия останется неизменной.

Предложенная схема взаимодействия участников управления процессом развития застроенных территорий с учетом рекомендованного четвертого этапа дает возможность отследить всю процедуру развития полюсов роста, т. е. застроенных территорий: от принятия решения о ее развитии до завершения реализации права с выполнением всех обозначенных в договоре обязательств. В случае же возникновения непредвиденных ситуаций, препятствующих реализации договора на право развития застроенных территорий, органы власти, определив этап и ответственных представителей с вверенными им функциями, могут своевременно принять управленческие решения для предотвращения возможных негативных последствий.

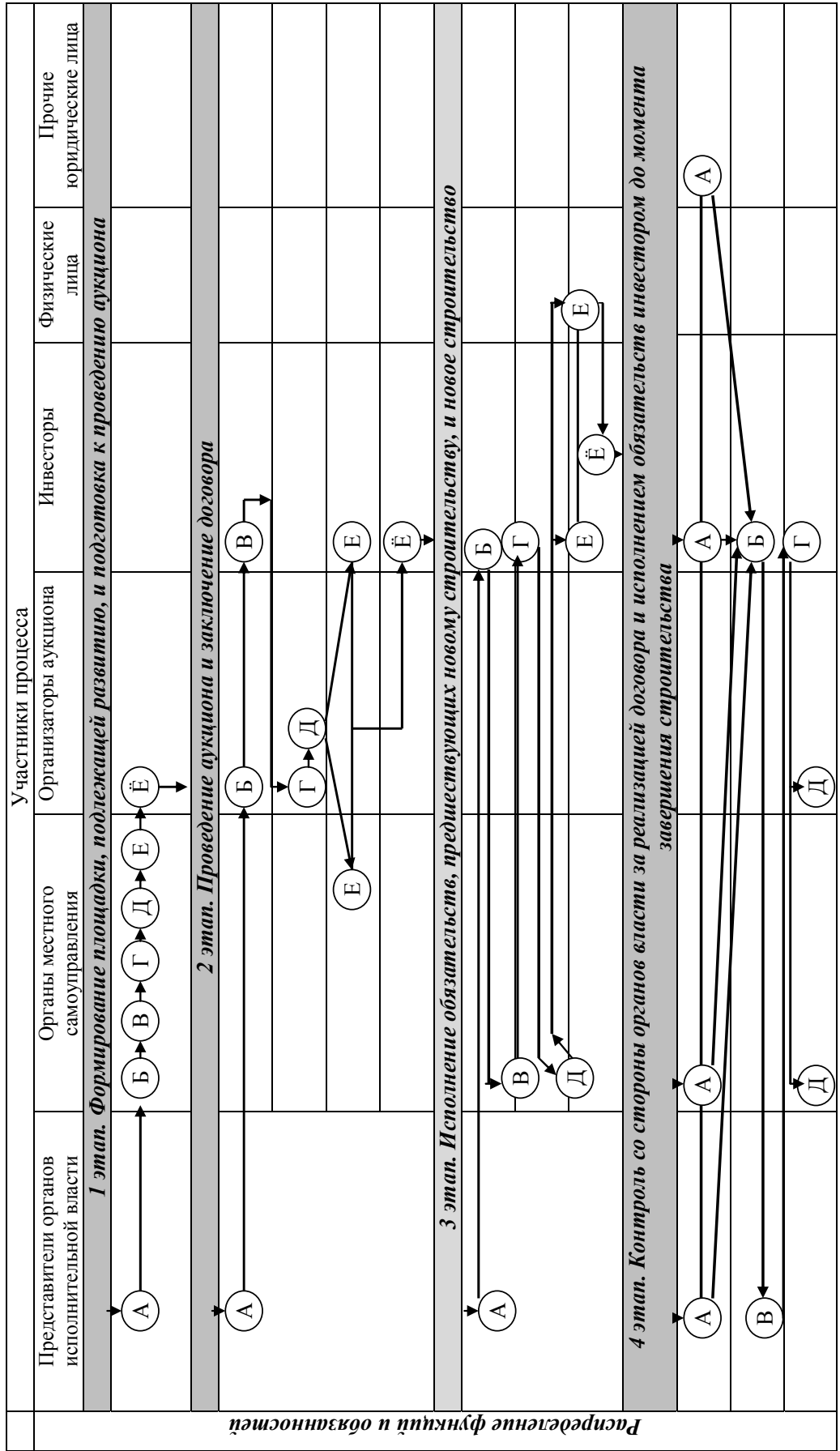


Рис. 1. Схема взаимодействия участников управления процессом развития застроенных территорий – полюсов роста

Таблица 1

Функции и обязанности участников процесса управления развитием застроенных территорий

№ п/п	Название и обозначение этапа	Функции и обязанности участников
1 этап. Формирование площадки, подлежащей развитию, и подготовка к проведению аукциона		
1	<i>1А</i>	Осуществление постоянного законодательного регулирования и контроля процесса развития застроенных территорий
2	<i>1Б</i>	Принятие решения о развитии застроенной территории
3	<i>1В</i>	Утверждение расчетных показателей по выбранной площадке
4	<i>1Г</i>	Решение о проведении открытого аукциона на право заключить договор о развитии застроенной территории
5	<i>1Д</i>	Подготовка необходимой документации, определение начальной цены площадки, подлежащей развитию, с указанием «шага аукциона», размера задатка
6	<i>1Е</i>	Согласование подготовленной конкурсной документации соответствующими структурными подразделениями органов местного самоуправления
7	<i>1Е̅</i>	Прием от органов государственной власти согласованной конкурсной документации, необходимой для проведения открытого аукциона
2 этап. Проведение аукциона и заключение договора		
8	<i>2А</i>	Осуществление постоянного законодательного регулирования и контроля процесса развития застроенных территорий
9	<i>2Б</i>	Опубликование извещения о проведении открытого аукциона с указанием необходимой информации
10	<i>2В</i>	Подготовка и предоставление обязательных документов согласно извещению на проведение аукциона в указанный срок с перечислением задатка
11	<i>2Г</i>	Прием заявок на участие в открытом аукционе
12	<i>2Д</i>	Проведение аукциона и выбор победителя
13	<i>2Е</i>	Заключение договора на право развития застроенной территории
14	<i>2Е̅</i>	Перечисление выкупной стоимости территории, подлежащей развитию, по результатам аукциона в бюджет
3 этап. Исполнение обязательств, предшествующих новому строительству, и новое строительство		
15	<i>3А</i>	Осуществление постоянного законодательного регулирования и контроля процесса развития застроенных территорий
16	<i>3Б</i>	Подготовка и предоставление на согласование проекта планировки и межевания застроенной территории, в котором содержатся последовательность и сроки реконструкции (сноса) домов на застроенной территории
17	<i>3В</i>	Согласование проекта планировки и межевания застроенной территории
18	<i>3Г</i>	Передача благоустроенных помещений в государственную или муниципальную собственность с целью переселения граждан
19	<i>3Д</i>	Прием благоустроенных помещений для дальнейшего переселения граждан
20	<i>3Е</i>	Переселение граждан из ветхого и аварийного жилья
21	<i>3Е̅</i>	Строительство нового жилья
4 этап. Контроль со стороны органов власти за реализацией договора и исполнением обязательств инвестором до момента завершения строительства		
21	<i>4А</i>	Контроль за использованием бюджетных средств в случае их выделения (органы исполнительной власти). Контроль за ходом строительства: анализ предоставляемой отчетности, осуществление выездных проверок (органы местного самоуправления). <i>Строительство согласно расчетным показателям предусмотренных проектом планировки и межевания жилых зданий, а также социально-культурного назначения; развитие инженерной, транспортной инфраструктуры, прилегающие к выбранной площадке в пределах срока, указанного в договоре; предоставление отчетности органам власти (инвесторы);</i> <i>Выполнение проектно-изыскательских, строительно-монтажных и других видов работ на условиях генподряда (прочие юр. лица)</i>
22	<i>4Б</i>	Сдача готового объекта в эксплуатацию
23	<i>4В</i>	Прием объекта в эксплуатацию
24	<i>4Г</i>	Предоставление сведений об исполнении договорных обязательств
25	<i>4Д</i>	Прием сведений об исполнении договорных обязательств

Таким образом, сформированная схема взаимодействия участников позволит увеличить эффективность управления процессом развития застроенных территорий, снизит число не реализованных инвесторами площадок и будет способствовать ускорению сроков их реализации. Большее число реализованных договоров на пра-

во развития полюсов роста, т. е. застроенных территорий, увеличит объемы ввода нового жилищного фонда, что, в свою очередь, приведет к повышению уровня обеспеченности населения комфортным жильем, отвечающим современным требованиям, и, соответственно, повысит уровень качества жизни в регионе.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Градостроительный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой 22 дек. 2004 г. : по сост. на 06 июля 2011 г.]. – М. : Омега, 2010. – 178 с.
 2. Эргашев Б., Хашимов А., Давыдова З. Полюса роста: какими им быть? // Экономическое обозрение. – [http://www. review.uz.ru/article\ 175](http://www.review.uz.ru/article\175).
 3. Набиуллина Э. С. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации : выступление на заседании Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации; Москва, 15.10.2008) // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2008. – № 3.
 4. Башмачникова Е. В. Формирование сервисной концепции управления в регионе // Регионология. – 2005. – № 2. – С. 43-50.
-

L. V. Ivanenko*

**Ivanenko Larisa, Doctor of Economics, Professor
of Samara State University, Samara
ivanenko_lv@mail.ru*

Ya. I. Fajzrahmanova*

**Fajzrahmanova Yana, assistant
of Samara State Architecture and Construction University, Samara
yafa02@mail.ru*

INTERACTION SCHEME OF MANAGERS OF GROWTH POLES IN THE REGION

Keywords: interaction scheme, development, growth pole, built-up areas, management process.

The present study identifies the main actors of management, creation and development of growth poles in the cities of the region. The purpose of the research is the formation of the scheme of interaction between the participants of management, creation and development of growth poles in built up areas. The authors have defined the roles and responsibilities of every participant for particular stages of management process. Additional stage of the process of growth poles management is recommended in this research.

© Иваненко Л. В., Файзрахманова Я. И., 2013

УДК 338.48

Н. В. Погорелова***Погорелова Наталья Викторовна, аспирант**Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты*

pogorelovanatali@mail.ru

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ПЕРИФЕРИЙНЫХ РЕГИОНОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: периферийные регионы, туристская инфраструктура, отраслевая специализация региона.

Проанализирована роль специализации периферийных регионов в развитии видов туризма и туристской инфраструктуры, приведена характеристика специализации отраслевой структуры экономики восточных регионов Ростовской области, выявлена роль туризма в трансформации экономической структуры периферийных регионов.

Высокая пространственная дифференциация потенциала развития территорий и значительные внутрирегиональные различия, проявляющиеся в уровне и качестве жизни населения, в уровне развития промышленности и других отраслей экономики, в развитии транспортной, инженерной и иной инфраструктуры «центра» и «периферии», являются одной из особенностей социально-экономического развития российских регионов. В силу неравномерного распределения и наличия ресурсов и населения складывается ситуация, в которой различные территории внутри региона объективно обладают неравными возможностями для развития и решения своих социально-экономических проблем [3].

Периферийная территория – часть территории субъекта Российской Федерации, удаленная от его столицы, характеризующаяся зависимостью от центра (региональной столицы) в экономическом, социальном, информационном плане. Периферийные территории обладают ярко выраженными признаками, отличающими их от центра: более низкие по сравнению с центром значения заработной платы, недиверсифицированная экономика, использование устаревших технологий, низкая транспортная доступность, более чем трехчасовая удаленность от столицы субъекта.

В рамках утвержденной в 2005 году схемы территориального планирования Ростовской области были сформированы три агломерации по принципу тесного скопления ряда населенных пунктов, преимущественно городов и поселков городского типа, имеющих общие промышленные, экономические, транспортные, культурные взаимоотношения:

- 1) Ростовская агломерация;
- 2) Восточно-Донбасская агломерация;
- 3) Восточный внутриобластной район Ростовской области (Волгодонская система расселения).

Основными критериями формирования агломераций послужили:

- регулярное совершение местным населением поездок из одного города в другой в трудовых, культурных, учебных, досуговых целях;
- полуторачасовая транспортная доступность от самого удаленного населенного пункта агломерации к городу-ядру;
- наличие у городов совместно используемой развитой транспортной, коммунальной, промышленной инфраструктуры;
- наличие аэропорта, крупного железнодорожного узла, морского или речного вокзала, которыми пользуются сразу все населенные пункты агломерации [1].

Волгодонская система расселения, периферийная по отношению к г. Ростов-на-Дону, имеет следующие характеристики: площадь территории – 15848 кв. км (15,7% общей площади Ростовской области); численность населения – 450,3 тыс. человек (10,6% общей численности населения Ростовской области), из них 43,4% проживает в г. Волгодонске, 18,8% – в небольших городах: Морозовске, Константиновске, Семикаракорске и Цимлянске; 37,8% приходится на сельские поселения: Волгодонской, Мартыновский, Семикаракорский, Дубовский, Морозовский, Константиновский, Цимлянский и Зимовниковский районы. Город Волгодонск, являясь центром Волгодонской системы расселения, расположен на востоке Ростовской области между Ростовом-на-Дону и Волгоградом – двумя крупными региональными центрами. Расстояние до Ростова-на-Дону по автодороге – 235 км, до Волгограда – 484 км. Город был основан в 1950 году как поселок эксплуатационников Цимлянского гидроузла, расположен на реке Дон, вблизи плотины Цимлянской ГЭС на левом берегу Цимлянского водохранилища.

По оценкам ряда специалистов, Волгодонскую систему расселения пока нельзя назвать агломерацией, поскольку между муниципальными

образованиями отсутствуют тесные социально-экономические связи, основной причиной чего является необустроенность и низкоэффективное совместное использование инфраструктуры.

На сегодняшний день город Волгодонск – промышленный и научный центр востока Ростовской области, географический и торгово-промышленный центр 12 сельских районов. Волгодонск является энергетическим центром Юга России, транспортным узлом межрегионального значения: функционируют железнодорожная станция, речной порт; Донской канал связывает Волгодонск с пятью морями – Азовским, Черным, Балтийским, Каспийским и Белым.

Волгодонск является крупным энергетическим центром Ростовской области. В 2012 году на город пришлось более 55% выработки электроэнергии в области, при этом доля Ростовской АЭС составила 51% выработки электроэнергии в области и 15% годовой выработки электроэнергии в Южном федеральном округе [4]. Ведущими отраслями обрабатывающей промышленности Волгодонска выступают металлообработка и машиностроение, производство мебели и деревообработка.

Отраслями специализации экономики Волгодонской системы расселения в целом являются: производство, сельское хозяйство, торговля и общественное питание, ЖКХ. Туризм в отраслевой структуре экономики Волгодонской системы расселения занимает менее 1%.

В рамках структурно-инвестиционного варианта социально-экономического развития города Волгодонска предусмотрены активные структурные сдвиги, обусловленные необходимостью целенаправленного управления инвестиционной активностью, созданием новых производств в пищевой и перерабатывающей промышленности, активного развития сферы услуг (прежде всего туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса), а также развития машиностроительного кластера. Дальнейшее развитие экономики города Волгодонска тесно связано с развитием генерирующих мощностей Ростовской АЭС. В общем выпуске промышленного производства доля вида деятельности «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» возрастет до 75-77%, что грозит монопрофильностью экономики восточного региона Ростовской области. Соответственно приоритетными задачами, стоящими перед администрацией города, является, с одной стороны, максимальное использование всех преимуществ, создаваемых развитием генерирующих мощностей АЭС, на пользу экономики города; с другой стороны – минимизация негативного монопрофильного воздействия на экономику путем диверсификации отраслевой структуры.

Для реализации данной задачи в Стратегии социально-экономического развития города Волгодонска до 2020 года разработано приоритетное

направление «Туризм», которое конкретизировано в муниципальной долгосрочной целевой программе «Развитие туризма в городе Волгодонске на 2012–2014 годы». В соответствии с приоритетными направлениями развития Ростовской области власти муниципальных образований, входящих в состав Волгодонской системы расселения, разрабатывают программы социально-экономического развития муниципальных районов, в которых в большинстве случаев развитие туризма выступает отдельной подпрограммой. Анализ показал, что из девяти муниципальных образований и районов Волгодонской системы расселения программы развития туризма разработаны и реализуются только в шести. Мартыновский, Дубовский и Зимовниковский муниципальные районы рассматривают туризм как направление развития лишь в комплексных программах социально-экономического развития районов.

Формирование современного конкурентоспособного туристского рынка, обеспечивающего реальные возможности для максимального удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в рекреации и туристских услугах, повышение уровня доходов и занятости населения тесно связано с созданием наиболее перспективных туристских направлений, проектов развития туристской инфраструктуры и совершенствованием материальной базы туризма [2].

Значение сферы туризма для периферийных регионов Ростовской области в современных условиях нельзя абсолютизировать. Исторически сложилось, что данные регионы имеют четко выраженную аграрную и промышленную специализацию. Имеющийся туристско-рекреационный потенциал отдельных периферийных регионов может стать основой для диверсификации отраслей экономики Волгодонской системы расселения. Однако в силу объективных причин, в том числе сложившейся отраслевой специализации, туризм не может занять преобладающее положение в отраслевой структуре экономики периферийного региона. Сфера туризма выступает лишь в качестве дополняющей отрасли.

В Ростовской области выделяют 13 туристских центров и 5 туристско-рекреационных районов: Приазовский, Вешенский, Северо-Донецкий, Манычский и Цимлянский. Наибольшая концентрация памятников истории и культуры отмечается в районе нижнего течения реки Дон (Приазовский рекреационный район). Прибрежные территории реки Дон и Таганрогского залива Азовского моря особенно привлекательны для реализации туристских инвестиционных проектов. Значительный инвестиционный потенциал на территории побережья Азовского моря и Нижнего Дона имеет создание Приазовского туристско-рекреационного комплекса.

Цимлянский рекреационный район, входящий в состав Волгодонской системы расселения, объединяет в себе территорию Волгодонского, Цимлянского и Константиновского районов; через территории данных районов проходит основной туристский маршрут Ростовской области «Серебряная подкова Дона». Выделяют три «подковы»: малую, среднюю и большую. Все маршруты сформированы. В большую подкову вошли г. Цимлянск, ст. Романовская, г. Константиновск, в состав средней и малой подков не вошел ни один из населенных пунктов Волгодонской системы расселения.

Это во многом объясняется тем, что регионы, не привлекательные с точки зрения туризма, со слабым туристско-рекреационным потенциалом или слабой популяризацией имеющихся туристских ресурсов редко могут стать объектом туристского интереса; инвестиции – как государственные (региональные), так и частные – имеют долгий период окупаемости, и поэтому данные районы не привлекательны для инвесторов. На взгляд автора, популяризация и интенсивное развитие имеющихся туристских ресурсов, оригинальные туристские предложения способны привлечь внимание искушенных туристов. Сложившийся положительный с точки зрения местных жителей образ региона может стать действенным фактором в привлечении туристов из соседних регионов. В данных регионах, на взгляд автора, развитие туризма должно основываться на использовании имеющегося, исторически сложившегося потенциала и базовой инфраструктуры для диверсификации туристских предложений с целью привлечения в первую очередь внутренних туристов и экскурсантов.

Имеющийся базовый инфраструктурный потенциал оказывает решающее воздействие на развитие отраслей специализации региона. Сложившаяся отраслевая инфраструктура региона должна стать отправной точкой формирования новых туристских направлений. В промышленных регионах с высокоразвитой промышленной инфраструктурой основными направлениями развития туризма могут стать деловой и промышленный туризм; в аграрных регионах – сельский, событийный, этнографический, водный, познавательный туризм и т. д.

Имея четко выраженную аграрную и промышленную специализацию, периферийные регионы восточной части Ростовской области стремятся создать благоприятные экономические условия для развития туризма и удовлетворения спроса потребителей на туристские услуги путем формирования конкурентоспособного туристского продукта, привлечения инвестиций в туристскую индустрию, развития специализированной туристской инфраструктуры, что позволит увеличить число прибывающих иностранных и российских туристов, увеличить количество рабочих

мест, активизировать развитие малого и среднего предпринимательства, диверсифицировать отраслевую структуру, увеличить вклад субъектов индустрии туризма в формирование бюджета данных регионов.

Анализ программ развития туризма города Волгодонска и тяготеющих к нему Волгодонского, Цимлянского и Константиновского районов показал, что основные усилия в решении задач по развитию туризма в периферийных регионах Ростовской области направлены на решение четырех основных задач:

- во-первых, это развитие инфраструктуры туризма и его материальной базы, прежде всего – объектов музейного показа;

- во-вторых, идет формирование новых туристских маршрутов, выявление туристских ресурсов, оценка состояния туристских объектов и отрасли в целом по региону;

- в-третьих, осуществляется продвижение туристского продукта под единым брендом «Серебряная подкова Дона» на внутреннем туристском рынке, создание условий для комфортного пребывания туристов и обеспечение безопасности туристов и экскурсантов;

- в-четвертых, в рамках реализации различных программ оказывается господдержка субъектам туристской индустрии в связи с оказанием услуг в сфере въездного и внутреннего туризма в целях возмещения части затрат на рекламно-информационное продвижение турпродукта, на приобретение основных средств, в связи с выполнением на территории Ростовской области работ по классификации гостиниц и иных средств размещения.

Приоритетом развития туризма в восточных регионах Ростовской области реализуемыми муниципальными программами определен внутренний туризм. Волгодонская система расселения обладает базовыми инфраструктурными ресурсами, необходимыми для развития въездного и внутреннего туризма:

- благоприятные природно-климатические условия;

- наличие функционирующих мест размещения;

- традиционные событийные мероприятия регионального и всероссийского значения;

- наличие образовательных учреждений, готовящих профессиональные кадры туристской индустрии.

Реализация имеющегося туристско-рекреационного потенциала возможна только при условии комплексного и системного подхода к решению проблем, сдерживающих развитие туризма в периферийных регионах:

- неудовлетворительное состояние специализированной туристской инфраструктуры;

- слаборазвитая туристская инфраструктура;

- транспортная удаленность территории от регионального центра;
- отсутствие практики стратегического планирования и развития сферы туризма как отрасли экономики;
- отсутствие системы мониторинга состояния туристской отрасли;
- несоблюдение стандартов качества предоставляемых услуг.

Отсутствие практики стратегического, комплексного, системного планирования и развития туризма в периферийных регионах проявляется в том, что развитию туризма как отрасли, способной принести вклад в формирование местного бюджета, на протяжении многих лет не уделялось должного внимания. Программа развития туризма как самостоятельный нормативно-правовой документ была впервые утверждена в г. Волгодонске в 2011 году, в Волгодонском районе – в 2009 году, в Цимлянском районе – в 2012 году, в Константиновском районе – в 2011 году. Соответственно в указанных программах основными направлениями развития являются формирование реестров объектов туристской индустрии, разработка технологических карт туристских маршрутов, информационное сопровождение туристской деятельности и прочие незначительные с точки зрения инфраструктурного развития мероприятия. В отличие от признанных туристских центров Ростовской области (Ростов-на-Дону, Таганрог, Новочеркасск, Азов), где реализуются многомиллионные инвестиционные проекты в сфере туризма, в периферийных регионах лишь начинается процесс формирования инвестиционных площадок под строительство объектов туристской индустрии, разработка предложений по привлечению дополнительных инвестиций. Ситуация осложняется тем, что отсутствие разработанных инвестиционных проектов инфраструктурного развития сферы туризма влечет за собой отсутствие финансирования из средств федерального бюджета, а финансирование из средств местного бюджета чаще всего не превышает 70 тыс. руб. в год по годам реализации программ, объемы внебюджетных источников носят прогнозный характер. Однако следует отметить, что разработка муниципальных программ развития туризма по-

зволила регионам получить финансирование из средств областного бюджета.

Таким образом, развитие туризма в периферийных регионах находится на начальном этапе, темпы и показатели развития существенно отстают от темпов развития туристской отрасли в целом по Ростовской области. Создание новых туристских объектов, маршрутов и брендов, формирование современных востребованных туристских продуктов и расширение перечня туристских услуг позволит увеличить поток туристов и экскурсантов лишь при интенсивном и постоянном развитии инфраструктуры туризма, разработке и реализации инвестиционных проектов в сфере туризма. Строительство и реконструкция объектов туристской инфраструктуры, создание условий для комфортного пребывания туристов и экскурсантов, разработка и продвижение новых туристских продуктов будет способствовать формированию положительного образа периферийных регионов и, как следствие, увеличению вклада туризма в экономику муниципальных образований и области в целом.

Восточный регион, без сомнения, обладает богатыми и даже уникальными ресурсами, однако они используются в разрезе задач развития региональной туристской индустрии в незначительной степени. Восприятие туристских достопримечательностей во многом зависит от состояния их материально-технической базы, благоустройства прилегающей к ним территории и условий гостеприимного отношения к туристам на местах. Эта задача может быть решена только органами местного самоуправления в рамках разработки и реализации муниципальных и межмуниципальных программ развития туризма. Причина, видимо, кроется в разобщенности, в отсутствии консолидации усилий и заинтересованности в развитии туризма муниципальных образований периферийных регионов. Именно развитая туристско-рекреационная инфраструктура является той основой, на которой может расти и стабилизироваться туристский поток, а следовательно, и увеличиваться экономический вклад туризма в социально-экономическое развитие и диверсификацию отраслей экономики как восточного региона области в целом, так и в развитие каждого муниципального образования.

Список литературы

1. Агломерация. Материалы информационно-аналитического сайта rostov-dom.info
2. Стратегия социально-экономического развития города Волгодонска до 2020 года / Решение Волгодонской городской Думы от 19 июля 2012 года № 70. – <http://gorduma.org/docs/2012/70.doc>
3. Муниципальная долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в городе Волгодонске на 2012-2014 годы» / Постановление Администрации г. Волгодонска от 07.10.2011 № 2747 (ред. от 24.02.2012). – <http://archive.volgodonskgorod.ru/files/11p2747.doc>
4. Муниципальная долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Цимлянском районе на 2012-2014 годы» / Постановление Администрации Цимлянского района от 21.08.2012 № 1144. – <http://cimlyanck.donland.ru/Default.aspx?pageid=114610>

5. Муниципальная долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Константиновском районе на 2011–2015 годы» / Постановление Администрации Константиновского района от 30.09.2011 № 1763 <http://www.konstadmin.ru/doc/economica/DCP-2013/13.pdf>

6. Павлинок И. Доклад директора Волгодонского эколого-исторического музея на круглом столе «Историческое и природное наследие Восточного региона Ростовской области как основа развития въездного и внутреннего туризма». – <http://veimmuseum.ru/about/detail?ID=634>

N. V. Pogorelova*

**Pogorelova Natalya, graduate student
of South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty
pogorelovanatali@mail.ru*

**TOURISM DEVELOPMENT AS COMPONENT OF TRANSFORMATION
OF ECONOMIC STRUCTURE OF PERIPHERAL AREAS IN ROSTOV REGION**

Keywords: peripheral regions, tourist infrastructure, regional industrial specialization.

The article considers the role of peripheral regions specialization in the development of various types of tourism and tourist infrastructure. The author characterizes the specialization of industrial economic structure of the eastern areas of Rostov region, and reveals the role of tourism in the transformation of economic structure of peripheral regions.

© Погорелова Н. В., 2013

УДК 330.322:338.26

Р. Б. Ротенберг*

**Ротенберг Роман Борисович, кандидат экономических наук,
докторант ФГБУН «Институт проблем региональной экономики РАН», г. Санкт-Петербург
info@iresras.ru*

КОМПЛЕКСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЛАНЫ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ МОНОГОРОДОВ (НА ПРИМЕРЕ Г. ПИКАЛЕВО)

Ключевые слова: комплексный инвестиционный план (КИП), проблема моногородов, диверсификация, развитие малого бизнеса.

Рассмотрены проблемы моногородов и сделан вывод, что комплексные инвестиционные планы (КИПы) не являются действенным инструментом для их решения. Показано, что в КИПы включаются проекты, которые являются зачастую малообоснованными и не связанными с реальными инвесторами, и рекомендовано разработать федеральную программу развития моногородов РФ.

Большие преобразования, происходящие в России в последние годы, связанные с кризисом 2008–2009 годов и модернизацией экономики, привлекли большое внимание ученых, предпринимателей, представителей властных структур к проблемам моногородов. Это можно объяснить в первую очередь тем огромным резонансом в обществе, который вызвали проблемы моногородов в целом, и в частности после известного выступления В. В. Путина в г. Пикалево. В течение полугодия три предприятия производственного комплекса в г. Пикалево были остановлены из-за того, что их собственники не смогли договориться о ценах на сырье. Следствием этого стали безработица, задержки зарплаты и обострение социальной обстановки. Жители города перекрыли федеральную трассу. В ситуацию пришлось вмешаться премьер-министру В. В. Путину, что позволило комплексу возобновить работу, а в городе снизить социальную напряженность.

В 2009–2010 годах в России много говорили о проблемах моногородов и необходимости срочной разработки механизмов их спасения. В послании Президента РФ Д. А. Медведева Федеральному собранию 2009 г. проблема моногородов названа в числе приоритетных: «Особое и очень важное направление – нормализация ситуации в моногородах... Их в России несколько сотен. В ближайшие месяцы нам необходимо принять оперативные меры, чтобы не допустить резкого падения уровня жизни в моногородах» [1]. В 2011–2012 гг., когда острая фаза экономического кризиса осталась позади, упоминать о моногородах стали реже, снизилась и государственная поддержка. Но проблема осталась и решается очень медленными темпами.

Актуальность данной проблемы обусловлена следующими причинами:

- Во-первых, это массовость моногородов. В настоящее время в моногородах и поселках городского типа проживает свыше 16 млн человек, т. е. 24% всего городского населения страны, что обуславливает влияние ситуации в моногородах

на жизнеспособность всей страны: на обороноспособность, экономическую освоенность территории, эффективность экономики, развитие науки, социально-политическую устойчивость и даже на внешнюю политику. Причем существуют специфические, т. е. присущие только моногородам, факторы развития, значение которых для жизнеспособности России трудно переоценить, среди них: особый статус в пространственном освоении территории страны, степень монопрофильности экономики, более высокий уровень безработицы, наличие особого статуса территории данного типа.

- Во-вторых, это значимая роль моногородов в экономике страны. В монопрофильных городах до кризиса создавалось 40% внутреннего валового продукта российской экономики, вклад градообразующих предприятий в региональные и местные бюджеты составлял свыше 30%.

- В-третьих, в моногородах переплелись противоречивые интересы бизнесменов, представителей местных властей, общественности, населения. В кризисной ситуации в моногородах заметно уменьшается заработок, резко сокращаются доходы, растет уровень безработицы, в том числе скрытой, городская администрация из-за снижения доходной части и дефицитности бюджета не в состоянии обеспечить надлежащее функционирование жилищно-коммунального хозяйства и объектов социальной сферы, бизнес лишается своего развития.

В результате этих негативных процессов в моногородах усиливается социально-политическая нестабильность, что провоцирует жителей к общественным выступлениям и социальным конфликтам. Отсюда вытекает целый ряд вопросов касающихся социально-экономических условий жизни, условий трудовой деятельности, миграции.

Ответить на все эти вопросы в рамках такой огромной страны, как Россия, непросто, тем более что каждый моногород сугубо индивидуален, поэтому в качестве объекта исследования выделены моногорода Ленинградской области (табл. 1).

Таблица 1

Моногорода Ленинградской области

Город	Численность населения, тыс. чел.	Градообразующее предприятие
Сланцы	33,2	ОАО «Сланцевский завод «Цесла»
Сясьстрой	13,5	ОАО «Сясьский целлюлозно-бумажный комбинат»
Коммунар	21,1	ОАО «СПб КПК» ОАО «Бумажная фабрика «Коммунар»
Волхов	46,8	ЗАО «Метакхим» ОАО «Волховский алюминиевый завод»
Пикалево	21,1	ЗАО «Базелцемент-Пикалево» ЗАО «Пикалевский цемент»
Светогорск	15,9	ЗАО «Интернешнл Пейпер»
Кузнечное	4,4	Камнеобрабатывающий завод
Сосновый Бор	67	ОАО «Концерн Росэнергоатом» Холдинг Титан-2

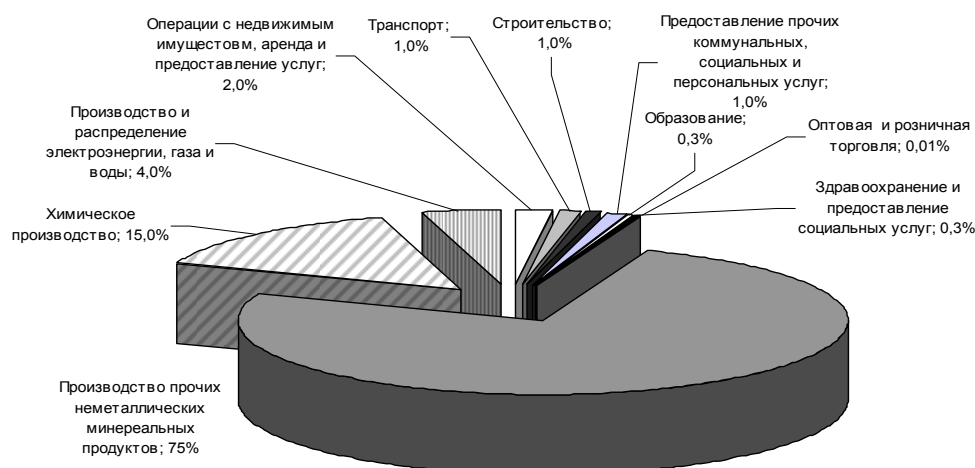
Рассмотрим более подробно город Пикалево.

Основная деятельность в этом городе – производство прочих неметаллических минеральных продуктов. Ее осуществляют три крупные предприятия, входящие в единый технологический цикл. Им же принадлежит единственная ТЭЦ в

городе. Структура экономики МО «Город Пикалево» в 2009–2012 годах приведена на рис. 1.

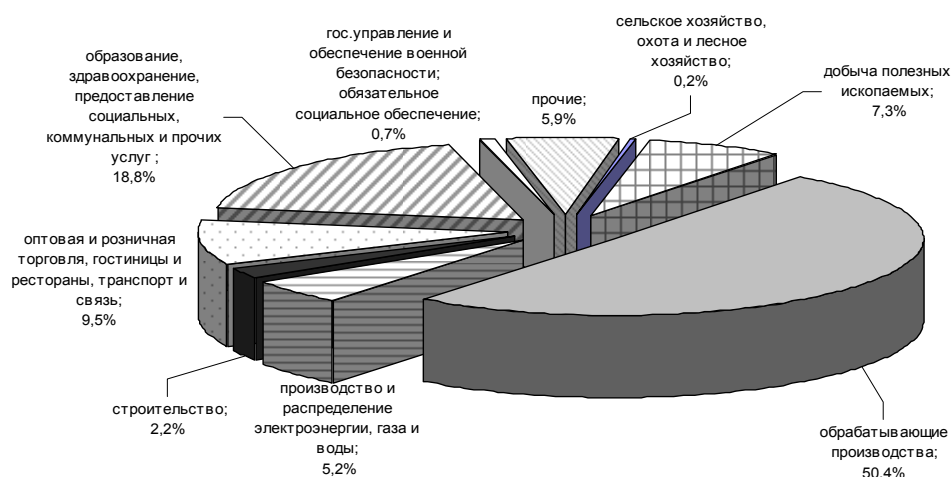
Распределение занятых в экономике МО «Город Пикалево» по видам экономической деятельности в 2012 году приведено на рис. 2.

Основные показатели развития г. Пикалево приведены в табл. 2.



Источник: Отчеты о социально-экономическом развитии МО «Город Пикалево» за 2009–2012 годы

Рис. 1. Структура экономики МО «Город Пикалево» в 2009–2012 годах



Источник: Отчет о социально-экономическом развитии МО «Город Пикалево» за 2012 год

Рис. 2. Распределение занятых в экономике МО «Город Пикалево» по видам экономической деятельности в 2012 году

Таблица 2

Основные показатели социально-экономического развития МО «Город Пикалево»

Название показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2012 г. к 2008 г.
Отгружено товаров собственного производства, млн руб.	4913,7	3886,1	10492,5	12001	12658	2,6
Сальдированный финансовый результат, млн руб.	-330,8	-189,2	-165	1127	361	
Оборот розничной торговли, млн руб.	57,5	53,7	55,1	326	370	6,4
Объем платных услуг населению, млн руб.	124,2	143,3	157,6	222	234	1,9
Среднесписочная численность работников, чел.	6464	5520	5658	5487	5020	0,8
Из них на обрабатывающих производствах, чел.	4273	3290	3565	2628	2528	0,6
Средняя заработная плата, руб.	16107	15068	17700	21187	23832	1,5
Безработица в МО «Город Пикалево», % к ЭАН	6,1	5,5	1,6	1,24	0,87	
Инвестиции в основной капитал, млн руб.				371	702	
в т. ч. в промышленное производство, млн руб.				338	394	

Источник: Отчеты о социально-экономическом развитии МО «Город Пикалево» за 2009–2012 годы

Исходя из анализа данных можно сделать несколько выводов. Несмотря на то, что город пережил остановку всех градообразующих предприятий и ТЭЦ, после приезда В. В. Путина ситуация в городе начала выправляться. Значительно увеличилась отгрузка товаров собственного производства (в 2012 году намного пре-

вошла уровень 2008 года), значительно сократилась безработица (до уровня, который немногим больше, чем по Ленинградской области в целом), увеличилась заработная плата (но все равно не достигла средней по Ленинградской области). В городе развивается малый бизнес (табл. 3).

Таблица 3

Малый бизнес в МО «Город Пикалево»

Название показателя	2010	2011	2012
Количество субъектов предпринимательства (юридические лица), ед.	179	164	184
Среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях, чел.	950	799	1064

Источник: Отчеты о социально-экономическом развитии МО «Город Пикалево» за 2010, 2011, 2012 годы

Доля малых предприятий составляет 14% от общего объема по муниципальному образованию. От общего числа работающих в городе на малых предприятиях трудится более 17% трудоспособного населения.

Сложившиеся пропорции в малом бизнесе близки к средним по области, основную их часть составляют предприятия розничной торговли – 30%. Незначительную часть в предпринимательстве составляют производство, транспорт, строительство. Среди промышленных предприятий муниципального образования удельный вес объема

производства малых и средних промышленных предприятий составляет порядка 7%.

Таким образом, малый бизнес не оказывает существенного влияния на диверсификацию экономики города.

Для получения государственной поддержки администрация г. Пикалево представила в Минэкономразвития РФ комплексный инвестиционный план (КИП), включающий следующие крупные проекты [2].

1. Организация биохимического производства ксилита и топливного этанола.

№ п/п	Наименование параметра	Значение параметра
1	Объем инвестиций	107,3 млн долл. США/год
2	Расчетная окупаемость проекта	5 лет
3	Проектная мощность предприятия	88 тыс. метрических тонн/год 15 тыс. тонн биотоплива/год
4	Источники финансирования	Заемные и собственные средства
5	Количество рабочих мест	1325 человек
6	Срок ввода в эксплуатацию	2013 год

Сырьем для данного производства предусматривались древесина лиственных пород и отходы деревопереработки. Годовой объем – 250–280 тыс. куб. м.

Проект не был реализован, т. к. не нашлось инвестора для его осуществления.

2. Комплексная переработка нефелиновых шламов ЗАО «БазэлЦемент-Пикалево» для производства строительной продукции.

№ п/п	Наименование параметра	Значение параметра
1	Объем инвестиций	119, 4 млн рублей (в три этапа)
2	Расчетная окупаемость проекта	4 года
3	Проектная мощность предприятия	Более 700 тыс. тонн/год
4	Источники финансирования	Заемные средства
5	Количество рабочих мест	240
6	Срок ввода в эксплуатацию	2013 год

Проект находится в стадии реализации, срок ввода в эксплуатацию в 2013 году представляется нереальным.

3. Строительство предприятия по производству комплектов жилых домов на основе выпуска клееного бруса

№ п/п	Наименование параметра	Значение параметра
1	Объем инвестиций	210,0 млн руб.
2	Расчетная окупаемость проекта	1,75 года
3	Проектная мощность предприятия	48 000 м ³ в год (4000 м ³ в месяц)
4	Источники финансирования	Собственные средства
5	Количество рабочих мест	194
6	Срок ввода в эксплуатацию	2011 год

Срок ввода в эксплуатацию в 2011 году оказался нереальным. Осуществление проекта не было начато, так как не оказалось инвестора.

4. Строительство тепличного комбината

№ п/п	Наименование параметра	Значение параметра
1	Объем инвестиций	40 млн долл. США
2	Расчетная окупаемость проекта	6 лет
3	Проектная мощность предприятия	10 тыс. тонн/год
4	Источники финансирования	Собственные, заемные
5	Количество рабочих мест	600 (65 – 2011; 365 – 2012)
6	Срок ввода в эксплуатацию	2011 год

Этот проект также оказался нежизнеспособным

Все проекты, входящие в Комплексный инвестиционный план МО «Город Пикалево», должны обеспечить до 3000 рабочих мест. Основная их идея – диверсификация экономики города и уход от монопольности градообразующего предприятия.

Открытие новых производств предусматривает то, что существующее производство (глиноземное, цементное, содопоташное) будет закрыто и люди перейдут на новые рабочие места. Однако вопрос о закрытии этих производств не решен, а наоборот, в глиноземное производство вкладываются инвестиции и предполагается переработка не только нефелинового шлама на стройматериалы, но и организация цементного производства. Поэтому до того, пока не решен вопрос с существующими производствами, бессмысленно создавать новые. Если они появятся до закрытия действующих, то остро встанет вопрос о том, кто на них будет работать. Создавать новые рабочие места, которые будут конкурировать с существующими, весьма бесперспективно. Если будут реализованы новые проекты на 3000 рабочих мест, то с учетом коэффициента семейности число жителей г. Пикалево увеличится на 8-9 тыс. чел., а для них потребуется жилье и соответствующая инфраструктура. По ориентировочным оценкам сумма на эти цели составит свыше 2 млрд руб.

Городу Пикалево в 2010 году было выделено 532,7 млн рублей из федерального бюджета и 57,4 млн из регионального бюджета. Деньги направлены не на поддержку градообразующих предприятий, а на создание новых промышленных площадок для инвесторов. Площадки были

построены, но инвесторы до сих пор не найдены. Можно сделать вывод, что деньги потрачены, но проблема не была решена. Ранее еще около 50 млн рублей Пикалево получило на поддержку малого и среднего бизнеса и около 36,6 млн рублей – из фонда ЖКХ на капитальный ремонт и переселение из аварийного жилья. В первом квартале 2013 года было выделено 120 млн рублей на возобновление деятельности завода «БазэлЦемент» [3].

Как показало время, комплексные инвестиционные планы по решению проблем моногородов Ленинградской области оказались неэффективными и многозатратными. Современная ситуация показывает: принимаемые государством точечные меры – субсидии и дотации градообразующим предприятиям, «латание дыр» местных бюджетов, ручное управление в отношении наиболее проблемных моногородов – временно смягчают кризис, но не решают проблемы. Моногородам нужна программа развития, причем на федеральном уровне, и прежде чем реализовывать КИПы моногородов, нужно более тщательно прорабатывать проекты, увязывать их со стратегиями развития области и СЗФО. КИПы моногородов, по нашему мнению, это не документ, который составляется для получения финансовой поддержки из федерального бюджета, а инвестиционный раздел стратегического плана соответствующего моногорода.

Более того, как правило, государство игнорирует проблемы моногородов, не имеющие широкой общественной огласки, и сильно сужает круг населенных пунктов, которым планирует помочь. В 2010 году правительство оказало помощь 27 моногородам России, в то время как за-

явки на получение государственной помощи подавали 380 монопрофильных населенных пунктов.

Очевидно, что проблемы моногородов не удастся решить быстро, в течение нескольких ближайших лет и экономика их будет медленно, болезненно и тяжело адаптироваться, приобретая

новые функции, кроме того, ее, по существу, следует рассматривать в контексте несовершенства всей российской экономики, и поэтому проблемы моногородов будут стоять на повестке дня все время, пока экономика страны будет модернизироваться и реконструироваться.

Список литературы

1. Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета, 13.11.2009 [Электронный ресурс]. – <http://www.rg.ru/2009/11/13/poslanie-tekst.html>
 2. Комплексный инвестиционный план модернизации города Пикалево Бокситогорского района Ленинградской области (одобрен Распоряжением правительства Ленинградской области от 13 ноября 2010 года № 645-р).
 3. Официальный сайт «Российская газета» [Электронный доступ]. – <http://www.rg.ru/>
 4. Отчеты о социально-экономическом развитии МО «Город Пикалево» за 2009–2012 годы [Электронный ресурс]. – <http://pikadmin.ru>
-

R. B. Rothenberg*

**Rothenberg Roman, PhD in Economics, doctoral candidate of the «Institute of Regional Economy of RAS» St. Petersburg info@iresras.ru*

**COMPLEX INVESTMENT PLANS FOR SOLVING THE PROBLEMS OF MONOCITIES
(BY EXAMPLE OF PIKALEVO)**

Keywords: Complex Investment Plan (CIP), problems of single-industry cities, diversification, small business development.

The article deals with the problems of single-industry cities, and the conclusion is made that complex investment plans (CIPs) are not effective tools for solving them. It is shown that CIPs often include projects that are unsustainable and not related to real investors. The author recommends implementation of a federal program for the development of Russian mono-cities.

© Ротенберг Р. Б., 2013

**Региональная сфера услуг:
экономика, организация и управление**

УДК 338.465.2

Ю. Э. Аппанова***Аппанова Юлия Эдуардовна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

Julia.appanova@yandex.ru

**АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Ключевые слова: валовой региональный продукт, сфера платных услуг, объем услуг, Самарская область.

Проблема потребления населением региона платных услуг в настоящее время приобретает особую остроту и актуальность. Важным является изучение современного состояния и тенденций развития сферы платных услуг в целях принятия обоснованных и перспективных решений как на региональном, так и на федеральном уровне. Автор проводит анализ объема, динамики и структуры сферы платных услуг Самарской области.

Развитие современной цивилизации характеризуется ускоренным ростом сектора услуг по сравнению с другими секторами национального хозяйства.

Сфера услуг, являющаяся ключевой отраслью на постиндустриальной стадии развития экономики, представляет собой социально-экономическую систему открытого типа, включающую в себя многочисленный спектр видов деятельности и выполняющую чрезвычайно важные функции в общественном разделении и кооперации труда.

В настоящее время во многих регионах России наблюдается достаточно сильная дифференциация между отдельными территориальными образованиями по уровню социально-экономического развития и качеству жизни населения, что оказывает существенное влияние на уровень развития производства и сферы платных услуг в регионах.

Мировой опыт свидетельствует о необходимости развития сферы платных услуг с обязательным учетом территориальных особенностей регионов. Так, наиболее высокие темпы развития сферы платных услуг наблюдаются в крупных регионах, где при высокой концентрации населения формируются особые предпосылки регионального экономического роста с опорой на платный сектор услуг.

Происходящие в последние годы в стране институциональные преобразования, которые обусловлены увеличением масштабов государственного регулирования и приватизации сферы платных услуг, способствовали увеличению объемов предоставления платных услуг населению как в традиционных сферах деятельности: транспорт, связь, жилищное и коммунальное хозяйство, оптовая и розничная торговля, бытовое об-

служивание, здравоохранение, образование, культура, спорт, – так и в новых услугах: информационные, экспертные, брокерские, юридические, аутсорсинговые услуги и др.

Основным обобщающим показателем, характеризующим экономическую деятельность региона, является валовой региональный продукт (ВРП). В системе национальных счетов он определяется как валовая стоимость всех продуктов и услуг, созданных на территории отдельных регионов в течение определенного срока, за вычетом стоимости промежуточного потребления [1].

Необходимость анализа объема и динамики валового регионального продукта обуславливается потребностью в изучении экономического роста, т.е. во взаимосвязанном анализе объемов производства и продаж, реальных доходов и занятости населения региона, улучшения его финансового положения и др.

В табл. 1 представлены объем и динамика валового регионального продукта Самарской области за 2007–2011 гг.

По данным, представленным в табл. 1, можно сделать вывод о положительной динамике валового регионального продукта Самарской области за период 2007–2011 гг. Так, за исследуемый период абсолютный объем ВРП увеличился на 247620,20 млн руб., в том числе за счет последнего года на 136937,60 млн руб., и составил 832588,8 млн руб. Это на 42,33% выше объема ВРП 2007 г. и на 19,68% выше аналогичного показателя 2010 г.

Минимальное значение ВРП Самарской области получено в 2009 г. Снижение на 16,49%, по сравнению с 2008 г., связано с мировым финансовым кризисом. Важнейшим итогом развития Самарской области в 2011 году, безусловно, являлось продолжение экономического роста в по-

сткризисный период. Так, уже в 2010 году можно увидеть увеличение ВРП на 19,12% по сравнению с предыдущим годом.

Объем ВРП региона в 2011 г. не только смог приблизиться к докризисному уровню 2008 г., но

и превысить его 19,06%, что свидетельствует в первую очередь о положительной тенденции посткризисного восстановления экономики Самарской области.

Таблица 1

Объем и динамика валового регионального продукта Самарской области за 2007–2011 гг.

Показатель	Год				
	2007	2008	2009	2010	2011
Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах), млн руб.	584968,6	699295,6	583999,9	695651,2	832588,8
Валовой региональный продукт на душу населения, руб.	181529,8	217089,9	181298,2	216167,6	258995,2
Валовой региональный продукт (в сопоставимых основных ценах), в процентах к предыдущему году	108,1	103,8	80,4	108,5	105,9
Индекс-дефлятор валового регионального продукта, в процентах к предыдущему году	13,9	116,3	103,0	109,4	113,1
Динамика валового регионального продукта Самарской области за период 2007–2011 гг.					
Абсолютный прирост, млн руб.					
- базисный	-	114327,00	-968,70	110682,60	247620,20
- цепной	-	114327,00	-115295,70	111651,30	136937,60
Темп роста, %					
- базисный	-	119,54	99,83	118,92	142,33
- цепной	-	119,54	83,51	119,12	119,68
Темп прироста, %					
- базисный	-	19,54	-0,17	18,92	42,33
- цепной	-	19,54	-16,49	19,12	19,68
Абсолютное значение одного процента прироста, млн руб.					
- базисный	-	5850,92	-5698,24	5850,03	5849,76
- цепной	-	5850,92	-6991,85	5839,50	6958,21

Увеличился показатель по реальной заработной плате и объему промышленного производства. Но особо хочется подчеркнуть, что в 2011 году уже превышен докризисный уровень инвестиций в основной капитал и объема строительных работ.

Важнейшим направлением оценки социально-экономического развития Самарской области является анализ отраслевой структуры ВРП по видам экономической деятельности и секторам экономики (табл. 2).

Таблица 2

Структура валового регионального продукта Самарской области по видам экономической деятельности и секторам экономики

Сектор экономики	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009	2010	2011	Изменение, +/-, 2011 г. к 2007 г.
Первичный сектор экономики	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,2	4,4	5,1	2,9	4,2	0
	Рыболовство, рыбоводство	-	-	-	-	-	-
	Добыча полезных ископаемых	10,2	9,9	11,8	11,9	14,0	3,8
Итого		14,4	14,3	16,9	14,8	18,2	3,8
Вторичный сектор экономики	Обрабатывающие производства	28,4	25,9	20,4	24,6	25,4	-3,0
	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,3	3,2	4,4	5,5	4,8	1,5
	Строительство	6,2	5,6	4,2	5,2	6,0	-0,2
Итого		37,9	34,7	29,0	35,3	36,2	-1,7
Третичный сектор экономики	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,0	13,7	14,6	13,3	12,06	-2,94
	Гостиницы и рестораны	1,2	1,1	1,3	1,2	1,1	-0,1
	Транспорт и связь	11,9	15,9	12,8	12,5	11,7	-0,2
	Финансовая деятельность	0,3	0,2	0,6	0,6	0,6	0,3
	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,4	9,9	11,1	10,5	8,9	-0,5
	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,4	3,8	5,0	4,3	4,0	0,6

Продолжение табл. 2

Сектор экономики	Вид экономической деятельности	2007	2008	2009	2010	2011	Изменение, +/-, 2011 г. к 2007 г.
	Образование	2,7	2,7	3,7	3,1	2,9	0,2
	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,7	2,8	3,9	3,5	3,4	0,7
	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,1	1,0	1,0	0,7	0,7	-0,4
Итого		47,7	51,1	54,0	49,7	45,4	-2,3
Итого ВРП по всем видам экономической деятельности		100	100	100	100	100	-

В целом экономика Самарской области представлена широким спектром видов экономической деятельности, однако наибольший вклад в производство ВРП региона за 2011 г. внесли обрабатывающие производства (25,4% в структуре ВРП), добыча полезных ископаемых (14,0%), оптовая и розничная торговля (12,06%), транспорт и связь (11,7%), операции с недвижимым имуществом (8,9%) и строительство (6,0%).

В 2010–2011 годах во всех секторах экономики Самарской области активно происходит процесс посткризисного восстановления. Наибольший рост за пятилетний период наблюдается в добыче полезных ископаемых (3,8%) и в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (1,5%).

Наибольшую долю в структуре ВРП Самарской области занимает третичный сектор (45,4% в общем объеме ВРП региона) (рис. 1).

Структура ВРП Самарской области в 2011 г по секторам экономики



Рис. 1. Структура валового регионального продукта Самарской области по секторам экономики (2011 г.)

Следует отметить уменьшение удельного веса за 2007–2011 гг. некоторых видов экономической деятельности, составляющих вторичный и третичный сектор экономики. Так, во вторичном секторе экономики наблюдается незначительное снижение объема внутреннего регионального продукта, которое за исследуемый период составило 0,2%. Изменение связано с уменьшением доли обрабатывающего производства на 3,0%.

Доля третичного сектора экономики за 2007–2011 гг. уменьшилась на 2,3%, причем наибольший спад внутреннего регионального продукта произошел в 2011 году по сравнению с предшествующим годом (4,3%). Значительное уменьшение в структуре третичного сектора экономики за пятилетний период произошло за счет изменения доли оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (- 2,94%).

Вместе с тем в структуре производства валового регионального продукта области отмечается снижение доли промышленного сектора экономики, который создает более 45% общего объема ВРП; на такие сферы, как торговля, транспорт и связь, приходится более 25% произведенного ВРП.

Анализ динамики отраслевой структуры ВРП Самарской области позволяет сделать вывод о повышающейся роли сферы платных услуг в современных условиях хозяйствования. Данный сектор услуг призван удовлетворять потребности населения региона и создавать комфортные условия для профессиональной деятельности и отдыха.

В современных условиях проблема потребления населением платных услуг приобретает особую остроту и актуальность. Масштабы и уровень развития сферы платных услуг во многом определяют оценку экономического статуса региона и качества жизни его населения. Уро-

вень развития здравоохранения, образования, бытового обслуживания, состояние жилищно-коммунального комплекса, транспортной системы определяют качество жизни населения.

Объем платных услуг населению отражает объем потребления им различных видов услуг и статистически измеряется суммой денежных средств, уплаченных потребителем за оказанную ему услугу [2].

Платные услуги населению представляют собой полезные результаты разнородной деятельности, осуществляемые по заказу потреби-

лей за определенную плату для удовлетворения потребностей граждан, не воплощающиеся в материально-вещественной форме, но обычно ведущие к изменению состояния единиц, потребляющих эти услуги [1]. Они являются объектом купли-продажи и реализуются по ценам целиком или в значительной мере покрывающим издержки производства.

Рассмотрим объем и структуру реализации платных услуг населению на территории Самарской области (табл. 3).

Таблица 3

Объем и структура объема платных услуг населению Самарской области по видам за 2007–2011 гг.

Вид платных услуг	Год					Темп роста, % 2011 к 2007
	2007	2008	2009	2010	2011	
Платные услуги всего, млн. руб., в том числе	81728,1	95585,1	106470,3	116996,8	121925,7	149,18
Бытовые	7848,0	9310,2	8464,4	8928,2	7768,9	98,99
Транспортные	14931,4	16739,7	15458,7	17486,9	17830,2	119,41
Связи	16660,6	19198,5	21524,5	23716,7	25820,1	154,98
Жилищные	5429,0	6560,8	9236,6	9871,0	9841,8	181,28
Коммунальные	15902,5	19301,3	24230,4	28656,9	33859,0	212,92
Культуры	578,6	651,8	833,8	854,0	924,2	159,73
Туристские	828,1	1001,2	1119,5	1607,9	1447,7	174,82
Гостиниц и аналогичных средств размещения	1082,5	1230,6	1196,5	1265,7	1108,0	102,36
Физической культуры и спорта	612,8	662,2	754,6	712,1	883,5	144,17
Медицинские	4144,2	5005,4	5584,6	6026,2	6269,3	151,28
Санаторно-оздоровительные	986,8	1267,5	1240,5	1020,1	1152,9	116,83
Ветеринарные	151,6	226,6	264,3	238,8	275,1	181,46
Правового характера	3625,4	3803,1	5093,2	5140,1	3865,0	106,61
Системы образования	8052,8	9857,7	9935,0	10170,3	9596,3	119,17
Прочие виды платных услуг	893,8	768,5	1533,7	1301,9	1217,8	136,25

Анализ данных, представленных в табл. 3, позволяет отметить тенденцию роста объема платных услуг Самарской области в анализируемом периоде. Так, темп прироста данного показателя в 2011 г. по аналогии с 2007 г. составил 49,18%. Рост интенсивности потребления платных услуг опережает рост объема потребления за счет снижения численности населения.

За последние пять лет в Самарской области наблюдается увеличение спроса и соответственно предложения видов платных услуг. Так, почти в два раза наблюдается увеличение объема ком-

мунальных услуг (112,92%). Эти изменения объясняются направлениями реформирования экономики региона, ростом доходов населения и увеличением доли расходов на платные услуги в их общем объеме.

Значительную долю прироста объема платных услуг региона обеспечивают: ветеринарные (81,46%), жилищные (81,28%), туристские (74,82%) и услуги культуры (59,73%).

Структура платных услуг населению Самарской области по видам представлена в табл. 4.

Таблица 4

Структура платных услуг населению Самарской области по видам, % от общего объема

Вид платных услуг	Год					Изменение, +/-, 2011 к 2007
	2007	2008	2009	2010	2011	
Платные услуги	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Бытовые	9,6	9,7	7,9	6,3	6,4	-3,2
Транспортные	18,3	17,5	14,5	14,1	14,6	-3,7
Связи	20,4	20,1	20,2	21,1	21,2	+0,8
Жилищные	6,6	6,9	8,7	8,8	8,1	+1,5
Коммунальные	19,5	20,3	22,9	26,1	27,7	+8,2
Культуры	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	+0,1
Туристские	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	+0,2

Продолжение табл. 4

Вид платных услуг	Год					Изменение, +/-, 2011 к 2007
	2007	2008	2009	2010	2011	
Гостиниц и аналогичных средств размещения	1,3	1,3	1,1	0,9	0,9	-0,4
Физической культуры и спорта	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0
Медицинские	5,1	5,2	5,2	5,4	5,1	0
Санаторно-оздоровительные	1,2	1,3	1,2	0,9	0,9	-0,3
Ветеринарные	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0
Правового характера	4,4	4,0	4,8	3,2	3,2	-1,2
Системы образования	9,9	10,3	9,3	8,8	7,9	-2,0
Прочие виды платных услуг	1,1	0,8	1,4	1,5	1,0	-0,1

Так, за период 2007–2011 гг. в секторе услуг Самарской области произошли следующие структурные сдвиги: увеличилась в общем объеме реализации платных услуг населению доля коммунальных услуг (+8,2%), жилищных (+1,5%), связи (+0,8%), туристских (+0,2%) и услуг культуры (+0,1%). Наибольшее сокращение удельного веса характерно для транспортных (-3,7%), бытовых (-3,2%) и услуг системы образования (-2,0%).

Таким образом, проведенный анализ структуры и динамики платных услуг населению Са-

марской области свидетельствует о достаточной стабильности их видовой структуры. Вместе с этим можно отметить значительную неравномерность распределения в видовой структуре платных услуг. Это обусловлено в первую очередь тем, что в структуре из 15 видов платных услуг можно выделить 5 стабильно доминирующих, доля которых в общем объеме составляет около 78%. К таким видам относятся транспортные услуги, услуги связи, коммунальные услуги, услуги системы образования и бытовые услуги.

Список литературы

1. Айзинова И. М. Сфера платных услуг населению в контексте социально-экономического развития // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 1. – С. 112-139.
2. Денисова Е. М. Общие тенденции развития сферы услуг в России // Вестник Самарского гос. экономического ун-та. – 2011. – № 4 (78). – С. 78-82.
3. Социально-экономическое положение Самарской области : статистич. ежегодник. – Самара : Самарстат, 2012.
4. Филатова А. В. Роль статистики для специалиста и система показателей потребления Самарской области // Вестник Самарского гос. ун-та. – 2011. – № 10 (91). – С. 167-169.
5. samarastat.gks.ru
6. www.samregion.ru

*Yu. E. Appanova**

*Appanova Yulia, graduate student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
Julia.appanova@yandex.ru

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF PAID SERVICES IN SAMARA REGION

Keywords: gross regional product, commercial services, scope of services, Samara region.

The problem of consumption of market services in the region is currently becoming particularly relevant. It is important to study the current state and trends of paid services in order to make reasonable decisions both at the regional and federal levels. The author analyzes the scope, dynamics and structure of paid services in Samara region.

© Appanova Ю. Э., 2013

УДК 338.465.2; 629.33

Р. Г. Ерохин*

**Ерохин Роман Геннадьевич, докторант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПОСЛЕПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ключевые слова: послепродажное обслуживание, автомобиль, факторы, развитие, потребитель, спрос.

Рассматриваются факторы, влияющие на развитие рынка послепродажного обслуживания легковых автомобилей на примере Самарской области. Упоминаются такие факторы, как интенсивность эксплуатации автомобиля, плотность размещения автосервисных предприятий, состояние дорожной сети. Особое внимание уделено техническому и технологическому состоянию действующих автосервисных предприятий, уровню квалификации персонала и функционированию сетевых автосервисных предприятий.

Автомобильная промышленность играет важную роль в развитии экономики страны, выступает передовой отраслью, на которую ориентируются связанные с ней предприятия других отраслей.

По аналитическим данным компании «Эрнст энд Янг», в 2012 году мировой автомобильный рынок демонстрировал умеренные темпы роста. Ключевыми факторами роста стали увеличение объемов продаж в развивающихся странах, прежде всего в Китае и Индии, повышение спроса в США, а также восстановление объемов производства в Японии после землетрясения и цунами в Тихом океане.

В 2012 году объемы продаж легковых автомобилей на российском рынке впервые превысили докризисный уровень 2008 года, что связано с ростом доходов домохозяйств и реализацией отложенного спроса. В 2013 году наблюдаются умеренные темпы роста объема продаж. Тем не менее в долгосрочной перспективе Россия остается одним из наиболее привлекательных рынков, что объясняется низкой степенью обеспеченности населения автомобилями и солидным возрастом автопарка. Так, по итогам 2012 года в России на 1000 человек приходилось 260 автомобилей, что выше аналогичного показателя в 2011 году (250 машин), но значительно ниже показателей развитых стран. Кроме того, средний возраст автопарка в России в 2012 году составил 11,8 года при среднем возрасте автомобилей отечественных марок – 14,8 года. Возрастная структура автопарка указывает на растущую необходимость замены морально устаревших и технически изношенных транспортных средств.

Анализ тенденций развития региональных хозяйственных комплексов свидетельствует о том, что максимальная эффективность послепродажного обслуживания легковых автомобилей отечественного и зарубежного производства яв-

ляется необходимым условием установления долгосрочных связей, основанных на доверии и экономической заинтересованности между потребителем и поставщиком услуг. Объем и качество предоставляемого послепродажного обслуживания могут напрямую воздействовать на величину доходов и прибыльность как отдельно взятых хозяйствующих субъектов региона, так и мезоэкономического комплекса в целом.

Развитие послепродажного обслуживания должно быть гибким и эффективным, что обуславливает необходимость использования в отношении рынка услуг, рычагов, позволяющих адаптировать данную сферу деятельности к меняющимся условиям внешнего окружения, обеспечить регион сравнительными преимуществами, стимулировать развитие предпринимательства, активизировать точки роста, формировать кластеры взаимосвязанных производств, выявлять постиндустриальные факторы роста и на этой основе обозначить рыночную нишу на своеобразном «рынке регионов».

По мнению автора, развитие послепродажного обслуживания – долговременные положительные абсолютные и относительные изменения экономических показателей, характеризующих состояние сферы послепродажного обслуживания, обусловленные прогрессивными переменами в уровне развития производительных сил и сопровождающие структурное улучшение технологических, экономических и социальных характеристик регионального развития.

Так, послепродажное обслуживание представляет собой фундаментальную основу для установления системы взаимосвязей между предприятием и потребителем. Важно отметить, что если данное обслуживание способствует созданию постоянной клиентуры, то его роль еще значительнее на высшей стадии отношений между потребителем и данным предприятием, когда

между ними возникает «партнерство». В таком случае заказчик потребляет «услугу», которую он оплачивает товаропроизводителю – услугодателю в различной форме. Эти отношения способствуют также обмену производственной информацией, касающейся изменения потребностей заказчика и соответствия им продукта, надежности последнего, системы разработки и производства материальной части «товара- услуги». Техническое обслуживание, планируемое в соответствии с измененным понятием «товара», помогает в этом случае ставить барьеры на пути новых конкурентов, в частности оно способствует увеличению затрат, связанных со сменой поставщика «услуг».

Следует также в качестве особенностей послепродажного обслуживания отметить, что последнее является источником значительных постоянных доходов в технологически передовых отраслях. По уровню прибыльности обслуживание может даже превосходить продажи материального товара. Оказание услуг, связанных с послепродажным обслуживанием сложотехнических изделий, предназначенных для потребления, также приносит доход товаропроизводителям и продавцам. Тем не менее расширение гарантийных обязательств, получивших большое распространение в мировом автомобилестроении, заставляет производителей предусматривать значительные расходы на текущий ремонт, включая их в продажную цену продукта. Напротив, развитие договоров о техническом обслуживании по заранее оговоренным тарифам позволяет предприятиям – изготовителям товара обеспечивать себе регулярные доходы в течение всего времени существования связи между потребителем и поставщиком услуг.

Следует отметить, что на развитие послепродажного обслуживания легковых автомобилей в регионе влияет ряд факторов. Одним из важнейших факторов является интенсивность эксплуатации автомобиля, которая должна учитываться при планировании деятельности предприятий послепродажного обслуживания.

Увеличению потребности в послепродажном обслуживании способствуют и условия эксплуатации транспортных средств, включающие в себя целый ряд факторов: условия хранения автомобилей, квалификацию владельцев автомобилей как водителей и общий уровень их технической образованности; интенсивность дорожного движения.

Проведенные НИИАТом исследования показали, что открытый способ хранения автомобилей (особенно в зимний период) по сравнению с хранением в отапливаемых помещениях (гаражах) увеличивает объем ремонтных работ на 20-40%, число случаев ремонта автомобиля у квалифицированного водителя в два раза меньше, чем у неопытного водителя; режимы функцио-

нирования автомобиля при интенсивном городском движении изменяются по сравнению с загородным движением в сторону усиления, что приводит к более быстрому износу агрегатов транспортного средства и увеличению потребности в ремонтных услугах.

Особый интерес в рамках развития послепродажного обслуживания населения вызывает вопрос о плотности размещения автосервисных предприятий. Неравномерная насыщенность регионального рынка услугами дилерского автосервиса различных брендов становится испытанием лояльности потребителей и может повлиять на выбор марки автомобиля.

К увеличению потребления послепродажных услуг ведет и состояние дорожной сети.

Транспортно-эксплуатационное состояние автодорог расценивается как неудовлетворительное по следующим причинам:

- 12% дорог имеют дорожное покрытие в критическом состоянии, а покрытие более половины дорог требует проведения ремонтных работ;

- большинство существующих автодорог рассчитаны на осевую нагрузку до 6 тонн (в настоящее время, как правило, грузовые автомобили имеют осевую нагрузку до 10 тонн);

- отсутствие системного подхода так и не позволило добиться нормативного уровня качества строительства и содержания автодорог.

Исследование внешних условий функционирования и развития поставщиков послепродажных услуг Самарской области предполагает и последующую углубленную диагностику текущего состояния последних.

Объективные условия развития рынка послепродажного обслуживания в Самарской области привели к его разделению на три неравнозначных сегмента.

Первый – это дилерская сеть, которая занимает 19-20% рынка и характеризуется относительно высоким качеством обслуживания и высокой ценой. Второй, занимающий около 65% рынка, – это независимые автосервисные предприятия, которые составляют инфраструктуру технического сервиса, обеспечивающую обслуживание автомобилей послегарантийного периода эксплуатации. Третий сегмент представлен индивидуальными мастерскими.

В Самарской области функционирует ряд дилерских центров ОАО «АВТОВАЗ», среди которых наиболее значительными являются следующие: ООО «Сок-Лада», ОАО «Перспектива-Н», ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ» и др.

Стремительный рост продаж иномарок сопровождается соответствующим ростом инфраструктуры: дилерских центров и СТО. Дилерские сети все иностранные производители формируют значительными темпами – прирост в среднем составляет 25% в год. Однако следует отметить,

что темпы построения сервисно-сбытовой сети отстают от темпов продаж, что влечет за собой определенные проблемы. В столичном регионе и Санкт-Петербурге появилась тенденция передачи автомобиля в специальные ремонтные зоны: дилер принимает у потребителя автомобиль и передает его на специализированное предприятие, которое занимается определенным видом работы (кузовной ремонт, ремонт подвески). В Самарском регионе разрыв между объектами продаж автомобилей и выручкой поставщиков автоуслуг менее выражен, чем в указанных регионах. Отставание в развитии послепродажного обслуживания иномарок не носит критического характера: массовые отказы в сервисных услугах для иностранных моделей автомобилей не присущи, а плановые регламентные работы дилерами выполняются своевременно.

Деятельность большинства независимых автосервисных предприятий, примерно 75% от общего количества, характеризуется низкой организацией производства работ и рентабельностью, непрозрачностью финансовых потоков. Несоответствующий квалификационный уровень управленческого персонала не позволяет применять на предприятиях эффективные современные стандарты управления хозяйствующими субъектами. Наряду с этим в данном сегменте многие поставщики послепродажных услуг не соответствуют требованиям производителей современного оборудования, региональных и муниципальных органов власти и не могут обеспечить растущие потребности рынка в качественных услугах.

В современных условиях низкий размер страховых выплат вынуждает автовладельцев искать автосервис, в котором они предполагают в размере страховых выплат восстановить автомобиль. Чаще всего они прибегают к услугам автосервисов с крайне низким качеством технического обслуживания. Данные условия являются питательной средой для непрофессиональных поставщиков послепродажных услуг при отсутствии каких-либо гарантий для потребителей. Нередко такие предприятия не имеют разрешительных документов на занимаемые помещения и осуществляемый вид деятельности.

Важным моментом, характеризующим состояние послепродажного обслуживания в Самарском регионе, является распределение поставщиков данных услуг по видам оказываемых услуг. Большинство usługодателей позиционируют себя как универсальные, т. е. оказывают услуги для всех марок автомобилей.

Одни виды услуг в Самарской области представлены несущественно, другие являются наиболее востребованными, в числе которых замена агрегатов, узлов и деталей; шиномонтаж; регулировка топливной аппаратуры и жестянично-сварочные работы.

Значительный удельный вес арендованных производственных площадей приводит к росту затрат и цен на оказываемые услуги, что наряду с удаленностью от оживленных дорожных магистралей делает сервисное обслуживание автомобилей недоступным либо приводит к отказу от него. Техническое и технологическое состояние действующих автосервисных предприятий в большинстве случаев не соответствует нормативному уровню, а динамика его развития отстает от темпов увеличения численности и изменения структуры автомобильного парка.

Проводя сравнение общей балансовой стоимости оборудования рассматриваемой группы предприятий сервисного обслуживания Самарской области, можно отметить, что ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ» располагает наибольшим техническим парком оборудования, большую долю которого составляет группа транспортных средств технологического назначения. Наряду с этим гаражное оборудование, являющееся основным технологическим оборудованием предприятия технического сервиса автомобилей, составляет лишь 13,2% от общей стоимости. Использование устаревшего и почти изношенного уборочно-моечного оборудования, составляющего всего 1,1% от общей стоимости всего оборудования, не позволяет повысить пропускную способность моечного участка, что вызывает большое количество нареканий со стороны потребителей услуг.

ОАО «Сызранская СТО» отличается наибольшей рациональностью структуры парка технологического оборудования на текущий момент времени. Диагностическое оборудование на данном предприятии составляет 42,2% от стоимости всего оборудования. Это свидетельствует о том, что менеджмент предприятия осознает необходимость обновления используемых технологических подходов к выявлению неисправностей автомобилей, что становится в настоящее время возможным лишь при условии применения наиболее прогрессивных диагностических стендов и установок. Удельный вес гаражного оборудования составляет в ОАО «Сызранская СТО» 38,7%, что также позволяет обеспечить необходимый уровень технической оснащенности основных производственных участков. А достаточно высокая доля пневматического оборудования (9,7%) показывает, что условия труда работников улучшаются посредством облегчения выполнения физически сложных трудовых операций.

В ОАО «Самара-Лада» самый значительный удельный вес, 78%, имеет гаражное оборудование, что положительно характеризует техническую оснащенность основных производственных рабочих. Однако не только данная группа оборудования определяет возможность применения наиболее прогрессивных технологических приемов при проведении ремонтных работ на авто-

сервисном предприятии. Значительную роль играет наличие диагностического оборудования высокого технического уровня. Но на данном предприятии положение по указанной группе оборудования нами рассматривается как критическое, поскольку 3% от стоимости всего технологического оборудования не могут обеспечить высокий уровень выполнения диагностических работ. В целом технологическую структуру парка оборудования ОАО «Самара-Лада» можно определить как нерациональную. На современном этапе развития региональных субъектов рынка послепродажного обслуживания в Самарской области лишь каждый 10-й услугодатель отвечает современным требованиям и имеет необходимое контрольно-диагностическое оборудование.

Наиболее стабильная ситуация прослеживается в ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ», где на протяжении всего рассматриваемого периода наибольшую долю составляло оборудование в возрасте до 5 лет, а наименьшую – с 11 до 20 лет. Такая возрастная структура основных фондов является наиболее приемлемой. Еще одним направлением анализа технического состояния производства является выявление уровня эффективности использования основных производственных фондов (ОПФ).

Общая фондовооруженность труда работников исследуемых услугодателей, за исключением ОАО «Самара-Лада», имеет на протяжении всего анализируемого периода устойчивую тенденцию роста. Несмотря на создание предпосылок к росту производительности труда рабочих предприятий автосервиса Самарской области, реального увеличения фондоотдачи как основного стоимостного показателя эффективности использования основных фондов на конец исследуемого периода ко всем поставщикам послепродажных услуг за исключением ОАО «Самара-Лада» не наблюдается.

Следовательно, диагностика состояния технического оснащения поставщиков послепродажных услуг в Самарской области выявила неудовлетворительную тенденцию в данном вопросе. Наряду с этим рост технологических требований к услугодателям, выражающийся в усложнении ремонтов, актуализирует необходимость наличия регулярного доступа к обширной базе технических данных. И этот доступ в основной своей массе может обеспечить им только автопроизводитель. Невозможно обойтись также без поддержки производителей оборудования и материалов, применяемых в процессе ремонта. Именно тогда появится возможность выполнения высококачественного ремонта в установленные сроки.

Общая тенденция, сложившаяся в мире в отношении активизации экологической деятельности, позволяет говорить и об усилении экологических требований к функционированию

транспортных средств как основном факторе развития послепродажного обслуживания. В современной Европе затраты, связанные с решением экологических проблем, являются одной из значимых расходных статей поставщиков послепродажных услуг. Существенны и суммы на утилизацию отходов через специальные службы. Дорогими также являются и новые материалы с пониженным содержанием токсичных органических веществ (водорастворимые материалы).

В России в настоящее время экологические требования выдвигаются как на федеральном, так и на региональном уровнях, но их соблюдение затруднено в силу различных причин. Так, в Самарском регионе анализ предприятий технического обслуживания по экологическим параметрам показал, что только 6% из них утилизируют отходы, 73% автомоек не имеют очистных сооружений, у 25% отсутствуют сбор и утилизация отработанных масел и технических жидкостей.

Способствует развитию послепродажного обслуживания и автоматизация технологических процессов, выполняемых услугодателями.

Существенным фактором развития послепродажных услуг в Самарском регионе является уровень квалификации персонала, как непосредственно оказывающего услуги автосервиса, так и осуществляющего процессы управления хозяйствующими субъектами. Наибольший удельный вес работников с высшим образованием в общей численности персонала (49%) имеет ОАО «Самара-Лада». Этот показатель значительно превышает представленные данные по другим предприятиям. Также это предприятие отличается высоким уровнем образованности персонала, связанного с управлением: все руководители и инженерно-технические работники имеют высшее образование. В ОАО «Сызранская СТО» первый руководитель и его заместители имеют высшее образование, а 15% специалистов – среднетехническое.

Исследуя динамику направления персонала на подготовку и переподготовку менеджментом анализируемых предприятий, следует отметить, что данная работа не является системной, а носит периодический характер. В то же время требования автопроизводителя – ОАО «АВТОВАЗ» – к обслуживающим предприятиям в отчетном и предшествующем периодах существенно возросли, что повлекло за собой значительное увеличение числа слушателей курсов повышения квалификации всех категорий по программам данного автозавода.

Примечательно то, что заметное место в предложенных программах заняли не только специфические проблемные аспекты технического обслуживания автомобилей, но и также материалы по правильному использованию различных информационных систем и эффективному обслуживанию потребителей.

Значительные перемены наблюдаются в последние годы в политике производителей автомобилей. Известно, что европейский автопром опирается на так называемое «правило трех S»: продажи, сервис, запчасти. Поэтому он более всего заинтересован в поддержке предприятий, соблюдающих это правило, т. е. имеющих кроме автосервиса структурные подразделения по продаже автомобилей и запчастей к ним. Подобная политика основывается на стремлении к ценовому регулированию и желании контролировать авторемонтный процесс. Наряду с этим применительно к СТО все более важной становится корпоративная унификация.

Формирование сети фирменных сервисов имеет своей целью увеличение объемов продажи автомобилей. Однако производитель в зависимости от принятой коммерческой политики может иметь и значительные прямые доходы от предоставления обслуживания, продажи запчастей, аксессуаров, эксплуатационных материалов, которые могут быть соизмеримы с доходами от продажи автомобилей.

Фирменное обслуживание в развитых странах состоит в предложении потребителю расширенного продукта, который включает в себя не только автомобиль, но и комплекс услуг. В Самарском регионе, так же как и по всей России, в настоящее время сетевые структуры практически

отсутствуют. Системный подход к развитию технического обслуживания в Самарском регионе позволит создать областную сеть независимых предприятий послепродажного сервиса.

Функционирование сетевых автосервисных предприятий предполагается осуществлять в соответствии с едиными стандартами и требованиями к внутренней организации коммерческих процессов, персоналу, поставщикам сырья и субподрядчикам, техническому и технологическому оснащению, архитектурно-планировочным решениям и дизайну, технологии производственных и обслуживающих процессов.

Дальнейшее развитие инфраструктуры технического сервиса в Самарском регионе предусматривает организацию работы по объединению смежных отраслей, связанных с техническим обслуживанием, и обеспечение автовладельцев полным комплексом высококачественных услуг по обслуживанию транспортных средств.

Учитывание особенностей и факторов развития послепродажного обслуживания дает возможность повысить лояльность клиентов сетевых автосервисных предприятий (рис. 1), что позволяет сохранить рентабельность оказываемых услуг на приемлемом уровне.

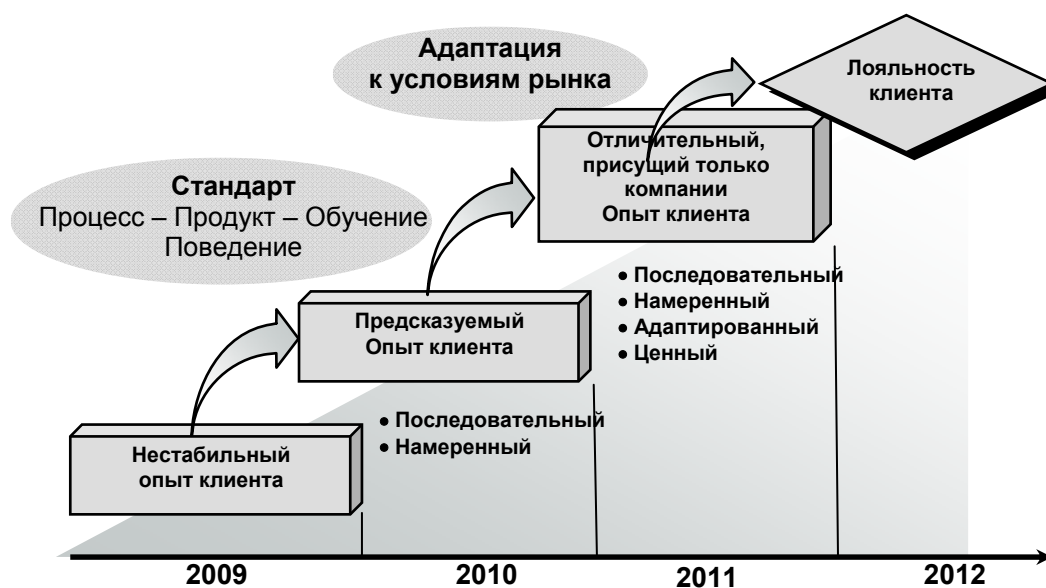


Рис. 1. «Лестница» роста лояльности клиента сетевых автосервисных предприятий

Стратегическое управление издержками на основе повышения лояльности клиентов позволяет не только получать дополнительную прибыль, но и совершенствовать дилерские стандарты, программы компетентности, определять действительно актуальные направления обучения персонала.

В перспективе по экспертным оценкам в Самарском регионе резко возрастут потребности послепродажных услугах. Следовательно, к основным факторам, влияющим на развитие регионального рынка послепродажного обслуживания, следует отнести:

- рост технологических требований к ремонту и, как следствие, повышение уровня квалификации кадров;
- рост экологических требований к отремонтированным транспортным средствам;
- автомобилизацию технологических процессов;
- изменения в политике производителей автомобилей;
- изменения в политике страховых компаний;

- изменения в законодательстве;
- создание сетей фирменного сервиса (в перспективе).

Таким образом, не только количественный, но и качественный рост губернского рынка послепродажного обслуживания формирует все более жесткую конкурентную среду, в рамках которой необходим анализ объективных и субъективных факторов специфического развития программ послепродажного обслуживания.

Список литературы

1. Автосервис: станции технического обслуживания автомобилей [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по спец. «Сервис» / И. Э. Грибут, В. М. Артюшенко, Н. П. Мазаева и др. ; под ред. В. С. Шуплякова, Ю. П. Свириденко. – М. : Альфа-М [и др.], 2009. – 476 с.
2. Бычков В. П. Экономика предприятия и основы предпринимательства в сфере автосервисных услуг : учеб. пособие для вузов по спец. «Сервис трансп. и технол. машин и оборуд. (автомобил. трансп.)». – М. : ИНФРА-М, 2010. – 393 с.
3. Власова Н. М. Сервис и качество обслуживания // Управление качеством. – 2008. – № 1. – С. 53-55.
4. Поздняков В. Я. Экономика фирмы: организация послепродажного обслуживания продукции [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по спец. «Нац. экономика», «Экономика труда» и др. экон. спец. / В. Я. Поздняков, Е. П. Моргунова, А. С. Табачун. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 107 с.
5. Суrowая А. А. Особенности корпоративной социальной ответственности в мировой автомобильной отрасли // Аудит и фин. анализ. – 2012. – № 6. – С. 442-445.
6. Туревский И. С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт) : учебник для сред. проф. образ. по спец. «Техн. обслуж. и ремонт автомоб. транспорта». – М. : ФОРУМ [и др.], 2008. – 287 с.
7. Чистяков М. В. Транснациональные компании автомобильной отрасли на рынках России и Китая // Рос. предпринимательство. – 2012. – № 18. – С. 111-117.

R. G. Erokhin*

**Erokhin Roman, doctoral candidate
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

DEVELOPMENT FACTORS OF AFTER SALES SERVICE OF DOMESTIC AND FOREIGN CARS

Keywords: after-sales service, car, factors, development, consumer, demand.

The article studies factors influencing the development of after-sales service of cars by example of Samara Region. The author considers such factors as intensity of using the vehicle, number of auto service firms, and state of the roads. Particular attention is paid to technical and technological condition of the existing auto service companies, the level of staff qualification and operation of the network of auto service firms.

© Erokhin P. G., 2013

УДК 332.8

Л. В. Иваненко*

**Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, профессор*

Самарский государственный университет, г. Самара

Ivanenko_lv@mail.ru

Е. П. Солодова*

**Солодова Елена Петровна, ст. преподаватель*

Самарский филиал Московского городского педагогического университета, г. Самара

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, реформирование ЖКХ, государственные и региональные программы реформирования, муниципальные унитарные предприятия.

Рассмотрены государственные и региональные программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Приведены жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые муниципальными унитарными предприятиями в городских и сельских поселениях Самарского региона. Показаны проблемы жилищного и коммунального хозяйства на этих территориях и выявлены основные факторы, сдерживающие деятельность муниципальных унитарных предприятий в данной сфере.

В настоящее время реформирование жилищно-коммунального хозяйства является одним из приоритетных направлений социальной и экономической политики в регионах Российской Федерации. Несмотря на проводимые мероприятия, конечные цели реформы до сих пор не достигнуты. Низкие показатели демонстрируют несоблюдение нормативов качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, а также надежности коммунальной инфраструктуры, что, в свою очередь, негативно влияет на уровень качества жизни населения. Кроме того, проводимые реформы, с одной стороны, не привели к удовлетворению интересов потребителей данных услуг, а с другой стороны, не были созданы условия для повышения заинтересованности производителей услуг коммунального хозяйства для их качественного предоставления.

В методическом пособии по содержанию и ремонту жилищного фонда под жилищно-коммунальными услугами понимается процесс надежного и устойчивого обеспечения холодной и горячей водой, электрической энергией, газом, отоплением, отведения и очистки сточных вод, содержания и ремонта жилых домов, придомовой территории, а также благоустройства территории населенного пункта в соответствии с установленными стандартами, нормами и требованиями. Таким образом, в определении содержания понятия «жилищно-коммунальные услуги» (ЖКУ) охвачены все виды деятельности жилищно-коммунального хозяйства.

Следует отметить, что функционирование предприятий жилищно-коммунального хозяйства регулируется на всех уровнях: государственном, региональном и муниципальном.

На федеральном уровне регулирование деятельности предприятий в сфере ЖКХ осуществ-

ляется с помощью норм права, отраженных в таких документах, как Гражданский кодекс, Жилищный кодекс, Бюджетный кодекс Российской Федерации, и ряде других.

В процессе реформирования системы жилищно-коммунального хозяйства в регионах Российской Федерации федеральными органами власти разработана государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Данная программа реализуется в двух направлениях. Во-первых, это создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России, а во-вторых, создание условий для обеспечения качественными услугами граждан России.

Для достижения целей реформирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства было предложено решить такие задачи. Прежде всего требуется создание системы адресной социальной поддержки граждан. Затем необходимо осуществить совершенствование системы управления многоквартирными жилыми домами. Следующей задачей является финансовое оздоровление организаций жилищно-коммунального комплекса. Весьма сложной проблемой, также предусмотренной реформированием, является развитие в жилищно-коммунальной сфере конкурентных рыночных отношений и привлечение частного сектора к управлению объектами коммунальной инфраструктуры и жилищного фонда.

С целью реализации процессов реформирования в сфере жилищно-коммунального хозяйства на территории Самарской области Министерством энергетики и жилищно-коммунального хозяйства разработаны и внедряются региональные программы.

Первая программа – «Развитие коммунальной инфраструктуры и благоустройства Самарской области на 2013–2016 годы». Данная программа предполагает реализацию двух подпрограмм:

- развитие инженерных коммуникаций;
- повышение уровня благоустройства и санитарного состояния населенных пунктов Самарской области.

Вторая программа – «Энергоэффективность и развитие энергетики Самарской области на 2013–2017 годы». Эта программа также содержит две подпрограммы: во-первых, по энергосбережению, повышению энергетической эффективности на территории Самарской области и, во-вторых, по повышению уровня газификации региона.

Третья программа – «Развитие жилищного строительства в Самарской области до 2020 года» содержит мероприятия, направленные на развитие жилищного строительства и связанных с ним сфер жизнедеятельности. Кроме того, в программе предлагаются меры государственной поддержки для приобретения жилья отдельными категориями граждан.

Четвертая программа – «Содействие развитию благоустройства территорий муниципальных образований Самарской области на 2014–2018 годы». Программа предусматривает стимулирование повышения уровня благоустройства территорий, улучшения условий проживания населения, развития существующих парков, скверов, аллей, зеленых массивов, озеленения улиц, внедрения энергосберегающих технологий при освещении улиц, площадей, скверов, парков культуры и отдыха, а также других объектов внешнего благоустройства в муниципальных образованиях региона. Основной целью данной региональной программы является создание наиболее благоприятной и комфортной среды жизнедеятельности населения Самарской области. Объем финансирования программных мероприятий за счет средств областного бюджета составляет 3742,7 млн рублей в 2014–2018 годах, в том числе в 2014 году – 778740,8 тыс. рублей.

Пятая программа – «Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в Самарской области на 2014–2018 годы». Данные программные мероприятия предназначены для социально ориентированных некоммерческих организаций и предусматривают оказание следующих видов поддержки: финансовая, информационная, консультационная, методологическая, имущественная, а также поддержку по повышению квалификации и переподготовке сотрудников некоммерческих организаций и добровольцев. Общий объем финансирования программы составляет 205613,1 тыс. рублей, в 2014 году ожидается выделение 38725 тыс. рублей.

Далее следует рассмотреть и оценить возможности выполнения данных региональных программ.

В требованиях к заполнению формы статистической отчетности № 22-ЖКХ «Сведения о работе жилищно-коммунальных организаций в условиях реформы» имеется классификация организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере жилищно-коммунального хозяйства. К таким организациям относятся:

- ресурсоснабжающие предприятия;
- управляющие компании (УК);
- товарищества собственников жилья (ТСЖ);
- жилищные кооперативы;
- многоотраслевые организации.

Наибольший интерес представляют муниципальные унитарные предприятия, которые относятся в соответствии с предложенной классификацией к многоотраслевым организациям в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. Причем это относится не только к имуществу, полученному от учредителя, но и к имуществу, которое может быть приобретено предприятием в процессе своей деятельности. Это имущество тоже поступает в хозяйственное ведение или оперативное управление унитарного предприятия.

Как уже было указано, реформирование жилищно-коммунального хозяйства и в стране, и в регионах протекает медленно и весьма неэффективно. Для выявления наиболее острых проблем в процессе оказания жилищно-коммунальных услуг нами был проведен опрос руководителей предприятий жилищно-коммунального хозяйства. В исследовании были задействованы хозяйствующие субъекты различных форм собственности, осуществляющие свою деятельность как на территориях городских округов, так и в сельских муниципальных образованиях.

Далее остановимся на результатах опроса руководителей муниципальных предприятий, расположенных в следующих муниципальных образованиях Самарской области:

- Сызранский район, муниципальное образование городское поселение Балашейское, центр – поселок городского типа Балашейка, МУП «Балашейское ЖКХ»;
- Красноярский район, муниципальное образование городское поселение Новосемейкинское, центр – поселок городского типа Новосемейкино, МУП «Жилкомсервис»;

- Борский район, муниципальное образование сельское поселение Борское, центр – село Борское, МУП «Жилсервис»;

- Красноярский район, муниципальное образование сельское поселение Новый Буян, центр – село Новый Буян, МУП «Коммунальник»;

- Красноярский район, муниципальное образование городское поселение Волжский, центр – поселок городского типа Волжский, МУП «Волжское ЖКХ»

- и др.

Деятельность муниципальных предприятий прежде всего нацелена на оказание социально значимых услуг населению.

Одним из основных факторов, влияющих на показатели работы, а именно на предоставление услуг жителям, является персонал организации. Наличие достаточного количества квалифицированных сотрудников служит одним из ключевых моментов достижения целей деятельности организации. В результате проведенного опроса только 21% руководителей считают численность персонала, работающего на их предприятии, достаточной для оказания жилищно-коммунальных услуг, тогда как остальные 79% руководителей отмечают острую нехватку специализированных профессиональных кадров. В основном это категории непосредственно производственного персонала: электромонтеры, механизаторы, трактористы, строители, токари, сварщики, медники-жестянщики, слесари, плотники и др.

Также руководители предприятий отмечают нехватку кадров среди управленцев – руководителей среднего звена и специалистов – бухгалтеров.

Для сельских муниципальных предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства особенно актуальна проблема нехватки кадров всех видов, так как наблюдается миграция молодых людей – потенциальных кадров – в города. Однако, как свидетельствуют результаты выполненного исследования, и в городских округах руководители предприятий отмечают недостаточное количество работающих сотрудников (рабочих, специалистов, управленцев среднего звена) из-за текучести основного производственного персонала.

Приведем более подробные ответы респондентов на вопрос об основных факторах, сдерживающих деятельность предприятий ЖКХ в конкретном муниципальном образовании.

В результате анализа ответов руководителей получены данные, которые характеризуют степень значимости основных сдерживающих факторов (с точки зрения опрошенных руководителей):

- недостаточность собственных финансовых ресурсов;

- высокая доля дебиторской и кредиторской задолженности;

- высокая изношенность основных фондов;

- недостаточный объем государственной поддержки;

- высокое налоговое бремя;

- нехватка квалифицированных кадров.

На первом месте оказалась недостаточность собственных финансовых ресурсов. Эту проблему отмечают как первостепенный сдерживающий фактор для деятельности предприятия 80% опрошенных руководителей, оставшиеся 20% руководителей на первое место выдвигают высокую долю дебиторской и кредиторской задолженности. Обе эти проблемы действительно актуальны для муниципальных предприятий.

Для того чтобы предприятие могло качественно и своевременно предоставлять жилищно-коммунальные услуги, оно должно получать выручку, достаточную для покрытия всех своих обязательств, связанных с осуществлением данного вида деятельности. Основными источниками финансов муниципального предприятия в сфере жилищно-коммунального хозяйства являются платежи населения и финансирование из бюджетов всех уровней на следующие цели:

- компенсацию разницы между экономически обоснованными тарифами и действующими тарифами для населения;

- компенсацию затрат из федерального бюджета на содержание объектов муниципальной собственности;

- замену изношенных основных фондов и модернизацию ЖКХ.

К сожалению, рассмотреть в количественном выражении данные показатели не представляется возможным, т. к. они содержатся в форме 22-ЖКХ «Сведения о работе жилищно-коммунальных организаций в условиях реформы» и являются закрытой информацией для заинтересованных пользователей, а результаты статистического наблюдения органами государственной статистики не публикуются.

Как видно из результатов опроса руководителей, недостаточность финансовых ресурсов действительно является первостепенной проблемой для муниципальных унитарных предприятий в сфере ЖКХ, которые в большинстве своем убыточны и находятся на грани банкротства.

На втором месте в качестве фактора, сдерживающего деятельность предприятий ЖКХ, оказалась высокая доля дебиторской и кредиторской задолженности. Основное количество респондентов – 44% опрошенных руководителей – подтвердили это положение. Остальные 56% опрошенных руководителей в качестве второго по степени сдерживающего фактора выделили различные проблемы. Например, недостаточный объем государственной поддержки – 18% руководителей, нехватку квалифицированных кадров отметили 21%, недостаточность собственных финансовых ресурсов – оставшиеся 17% опрошенных руководителей.

Это вполне логично, т.к. специфика деятельности предприятий ЖКХ обуславливает наличие не только общих долгов, связанных с деятельностью любой организации, но и отраслевых

задолженностей, например связанных с оплатой коммунальных услуг и пр.

В составе дебиторской задолженности можно выделить:

- долги потребителей жилищно-коммунальных услуг: граждан – нанимателей жилых помещений, граждан – собственников жилых помещений, бюджетных организаций, промышленных предприятий и прочих потребителей;

- задолженность бюджетов всех уровней по финансированию предприятий жилищно-коммунального комплекса, направленному на возмещение убытков от реализации услуг по регулируемым ценам, на возмещение разницы в тарифах на жилищно-коммунальные услуги, возмещение льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг, предоставленных гражданам;

- долги бюджета по финансированию расходов, обусловленных производственной деятельностью, не предусмотренных при формировании экономически обоснованного тарифа.

У предприятий ЖКХ дебиторская задолженность отвлекает свободные денежные средства из оборота и приводит не только к дефициту бюджета запланированных расходов, но и является источником возникновения кредиторской задолженности. Это логично, так как при наличии ликвидных активов предприятие смогло бы расплатиться с кредиторами и погасило бы свою задолженность перед ними. Чтобы решить эти проблемы, необходимо управлять задолженностью и контролировать ее

На третьем месте в качестве фактора, сдерживающего деятельность предприятий ЖКХ, оказалась высокая изношенность основных фондов, которую подтвердили 62% опрошенных руководителей. Эта проблема стоит остро не только для муниципальных предприятий Самарской области, но также и для предприятий иных форм собственности. Следует отметить, что износ инженерных сетей порождает огромное количество коммунальных аварий, жилой фонд нуждается в капитальном ремонте, что, в свою очередь, требует дополнительных финансовых вливаний. Однако практика свидетельствует, что муниципальные предприятия остро нуждаются в финансовых ресурсах на осуществление текущей деятельности и не располагают средствами для капитальных вложений.

К четвертому фактору, сдерживающему деятельность предприятий ЖКХ, относится недостаточный объем государственной поддержки, что также подтвердили 58% респондентов. Государство не может нести на себе бремя «неэффективного и убыточного ЖКХ», необходимо создать условия для нормального функционирования предприятий данной сферы, т. к. увеличение финансирования без изменения законодательной базы не принесет желаемых результатов.

Следующим, пятым фактором, сдерживающим деятельность предприятий ЖКХ в Самар-

ской области, признано высокое налоговое бремя. Поскольку государственные унитарные предприятия и муниципальные унитарные предприятия – это коммерческие организации, они должны исчислять все налоги по общим правилам. Упрощенная система налогообложения является наиболее приемлемой для муниципальных предприятий ставка налога 6% при определении объекта налогообложения «доходы» и 15% при определении в качестве объекта налогообложения «доходы минус расходы». Однако не всегда муниципальные предприятия могут ее применять из-за несоответствия критериев, оговоренных в 26 главе НК РФ: численность персонала не должна превышать 100 человек, а выручка за отчетный период – 60 млн руб.

Далее опрашиваемые руководители отвечали на вопрос: «Какие виды деятельности вы бы хотели передать сторонним организациям?». Участники опроса разделились практически поровну: 53% опрошенных руководителей не считают это необходимым, а оставшиеся 47% руководителей готовы передать на аутсорсинг управление многоквартирными домами и юридическое сопровождение деятельности.

Рассмотрим варианты ответа респондентов на вопрос «Считаете ли вы необходимыми существенные преобразования в системе ЖКХ вашего муниципального образования?». Результаты представлены на рис. 1.

Диаграмма показывает распределение ответов опрошенных руководителей предприятий. Причем большинство из них считает, что изменение сложившейся системы управления жилищно-коммунальным комплексом не приведет к существенному улучшению, так как все зависит не от ситуации в жилищно-коммунальном хозяйстве, а от деятельности государственных органов.

Таким образом, подтверждается необходимость разработки эффективных механизмов создания благоприятных условий для функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства и развития малого предпринимательства в данной сфере.

Участники проведенного исследования представили все программные мероприятия по степени важности для субъекта предпринимательства следующим образом. Во-первых, разработка прозрачного механизма установления экономически обоснованного и социально справедливого уровня тарифов на жилищно-коммунальные услуги государственными тарифными службами. Во-вторых, демонополизация ЖКХ и установление контроля над всеми монополиями, поставляющими ресурсы для ЖКХ. В-третьих, создание конкурентно-договорной среды в сферах управления ЖКХ и производства жилищно-коммунальных услуг. В-четвертых, реализация программы ресурсосбережения: установка населению индивидуальных приборов регулирования и учета воды, газа и других платных ресурсов и т. д. В-пятых, разработка системы налоговых

льгот для муниципальных предприятий в сфере ЖКХ. В-шестых, стимулирование многообразия организационно-правовых форм хозяйствующих

субъектов в ЖКХ и создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в данную сферу.



Рис. 1. Результат ответов респондентов – руководителей предприятий ЖКХ

Процесс демополизации отрасли будет эффективным при развитии предпринимательства и привлечении малых предприятий в жилищно-коммунальную сферу. Однако это возможно только при достаточной государственной поддержке и разработке прозрачных механизмов участия субъектов малого предпринимательства в государственном заказе в сфере жилищно-коммунального хозяйства [4].

Жилищно-коммунальное хозяйство является проблемным в стране, регионах и муниципаль-

ных образованиях. Особенно сложная ситуация создалась непосредственно на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства. В данной работе объектом исследования были избраны муниципальные унитарные предприятия, предоставляющие услуги жилищно-коммунального хозяйства. Полученные результаты позволили сделать вывод, что сложно реализовывать программы реформирования ЖКХ и решать поставленные задачи в условиях острого дефицита финансовых, производственных и кадровых ресурсов.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2012 № 2227-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации».
2. Методическое пособие по содержанию и ремонту жилищного фонда. МДК 2-04.2004.
3. Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»
4. Корчагин П. В. Особенности современного инновационного развития и формирование региональной инновационной системы // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 205-208.
5. Семенов М. В. Решаем проблемы жилищно-коммунальных долгов // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2007. – № 6.

L. V. Ivanenko*

*Ivanenko Larisa, Doctor of Economics, Professor of Samara State University, Samara
Ivanenko_lv@mail.ru

E. P. Solodova*

*Solodova Elena, senior Lecturer of Samara Branch of Moscow Pedagogical University, Samara

MUNICIPAL UNITARY INSTITUTIONS IN SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF SAMARA REGION

Keywords: housing and communal sphere, housing and communal services, reform of housing and communal services, state and regional reform programs, municipal unitary institutions.

The article examines national and regional programs of reforming housing and communal services. The authors describe housing and communal services provided by municipal unitary institutions in urban and rural areas of Samara region. The work features the problems of housing and communal services in these areas and defines the main factors, influencing the activities of municipal unitary institutions in this field.

© Иваненко Л. В., Солодова Е. П., 2013

УДК 332.1

Г. М. Кулапина*

*Кулапина Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
Kulapina-tolgas@yandex.ru

О. В. Маркова*

*Маркова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
markovaolga@yandex.ru

СЕТЕВОЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ КОНСАЛТИНГА В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: деловые услуги, консалтинг, интеллектуальный потенциал, ассоциация консультантов, консультанты-универсалы, консультанты-специалисты, сетевой подход к консалтингу.

Кратко раскрыта сущность деловых услуг, их классификация и повышающийся спрос на них. Особое внимание уделено консалтингу как интеллектуальной услуге. Доказана необходимость интеграции на уровне города и региона разрозненных действий по оказанию консалтинговых услуг малому и среднему бизнесу с целью его развития.

Зарубежный опыт показывает, что развитие предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) невозможно без эффективного делового сервиса.

Экономически развитые страны, достигнув в своем развитии относительно устойчивого уровня товарного обеспечения, подошли к тому, что без серьезных изменений в сфере производства и потребления деловых услуг невозможно дальнейшее эффективное саморазвитие. Это потребовало удовлетворения общественных интересов в ускоренном развитии именно этой части экономики.

Для эффективного развития организаций и всей сферы деловых услуг необходимы производственно-технологические, организационно-экономические и социально-экономические условия (табл. 1).

Темпы и направления развития сферы деловых услуг в настоящее время сдерживаются рядом факторов:

- слабой информированностью предприятий региона о функционировании сферы деловых услуг;
- частыми спадами и нестабильностью отечественного производства;
- отсутствием на предприятиях квалифицированного управленческого анализа и работы по организационному развитию;
- высокими ценами на многие виды деловых услуг, их недоступностью для малого и среднего бизнеса;
- отсутствием комплексности и системности в оказании деловых услуг;
- искаженным значением факторов потенциала конкурентоспособности предприятий в связи с особыми социально-политическими условиями их функционирования.

Таблица 1

Условия развития сферы деловых услуг

Условия	Конкретные факторы условий
Производственно-технологические	Наличие соответствующей материально-технической базы, оснащенность необходимыми средствами и орудиями труда Достаточная энерговооруженность для осуществления необходимых работ и операций Наличие технологических разработок для осуществления соответствующей деятельности Восприимчивость к внедрению новых технологий и ноу-хау в процессе производства и реализации деловых услуг
Организационно-экономические	Формирование соответствующих структур для организации процесса производства и реализации деловых услуг Наличие юридического обеспечения договорно-правовых и внутрисистемных отношений Наличие источников финансирования Возможность организовать систему сбора, обработки и использования информации Возможность создать соответствующие системы учета, планирования и оперативного управления процессами производства и реализации деловых услуг
Организационно-экономические	Наличие системы контроля и регулирования сферы деловых услуг
Социально-экономические	Наличие и подготовка соответствующих кадров Наличие систем организации труда и заработной платы, возможность выбора из них наиболее эффективных при определенных обстоятельствах Возможность и право сформировать комплекс организационных и экономических стимулов для удовлетворения соответствующих интересов в процессе развития производства и реализации деловых услуг

Спрос на деловые услуги по своей природе является производным от спроса на товары и услуги потребительского назначения и от спроса на товары производственного назначения, а его изменение по времени запаздывает по сравнению с изменением спроса на продукцию потенциальных клиентов. Таким образом, степень развитости деловых услуг в регионе зависит от наличия высокоразвитого промышленного и инфраструктурного комплекса в этих регионах, концентрации капитала, сосредоточения государственных органов управления, социальных институтов.

Деловые услуги обладают целым рядом рыночных особенностей, которые в то же время мо-

гут быть определены как закономерности. Основная из них – высокая «эластичность» спроса и предложения.

Критерии оценки качества деловых услуг могут быть количественные и качественные. Для количественных показателей предпочтительными являются стоимостные, в которых в допустимой степени оптимальности учитываются и согласуются все факторы, определяющие ценность той или иной услуги.

Наиболее распространенная в мире типология услуг в сфере делового сервиса основана на принципе целевого назначения (табл. 2).

Таблица 2

Типология деловых услуг на основе принципа целевого назначения

Тип деловых услуг	Результат и профиль деятельности, направленные на удовлетворение типовых потребностей в сфере обслуживания в процессе общественного воспроизводства
Отрасль услуг	Совокупность видов деятельности, удовлетворяющих типовые потребности в обслуживании одинаковым способом
Виды деловых услуг и обслуживания	Совокупность различных вариантов состава, последовательности, а также технологий выполнения работ и операций для удовлетворения специфических потребностей в обслуживании

Многие типы услуг можно объединить через свои отраслевые направления и формировать

специализированные межотраслевые и межтиповые блоки делового сервиса (табл. 3).

Таблица 3

Отраслевая классификация деловых услуг

Блоки сервиса	Виды услуг
Информационный	Банковские, страховые, трастовые, инвестиционные и некоторые другие отраслевые комплексы услуг
Маркетинговый	Организация материально-технического обеспечения, транспортно-экспедиционные, торговые-посреднические и производственные услуги совместно с формами предпродажного и послепродажного обслуживания
Правовой	Юридические услуги: охрана, обеспечение безопасности, проведение корпоративной разведки и организация контрразведки, а также услуги по разрешению конфликтов
Финансов	Банковские, страховые, трастовые, инвестиционные и некоторые другие отраслевые комплексы услуг
Логистический	Организация материально-технического обеспечения, транспортно- экспедиционные, торговые-посреднические и производственные услуги совместно с формами предпродажного и послепродажного обслуживания
Управленческий (консалтинг)	Консультирование по вопросам управления персоналом, финансами, производством; формой и содержанием внутренних и внешних организационных и экономических отношений; стратегического развития организации и др.

Наблюдения показывают, что сегодня многие российские предприятия готовы передать маркетинг, логистику, подбор и оценку кадров внешнему подрядчику-аутсорсеру, но предложений, особенно для малого и среднего бизнеса регионов, почти нет. В этой связи особенно полезно будет для малого и среднего бизнеса (МСБ) сеть сервисных предприятий деловых услуг. Сотрудничество с интегрированным подрядчиком принесет МСБ значительные экономические выгоды за счет общей экономии на управленческих затратах, облегчит отношения клиента с исполнителем заказа и претензионную работу благодаря наличию единого Центра, который будет способствовать выстраиванию долгосрочных доверительных отношений, интегрирующих усилия различных субъектов сферы деловых услуг.

На фоне динамичного развития российского рынка деловых услуг сегмент интеллектуальных услуг является до сих пор достаточно неразвитым и представлен в основном юридическими, информационными и аудиторскими услугами, в то время как предприятиям малого и среднего бизнеса чаще требуется комплексная консалтинговая услуга.

Следует подвергнуть обоснованной критике существующее в зарубежной науке определение деловой интеллектуальной услуги как «профессиональной» деятельности, так как консультантам чаще приходится решать многофункциональные, а следовательно, межпрофессиональные проблемы.

В отсутствие крупных инвестиций в малый и средний бизнес управленческий консалтинг

может стать нематериальным ресурсом, менее затратным, а следовательно, и более эффективным для стратегического развития этих хозяйствующих субъектов. Безусловно, развитие управленческого консультирования помогает малым и средним предприятиям преодолевать кризисы, выживать и сохранять рабочие места. Сама же консалтинговая деятельность также создает дополнительные рабочие места и дает возможность коммерческого приложения интеллектуального труда, повышения доходов, а значит, и качества жизни части населения в лице консультантов.

Развитие малого и среднего бизнеса, тем более важно для таких городов, как город Тольятти, экономика которого во многом определяется деятельностью главного градообразующего предприятия ОАО «АВТОВАЗ». Если говорить о масштабах нашей с страны, то наметившийся в 2013 году экономический спад можно преодолеть бурным развитием малого и среднего бизнеса.

Как справедливо отмечают специалисты, главной отличительной особенностью современного этапа мирового развития является рост доли невещественного продукта – услуги, в которой доминантное значение занимает такая услуга, как производство знаний. Собственный опыт автора статьи показывает, что в процессе менеджмент-консалтинга субъект, представляющий услуги, может не только решать заявленную проблему, но и добавлять управляющими фирмами новые знания, навыки, способности для самостоятельного решения будущих проблем. Сам же консалтинг постоянно получает новую порцию реальных проблем управления, на основе которых ведет подготовку молодых коллег.

В результате изучения зарубежного опыта организации консалтинговых фирм можно проследить их многообразие, которое обусловлено большим разнообразием клиентов и рынков деловых интеллектуальных услуг, применяемых подходов и участвующих в консалтинге личностей.

В современных условиях эффективность системы использования интеллектуального капитала является основой национального благосостояния любой страны. Поэтому особую актуальность в настоящее время приобретает рациональное применение микроэкономикой для принятия организационно-экономических решений имеющегося в стране интеллектуального потенциала и непрерывное его развитие.

В мировой экономике по мере того как интеллектуальные ресурсы превращаются в нематериальные активы, а затем в рыночный продукт, все более возрастает заинтересованность в их эффективности. Однако в России проблемы правового, экономического и организационного обеспечения коммерциализации результатов прикладных научных исследований, распространения передового опыта мало проработаны, не-

смотря на то что наша страна обладает большими возможностями в плане использования накопленного интеллектуального потенциала.

За рубежом важную роль в создании рынка консультационных услуг и стандартов профессионального консультирования сыграли объединения фирм этого профиля и занимающихся данным бизнесом независимых консультантов. Объединения разработали квалификационные требования к своим членам и обязали их соблюдать кодекс деловой этики. Чаще всего такие объединения регистрируются в форме ассоциаций, которые, будучи бесприбыльными организациями, содержатся за счет взносов своих ассоциированных и индивидуальных членов. Членство в ассоциациях необязательно, но престижно, поскольку дает ряд преимуществ (обучение, сертификация, реклама, информационное и маркетинговое обслуживание, высокое качество которых достигается в результате тесного контакта с региональными органами управления). Усиление конкуренции будет приводить, скорее, к образованию стратегических альянсов между консультационными компаниями, а также между этими компаниями и их клиентами [3, с. 9].

В России у местных консультационных фирм по сравнению с зарубежными и даже с консалтинговыми фирмами других городов есть одно неоспоримое преимущество: они всегда рядом со своими клиентами. Предлагаемый нами городской Центр для консультирования малых и средних предприятий будет решать следующие важные вопросы: формирование сети специализированных фирм консультирования; координация и информационное обеспечение их деятельности; поддержание и распространение высоких стандартов качества оказываемых услуг и этических взаимоотношений с клиентами; аттестация и повышение квалификации консультантов всей консалтинговой сети. Осуществляя эту работу, союз консультационных фирм выступает в роли своеобразного арбитра, защищающего интересы общества от непрофессионализма, некомпетентности и дилетантства в оказании соответствующих услуг, определенным образом гарантируя их качество. Немаловажное значение имеет и такая деятельность ассоциации, как выполнение исследований по прогнозированию потребностей в консультационных услугах, разработка рекомендаций по организации и методам консультирования, обучение клиентов эффективному взаимодействию с консультантами.

Известно, что консультанты по вопросам управления могут быть разделены на две группы: универсалы и узкие специалисты. Универсалы осуществляют проблемное консультирование процесса либо проекта. Они обычно занимаются предварительной организационной диагностикой, переговорами с клиентами, планированием и координацией выполнения заданий, выработ-

кой заключений, представлением окончательных предложений клиентам и др. [3, с. 12].

Объектом консультирования для консультанта-универсала выступает первое лицо организации (собственник и руководитель) со всеми его проблемами – кадровыми, организационными, финансовыми, социальными и техническими. Универсалы предлагают методы решения проблем по аналогии с другими компаниями. Они имеют дело с несколькими областями управления и основное внимание уделяют их взаимодействию, координации и интеграции.

Специалисты предлагают услуги в узкоспециализированной консалтинговой деятельности. Они держат себя в курсе всех новинок в конкретной узкой области знаний. При необходимости консультанты-универсалы, проведя предварительную организационную диагностику, могут привлечь для дальнейшей совместной работы консультантов – узких специалистов, входящих в интегрированную консалтинговую сеть города. Специалисты (эксперты, аудиторы, разработчики, консультанты) дают экономические, юридические, организационно-технические консультации, передают клиенту рекомендации по конкретным изменениям, используя такие методы работы, как аудиторские и другие специальные проверки, разработки, документирование, обучение, расчеты.

При этом универсалы выполняют контролирующие и управленческие функции, проводят консультирование по целям организации, организационной структуре, организационной культуре, типу развития организации, лидерству, конфликтам и др. Чаще всего в управленческом консультировании МСБ универсал создает такую ситуацию для персонала организации, при котором тот выявляет свое состояние и, осознав его, вместе с консультантом находит пути решения проблемы. Однако суть не в необходимости привлечения универсалов или специалистов, а в комбинировании их навыков и умений для достижения большего суммарного эффекта, т. е. эффекта синергии.

Продуктом консультационной деятельности является услуга, оказываемая клиенту. Под услугой отдельной личности или организации понимается осуществление деятельности определенного плана, которая является полезной и приемлемой для клиента.

По классификатору Всемирной торговой организации (ВТО) консалтинг рассматривается как сектор деловых непрофессиональных услуг, в то время как юридические и аудиторские услуги относятся по этой классификации к деловым профессиональным услугам.

Деловые услуги – виды деятельности, создающие необходимые условия для качественно и эффективно функционирования обслуживаемых сфер народного хозяйства (материальных

и нематериальных) и способствующие формированию и тесному взаимодействию всех элементов инфраструктурного комплекса.

Как правило, деловые услуги предоставляются по нескольким видам консультаций, одна из которых является доминантной. Следует отметить, что в настоящее время многие консультационные компании оказывают и неконсалтинговые профессиональные услуги – происходит некоторое переплетение консультирования и других видов профессиональных услуг.

Роль деловых услуг в социально-экономическом развитии определяется тем, что эффективное управление создает основу для роста экономического благосостояния и социальной удовлетворенности населения.

Консультационные услуги являются частью деловых услуг, а организационное консультирование – одним из видов консультационных услуг.

Консультационная услуга представляет собой совет, рекомендацию, анализ, оценку, прогноз, справку и т.п. в предметной области интересов (проблем) клиента, т.е. продукт консультационной деятельности, получаемый в процессе взаимодействия субъекта (консультанта) и объекта (клиент/клиентская организация и ее проблемы, задачи, процессы) консультирования.

Термин «консультирование» означает интеллектуальное обслуживание со стороны специалистов по управлению хозяйственным руководством и управленческому персоналу различных организаций в предметной области их интересов – анализе и решении проблем и/или задач их функционирования и развития (в области стратегического планирования, управления хозяйственной и финансовой деятельностью, оптимизации и повышения эффективности деятельности компании), – осуществляемая в форме услуг (проектов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений).

В странах с развитой рыночной экономикой приглашение профессиональных консультантов является свидетельством того, что фирма обладает достаточной деловой культурой, чтобы использовать предлагаемый рынком интеллектуальный капитал в области менеджмента. Причем важным является обстоятельство вовлеченности клиента в работу с консультационной компанией, т.е. в процесс консультирования.

Процесс консультирования представляет собой последовательную серию действий, шагов, организационных событий и мероприятий, которые предпринимает консультант для разрешения проблем, достижения позитивных перемен внутри клиентской организации и/или создания условий, при которых клиент в состоянии сделать это самостоятельно.

Процесс консультирования включает двух партнеров – консультанта и клиента.

Клиент – объект консультирования – оплачивает услуги консультанта на определенных условиях, оговариваемых в заключаемом договоре на оказание консультационных услуг.

Консультант – субъект консультирования – в течение определенного периода времени работает, выполняя работу по совершенствованию деятельности компании-клиента и получая за эту работу вознаграждение, оговоренное в договоре на оказание консультационных услуг.

Под консультантом понимается физическое или юридическое лицо, оказывающее консультационные услуги, как правило, на коммерческой основе. Это специалист в конкретной области, который обладает знаниями, аналитическими и диагностическими навыками, способностью творчески применить их при решении проблем клиента, соблюдающий этические нормы и стандарты профессии.

Под клиентом понимается любое физическое или юридическое лицо, обратившееся за разрешением проблемы к консультанту, предоставившее ему минимально необходимую информацию о сути проблемы и заключившее договор на оказание консалтинговых услуг.

Оказывая консалтинговую услугу организации, подрядчик повышает ее социальную ответственность перед потребителями, партнерами и всем обществом. Благодаря подобному сотрудничеству, консалтинг неизбежно становится направлением повышения интеллектуального уровня производственных и управленческих процессов, а следовательно, и повышения содержательности труда, качества трудовой жизни персонала малых и средних предприятий, и в результате привлечательности самих этих организаций.

Особенность разработки и содержания деловой интеллектуальной услуги заключается в том, что она должна идти параллельно с описанием этапов предоставления услуги, с указанием необходимых условий и временных затрат, т.е. с разработкой технологии обслуживания. В этой связи в процедуре предоставления услуги целесообразно определять требования к минимальной квалификации персонала предприятия-заказчика для освоения и закрепления оказанной деловой интеллектуальной услуги. Далее можно справедливо утверждать, что, пропагандируя целесообразность обращения предприятий к внешнему обслуживанию, а также перевода в аутсорсинг ряда функций по обслуживанию и управлению предприятием, менеджмент-консалтинг способствует развитию многих других направлений бизнес-сервиса для средних и малых предприятий.

Имея дело с нестандартными задачами в области управления малыми и средними предприятиями, консультанты вынуждены разрабатывать новые подходы, методы и приемы для их решения, апробировать их и тем самым делать вклад в

развитие науки «Менеджмент организации» и смежных с ней наук.

Занимаясь управленческим консультированием на протяжении длительного времени, сначала в роли внутреннего консультанта в должности специалиста и руководителя бюро научной организации труда и управления крупного машиностроительного предприятия, а затем в роли внешнего консультанта владельцев и руководителей малых предприятий, автор пришел к выводу, что управленческое консультирование может стать методом широкого использования знаний, умений, опыта, способностей научных работников, преподавателей вузов, бывших руководителей, талантливых и активных выпускников вузов по экономическим и управленческим специальностям на основе взаимного обогащения знаниями и умениями консультантов и их клиентов, что представляет практическую ценность статьи.

Именно для решения вышеназванных задач в ПВГУС кафедрой менеджмента в направлении «Менеджмент» открыт профиль бакалавриата «Управление малым бизнесом», а также профиль магистратуры «Управленческое консультирование». Поскольку самоуправленческое консультирование является сложным видом бизнеса, то было бы целесообразным создать в регионе государственно-частное партнерство «Бизнес-инкубатор по консалтингу».

Необходимо осуществить эффективную мотивацию труда отечественных специалистов по управлению, которые лучше зарубежных знают специфику российской экономики. Способные управленцы представляют «золотой фонд» нации, поэтому важнейшей задачей является формирование в стране института высокопрофессиональных специалистов по управлению, поддержание их высокого социального статуса, создание условий для их удержания в сфере активной деятельности посредством действенных методов мотивации труда, развития ими системы непрерывного образования в области управленческого консультирования.

С целью повышения профессионализма консалтинговым фирмам необходимо на региональном уровне следить за их рейтингом, а анализ рейтинга может дать достаточно сведений для малых и средних предприятий при выборе консультантов.

Речь идет как о формализованном рейтинге, так и о репутации, мнении высших деловых партнеров и конкурентов. Продукт управленческого консультирования. То есть проект, который дают клиенту, неосозан, его трудно измерить и оценить. Мнение консультанта о его реальной ценности обычно не совпадает с точкой зрения клиента. Поэтому, предлагая свои услуги на рынке, консультант фактически продает клиенту только обещания помочь удовлетворить его потребности. При этом сам клиент лишен реаль-

ной возможности оценить предлагаемый товар и вынужден лишь надеяться на получение желаемого результата. В этой связи имеет большую практическую ценность технология обслуживания клиентов, которая представляет во время любого из пяти этапов и пятнадцати действий возможность расторгнуть контракт с консультантами.

Кроме того, предлагается сопровождать консультантом до его полной реализации предложенного ими проекта, что значительно повышает эффективность консалтингового обслуживания.

Таким образом, изучив деловое окружение малых и средних предприятий, их организационно-технические и социально-экономические характеристики, автор синтезировал реальное состояние управления этой сферой бизнеса в Самарской области (г. Тольятти), а также факторы, нарушающие целостность систем управления организаций и их связи с внешней средой.

Одной из основных целей государственной политики в области развития микроэкономики должно стать формирование общенациональной

региональной инфраструктуры, правового обеспечения и совершенствования механизмов практической направленности научных исследований и разработок, эффективность системы использования интеллектуального потенциала. Поскольку консалтинговые услуги могут быть оказаны любому виду бизнеса и по любому его аспекту (экономическому, производственному, коммерческому, управленческому и др.), то консалтинг может стать главным ресурсом в создании и развитии всей сферы делового сервиса, в котором больше всего нуждаются малые и средние предприятия.

Концепция системы управления субъектами консалтинговой деятельности на основе сетевого подхода может стать одним из ключевых инструментов перспективного развития консалтинга.

Именно сетевой подход к развитию консалтинговых услуг, а не укрупнение фирм деловых интеллектуальных услуг позволит обеспечить их развитие на основе повышения качества деятельности конкурирующих субъектов.

Список литературы

1. Гончаров М. И., Лемзиков Г. А. Консалтинг в антикризисном управлении (теория и практика). – М. : Экономика, 2005.
2. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии. – СПб. : Питер, 2007.
3. Лапыгин Ю. Н. Основы управленческого консультирования. – М. : Академический проект, 2006.
4. Ткалич А. И. Консалтинговый сервис : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2009.

G. M. Kulapina*

**Kulapina Galina, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
Kulapina-tolgas@yandex.ru*

O. V. Markova*

**Markova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
markovaolga@yandex.ru*

NETWORK APPROACH TO CONSULTING DEVELOPMENT IN THE REGION

Keywords: business services, consulting, intellectual potential, association of consultants, consultants-generalists, consultants-specialists, network approach to consulting.

The article describes briefly the essence of business services, their classification and the increasing demand for such services. Particular attention is paid to consulting as intellectual service. The authors prove the necessity of integrating various actions of providing consulting services to small and medium businesses for their development at the city and regional level.

© Кулапина Г. М., Маркова О. В., 2013

УДК 338.465.2

А. В. Морякова***Морякова Анастасия Владимировна, кандидат экономических наук**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eio@tolgas.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

Ключевые слова: ресурсы, ресурсное обеспечение, организация ресурсного обеспечения, сфера сервиса.

Представлены содержание и этапы организации ресурсного обеспечения предприятий сферы сервиса, разработаны показатели и алгоритм оценки организации ресурсного обеспечения предприятий сферы сервиса.

Ресурсное обеспечение предприятий сферы сервиса – это комплексный процесс мобилизации, накопления и эффективного распределения ресурсов, а также осуществления планирования, контроля, мониторинга и иных процедур, направленных на рациональное использование ресурсов и снижение риска в деятельности предприятия.

Механизм организации ресурсного обеспечения представляет собой систему институциональных элементов, необходимую для распределения и перераспределения ресурсов между предприятиями сферы сервиса и их структурными подразделениями, а также трансформации ресурсов из одной формы в другую.

Организация ресурсного обеспечения осуществляется в три этапа:

- первый этап: образование совокупных затрат, связанных с формированием источников образования ресурсов;

- второй этап: трансформация ресурсов в товары и услуги;

- третий этап: образование совокупных затрат, связанных с возобновлением ресурсов на расширенной основе, что обусловлено реализацией товаров потребителям.

Ресурсное обеспечение деятельности предприятия превращает цель в результаты и носит системный характер. Система служит для взаимосвязи основных организационных процессов в обеспечении потребностей в ресурсах, их сбалансированном распределении с целью использования, развития и накопления для расширенного воспроизводства капитала.

Оценка организации ресурсного обеспечения предприятия предусматривает исследование уровня соблюдения принципов, выполнения задач, учета факторов, реализации условий организации ресурсного обеспечения предприятия сферы сервиса (рис. 1).

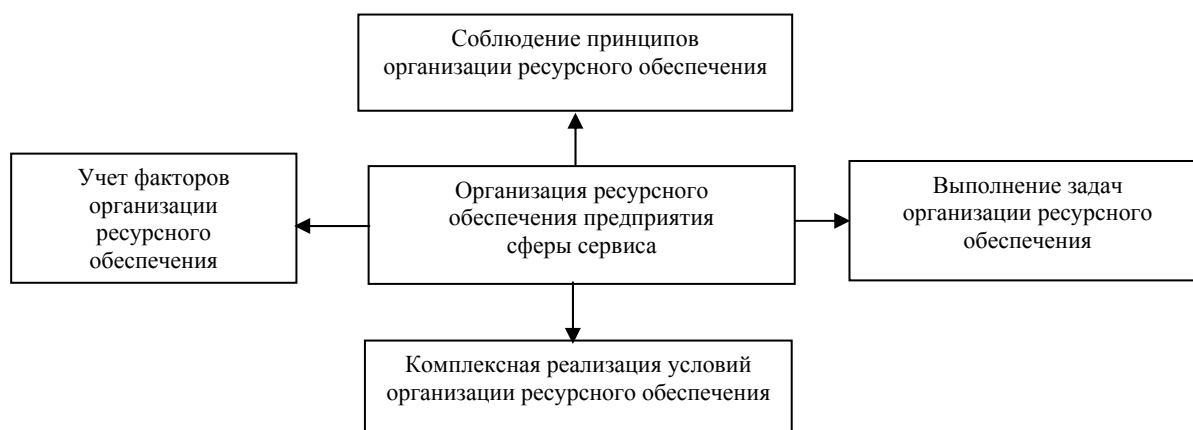


Рис. 1. Система показателей оценки организации ресурсного обеспечения предприятия сферы сервиса

Алгоритм расчета показателей оценки организации ресурсного обеспечения предприятия сферы сервиса представлен в табл. 1. Оценку предлагается осуществлять на основании пятибалльной вербально-числовой шкалы, согласно которой 1 балл – низкий уровень исследуемого показателя, 5 баллов – максимально возможный уровень исследуемого показателя.

Полученные данные с целью повышения наглядности сравнения результатов анализа организации ресурсного обеспечения предприятий сферы сервиса следует сгруппировать в сводную таблицу расчетных оценок по элементам, блокам и их интегральным значениям (табл. 2).

Таблица 1

**Бланк и алгоритм расчета показателей оценки организации ресурсного обеспечения
предприятия сферы сервиса**

Показатель	Шкала оценок	Оценки экспертов				Средняя оценка	Вес показателя
		3	4	5	6		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Соблюдение принципов организации ресурсного обеспечения							
1.1. Альтернативность	1-5 баллов	3	4	4	5	4,00	0,12
1.2. Обоснованность	1-5 баллов	4	3	4	4	3,75	0,15
1.3. Соответствие стратегии, целям	1-5 баллов	3	4	4	4	3,75	0,14
1.4. Сравнение с конкурентами	1-5 баллов	3	4	4	4	3,75	0,16
1.5. Прирост рыночных возможностей	1-5 баллов	3	4	4	4	3,75	0,14
1.6. Измеримость ресурсов	1-5 баллов	4	4	4	3	3,75	0,13
1.7. Производительность ресурсов	1-5 баллов	4	4	5	4	4,50	0,16
							1,00
2. Учет факторов организации ресурсного обеспечения							
2.1. Характер внешней среды	1-5 баллов	4	4	5	4	4,25	0,16
2.2. Цели и стратегии	1-5 баллов	4	4	4	5	4,25	0,14
2.3. Отраслевые особенности	1-5 баллов	4	3	4	4	3,75	0,12
2.4. Товарное предложение	1-5 баллов	4	4	3	4	3,75	0,15
2.5. Вид и масштаб деятельности	1-5 баллов	4	4	3	3	3,50	0,13
2.6. Позиции на потребительских рынках и рынках ресурсов	1-5 баллов	3	3	4	3	3,25	0,14
2.7. Система организации и управления бизнесом	1-5 баллов	4	3	4	5	4,00	0,16
							1,00
3. Выполнение задач организации ресурсного обеспечения							
3.1. Результативность	1-5 баллов	3	4	4	4	3,75	0,50
3.2. Эффективность	1-5 баллов	4	4	4	4	4,00	0,50
							1,00
4. Комплексная реализация условий организации ресурсного обеспечения							
4.1. Доступность ресурсов	1-5 баллов	3	4	4	3	3,50	0,15
4.2. Достаточность ресурсов	1-5 баллов	4	4	3	4	3,75	0,20
4.3. Качество ресурсов	1-5 баллов	4	4	5	4	4,25	0,30
4.4. Рациональность привлечения и использования	1-5 баллов	4	4	3	4	3,75	0,15
4.5. Защита преимуществ в ресурсах	1-5 баллов	3	3	4	3	3,25	0,20
							1,00

Таблица 2

**Сводная таблица расчета оценок по элементам, блокам и интегральным значениям организации
ресурсного обеспечения предприятия сферы сервиса**

Показатель	Средняя оценка показателя	Вес показателя	Оценка блока	Вес блока в интегральной оценке	Интегральная оценка
1	2	3	4	5	6
1. Соблюдение принципов организации ресурсного обеспечения			Состояние подсистемы соблюдения принципов организации ресурсного обеспечения 3,91	0,29	Интегральная оценка организации ресурсного обеспечения 1,13
1.1.	4,00	0,12			
1.2.	3,75	0,15			
1.3.	3,75	0,14			
1.4.	3,75	0,16			
1.5.	3,75	0,14			
1.6.	3,75	0,13			
1.7.	4,50	0,16			
2. Учет факторов организации ресурсного обеспечения			Состояние подсистемы учета факторов организации ресурсного обеспечения 3,85	0,26	Интегральная оценка организации ресурсного обеспечения 1,00
2.1.	4,25	0,16			
2.2.	4,25	0,14			
2.3.	3,75	0,12			
2.4.	3,75	0,15			
2.5.	3,50	0,13			
2.6.	3,25	0,14			
2.7.	4,00	0,16			
3. Выполнение задач организации ресурсного обеспечения			Состояние подсистемы выполнения задач организации ресурсного обеспечения 3,88	0,20	Интегральная оценка организации ресурсного обеспечения 0,78
3.1.	3,75	0,50			
3.2.	4,00	0,50			

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6
4. Комплексная реализация условий организации ресурсного обеспечения			Состояние подсистемы комплексной реализации условий организации ресурсного обеспечения		Интегральная оценка организации ресурсного обеспечения
4.1.	3,75	0,15			
4.2.	4,00	0,20			
4.3.	4,25	0,30			
4.4.	3,75	0,15			
4.5.	3,25	0,20			
			3,85	0,25	0,96
				1,00	

В сумме четыре блока включают 21 частный и один интегральный показатель. Информационную базу предлагаемого варианта оценки организации ресурсного обеспечения составляют данные экспертных опросов внешних консультантов, специалистов предприятия, а также методические материалы.

Наименьшие результаты блочной оценки организации ресурсного обеспечения предприятия сферы сервиса свидетельствуют о необходимости развития идентифицированных элемен-

тов подсистем и разработки соответствующих мероприятий.

При этом следует иметь в виду, что для целенаправленной работы с ресурсами и организации ресурсного обеспечения предприятия сферы сервиса необходимо комплексное управление ресурсами, которое включает в себя мониторинг внешней среды, маркетинг внешних рынков, планирование ресурсов, формирование информации по ресурсам.

Список литературы

1. Павленков М. Н., Парамонов А. В. Ресурсное обеспечение предприятия: интегрированная модель контроллинга // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3.

*A. V. Moryakova**

**Moryakova Anastasia, PhD in Economics*

Volga Region State University of Service, Togliatti

kaf_eio@tolgas.ru

PROVIDING RESOURCES FOR THE COMPANIES OF SERVICE SPHERE: ASSESSMENT METHODOLOGY

Keywords: resources, resource provision, organization of resource provision, service sphere.

The article presents the content and organization stages of resource provision for service companies. The author has developed indicators and evaluation algorithm for organization of resource provision for service companies.

© Морякова А. В., 2013

УДК 332.8

Е. И. Николаева*

**Николаева Елена Ирфановна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

helenniko@yandex.ru

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ ТРАКТОВКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ

Ключевые слова: деловая активность, продуктивность, экономический потенциал, эффективность, результативность.

На основе исследования взаимосвязи понятий деловой активности, эффективности и результативности предприятия попытка разработки концептуальной теоретической основы трактовки результативности деятельности предприятий ЖКХ.

Развитие рыночных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной политики по повышению результативности деятельности. Происходящая в последние десятилетия рыночная реформа сопровождается сменой приоритетов в формировании оценки результативности деятельности субъектов системы управления жилищно-коммунальным хозяйством. В этой связи возрастает научный интерес к созданию целостного методологического обоснования исследовательской парадигмы, позволяющей раскрыть и формализовать систему качественных и количественных характеристик результатов хозяйственных отношений экономических субъектов ЖКХ, направленных на наращивание рыночной стоимости капитала; выявить факторы и условия развития, определяющие качественный уровень субъектно-объектных связей, проявляющихся во взаимодействии на макро-, мезо- и микроуровне национального хозяйства.

Особую значимость в условиях реализации государственных концепций реформирования рыночных отношений совершенствования структуры жилищно-коммунального хозяйства, выполнения национальных проектов приобретает результативность деятельности на уровне иерархии конкретной организации. Качественное обновление экономики ЖКХ может произойти только при обеспечении эффективного функционирования предпринимательских структур, которые за годы рыночного реформирования в значительной степени разрушили свой организационный и производственный потенциал.

В теоретических и эмпирических исследованиях результативности предприятий можно выделить несколько сформировавшихся ключевых направлений:

1) развитие теоретических подходов к оценке результативности организации: теории фир-

мы, теории рыночной стоимости фирмы, теории организационного поведения;

2) поиск моделей формирования результативности предприятий и показателей ее оценки, в том числе на основе выделения факторов прибыльности или стоимости компании;

3) исследования в области результативности мероприятий в рамках программы реформирования;

4) развитие теории партнерских отношений и появление новых подходов к оценке результативности.

В рамках этих подходов разработаны различные показатели. Однако проблемы их интеграции в систему оценки результативности бизнеса заключаются в следующем:

1) показатели, используемые для оценки результативности управленческих функций, не связаны с финансовыми результатами предприятий;

2) применяемые показатели чаще всего отражают лишь функциональные процессы;

3) большинство показателей ориентировано на краткосрочный период и не отражает прирост стоимости за счет потребителей, а также инвестиции, вызвавшие этот прирост;

4) отсутствуют адекватные измерители оценки эффективности инвестиций, имеющих стратегические последствия или результаты которых нематериальны, неосвязаемы;

5) не учитывается влияние управленческих решений на такие переменные, как уровень инновационности, потребности в работающем капитале;

6) отсутствует интеграция между стратегическим и операционным уровнем;

7) имеется большое количество несогласованных между собой показателей, которыми трудно управлять.

Решение части указанных проблем представляется предметом дальнейших исследований. Однако построение универсальной теории и моделей формирования результативности достаточно проблематично в силу наличия множественности и разнородности как факторов резуль-

тативности, так и собственно самих результатов. Любая концептуальная модель подлежит также контекстуализации, учету специфических особенностей организации и рынка.

Исследовательское поле проблем результативности чрезвычайно богато различными понятиями и определениями, разной трактовкой одних и тех же терминов, а также попытками установить их внутренние взаимосвязи. На это многообразие накладывается еще и многообразие переводов основных терминов. Следует отметить, что осознание целостности восприятия научно-практической проблемы является ключом к пониманию ее содержания, задач и механизмов решений. В условиях возрастающей сложности системного восприятия объектов и процессов, происходящих внутри организации и за ее пределами, в целях преодоления фрагментарности исследования необходимо объединение понятий проблематики в единую динамичную конструкцию с присущей объективной незавершенностью, обусловленной непрерывностью развития научного мышления.

Достаточно часто понятие «результативность» отождествляется с понятием «эффективность», что обусловлено дуалистическим подходом к переводу, а также тем, что в общем представлении эффективность в переводе с латинского «effectus» означает действенный, результативный, производительный. Обзор экономической литературы по определению результативности и эффективности показал, что в настоящее время отсутствует однозначное толкование данных понятий.

П. Друкер [3] считает, что результативность является следствием того, что «делаются нужные и правильные вещи», а эффективность – следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи». Результативность, по его мнению, является следствием определенных процессов, выполнения функций, задач, достижения целей, а эффективность – следствие правильности таких действий.

В стандарте ISO 9000: 2000 понятия «результативность» и «эффективность» раскрыты следующим образом: результативность – степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов; эффективность – соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин под результативностью понимают величину, которая характеризует степень деловой активности [6].

В. В. Ковалев представляет результативность как величину, которая отображает прибыльность, динамичность, выполнение целей, эффективность использования экономического потенциала, положения на рынке ценных бумаг [5].

А. В. Сериков рассматривает результативность как комплексный показатель бизнес-процесса, который характеризуется такими свой-

ствами, как результативность, ресурсоемкость и оперативность, подразумевая под результативностью способность процесса давать нужный результат.

М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури [4] представляют результативность более полной характеристикой предприятия, характеризующей не только экономичность, но и взаимоотношение с внешней средой. Результативность они определяют не только как соотношение между объемом и затратами, но и как категорию, которая предусматривает учет дополнительных параметров – выполнение обязательств, адаптивность и развитие, то есть более полноценно характеризует деятельность предприятия.

Однако то, что М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури вкладывают в понятие результативность, Э. Дж. Долан [1] разделяет на два понятия: результативность и эффективность. Под результативностью им понимается достижение поставленных целей с наименьшими издержками и ошибками, под эффективностью – выбор верных целей, на которых фокусируется вся энергия предприятия. При этом Э. Дж. Долан считает, что результативность без эффективности может привести к банкротству предприятия, так как любая деятельность имеет результат, который необязательно должен быть положительным.

Как следует из приведенных определений, «результативность» и «эффективность» не являются тождественными явлениями, они взаимодополняемы. Необходимо разграничивать эти категории и понимать, что результативность дает возможность четко установить главные и второстепенные цели, а также стратегию функционирования предприятия на основе анализа показателей эффективности, а эффективность характеризует взаимосвязь между затраченными ресурсами и достигнутыми результатами.

Таким образом, к основным понятиям, формирующим систему результативности деятельности предприятий, можно отнести: деловую активность, продуктивность, экономичность и эффективность (рис. 1).

Термин «деловая активность» начал использоваться в отечественной учетно-аналитической литературе сравнительно недавно – в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов, которые на сегодняшний день рассматриваются с трех позиций: индивидуума; предприятия (микроуровень); страны (макроуровень).

На уровне предприятия деловая активность чаще всего рассматривается как результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства [5]. Такое определение практически смыкает понятие деловой активности и эффективности работы.

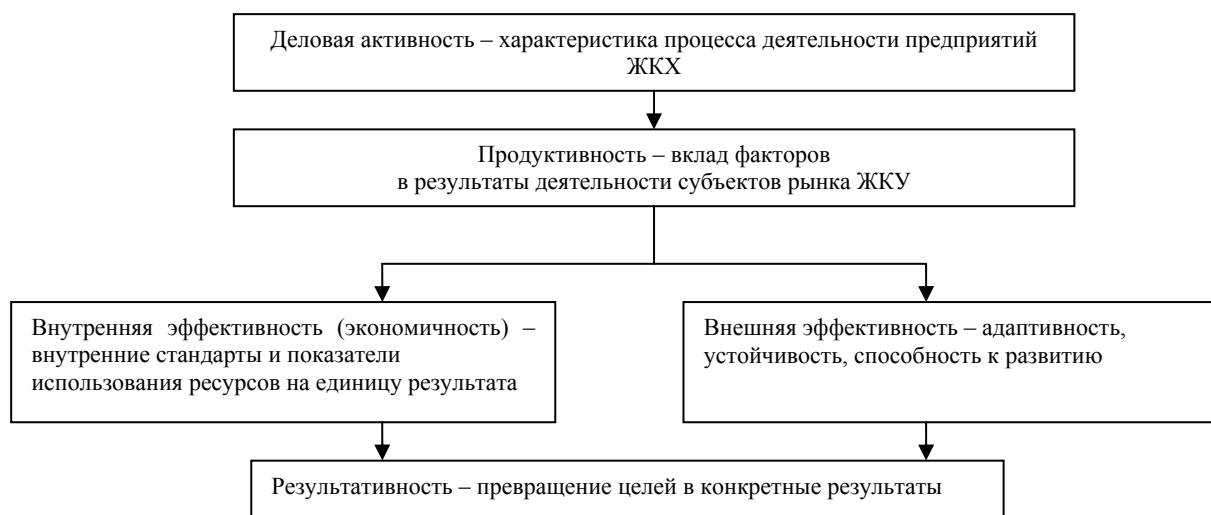


Рис. 1. Основные понятия, формирующие систему результативности ЖКХ

С позиции социологов деловая активность определяется совокупностью действий, способствующих экономическому росту предприятий на основе согласованного развития ее составляющих в гармонии с внешней средой. В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение предприятия на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия; в этом случае словосочетание «деловая активность» представляет собой, возможно, не вполне удачный перевод англоязычного термина «businessactivity», как раз и характеризующего соответствующую группу коэффициентов из системы показателей.

При всем многообразии определений деловой активности можно выделить два основных подхода. Одни авторы считают, что деловая активность – это комплекс мер, направленных на расширение доли рынка и увеличение объемов продаж. Другие рассматривают деловую активность как оценочный параметр (индикатор) результативности (эффективности) работы предприятия в целом.

Более обоснованным представляется понимание деловой активности как непосредственной характеристики процесса деятельности предприятия, в результате активности которой проявляется эффективность работы предприятия. Тем самым между данными понятиями существует причинно-следственная связь, и именно деловая активность является причиной, а следствием выступает эффективность работы предприятия. Деловая активность раскрывает внутренний потенциал предприятия, его внутренние возможности, при этом она во многом зависит от внешних факторов, непосредственного окружения предприятия, а также от макросреды. Поэтому деловую

активность необходимо рассматривать с двух сторон: с точки зрения решения стратегических задач организации и с точки зрения текущей производственно-хозяйственной деятельности. В первом случае деловая активность означает весь комплекс управленческих технологий, направленных на продвижение предприятия на товарных и финансовых рынках. Во втором этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия, ориентированная на повышение эффективности и конкурентоспособности. Для каждого случая содержание деловой активности будет отличаться, но не противоречить друг другу. Это объясняется необходимостью согласования текущих и стратегических целей предприятия в определенной иерархии их достижения.

Таким образом, для предприятий ЖКХ деловую активность можно определить как деятельность всех функциональных подразделений, направленную в целом на повышение эффективности и результативности работы, укрепление конкурентоспособности предприятия, проявляющейся в продуктивности, динамичности развития предприятия, достижении им поставленных целей, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своих услуг.

Данное определение позволяет отразить взаимодействие и субординацию таких важных понятий, как деловая активность, продуктивность, эффективность, конкурентоспособность и результативность. Деловая активность является основой для эффективной деятельности предприятия, а следовательно, эффективность работы способствует повышению результативности и укреплению конкурентоспособности предприятия.

Продуктивность в предложенной системе отражает связи между элементами входа и выхода, а также процесс трансформации, путем кото-

рого связываются входы и выходы. Подходы, основанные на продуктивности, акцентируют внимание на вкладе в конечные результаты тех или иных факторов (ресурсов, функций, компетенций, активов). Продуктивность обычно рассматривается в диалектике двух измерений: экономичность (внутренняя эффективность) и внешняя эффективность.

С позиции теории ресурсной зависимости экономичность является мерой оценки использования ресурсов предприятия, определяющейся отношением результатов к вызвавшим этот результат затратам. Данная категория характеризует эффективность использования тех или иных видов ресурсов или их совокупности. К показателям внутренней эффективности использования традиционных видов ресурсов обычно относят показатели фондоотдачи, производительности труда, материалоотдачи и др. В качестве обобщающих показателей экономической эффективности принято рассматривать прибыль, добавленную стоимость, рентабельность в ее различных видах и др.

Подходы к оценке внешней эффективности достаточно многочисленны. В жилищно-коммунальном хозяйстве внешняя эффективность может оцениваться относительно выполнения стратегических целей и положения предприятия на рынке жилищных и коммунальных услуг; удовлетворения требованиям различных групп и организаций, которые связаны с его деятельностью; финансовых источников и величины стоимости; или более узко, с позиции маркетингового подхода – как повышение удовлетворенности и лояльности потребителей. Понятие «эффективность» западными исследователями чаще всего рассматривается как внешний стандарт, отражающий, насколько организация отвечает запросам внешней среды, адаптивна, устойчива, способна к развитию.

В исследованиях взаимосвязи «экономичность – эффективность» также имеется несколько подходов. С позиции ресурсной теории в жилищно-коммунальном хозяйстве эти понятия могут рассматриваться независимо. Действительно, многие функции и процессы в ЖКХ подчинены достаточно жестким внутренним регламентам и нормам. Но поскольку в условиях реформирования основной акцент перемещается на интегрирование рыночных субъектов в систему производства и потребления, он оперирует как внешней, так и внутренней эффективностью. В ряде работ описывается непрямая взаимосвязь данных категорий, в которой эффективность ЖКХ зависит от экономичности использования ресурсов. Некоторые исследователи предлагают вначале добиваться внешней эффективности и затем искать возможности обеспечения внешней эффективности наиболее экономичным путем. И наконец, «экономичность – эффективность» рассмат-

ривается как диалектическая пара, которая выступает результатом деятельности системы с двумя различными процессами создания ценности – ценности обмена и ценности потребления.

В целом внутренняя эффективность, связанная в большей степени с производительностью, в определенном отношении противоречит внешней эффективности, которая направлена на развитие организации. Внутренняя эффективность, как правило, достигается за счет мероприятий, имеющих краткосрочный характер. Внешняя эффективность отражает реализацию стратегии и получение долгосрочных результатов. В экономической литературе приводится достаточное количество примеров из практики, когда стремление к экономичности приводит к ослаблению возможностей организации гибко реагировать на изменение нужд и потребностей потребителей и к существенному снижению ее адаптивности.

Результативность в самом общем виде означает выполнение планов, целей, превращение их в конкретные результаты, которые сравниваются с определенными стандартами, нормами и/или заранее определенными значениями тех или иных показателей результата.

Целевая концепция предприятий ЖКХ объединяет и устанавливает взаимосвязи между их экономическими целями, которые подразделяются на цели материальные и формальные. Формальные экономические (результативные) цели, к числу которых в первую очередь относятся прибыль и рентабельность, являются выражением заданного экономического эффекта и заданной экономической эффективности. Материальные экономические цели предприятия подразделяются на цели производственные, отражающие проблемы основной (операционной) деятельности, и цели финансовые, обусловленные финансовой и инвестиционной сферами деятельности предприятия. При этом под производственными целями следует понимать задачи, возникающие во всех звеньях цепочки ценности, включая сферы снабжения, логистики, производства, сбыта и т. д. К числу производственных целей принадлежат, например, задачи достижения определенного объема производства и сбыта, обеспечения требуемой структуры производства и сбыта, обеспечение качества продукции и др. К числу финансовых целей относятся достижение определенной финансовой структуры, платежеспособность и т. п.

Результативность в первую очередь связана с разработкой системы показателей и оценкой их выполнения (например, сбалансированной системой показателей, ключевыми показателями результативности, панелями индикаторов, частными показателями использования ресурсов или выполнения процессов). С точки зрения расположения событий во времени понятие результативности отражает следующую последователь-

ность: формирование целевых установок (показателей) – осуществление затрат и протекание процессов – получение результатов – оценка результатов. Таким образом, результативность представляет собой некоторое логическое завершение очередного цикла деятельности или отдельного мероприятия.

Системное представление результативности деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства опирается на взаимосвязь уровней управленческих компетенций различных субъектов бизнеса, что позволяет выделить три уровня результативности:

- микрорезультативность – детализированное представление показателей уровня соответствия тех или иных оценочных характеристик результативности ожиданиям внутренних субъектов (персонала, руководства) предприятия с целью предотвращения негативного воздействия различных факторов внутренней и внешней среды на достижение поставленных бизнес-целей;
- мезорезультативность – системное представление внутренних субъектов (подразделений) о достигнутом и прогнозируемом уровне развития предприятия;
- макрорезультативность – обобщенное представление внешних субъектов о достигнутом уровне развития предприятия, а также о его перспективах, необходимое для принятия оптимальных управленческих решений.

Данная конструкция позволяет рассматривать результативность деятельности предприятий ЖКХ в условиях реформирования как уровень качества бизнеса, субъективно оцениваемый различными его участниками на основе интерпретации доступного объема информации. Основные управляющие воздействия на деятельность предприятий ЖКХ оказывают три основные группы субъектов, заинтересованные в его результативности:

- государство, которое регулирует в законодательных рамках деятельность субъектов ЖКХ, принимая на себя императивные и разрешительные функции;
- собственники и инвесторы, которые доверяют предприятию капитал и получают за это часть его дохода;
- руководители, которые управляют ресурсами для создания экономических выгод предприятию.

Каждый из перечисленных субъектов прежде всего преследует свои интересы, вследствие чего существует определенная неоднозначность в оценке результативности деятельности конкретного предприятия. Вместе с тем их объединяет общий интерес – рост эффективности деятельности предприятия в целом, для оценки которого необходимо формирование целостной системы критериев и показателей.

Высокий уровень результативности достигается благодаря высокому качеству управления, которое можно оценить в самом концентрированном виде по степени удовлетворения финансовых ожиданий собственников и потенциальных инвесторов с позиции наращивания рыночной стоимости. На максимизацию рыночной стоимости непосредственное влияние оказывает операционная, инвестиционная, финансовая деятельность.

Рассмотренные понятия, формирующие систему результативности предприятий ЖКХ, создают концептуальную основу для перехода в более практическую плоскость – плоскость управления результативностью предприятия, т. е. область формирования моделей управления результатами деятельности. Следуя логике результативности «факторы – действия – результаты действий – финансовые результаты – результаты бизнеса», а также необходимости рассмотрения ее в двух измерениях («экономичность – эффективность»), можно перейти к формированию операционных моделей оценки результативности предприятий ЖКХ.

Среди рассмотренных подходов наиболее точно данную логику отражает система оценки результативности, в которой деятельность представляется как процесс, включающий следующие этапы:

- формирование источников преимущества (ресурсы и возможности) предприятия;
- формирование позиционных преимуществ, отражающих реализуемую стратегию предприятия в плане предоставляемой потребителям ценности с учетом расходов, которые несет предприятие;
- формирование результатов деятельности на рынке, которые представляют собой реакцию потребителей и конкурентов на реализацию позиционных преимуществ предприятия;
- формирование результатов финансовой деятельности, т. е. расходов и доходов предприятия на достигнутом уровне деятельности.

Эта модель согласуется с представленными ранее тремя уровнями результативности: здесь также возможен акцент на производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Дополнительно она содержит динамическую компоненту и возможность оценки адаптивности, экономичности, эффективности и конкурентоспособности.

Для формирования системы качественных и количественных показателей оценки результативности деятельности предприятия ЖКХ можно предложить следующий алгоритм:

1. Анализ выполнения бизнес-плана и оценка динамики агрегированных параметров развития предприятия в целом.
2. Анализ выполнения бизнес-плана по основным показателям, выявление и количественная

оценка отклонений достигнутых показателей по видам деятельности и центрам ответственности: затратнообразующим, доходообразующим, прибылеобразующим, инвестиционно-развивающимся.

3. Оценка темпов роста наращивания масштабов деятельности:

3.1. оценка обоснованности темпов роста капитала, объема реализации и прибыли;

3.2. оценка устойчивости экономического роста;

3.3. оценка эффективности использования ресурсного потенциала.

4. Оценка показателей рыночной устойчивости финансового положения предприятия.

Таким образом, разработка концептуальной теоретической основы трактовки результативности деятельности, обуславливающей приращение ценности самого экономического субъекта, открывает возможности для решения целого ряда практических проблем, непосредственно определяющих устойчивое социально-экономическое развитие жилищно-коммунального хозяйства.

Список литературы

1. Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ. – М., 2005.
2. Долан Э. Дж. Экономикс : англо-русский словарь-справочник : пер. с англ. / Э. Дж. Долан, Б. И. Доминенко. – М. : Лазурь, 1994. – 544 с.
3. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 199 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. О. И. Медведь. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 664 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : ТК Велби, Проспект, 2007. – 1024 с.
6. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА, 2000. – 208 с.

E. I. Nikolaeva*

**Nikolaeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
helenniko@yandex.ru*

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL THEORETICAL BASIS FOR ASSESSING ACTIVITIES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Keywords: business activity, productivity, economic potential, effectiveness, efficiency.

Based on the studies of connections between the concepts of business activity, efficiency and effectiveness, the author makes an attempt to develop conceptual theoretical basis for assessing the effectiveness of activities of housing and communal services.

© Николаева Е. И., 2013

УДК 378.018.4

А. А. Нечитайло*

**Нечитайло Александр Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара*

ip.ssau@mail.ru

Н. В. Прядильникова*

**Прядильникова Наталья Викторовна, кандидат филологических наук, доцент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара*

ip.ssau@mail.ru

А. Е. Козлова*

**Козлова Анна Евгеньевна, ведущий экономист Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара*

ip.ssau@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА

Ключевые слова: бюджет, вуз, контроль деятельность учреждения, контроллинг, организационная структура, франчайзинг, экономическая деятельность.

Рассмотрено применение метода контроллинга для повышения экономической эффективности вузовского франчайзинга, специфика его организации и применения. Отмечены особенности управленческого учета, аудита, программно-целевого планирования в организационной структуре контроллинга вузов-франчайзеров. Рассмотрены основные задачи и постулаты современной философии контроллинга применительно к системе вузовского франчайзинга.

Успешное функционирование франчайзинговых организаций в значительной мере определяется тем, насколько эффективной является система управления ими. Формирование организационной структуры управления франчайзингом и ее эффективность во многом определяются уровнем развития рыночных отношений, степенью конкуренции, появлением новых видов продукции и услуг и некоторыми другими факторами. Все это обуславливает необходимость прогнозирования и оперативного реагирования на происходящие изменения для достижения запланированных результатов. Система управления решает задачи через реализацию следующих основных функций: планирования, контроля, регулирования организации финансово-хозяйственной деятельности предприятия или вуза в целом [1].

При организации управления предполагается, что франчайзинг как единая взаимосвязанная система нуждается в непрерывном регулировании и контроле. При этом особое внимание должно уделяться структуре системы управления, а также подбору и комплектованию штата руководящего звена франчайзинга.

Опыт зарубежных образовательных франчайзинговых систем убедительно показывает, что наибольшего успеха достигают те вузы, которые решали правильно проблемы управления и

организационной структуры на первоначальных стадиях развития франчайзинга.

Типовая организационная структура любого учебного заведения от средней школы до университета известна и определена в основном вышестоящими организациями. Следовательно, для вузовского франчайзинга основными проблемами в сфере управления являются организационно-экономические взаимосвязи, распределение обязанностей и методы финансового учета и контроля.

Опыт работы ведущих вузов показывает, что для этого необходимо уметь строить правильную стратегию своего развития. Именно это позволит сформулировать концепцию экономической деятельности вуза (при определенных ограничениях) как основу действий, направленную на повышение его конкурентоспособности, и сделает вуз прибыльным. Ведь каждый университет является целеустремленной системой, и способность достигать поставленных целей определяется эффективностью работы всех составляющих как единого целого. Если цели не достигаются с требуемым эффектом, значит система управления вузом неэффективна.

Как показывает опыт ведущих зарубежных стран, одной из наиболее перспективных систем управления вузом вообще и вузом-франчайзером в частности является система контроллинга. В

последние годы контроллинг [2], который трактуется как управленческий учет, контроль, аудит, программно-целевое планирование, но вовсе не исчерпывается ими, активно внедряется в практику отечественного бизнеса

Актуализированное определение контроллинга дает энциклопедический словарь экономики и права: «это система постоянной оценки всех сторон деятельности предприятия, руководителей, сотрудников, подразделений с точки зрения качества и своевременного выполнения стратегических задач, выявления отклонений и принятия незамедлительных действий, чтобы намеченные цели были достигнуты при любых изменениях финансово-хозяйственной ситуации» [3].

Развитию контроллинга в большой мере способствовал Controllars Institute of America, возникший в 1931 году под влиянием экономического кризиса в качестве профессионального объединения контроллеров. В 1962 году эта организация была переименована в Financial Executive Institute – Финансово-административный институт (FEI), который, продолжая совершенствовать систему контроллинга, постоянно обобщает теоретические аспекты и систематизирует задачи контроллинга. Эта работа является актуальной и важной для построения верной стратегии развития любого бизнеса. Она направлена как на корректировку последствий уже свершившихся фактов, так и, как было отмечено выше, на диагностику организационно-производственных процессов для предотвращения возможных нежелательных эксцессов в будущем.

Контроллинг вообще, и в частности при его использовании в образовательном франчайзинге, призван реализовывать следующие функции:

1. *Планирование.* Разработка, координация и осуществление финансовых планов в рамках менеджмента и контроля финансово-хозяйственной деятельности. Учитываются планы прибыли, инвестиции и финансирования, планы сбыта, бюджеты накладных и нормативы расходов.

2. *Составление, анализ и интерпретация отчетов.* Определение принципов балансовой политики и бухгалтерского учета, координации процессов, а также подготовки и обработки необходимых данных для специальных отчетов и комментариев к ним для различных управленческих и контролируемых звеньев. Сравнение плановых, нормативных и фактических результатов.

3. *Оценка и ведение консультаций.* Консультирование менеджеров, ответственных за разработку и выполнение решений, проводится на основе оценки данных специальных отчетов, если возникает сомнение в достижении поставленной цели и (или) действенности принятых решений.

4. *Разработка и применение принципов и методов налоговой политики.*

5. *Подготовка отчетов для государственных служб, контроль и координация работы по составлению необходимой отчетности.*

6. *Работа по сохранению имущества.* Ревизия имущества, контроль за его использованием, а также наблюдение за страхованием и сохранением имущества предприятия/учреждения.

7. *Социологические и маркетинговые исследования.* Непрерывное изучение существующего положения и тенденций развития экономических и социальных факторов и влияния государственных служб в аспекте их возможных воздействий на финансово-хозяйственную и экономическую деятельность предприятия – вуза.

Но университет – это не простое производственное предприятие, которое должно просто приносить прибыль. У него масса отличительных особенностей, одна из которых та, что выпускаемая продукция – это люди, молодые специалисты, которые должны выйти из стен альма-матер обогащенными знаниями и практическими навыками своей профессии. Эти молодые люди, вначале – абитуриенты, изначально выбирают для себя высшее учебное заведение, которое устраивало бы их в получении таких знаний, а именно тот вуз, где преподают высококвалифицированные специалисты, которые могут грамотно и интересно преподнести студенту свой предмет, а также в котором было бы приятно учиться с бытовой точки зрения – имелись бы теплые, отремонтированные аудитории, чистые, ухоженные общежития, развитая инфраструктура.

Иными словами, абитуриент ориентирован при выборе вуза на конкурентоспособность вуза среди подобных. Система вузовского франчайзинга решает все вышеупомянутые вопросы абитуриентов, а также и большинство вопросов работодателей. Она позволяет тиражировать высокоэффективные образовательные технологии с известным брендом при минимальных затратах по сравнению с затратами на развитие уже существующих или создание новых вузов.

Тем не менее получение максимальной прибыли и стремление к конкурентоспособности, то есть привлекательности для абитуриентов и работодателей, в развивающейся рыночной экономике нельзя назвать дружественными целями развития вуза-франчайзера. Как акробат балансирует на шаре, так и управленческий аппарат вуза должен сохранять идеальное равновесие между этими двумя намерениями.

К сожалению, наша, в большинстве своем еще не рыночная, система управления, в частности государственным вузом, не всегда способна на подобное балансирование. Например, многие российские компании (и вузы, в частности) используют систему бюджетирования. При этом оперативный контроль за исполнением бюджета у большинства руководителей вызывает ряд затруднений – как осуществлять текущий контроль, чьи это полномочия, каким образом оценивать возникшие отклонения и т. п., – что существенно затрудняет оперативный учет, кон-

троль и особенно диагностику экономического состояния бизнеса.

В основе концепции контроллинга, в том числе и вуза-франчайзера, лежат два основных понятия: плановые и фактические показатели. Цель контроля и анализа исполнения планов и показателей состоит в обнаружении возникших отклонений, влияющих на фактические финансовые показатели и принятие решений, направленных на устранение или минимизацию отклонений от заданных параметров. Контролируя процесс, специалистам необходимо, во-первых,

получать, обрабатывать и анализировать информацию о фактических финансовых результатах экономической деятельности. Во-вторых, выявлять имеющиеся отклонения от запланированных значений и, если таковые имеются, анализировать причины их возникновения. В-третьих, если возникла необходимость, предложить мероприятия по оптимизации финансово-экономической деятельности или принять оперативные управленческие решения по корректировке планов и бюджетов в соответствующих ситуациях (рис. 1).

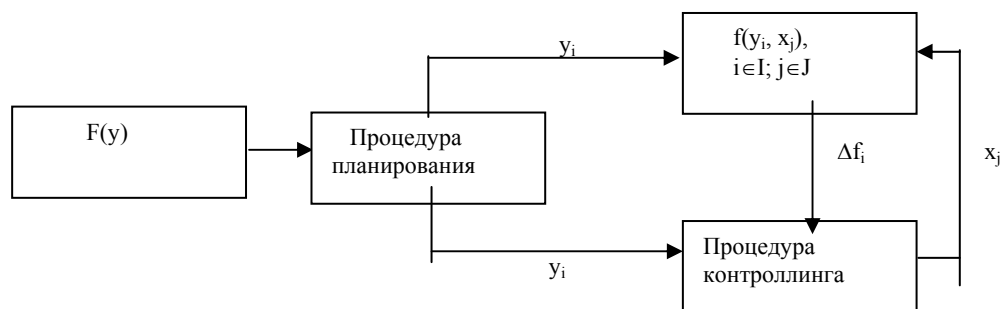


Рис. 1. Блок-схема контроллинга образовательного франчайзинга:
 $F(y)$ – целевая функция вуза-франчайзера; Δf_i – отклонение от ожидаемого результата;
 $f(y_i, x_j)$ – целевые функции вузов-франчайзи, $i \in I; j \in J$; y_i – параметры управления;
 x_j – корректирующие параметры

Еще более важно научиться не просто управлять уже свершившимися изменениями, тратя достаточное количество времени на исправление ошибок и приспособление к сложившейся ситуации, а и предвидеть эти изменения, то есть диагностировать производственный процесс, что также обеспечивает система контроллинга.

Необходимо отметить, что для вуза как образовательного учреждения важность контроллинга заключается еще и в двух его просветительских аспектах: *философском и инструментальном*.

Контроллинг как *философия* и образ мышления руководителей подразумевает эффективное использование возможностей, наращивание ресурсов предприятия и его развитие в долгосрочной перспективе.

Контроллинг как *инструмент* ориентирован на достижение целей вуза через интегрированную систему информационной, аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, анализа, контроля и принятия управленческих решений по всем функциональным направлениям деятельности предприятия.

В общепринятом смысле контроллинг является системой организационно-экономического управления образовательной и финансово-хозяйственной деятельностью любого бизнеса. Целевая задача контроллинга – построение эффективной системы работы, а также реализации, контроля и анализа управленческих решений. Можно даже сказать, что контроллинг – не про-

сто система управления, а система управления управлением!

Основные теоретические положения современной концепции контроллинга применительно к франчайзингу в системе высшего образования можно сформулировать следующим образом:

1. Эффективность образовательной деятельности вуза в целом и его подразделений является первостепенной задачей, по сравнению с которой его рентабельность (численность выпускников, число заинтересованных работодателей, сумма баланса и т. п.) вторична, но является основой эффективной образовательной деятельности.

По отношению к вузу можно сказать, что с точки зрения контроллинга доходность вуза будет ограничиваться только его конкурентоспособностью. Ведь качество выпускников и их количество определяет суммарную абсолютную величину востребованности их работодателями, что является самым важным фактором именно при определении конкурентоспособности университета.

2. Расширение объемов бизнеса (учебного процесса) вуза может быть оправдано исключительно при сохранении прежнего уровня образовательной эффективности. Суммарный эффект должен достигаться за счет оптимизации (балансирования) основных параметров организационно-экономической деятельности, повышение конкурентоспособности вуза должно только повышать его прибыльность.

3. Мероприятия по обеспечению роста доходности не должны повышать допустимые

уровни рисков для конкретных условий функционирования вуза-франчайзера. Доходность вуза не должна повышаться за счет его конкурентоспособности.

Внедрение контроллинга особенно важно, если в учебном заведении имеются:

- проблемы у многих работников, в том числе и руководителей учебного заведения, в вопросе организационной структуры учреждения;
- усложненная, иерархически организованная система подчинения, порождающая противоречия;
- отсутствие однозначно закрепленных уровней компетенции и областей ответственности руководителей;

- избыточность функций отдельных подразделений и, как следствие, их перегруженность;
- создание некоторых служб «под конкретного сотрудника».

Таким образом, применение контроллинга при управлении вузовским франчайзингом и правильное осуществление этой деятельности должны обеспечить успешное решение в первую очередь задач развития вуза. Конечной целью является повышение его конкурентоспособности и значительное улучшение финансового состояния и, как следствие, более эффективное развитие экономики региона.

Список литературы

1. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/contents.nsf/business/> Режим доступа, свободный. Загл. с экрана.
2. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов. – М. : Эксмо, 2006. – 672 с.
3. Кураков А. Л. Экономика и право : словарь-справочник / А. Л. Кураков, Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2005. – 1072 с.
4. Набок Р. Американская и немецкая модели контроллинга / Р. Набок, А. Набок // Финансовый директор. – 2008. – № 4.
5. Ушаков Д. Н. Большой энциклопедический словарь / Д. Н. Ушаков, В. И. Даль. – М. : Наука, 2000. – 1456 с.
6. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
7. Шевченко И. К. Применение контроллинга в принятии управленческих решений / И. К. Шевченко, А. Н. Шубарина // Инновационные технологии в экономике и управлении. – 2007. – № 1.
8. Ерохина Л. И. Франчайзинг в образовании / Л. И. Ерохина, А. А. Нечитайло, С. А. Нечитайло. – Самара : Изд-во Самарск. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. – 176 с.

A. A. Nechitailo*

**Nechitailo Alexander, Doctor of Economics, Professor of Samara State Aerospace University named after academician S. P. Korolev (National Research University), Samara*

ip.ssau@mail.ru

N. V. Pryadilnikova*

**Pryadilnikova Natalya, PhD in Philology, Associate Professor of Samara State Aerospace University named after academician S. P. Korolev (National Research University), Samara*

ip.ssau@mail.ru

A. E. Kozlova*

**Kozlova Anna, Chief economist of Samara State Aerospace University named after academician S. P. Korolev (National Research University), Samara*

ip.ssau@mail.ru

ORGANIZATION AND CONTROL OF EFFICIENCY OF EDUCATIONAL FRANCHISING

Keywords: budget, University, management of institution activities, controlling, organizational structure, franchising, economic activity.

The article considers the method of controlling, used for increasing economic efficiency of university franchising, as well as peculiarities of its organization and application. The authors describe the features of managerial accounting, audit and target planning programs in the organizational structure of controlling of universities-franchisors. The work studies the main problems and concepts of modern philosophy of controlling with respect to the system of university franchising.

УДК 338.465.2

Е. В. Торгушина***Торгушина Екатерина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

rina-tlt@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ВАРИАТИВНОЙ МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ

Ключевые слова: сервисные услуги, компоненты сервисного обслуживания, вариативная модель.

Рассмотрены основные этапы построения модели зависимости объема реализации услуг на душу населения от уровня развития сервисного обслуживания с целью получения информации о будущем состоянии исследуемого объекта в Самарском регионе.

Аспекты проявления специфики регионального развития и формируемую на их основе проблематику можно дифференцировать по следующим основным элементам политики в области технического сервиса: планированию сервисного обслуживания (ПСО); реализации сервисных услуг (РСУ); коммерциализации сервисных услуг (КСУ).

Под коммерциализацией нами понимается обеспечение эффективности обслуживания, оцениваемой по качеству, производительности и рентабельности капиталовложений.

Реализация сервисного обслуживания состоит из следующего наполнения: оплаты услуг; поиска и установления координационных связей в целях использования эффектов масштаба и опыта; значительного объема требований к каче-

ству услуг и необходимости располагать системой, способной адаптироваться к большому числу разнообразных ситуаций и потребностей.

Данный набор компонентов сервисного обслуживания в регионе, на наш взгляд, является необходимым и достаточным, так как позволяет синхронизировать их параметры развития в пространственно-временном аспекте.

Тогда $OY_1 = f(\text{ПСО}; \text{РСУ}; \text{КСУ})$. (1)

Содержательный смысл этой группы взаимосвязанных реакций предложен в табл. 1.

Итак, зависимость является базовой моделью, характеризующей степень развития сервисного обслуживания и на этой основе усиление положительной динамики основных социально-экономических показателей состояния регионального народно-хозяйственного комплекса.

Таблица 1

Система характеристик компонентов сервисного обслуживания

Компоненты сервисного обслуживания	Характеристики	
1	2	3
1. Планирование сервисного обслуживания (ПСО)	1.1. Разработка материальной части продукта ($P_{\text{мн}}$)	1.1.1. Расчетная стоимость технического обслуживания
		1.1.2. Модульное проектирование
		1.1.3. Интеграция систем диагностики и дистанционного обслуживания
		1.1.4. Возможность восстановления изделия в будущем
		1.1.5. Расчетный коэффициент надежности
	1.2. Планирование непосредственного обслуживания ($P_{\text{по}}$)	1.2.1. Определение объема послепродажных услуг и уравновешивающего состава элементов смешанного обслуживания
		1.2.2. Сегментация предложения услуг
		1.2.3. Оказание услуг по уходу за изделиями конкурирующих структур
		1.2.4. Желательный уровень качества всех оказываемых услуг
	1.3. Установление системы управления предложением услуг на весь период их жизненного цикла ($Y_{\text{жц}}$)	1.3.1. Прямая и косвенная рентабельность услуг
		1.3.2. Планирование совокупной полезной функции товара – услуги на всех стадиях жизненного цикла
		1.3.3. Предполагаемые варианты оплаты услуг
		1.3.4. Установление или неустановление сотрудничества в сфере технического обслуживания
		1.3.5. Интеграция или дифференциация послепродажных услуг
		1.3.6. Определение адекватной политики по наделению полномочиями представителей предприятий и мотивации их деятельности

Продолжение табл. 1

1	2	3
2. Реализация сервисных услуг (PCY)	2.1. Организация оплаты сервисных услуг (O_{oy})	2.1.1. Стоимость смены поставщика услуг
		2.1.2. Применение форм оплаты «по мере использования» и развитие понятия «полной стоимости приобретения, эксплуатации, обновления изделия» Развитие типовых контрактов технического обслуживания производителем
		2.1.3. Наличие арендных отношений на время ремонта
	2.2. Поиск и установление координационных связей в целях использования эффектов масштаба и опыта (Y_{kc})	2.2.1. Заключение договоров франшизы с производителем
		2.2.2. Специализация на продаже блоков сложнотехнического изделия, красителей, автошин и ободов
		2.2.3. Координационные связи между послепродажным обслуживанием и исследовательскими работами, производством и маркетингом
	2.3. Определение объема требований к качеству послепродажных услуг и формирование системы адаптации к разнообразным ситуациям и потребностям ($O_{тка}$)	2.3.1. Сокращение сроков ремонтных работ
		2.3.2. Преодоление изоляции между потребителем и поставщиком на этапе от продажи изделия до его обновления (формирование клиентской базы, оценка степени удовлетворения потребностей потребителей услуг и специфических ожиданий, выявление ключевых потребителей, мониторинг имиджа предприятия и др.)
		2.3.3. Организация самообслуживания (продажа вспомогательного оборудования, оказание услуг по повышению уровня технической компетентности пользователей для выполнения самообслуживания) и развитие сети мастерских быстрого ремонта
		2.3.4. Организация снабжения запасными частями в виде системы постоянных перевозок, тесно координируемой с организацией производства и складирования взамен региональных складов
2.3.5. Учет специфики региона		
2.3.6. Соответствие технической подготовки культурному уровню конкретной клиентуры		
2.3.7. Обеспечение совместимости изделий различных производителей		
3. Коммерциализация сервисных услуг (КПО)	3.1. Эффективность качества обслуживания ($\Theta_{ко}$)	3.1.1. Густота (плотность) сети технического обслуживания
		3.1.2. Рост ассортимента услуг
		3.1.3. Повышение участия персонала сферы услуг в установлении контактов с потребителями
		3.1.4. Обновление послепродажных услуг (обновления старых автомобилей престижных марок)
	3.2. Производительность капиталовложений ($\Pi_{кв}$)	3.2.1. Снижение времени обработки заказов и ускорение операций за счет внедрения информационных технологий
		3.2.2. Оптимизация использования оборудования вследствие накопления информации о модификациях
	3.3. Рентабельность капиталовложений ($P_{кв}$)	3.3.1. Уменьшение затрат, связанных с иммобилизацией средств в виде запасов материальных ценностей
		3.3.2. Рационализация интенсивности рекламы и затрат на формирование и поддержание имиджа
		3.3.3. Единое нормирование качества и стоимости работ для всего персонала и внешних поставщиков

Детализированное выражение данной зависимости представим в виде формул:

$$PCO = f(P_{мп}; \Pi_{по}; Y_{пу}), \quad (2)$$

$$PCY = f(O_{oy}; Y_{kc}; O_{тка}), \quad (3)$$

$$KCY = f(\Theta_{ко}; \Pi_{кв}; P_{кв}). \quad (4)$$

На основе вышеизложенного отмечаем, что данное наполнение компонентов сервисного обслуживания на уровне региона имеет значение исключительно в современных условиях.

В рамках данной статьи не представляется возможным подробное рассмотрение каждой структурной составляющей предложенной системы оценки уровня развития сервисного обслуживания. Для нахождения коэффициентов 1 ис-

пользуем метод множественной корреляции, с помощью которого будут решены следующие задачи:

- нахождение по данным наблюдений выборочного уравнения связи;
- оценка тесноты связи между рассматриваемыми признаками;
- оценка частных выборочных коэффициентов корреляции.

Рассчитав данные для определения объема реализации услуг на душу населения, получим результат:

$$OY_1 = 0,282 PCO + 0,526 PCY + 0,141 KCY + 0,255.$$

Заметим, что представленная модель позволяет оценить объем реализации сервисных услуг на душу населения Самарского региона, соответствующий определенному набору компонентов, характеризующих специфику данного региона, опосредующих влияние планирования оказания данных услуг и реализации принятых решений с соблюдением принципа эффективности коммерческой деятельности.

$$\begin{cases} \sum y = n \times a_0 + a_1 \times \sum x_1 + a_2 \times \sum x_2 + a_3 \times \sum x_3 \\ \sum y \times x_1 = a_0 \times \sum x_1 + a_1 \times \sum x_1^2 + a_2 \times \sum x_1 \times x_2 + a_3 \times \sum x_1 \times x_3 \\ \sum y \times x_2 = a_0 \times \sum x_2 + a_1 \times \sum x_1 \times x_2 + a_2 \times \sum x_2^2 + a_3 \times \sum x_2 \times x_3 \\ \sum y \times x_3 = a_0 \times \sum x_3 + a_1 \times \sum x_1 \times x_3 + a_2 \times \sum x_2 \times x_3 + a_3 \times \sum x_3^2 \end{cases} \quad (6)$$

Проведенные предварительно расчеты входящих в структуру системы уравнений показате-

$$\begin{cases} 3,623 = 5 \times a_0 + a_1 \times 2,539 + a_2 \times 2,231 + a_3 \times 2,955 \\ 1,819 = a_0 \times 2,539 + a_1 \times 1,290 + a_2 \times 1,133 + a_3 \times 1,501 \\ 1,599 = a_0 \times 2,231 + a_1 \times 1,133 + a_2 \times 0,997 + a_3 \times 1,316 \\ 2,117 = a_0 \times 2,955 + a_1 \times 1,501 + a_2 \times 1,316 + a_3 \times 1,747 \end{cases} \quad (7)$$

Решение системы 7 составляет следующие значения искомых параметров:

$$a_0 = 0,255, a_1 = 0,282, a_2 = 0,526, a_3 = 0,141.$$

Следовательно, уравнение, описывающее зависимость между компонентами политики сервисного обслуживания и объемом реализации услуг на душу населения Самарского региона, имеет следующий вид:

$$y = 0,255 + 0,282 * x_1 + 0,526 * x_2 + 0,141 * x_3. \quad (8)$$

Проверка полученной модели на величину ошибки, получаемой при ее использовании, осуществлена с помощью проведения ретроспективного анализа.

Оценка стандартной ошибки проводимых расчетов осуществлялась с помощью следующей формулы:

$$S_{\tilde{y}} = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \tilde{y}_i)^2}{n - p}}, \quad (9)$$

где y_i – фактическое значение динамического ряда; \tilde{y}_i – прогнозное значение динамического ряда; n – число исследуемых периодов; p – число параметров в уравнении.

Стандартная ошибка проводимых расчетов равна 18,256.

Средняя относительная ошибка рассчитывается по формуле

$$m_\alpha = \frac{1}{n} \sum \frac{y_i - \tilde{y}_i}{y_i} \times 100\%. \quad (10)$$

Средняя относительная ошибка равна 4,33%, что находится в пределах допустимых норм, обеспечивающих получение достоверных прогнозных оценок используемого показателя и возмож-

На основе выявленной тенденции модель исследования производства сервисных услуг в Самарском регионе будет представлена в виде следующего уравнения:

$$OY_1 = a_0 + a_1 * PCO + a_2 * PCY + a_3 * KCY. \quad (5)$$

Для нахождения параметров модели исследования производства сервисных услуг в Самарском регионе воспользуемся методом наименьших квадратов:

лей позволяют представить полученную систему уравнений в следующем виде:

ность использования разработанной модели для изучения зависимости объема реализации услуг на душу населения Самарского региона от степени учета специфики данного региона.

Оценка случайной ошибки параметра a_0 осуществляется по следующей формуле:

$$m_{a_0} = S_{\tilde{y}} \sqrt{\frac{\sum t^2}{n(\sum t^2 - \frac{(\sum t)^2}{n})}}, \quad (11)$$

где $S_{\tilde{y}}$ – стандартная ошибка проводимых расчетов; t – исследуемый период; n – число исследуемых периодов.

Оценка случайной ошибки параметров a_1, a_2, a_3 проводится по формуле

$$m_{a_1} = m_{a_2} = m_{a_3} = \frac{S_{\tilde{y}}}{\sqrt{\sum t^2 - \frac{(\sum t)^2}{n}}}. \quad (12)$$

Результаты проведенных расчетов случайных ошибок параметров уравнения a_0, a_1, a_2, a_3 представлены в табл. 2.

Завершающим этапом проверки вариативной модели исследования производства сервисных услуг в Самарском регионе на величину ошибки является определение доверительных границ параметров уравнения, которые находятся в следующих пределах:

$$\begin{aligned} 0,143 < a_0 < 0,367, \\ 0,267 < a_1 < 0,297, \\ 0,511 < a_2 < 0,541, \\ 0,126 < a_3 < 0,156. \end{aligned}$$

Таблица 2

Расчет случайных ошибок параметров уравнения a_0, a_1, a_2, a_3

Параметр уравнения	Значение случайной ошибки
1	2
a_0	0,112
a_1	0,115
a_2	0,115
a_3	0,115

Определение степени тесноты связи между значением объема реализации услуг на душу населения (y) и факторными параметрами (ПСО, РСУ, КСУ) осуществляется по следующей формуле:

$$\eta = \sqrt{1 - \frac{S_{ост(y_i)}^2}{S_{общ(\bar{y})}^2}}. \quad (13)$$

Коэффициент тесноты связи между факторными параметрами ПСО, РСУ, КСУ и результирующим показателем объема реализации услуг на душу населения Самарского региона равен 0,997,

что свидетельствует о достаточно тесной связи между результатом и факторами уравнения.

Таким образом, рассмотрены подходы и принципы к формированию вариативной модели исследования производства сервисных услуг в Самарском регионе, а также представлена сама модель, обеспечивающая жизнеспособность сферы сервисного обслуживания в исследуемом регионе с целью формирования и поддержания его устойчивого социально-экономического развития.

Список литературы

1. Семенов В. М., Васильева О. Е. К вопросу функционирования систем сервисного сопровождения промышленной продукции // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 9 (268). – С. 153.
2. Фокина О. А. Сервисная деятельность как особый вид социальной практики // Вестник ВолГУ. Серия 7 «Философия. Социология и социальные технологии». – 2009. – № 2. – С. 104-109.

E. V. Torgushina*

*Torgushina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
rina-tlt@yandex.ru

FORMATION OF VARIABLE MODEL FOR STUDYING SERVICE PRODUCTION IN SAMARA REGION

Keywords: services, service components, variable model.

The article considers the main stages of constructing a model of dependence of the volume of services per capita on the level of service in order to obtain information about the future state of service sphere in Samara region.

© Торгушина Е. В., 2013

УДК 338.465.2

Н. А. Чувашов*

**Чувашов Николай Александрович, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

chudi2006@mail.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура, инновации, факторы конкурентоспособности, эволюция.

В современном обществе людские интеллектуальные ресурсы играют существенную роль в конкурентной борьбе среди предприятий в первую очередь сферы услуг. Благодаря интеллектуальным ресурсам и степени их вовлеченности в производственный цикл они способны оказать существенный рывок в развитии предприятия и тем самым повлиять на темп экономического роста страны в целом.

Данное понятие сопряжено с экономическим темпом роста, конкурентоспособностью и проявляется главным образом в сфере услуг сектора экономики. «Интеллектуальное обеспечение» берет свое начало в 50-х годах и напрямую связано с развитием человеческого общества, которое позволяет достичь высоких результатов на предприятии и эффективно управлять ресурсами в целом, поскольку накопленный опыт помогает предприятиям идти по оптимально-достоверному пути. Высокий уровень квалификации специалистов позволяет достичь успеха предприятиям сферы услуг, а также накладывает положительный отпечаток на уклад жизни общества. В современном мире интеллектуальные ресурсы наиболее значимы именно в сфере услуг, поскольку благодаря их эффективности любая модель предприятия становится более конкурентоспособной и привлекательной для инвестирования в ту или иную сферу жизни.

Проблема повышения конкурентоспособности и инновационного развития экономики в настоящее время относится к числу наиболее значимых, стратегических для нашей страны. От ее решения зависит, какое место будет занимать Россия в мировой экономике и политике и какую роль она будет в них играть. Если бы политика российского руководства в 90-е годы XX столетия в большей степени преследовала цель обеспечения позитивной динамики национальных конкурентных преимуществ, то ситуация с международной конкурентоспособностью страны и

отечественным бизнесом к началу XXI столетия была бы принципиально иной, чем в настоящее время. В указанный период поддержка международной конкурентоспособности отечественных производителей была минимальной [1].

В условиях перехода к постиндустриальному производству в результате развития цивилизованных государств возникает ряд проблем, связанных с сохранением, наращиванием, опытным использованием и грамотной коммерциализацией интеллектуального обеспечения инновационного развития сферы услуг как одного из важнейших факторов стратегического развития и экономического роста. В мире наступил момент, когда интеллектуальное обеспечение является залогом успеха предприятия, как результат нового витка в развитии эпохи и инновационного развития в целом. Данный процесс формирования и развития новой отрасли в экономике общественного производства называют также «информационно-интеллектуальное обеспечение». Технологическое обеспечение становится основным направлением для повышения эффективности ресурсосбережения, энергосбережения и иных технологий, в рамках разработки и совершенствования технологий, а в рамках инновационного развития необходимо делать акцент на стратегическом развитии и развивать рынок интеллектуально-информационных услуг. Рассмотрим структуру интеллектуального капитала и направления его движения (табл. 1).

Таблица 1

Структура интеллектуального капитала

Структура интеллектуального капитала и направления его движения		
Прогресс в развитии интеллектуальной собственности	Формирование в данной системе капитала интеллектуального центра, охватывающего постепенно всю совокупность факторов производства, распределения, обмена и потребления	Становление креативного типа мышления служащих, предпринимателей, научных деятелей, управляющего персонала, формирующего и реализующего основные модели воспроизводства экономической системы

На пути становления и преобразования интеллектуального капитала в отдельную единицу экономической системы ей пришлось пережить

несколько эпох и различные формы собственности. Подробнее рассмотрим этапы такого становления в табл. 2.

Таблица 2

Эволюция интеллектуального капитала

№ п/п	Эволюция интеллектуального капитала						
1	Способ производства	Первобытнообщинный строй	Рабовладельческий строй	Феодальный строй	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество	Информационное общество
2	Форма собственности	Общинная собственность на средства производства	Частная собственность	Частная собственность	Частная собственность	Частная собственность. Интеллектуальная собственность	Интеллектуальная собственность
3	Собственник средств производства	Община	Рабовладелец	Феодал (в большей степени) и крепостной крестьянин (в меньшей степени)	Капиталист, предприниматель, ведущий активную деятельность с целью роста прибыли	Предприниматель, частично наемный рабочий	Общественно-полезный деятель (креативная деятельность)
4	Общественно-полезная деятельность	Жесткая дифференциация отсутствует	Творчество – удел свободных и частично рабов. Результат внедрения идей – собственность рабовладельцев	Способность к производительному труду	Способность к производительному труду. Интеллектуальные способности. Творчество	Способность к производительному труду. Способность к интеллектуальной деятельности	Способность к общественно-полезной деятельности
5	Элементы интеллектуального капитала	Способности к деятельности: интеллектуальные способности на интуитивном уровне личности, интеллектуальный потенциал общины	Интеллектуальный потенциал коллектива, произведения искусства, привилегии, научные открытия, осознанные интеллектуальные способности	Интеллектуальные способности Патенты; интеллектуальная собственность	Интеллектуальная активность, информационная система, рыночные активы, инфраструктурные активы	Воспроизводство интеллектуального капитала	Расширенное воспроизводство интеллектуального капитала

Использование интеллектуальных ресурсов напрямую взаимосвязано с реализацией инновационных проектов и стратегическим развитием предприятий и организаций. Преследуя планы по реализации инновационных проектов, компании сталкиваются с огромным количеством проблем, которые необходимо решать для воплощения и реализации инноваций (табл. 3).

Ключевые структуры инновационного развития российской экономики – это финансово-

промышленные группы. ФПГ – крупная форма объединения финансового и промышленного капитала, которая образует новую точку высокотехнологического роста промышленности. Интегрированный характер этой структуры позволяет концентрировать ресурсы для инвестиций в инновации, вести исследования и разработки новых технологий и продуктов, диверсифицировать инновационные риски [2].

Таблица 3

Проблемы при реализации инноваций

№ п/п	Проблемы при реализации инноваций
1	В разработке новых технологий
2	В разработке новых видов услуг
3	В поиске новых видов предлагаемой продукции
4	В преодолении социально-экономических задач
5	В подробном рассмотрении организационно-технических вопросов
6	В разрешении производственных трудностей
7	В преодолении вопросов финансового характера
8	В проведении маркетинговых исследований
9	В использовании экономических инструментов в полном объеме для достижения поставленных задач

В связи с этим интеллектуальный капитал является главным ресурсом для реализации и продвижения нововведений, а также надежным инструментом в развитии предприятий, повышающим их конкурентоспособность. Основой для инновационного развития предприятий являются знания, которые представлены в виде опыта сотрудников, работающих на таком предприятии.

Товары интеллектуального обеспечения, представленные предприятиями сферы услуг, реализуются в виде разработок, программного обеспечения, патентов, научных моделей, исследований, конструкторских разработок. Главное свойство интеллектуального товара заключается в его способности создавать дополнительную маржу благодаря дополнительным знаниям о способах эффективного удовлетворения возникающих потребностей потребителя.

Особый интерес на рынке интеллектуального обеспечения вызывают товары, представленные в виде результатов новых технологий, ноу-хау, прототипов, экспериментальных образцов, программ, лабораторных исследований, товарных знаков, научных изобретений, которые способны повысить конкурентоспособность предприятий и позволяющие им идти по пути инновационного развития. Благодаря результатам таких исследований предприятия имеют возможность повысить интерес потребителя к своей продукции, а также повысить ценность и соответственно стоимость данной услуги. Как правило, целесообразным решением для максимизации прибыли предприятиям, предлагающим научные разработки, следует с продажей подобных услуг предлагать комплексный подход и запуск подобных разработок «под ключ». Комплексным подходом при запуске инновационных технологий называют запуск научных исследований совместно с оснащением предприятия по контрактам на инженеринговые услуги, включающие в себя поставку, монтаж, запуск, гарантийное и постгарантийное обслуживание предприятий. Данный подход является необходимой мерой при запуске новых технологий, поскольку инновационные проекты, воплощаемые в реальность, как правило, имеют сложную структуру при запуске, именно поэтому подобный процесс следует запускать по регламентируемым инструкциям «под ключ». А также должны быть обеспечены бесперебойной консультационной поддержкой для правильной работы и функционирования научных разработок и технологий (инноваций).

В настоящее время продукты интеллектуального труда, воплощенные в материальном виде, находят всё большее применение для гармоничного развития жизнедеятельности общества. В интеллектуальном труде основополагающим элементом является наука, которая является двигателем в саморазвитии общества и, как следст-

вие, ключом к инновационному развитию общества.

Инновационное развитие представляет собой некую систему, связанную, с одной стороны, с инвестиционными расходами, а с другой стороны – производство востребованных продуктов, способствующих движению научно-технического прогресса. Научно-технический прогресс сразу увидеть невозможно, он начинает проявляться по прошествии некоторого промежутка времени, именно в этот промежуток все понесенные расходы начинают восполняться и материализоваться в капитал, и как следствие, организации начинают извлекать прибыль из таких проектов.

Инновационная инфраструктура является основным инструментарием и механизмом инновационной экономики, она способна поднять экономику страны на очень высокий уровень. Исходя из такого понимания инновационная инфраструктура предстает как совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих систем, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций [5].

Интеллектуальным капиталом имеют возможность обладать люди различных профессий, но ключевой характеристикой является их способность к творческому мышлению, поскольку такие способности вызывают в человеке проявление неординарных действий и поступков. Таких носителей интеллектуального капитала также называют профессионалами, они обладают уникальными способностями. Как правило, в случае перехода таких специалистов из одной организации в другую они забирают с собой все интеллектуальные ресурсы, что пагубно влияет на дальнейшее развитие организации. Значимость таких специалистов легко оценить в условиях жесткой конкуренции на рынке товаров и услуг. Также необходимо отметить, что мотивация к развитию экономики страны невозможна без конкретных гарантий государства и бизнеса в дальнейшей востребованности специалистов, в их достойном заработке, хороших условий труда и социальной защищенности. Для этого необходимы реформирование и корректировка структуры государственного, регионального, а также муниципального заказов на подготовку и переподготовку квалифицированных работников [6].

Интеллектуальный капитал как категория существует в рыночной экономике, как и любая другая экономическая модель, именно поэтому в условиях рынка и жесткой конкуренции капитал имеет способность преобразовываться в товар, являющийся производной от труда, приносящий добавочную стоимость. Общество готово платить только за то, что имеет какую-то ценность.

Известный ученый Джон Гэлбрейт в книге «Новое индустриальное общество» сказал: «Доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода, чем доллар, вложенный в железные дороги, плотины, машины и другие капитальные блага. Образование становится высокопроизводительной формой капитальных вложений» [3].

Потребность в интеллектуальных товарах широко известна, поскольку с помощью таких товаров организации имеют возможность получать дополнительную прибыль ввиду новизны таких изобретений. Как правило, организации, покупая товары интеллектуального труда, на основании заключаемых договоров с её продавцом на полезную модель или изобретение запускают на поток производство данного продукта. Поскольку они носят характер новизны, начинают очень быстро находить своих потребителей, и круг покупателей увеличивается с каждым днем, вследствие чего товар становится более популярным, что помогает компаниям развиваться, и с течением некоторого промежутка времени можно наблюдать процесс инновационного развития.

Таким образом, инновационный процесс простирается от зарождения идеи до ее коммер-

ческой реализации, объединяя собой такие категории, как наука, техника, экономика, информатика, предпринимательство и управление. Многочисленные исследования в области инноваций как российских, так и западных специалистов свидетельствуют об инновациях как о движущей силе развития современной экономики в сфере производства и услуг. Действительно, в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке обязательно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности [4].

Спрос на интеллектуальные товары считается неэластичным, такая продукция, выходя на рынок, практически не имеет аналогов, поскольку не имеет альтернативы в своем сегменте, поэтому является незаменимым товаром, и, как правило, ценовая политика на объем сбыта продукции оказывает в таком случае минимальное влияние. Существует определенная закономерность факторов, отвечающая на востребованность интеллектуальных продуктов на рынке товаров и услуг (табл. 4).

Таблица 4

<i>Факторы конкурентоспособности</i>	
Факторы конкурентоспособности, отвечающие за востребованность интеллектуального продукта на рынке товаров и услуг	
№ п/п	
1	Цена на аналогичную продукцию, схожую по свойствам и её техническим характеристикам, но отличающаяся не только ценой, но и высоким качеством нового продукта
2	Высокая степень новизны (ранее не имеющая аналогов)
3	Технический уровень интеллектуального продукта
4	Высокий уровень возможностей с запуском нового продукта для расширения круга потребителей и получения дополнительной прибыли длительный период времени
5	Захват продуктом определенного сегмента рынка
6	Высокая степень правового обеспечения нового продукта

Сущность интеллектуального обеспечения инновационного развития как экономической системы можно определить как категорию отношений различных экономических объектов, связанных с рациональной и устойчивой системой воспроизводства на основе прогрессивного научно-

го развития, с целью производства определенных услуг, товаров, повышения дохода и жизненного уровня населения, а также решения проблем неравномерного развития мировых и региональных экономических интересов субъектов.

Список литературы

1. Бекетов Н. Государственная политика инноваций // Экономист. – 2004. – № 9. – С. 64-70.
2. Голиченко О. Г. Проблемы и факторы развития науки и инноваций в России // Информационное общество. – 2005. – № 5. – С. 8-16.
3. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М. : АСТ, 2004. – 602 с.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2008 : стат. сб. – М. : ГУВШЭ, 2009. – 400 с.
5. Краюхин Г. А. Инновационные процессы: субъекты и мотивы их деятельности / Г. А. Краюхин, Л. Ф. Шайбокова. – СПб. : СПбГИЭА, 2006. – 217 с.
6. Кулаков В. Г. Межрегиональное сотрудничество как основа инновационной стратегии развития // Инновационный Вестник Регион. – 2008. – № 3. – С. 2-4.

*N. A. Chuvashov**

**Chuvashov Nikolai, graduate student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
chudi2006@mail.ru*

**INTELLECTUAL CAPITAL AS THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF SERVICE COMPANIES**

Keywords: intellectual capital, structure, innovation, competitive factors, evolution.

In modern society, human intellectual resources play a significant role in the competition among the companies of service sphere. Intellectual resources, thanks to their involvement in the production cycle, could make a significant breakthrough in the development of the company and thereby affect the rate of economic growth of the country as a whole.

© Чувашов Н. А., 2013

МИКРОУРОВЕНЬ

Управление человеческими ресурсами

УДК 005.95

Е. В. Петрова*

**Петрова Елена Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
Чувашский государственный педагогический университет им. И. Я. Яковлева,
г. Чебоксары
elenpetrova26@yandex.ru*

САМООРГАНИЗАЦИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: социальная самоорганизация личности, виды самоорганизации: самовоспитание, самообучение самоконтроль как социально-экономические категории, личная самоорганизация, коллективная самоорганизация.

Представлена самоорганизация личности с социально экономической позиции и как метод повышения эффективности работы персонала предприятия. В зависимости от объекта управления автор выделяет социальную самоорганизацию и рассматривает его как процесс, основанный на деятельности по гармонизации общественных отношений на предприятии, что позволяет повысить его экономическую эффективность.

Каждое предприятие функционирует на основе уставных документов, законодательных и нормативных актов, должностных инструкций для персонала, отделов, цехов и т. д. Наряду со штатной управленческой деятельностью практически на каждом предприятии происходит процесс, связанный с появлением неформальных лидеров или групп, а также с несанкционированной организацией и управлением. Этот процесс называется самоорганизацией. Данный процесс может при определенных условиях помогать штатным процессам или, наоборот, мешать им. Таким образом, самоорганизация – это естественный процесс, происходящий внутри каждого предприятия.

Главным условием управления персоналом, следовательно, успешного функционирования любого предприятия является самоорганизация индивидуума или коллектива в целом. Хорошая самоорганизация дает понять, насколько эффективно функционирует управленец и оправдывает ли практическими достижениями с признанием окружающих его самооценка. Процесс самоорганизации на предприятии выражается, во-первых, через компенсирующую функцию, которая характеризуется дополнением неохваченных управлением всех процессов деятельности, происходящих на предприятии при недостаточно профессиональном управлении, во-вторых, через развивающую функцию, которая характеризуется тем, что способствует развитию искусственного (формального) управления и организации.

Следует отметить, что самоорганизация рассматривается учеными не только как процесс, но и как явление. Как процесс самоорганизация представляет собой формирование, поддержание или

ликвидацию набора определенных действий, которые впоследствии ведут к созданию стабильных производственных и межличностных отношений в коллективе в целом на основе свободного выбора принятых правил и процедур. Как явление самоорганизация представляет собой совокупность элементов, которые способствуют реализации определенной программы или конкретной цели. К таким элементам можно отнести неформальные структуры управления, участников этого процесса, ресурсы и т. д. В зависимости от объекта управления выделяют техническую, биологическую и социальную самоорганизацию [4]. Каждый из данных видов самоорганизации также можно рассматривать в двух аспектах: как процесс и как явление.

Техническая самоорганизация в процессуальном плане представляет собой автоматическую смену алгоритма действий при необходимости изменения свойств управляемого объекта, цели управления или параметров окружающей среды. Как явление данный вид самоорганизации – это совокупность альтернативных интеллектуальных адаптивных систем, которые вне зависимости от условий и форм функционирования или предприятия в целом, или цеха, или отдела в любой момент времени, в любой ситуации могут обеспечить бесперебойную работоспособность. При ситуации выхода из строя какого-либо устройства оно заменяется другим аналогичным устройством или подключается совершенно новая цепочка взаимодействия элементов.

Биологическую самоорганизацию в качестве процесса можно рассматривать как действия, основанные на генетической программе сохранения, а как явление – это конкретные мутацион-

ные изменения в живой для адаптации и приспособления к конкретным условиям существования.

Социальная самоорганизация как процесс представляет деятельность по гармонизации взаимоотношений в социально-профессиональной среде на предприятии. Она включает целенаправленную деятельность по переориентации ценностей и потребностей, интересов, мотивов и целей членов коллектива или же самого коллектива. При этом основными требованиями субъектов социальной самоорганизации является высокая социальная ответственность за свои действия и поступки, за социальное поведение родственников, знакомых и незнакомых людей и т.д. Наряду с ответственностью весьма необходимыми качествами личности являются отзывчивость, чуткость, скромность, смелость, щедрость и т.д., т.е. как врожденные, так и приобретенные качества индивидуума в процессе воспитания и самовоспитания. Уровень социальной самоорганизации проявляется в конкретных поступках человека или микрогруппы людей, в лозунгах, петициях и др.

Исследователи отмечают, что формами реализации социальной самоорганизации являются:

- самовоспитание. В контексте проблемы исследования оно означает преодоление вредных качеств личности или организации или создание новых позитивных качеств за счет собственных сил и ресурсов. Оно реализуется при формировании активной деловой политики предприятия, самоутверждении своей продукции и себя как личности, внедрении инновационных технологий. Основными сопутствующими процессами самовоспитания предусматриваются самовнушение, самодисциплина, лояльность, самоодобрение (или самопорицание), приложение собственных сил по преодолению отрицательных эмоций и развитие в себе позитивного мышления [3];

- самообучение как самопроизвольное стремление отдельного члена коллектива или предприятия к совершенствованию или получению информации и знаний. Самообучение опирается на естественные потребности человека в постоянном получении новой информации, стремлении к знаниям и межличностном общении, которые удовлетворяют потребности общества в прибавочном продукте и саморазвитии. Безусловно, самообучение осуществляется за счет затрат собственного свободного времени и финансовых ресурсов предприятия и может проводиться в различных формах и уровнях образования (высшее, среднее и профессиональное образование), причем на базе государственных и частных образовательных учреждений, а также самостоятельно;

- самоконтроль выполняет функцию оценки внутренних ощущений с результатами выполняемых или выполненных действий как отдельного человека, так и коллектива предприятия. Внутренние ощущения при самоконтроле обычно базируются на нравственных ценностях, при-

нятых нормах или традициях, собственных представлениях. Самоконтроль позволяет человеку, коллективу или предприятию неформально оценить свою деятельность, выявить свои возможности для совершенствования и улучшения деятельности, убедиться в соответствии или несоответствии работы своим силам и знаниям. Основными механизмами самоконтроля являются самоанализ, самоотчет, самооценка, тестирование самого себя, доверительная беседа, внутренний голос, т.е. совесть [2].

Социальная самоорганизация в условиях функционирования предприятий может быть индивидуальной и коллективной. Индивидуальная самоорганизация представляет собой планирование конкретным человеком организации своего рабочего дня, рабочей недели; организацию личной гигиены, полноценного питания и отдыха; контролирование личных эмоций, реагирование на происходящие те или иные события. Коллективная самоорганизация присуща общественным отношениям, в том числе социально-экономическим.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что социальная самоорганизация в современных условиях изменения во всех сферах общественной жизни является необходимым процессом как в формальных, так и в неформальных предприятиях. Она характерна как для одного человека (организация самого себя), так и для коллектива. Результатами социальной самоорганизации в частном плане могут быть: повышение авторитета, улучшение здоровья, приобретение неформальных источников информации, лучшая организация труда, повышение уровня заработной платы и т.д. Однако в широком плане, по мнению исследователя И. А. Ершовой, динамика развития и эффективность самоорганизации личности, или коллектива, или же всего общества проявляются в организационном, экономическом, социальном, технологическом, психологическом, политическом, этическом, экологическом, правовом и т.п. виде эффективности. Количественно можно оценить только экономическую, а остальные, не менее важные, – качественно по степени удовлетворения затрагиваемых потребностей и интересов инициатора этой самоорганизации [2].

Социальная самоорганизация представляется нами как способность отдельного человека (или предприятия) к социальному взаимодействию на уровне согласования социально значимых целей. Успешности экономической эффективности предприятия способствует реализация потребностей человека жизнедеятельности и обеспечения его безопасности, стабильности и гарантии. Специфика социальной эффективности выражается в том, что она направлена на реализацию потребности человека в самовыражении, постоянно поступающей информации, конкретных профессиональных и социальных знаниях, творческом подходе к труду, общению и отдыхе.

Достижение наилучших результатов в технике безопасности, производительности труда обеспечивает технологическая эффективность. Психологическая эффективность реализует ориентацию человека (или предприятия) на потребности в общечеловеческих ценностях: любви, духовном и материальном достатке семьи, здоровом образе жизни, общении, досуге и свободном времени. Правовая эффективность реализует потребности человека в безопасности, социальном порядке, нормативности и стабильности. Экологическая эффективность реализует потребности человека в безопасности жизни и деятельности, здоровом образе жизни, в организации устойчивого развития жизни и т.п. Этическая эффективность реализует потребности и интересы человека в стабильности, соблюдении морально-нравственных норм поведения с окружающими людьми, нравственных установок и регулировании своего социального поведения. Политическая эффективность реализует потребности человека в вере, патриотизме, самопроявлении и самовыражении, управлении.

Следует отметить, что эффективный результат социальной самоорганизации во многом определяется от некоторых совокупных качеств индивидуума. К таким качествам можно отнести стимулирующие и тормозящие. К первым можно отнести такие качества как: настойчивость, решительность, сдержанность, инициативность, энер-

гичность, мужественность, самодисциплину, самоанализ, самообладание, саморегуляцию, терпение, умение предвидеть, самостоятельность. К тормозящим эффективность проявления социальной самоорганизации качествам можно отнести: скромность, забывчивость, отсутствие позитивной жизненной цели, несосредоточенность, низкий уровень образования и воспитания.

Таким образом, на любом предприятии можно выявить те или иные обстоятельства, мешающие эффективности работы персонала и самоорганизации: ошибки управления топ-менеджмента; отсутствие стратегии развития предприятия; отсутствие четкого разделения труда между подразделениями, отделами и сотрудниками; не конкретизированные служебные обязанности; неравномерная нагрузка между сотрудниками, отделами, подразделениями. При этом неправильная организация трудового процесса напрямую влияет на эффективность работы персонала предприятия, способствуя плохой самоорганизации персонала, который не в состоянии повлиять на нормализацию трудового процесса [1]. Для предотвращения дублирования рабочего процесса и постоянного «пересогласования» и «переутверждения» целей и задач необходимо правильно организовывать процесс работы на предприятии, что прежде всего зависит не от рядовых работников, а от топ-менеджмента, и только потом обеспечивать эффективную самоорганизацию всего персонала.

Список литературы

1. Ерохина Л. И., Назаров А. С. Процесс формирования региональных программ развития предприятий сервиса // Регионология. – 2011. – № 1. – С. 84-89.
2. Ершова И. А. Динамика развития и эффективность самоорганизации как фактор общественного движения в России // Политическая наука. – 2011. – № 3. – С. 95-115.
3. Петрова Е. В. Современный взгляд на самоорганизацию и самоуправление в системе формирования организации : сб. рос. науч.-практич. конф. – Чебоксары – М. : Новое Время, 2012. – С. 134-136.
4. Смирнов Э. А. Теория организации : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 248 с.

E. V. Petrova*

**Petrova Elena, PhD in Pedagogical science, Associate Professor of Chuvash State Pedagogical University of I. Ya. Yakovlev, Cheboksary elenpetrova26@yandex.ru*

SELF-ORGANIZATION AS A METHOD OF INCREASING THE EFFICIENCY OF COMPANIES' STAFF

Keywords: social self-organization of a person, types of self-organization: self-discipline, self-study, self-control as socio-economic categories, personal self-organization, collective self-organization.

The article regards self-organization of a person from socio-economic point of view, and as a method of increasing efficiency of personnel. Depending on the management object, the author distinguishes social self-organization and considers it as a process based on harmonization of social relations in the company, which improves its economic efficiency.

© Петрова Е. В., 2013

УДК 334

О. В. Гордеева***Гордеева Ольга Викторовна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**kaf_eio@tolgas.ru*

МЕТОДИКА И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ АППАРАТ ОЦЕНКИ ИМИДЖЕОБРАЗУЮЩИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: имидж, качественные методы, количественные методы, информация, имиджеобразующие характеристики, клиент, предприятие, анкетирование.

Рассматривается изучение имиджевых характеристик, используется комбинация методов сбора первичной информации, а именно комбинация качественных и количественных методов. Основным источником информации для такой оценки служит маркетинговое исследование, в результате проведения которого необходимо изучить мнения потребителей, сотрудников и других избранных групп об имидже предприятия. Поскольку имидж представляет собой систему характеристик, в конечном итоге для оценки его устойчивости нужно получить количественную оценку указанных качественных параметров.

Имидж для различных социальных групп всегда будет отличаться, поскольку желаемое поведение данных групп в отношении конкретного предприятия также имеет качественные отличия. Другими словами, одно предприятие, как правило, по-разному воспринимается инвестора-

ми, госструктурами, местной и международной общественностью. Структуру имиджа предприятия в зависимости от того, в сознании какой группы общественности он формируется, можно представить следующим образом (рис. 1).

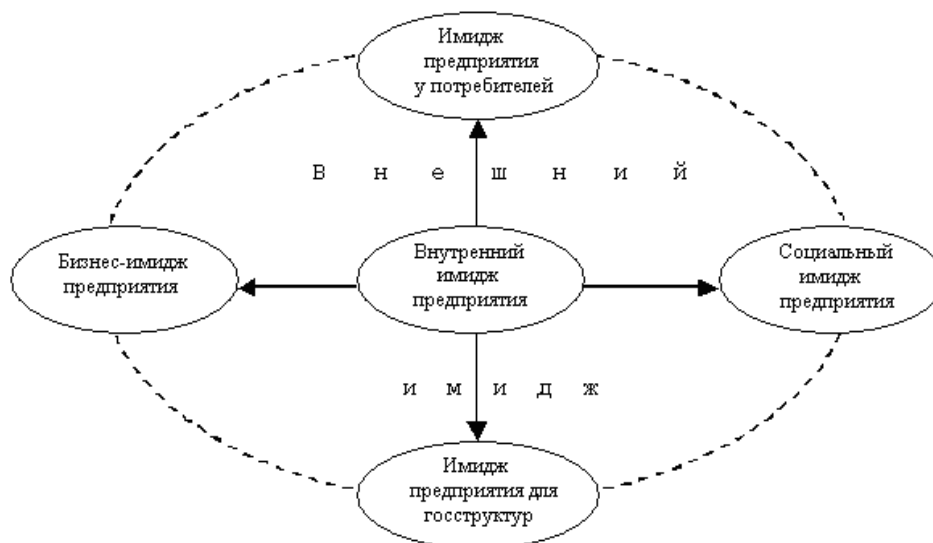


Рис. 1. Структура имиджа предприятия

Имидж предприятия у потребителей образует совокупность представлений клиентов об уникальных характеристиках, которые присущи продукции предприятия и его деятельности в целом. Это, по их мнению, дизайн и качество товара, известность торговой марки; цена на продукцию, система скидок, проводимые акции и предоставляемые предприятием сервисные услуги; его фирменный стиль, а также представления по-

требителей о стратегиях предприятия и заявленной миссии [3].

Для получения достоверных данных при исследовании имиджа предприятия используются два основных типа источников информации – первичные и вторичные.

В исследованиях, направленных на изучение имиджевых характеристик, используется комбинация методов сбора первичной информации, а именно комбинация качественных и количест-

венных методов. К качественным методам изучения имиджа предприятия относят: фокусированные групповые интервью (фокус-группы); глубинные интервью.

Качественные методы ориентированы на выявление глубинных, неосознаваемых характеристик сознания индивидов. То есть основное предназначение качественных методов – определение символического ряда, вербализация образов, чувств и эмоций, выявление мотивов, взаимосвязи эмоционального и логического.

К количественным методам изучения имиджа предприятия относят: личный опрос и анкетирование.

Количественные методы применяются для оценки значимости качественных характеристик. Характеристики объекта (эмоционально-символический ряд) могут быть получены как в ходе предварительно проведенных качественных исследований, так и могут быть уже составлены ранее и предоставлены исследователю для проверки адекватности или выявления динамики восприятия.

Количественные методы в изучении имиджа позволяют получить: ассоциативный профиль (товара, услуги, предприятия); превалирующие характеристики в ассоциативном восприятии объекта; динамику показателей имиджа; ранжирование мотивов выбора (товара, услуги, предприятия) или стимульных ситуаций; карты позиционирования изучаемого объекта.

Чаще всего в том случае, если исследование подразумевает сбор первичной информации, для получения более полной картины исследования анализируются и вторичные данные. Анализ публикаций в СМИ является одним из методов анализа вторичной информации, позволяющих оценить имидж предприятия. Он включает в себя:

1. Контент-анализ – методика семантического частотного анализа, разработанная на базе психолингвистического метода ключевых слов.

2. Интент-анализ СМИ – исследования, позволяющие раскрыть скрытый подтекст выступлений, недоступный при других формах анализа.

Анализ публикаций СМИ помогает решить следующие задачи:

- определение символического и эмоционального поля, формируемого вокруг предприятия, товара, услуги;

- отслеживание направленности фона информационно-коммуникационных сообщений и его динамика;

- отслеживание приёмов и эмоциональных посылов, используемых предприятиями для формирования своего имиджа, для стимулирования своих клиентов или для «очернения» конкурентов.

Комбинируя вышеперечисленные методы исследования имиджа, современные авторы разрабатывают различные методики его изучения. Рассмотрим некоторые из них.

А. С. Сотникова в статье «Формирование и оценка имиджа и репутации организации» описывает методику изучения имиджа предприятия посредством оценки уровня его устойчивости [5, с. 136]. Согласно данной методике, для того чтобы оценить эффективность деятельности по формированию и продвижению имиджа, необходимо оценить уровень его устойчивости, а значит, сравнить предлагаемый предприятием образ и образ, сложившийся в восприятии представителей целевых контактных аудиторий. Чем ближе друг к другу будут две эти картины, тем более устойчивым будет имидж предприятия.

Основным источником информации для такой оценки служит маркетинговое исследование, в результате проведения которого необходимо изучить мнения потребителей, сотрудников и других избранных групп об имидже предприятия. Поскольку имидж представляет собой систему характеристик, в конечном итоге для оценки его устойчивости нужно получить количественную оценку указанных качественных параметров. Наиболее целесообразно в данном случае использовать комбинированную методику проведения исследования, на первом этапе которого необходимо определить перечень имиджеобразующих характеристик (качественное исследование с использованием серии фокус-групп или глубинных интервью), а на втором – получить картину восприятия исследуемого предприятия широким числом респондентов в разрезе избранного набора критериев (количественное исследование).

Качественное исследование должно выявить наиболее важные для избранной аудиторной группы черты предприятия. Другими словами, целью данного этапа является получение максимально полного набора характеристик, влияющих на восприятие людей. Этот перечень должен быть достаточно широк, но при этом не быть перегруженным.

Для количественной оценки отношения людей к исследуемому предприятию наиболее удобным и целесообразным будет применение метода семантического дифференциала. Семантическое шкалирование дает возможность оценить не столько само понятие, сколько восприятие испытуемым стоящей за ним реальности, таким образом позволяя количественно описать индивидуальное субъективное отношение испытуемого к каким-либо аспектам объекта.

Параллельно необходимо проводить и оценку имиджа предприятия, который целенаправленно формируется и предлагается потребителям. Для этого аналогичную оценку предлагаемых имиджеобразующих характеристик необходимо провести руководству предприятия [2].

Данная методика позволяет проанализировать образ предприятия в двух плоскостях:

1. Выявить отклонения между предлагаемыми предприятием имиджеобразующими характеристиками и теми параметрами, которые в наибольшей мере влияют на восприятие респондентов, что становится очевидным на этапе качественного исследования. Так, в результате проведения серии фокус-групп может выясниться, что некоторые характеристики, избранные и продвигаемые предприятием в качестве основных конкурентных преимуществ, то есть в качестве имиджеобразующих параметров, не представляют какого-либо ощутимого интереса для потребителей выпускаемой им продукции. С другой стороны, потребители могут назвать те критерии, которые не представлены в имидже предприятия, хотя имеют для респондентов первоочередное значение.

2. Выявить отклонения в оценке избранных характеристик с точки зрения респондентов и руководства предприятия. В тех точках, где расхождения наиболее значительны, имидж исследуемого предприятия наименее устойчив и требует усиленных действий по его приближению к ожиданиям людей.

В результате предложенная схема проведения исследования позволяет своевременно оце-

нить и внести коррективы в работу по формированию имиджа через такой показатель его эффективности, как устойчивость. Это поможет в конечном итоге достичь искомого позитивного имиджа у целевых групп контактной аудитории, которая станет неоспоримым преимуществом в конкурентной борьбе.

Е. П. Голубков в книге «Маркетинговые исследования: теория, методология и практика» рассматривает возможность изучения имиджа путем изучения отношения потребителей к предприятию [1, с. 323]. При определении имиджа предприятия прежде всего необходимо разработать систему оценочных критериев, достаточно полно характеризующих все аспекты деятельности предприятия. Далее формируется репрезентативная выборка клиентов предприятия, среди которых проводится анкетирование. Респонденты оценивают уровень достижения каждого критерия из приведенного списка. Рекомендуются в данном случае использовать модифицированную шкалу Лайкерта. Например, оценка по критерию «услужливость» в этом осуществляется по шкале, представленной в табл. 1.

Таблица 1

Шкала оценки имиджа

	1	2	3	4	5	
Нет услужливости				x		Есть услужливость

После проведения анкетирования получают оценки по всем критериям. После обработки анкет, полученных от всех респондентов, проводится выявление слабых и сильных сторон деятельности предприятия. При этом выводы выглядят гораздо убедительнее, когда имеется возможность сопоставить их для разных периодов времени или для одного периода времени, но для ряда конкурирующих предприятий.

Может изучаться не только имидж предприятия, но имидж потребителей. Пример изучения имиджа потребителей трех марок пива, полученных с помощью метода семантического дифференциала.

Данная методика позволяет выявить, по каким характеристикам имиджа предприятие занимает достаточно устойчивую позицию, а по каким не достигает необходимого уровня и нуждается в проведении дополнительных мероприятий по их улучшению. Помимо этого методика Е. П. Голубкова позволяет оценить имидж не только самого предприятия, но и имидж потребителей продукции и использовать полученную информацию для построения более эффективной политики продвижения.

И. М. Синяева в учебнике «Маркетинговые коммуникации» рассматривает методику, по которой для оценки имиджа используется интеграционная модель системной оценки численных ве-

личин отдельных реакций, разработанная Н. Андерсоном, которая имеет следующий вид [4, с. 139]:

$$R_n = \sum_{k=0}^n W_k \Phi(S_k), \quad (1)$$

где R_n – реакция индивида, представляющая оценку им полного впечатления об предприятии и его продукции, задаваемом n компонентами (стимулами);

S_k ($k = 1, \dots, n$) – компоненты (стимулы) (имидж товара, потребителя, топ-менеджера, сотрудника и т. д.);

W_k – «вес» каждого компонента, интерпретируемый как важность и значимость данного стимула для респондента; каждый из которых имеет вес (интерпретируемый как важность или значимость данного стимула для данного респондента);

$\Phi(S_k)$ – шкальное значение стимула s .

Для применения данной модели в качестве исходной информации необходимы численные величины сравнительной «благожелательности» к предприятию по каждому стимулу – шкальные значения стимулов, а также значения субъективных весов. Следует заметить, что компонентам предшествуют факторы, которые и определяют их восприятие (социально-демографические, культурные и проч.). Шкальные значения стимулов,

как правило, получают с помощью интервальной шкалы. Относительная важность стимулов определяется посредством ранжирования методом парных сравнений. И. М. Синяева предлагает выбирать наиболее важные для каждого предприятия стимулы из сформированной структуры имиджа.

Методика И. М. Синяевой позволяет:

- дать количественную оценку имиджа;
- оценить имидж не только самого предприятия, но и имидж потребителей, топ-менеджеров, социальный имидж и другие виды имиджа;
- присвоить каждой характеристике имиджа свою степень значимости в зависимости от специфики работы конкретного предприятия.

Главные трудности измерения имиджа заключаются в следующем:

1. Сложно составить полный и содержательный список имиджевых признаков и характеристик.
2. Сложно обосновать правомерность постановки некоторых задач исследования. Например, хорошо ли знакомы опрашиваемые с изучаемым предприятием? Разбираются ли они достаточно хорошо в показателях качества его деятельности?

3. По таким проблемам может существовать существенный разброс мнений. Необходимо определить, какой смысл в данном случае имеют средние показатели. Существенное значение приобретает корректная статистическая обработка и интерпретация данных.

С учетом результатов анализа вышеописанных методик различных авторов в данной работе была разработана собственная методика исследования и оценки имиджа предприятия, в основу которой была положена общая алгебраическая модель формирования впечатлений Н. Андерсона, предложенная И. М. Синяевой.

Для применения данной модели в качестве исходной информации необходимы численные величины сравнительной «благожелательности» к предприятию по каждому стимулу – шкальные значения стимулов, а также значения субъективных весов.

Выявить основные имиджевые характеристики предприятий сходных форматов, обладающие мотивирующим воздействием на поведение покупателей, можно несколькими методами, а именно проведением качественного исследования предпочтений потребителей. Основным методом проведения качественных исследований потребителей являются фокус-группы – групповые фокусированные дискуссии с 7-12 респондентами, представляющими целевую аудиторию. Такая дискуссия-беседа проводится в течение 1,5-2,5 часов в свободной непринужденной манере под руководством специально подготовленного сотрудника – модератора. Однако у этого метода есть существенные недостатки, а именно:

большие денежные и временные затраты, а также высокая сложность организации и проведения. Необходимая маркетинговая информация может быть получена менее затратным методом экспертных оценок на основе эвристического использования знаний, опыта и интуиции специалистов – маркетологов и руководителей предприятия. В результате должен быть получен список характеристик, из сочетания которых и складывается имидж предприятия в сознании потребителей.

Вес имиджевых характеристик, а также их шкальные значения могут быть определены в результате проведения количественного исследования, а именно письменного опроса потребителей (анкетирования).

Для того чтобы определить значимость критериев выбора, может быть использована шкала порядка, в которой опрашиваемый должен будет проранжировать предложенные ему критерии в зависимости от степени их важности для него. Однако в случае, если количество предложенных критериев достаточно велико (более 7-8), у опрашиваемого могут возникнуть сложности при попытке присвоить каждому из них соответствующее место. Более рационально в данном случае будет использование шкалы интервалов, где опрашиваемому будет необходимо распределить стимулы по группам «Важно», «Второстепенно», «Не важно».

Получить шкальные значения стимулов также можно при помощи интервальной шкалы, где числам 1, 2, 3, 4, 5 будет соответствовать оценка предприятия по данному критерию: «Очень плохо», «Плохо», «Удовлетворительно», «Хорошо», «Отлично».

Далее формируется репрезентативная выборка клиентов данного предприятия, среди которых проводится анкетирование. Респонденты оценивают уровень достижения каждого критерия из приведенного списка.

После обработки анкет, полученных от всех респондентов, выявляются наиболее значимые критерии выбора для целевого сегмента покупателей, которые в последующем можно будет использовать при разработке мероприятий по совершенствованию имиджа предприятия; выявляются слабые и сильные стороны деятельности предприятия, количественно оценивается, насколько развит тот или иной имиджевый стимул у данного предприятия.

Выявленные наиболее значимые для потребителей имиджевые характеристики могут быть положены в основу мероприятий по совершенствованию концепции имиджа, а также его элементов, таких как фирменный стиль, логотип, визуальные средства и других. Но при этом до реального запуска имиджевой концепции необходимо получить ответ на вопрос, сможет ли данная концепция имиджа выделиться на общем рек-

ламном фоне рынка и заставить потребителя заметить данное обращение, а также оценить способность имиджа осуществить донесение и передачу задуманного сообщения. Тестирование имиджа может проводиться разными способами, среди которых фокус-группы и блиц-опросы, проводимые в торговых центрах, и почтовое анкетирование. Как правило, в ходе тестирования используется описание концепции имиджа. Оно включает в себя визуальные элементы и текстовые фрагменты, дающие респонденту представление о преимуществах данного имиджа и о составляющих его элементах. Целевые потребители получают возможность ознакомиться с описанием концепции имиджа, а затем их просят принять участие в коротком опросе об отношении (реакции) к данному имиджу, а также его влиянии на их намерения. Также респондентам можно показывать рекламное объявление или ролик, исполненных согласно определенной концепции имиджа, в сопровождении других рекламных материалов, создающих рекламный фон, а затем задавать им вопросы относительно коммуникативной отдачи, негативного или пози-

тивного влияния и общих ощущений. В состав опросного листа могут входить вопросы об оценках предпочтений и о намерении совершить покупку.

Таким образом, имидж предприятия – это многогранное понятие, которое может включать в себя широкий перечень имиджеобразующих характеристик. Исследование имиджа может проводиться с помощью различных методик. В рамках данной статьи особую значимость приобретает методика исследования, которая дает возможность количественной оценки имиджа предприятия. Это связано с тем, что данная количественная оценка позволит оценить состояние имиджа предприятия в настоящем и состоянии имиджа предприятия после проведения мероприятий по совершенствованию имиджа, а также сравнить данные показатели. Рассмотренные методики позволяют определить, какие имиджеобразующие характеристики предприятия нуждаются в усовершенствовании. Помимо этого, важно определить возможные направления совершенствования имиджа предприятия.

Список литературы

1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М. : Финпресс, 2000. – 464 с.
2. Калашникова Л. М., Рагулина Ю. В. Конкурентоспособность предприятия и работа с персоналом // *Машиностроитель*. – 2005. – № 1. – С. 11.
3. Корчагин П. В. Рынок маркетинговых услуг: репутационный менеджмент // *Проблемы теории и практики управления*. – 2011. – Вып. 3. – С. 120-126.
4. Синяева И. М. Маркетинговые коммуникации : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. проф. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М. : Дашков и К^о, 2007. – 304 с.
5. Сотникова А. С. Формирование и оценка имиджа и репутации организации // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2009. – № 6. – С. 136-142.

O. V. Gordeeva*

**Gordeeva Olga, assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

METHODS AND INSTRUMENTS OF ASSESSING IMAGE CHARACTERISTICS OF A COMPANY

Keywords: image, qualitative methods, quantitative methods, information, image characteristics, client, company, questioning.

The article studies image characteristics, using a combination of methods of collecting primary information, namely a combination of qualitative and quantitative methods. The main source of information for such assessment is the marketing research, aimed at studying the opinions of consumers, employees and other selected groups about the image of the company. Since image is a system of characteristics, to assess its sustainability it is necessary to quantify given qualitative parameters.

© Гордеева О. В., 2013

УДК 377.016

О. А. Петров***Петров Олег Анатольевич, кандидат педагогических наук, доцент**Чувашский государственный педагогический университет им. И. Я. Яковлева, г. Чебоксары*

Tanjana1@yandex.ru

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫБОР СТРАТЕГИИ ЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: риск-менеджмент, предпринимательская деятельность, стратегия риск-менеджмента, минимизация рискованных ситуаций в условиях рынка, анализ и прогнозирование риска в экономической деятельности.

Статья посвящена теоретическому анализу риск-менеджмента в предпринимательской деятельности и выбора стратегии его предупреждения. Автор раскрывает особенности выбора стратегических действий по предупреждению рискованных ситуаций в экономике предпринимательства, определяет функции менеджмента по минимизации риска в условиях рынка.

Начало XXI века в российском бизнесе явилось переломным моментом в финансовом секторе в связи с переходом к рыночным отношениям в экономике. Это способствовало решению основных проблем исследований в области теории «риска-менеджмента» и особенностей предпринимательской деятельности. Актуальными стали вопросы целенаправленного поиска и организации мероприятий по снижению степени риска, получения и увеличения дохода; расчета показателей и моделей для оценки и прогнозирования финансового риска в зависимости от объема информации; определения необходимых приемов по снижению уровня финансового риска, оценки широты и достоверности информации для определения уровня риска; выбора использования методов оценки вероятности наступления рискованного события; исследования факторов, влияющих на уровень и степень риска; реализации внешних и внутренних механизмов нейтрализации последствий рисков. В условиях рыночных отношений проблема анализа, оценки и управления рисками, а также преодоления и минимизации риска в коммерческой деятельности приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение [2].

Актуальность обозначенной в статье проблемы исследования усиливается еще и тем, что управление и овладение основами управления финансовым риском являются одним из наиболее развивающихся направлений финансового менеджмента. В результате расширения рыночных процессов в экономике региона государство, как показывает практика, правомерно отказалось от единоличной ответственности за последствия риска, переложив большую их часть на предпринимательские структуры.

Специфика любой экономической деятельности состоит в том, что она подвергается опасности денежных потерь в процессе тех или иных финансово-хозяйственных операций. Опасность

таких потерь представляют собой финансовые и коммерческие риски. В экономической науке существуют различные определения понятия «риск». В наиболее общем виде под риском понимают вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. Риск определяется также как уровень определенной финансовой потери как степени варибельности дохода, который может быть получен благодаря владению активами.

Риск-менеджмент представляет совокупную систему оценки риска, управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе предпринимательской деятельности.

На сегодняшний день наиболее популярными являются два основных вида рисков – чистые и спекулятивные. Чистые риски характеризуются возможностью убыточного или нулевого результата предпринимательской деятельности, а спекулятивные – возможностью как положительного, так и отрицательного результата. К спекулятивным относятся финансовые, так как их характерной особенностью является вероятность наступления убытка в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершение операций с фондовыми ценными бумагами, т. е. риска, который вытекает из природы этих операций. К ним относятся кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск упущенной финансовой выгоды.

Далее хотелось бы дать краткую характеристику вышеназванным видам риска. Опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору, относится к кредитным рискам; процентный риск – это опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными фондами и компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. Валютные риски представля-

ют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюте, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций. Риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхования) или остановки финансовой деятельности является показателем риска упущенной финансовой выгоды.

Предпринимательская деятельность сопровождается рыночными операциями и, как правило, повышенным риском. Это обязывает ко многому: не допускать в деятельности оплошностей, не повторять допущенных ошибок во время проведения экономических операций, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли. Очень часто в российской практике управления предприниматель вынужден принимать на себя риск из-за неопределенности хозяйственной ситуации, «хронической» нестабильности политической и экономической обстановки. Эта неопределенность экономической ситуации при принятии решения еще больше повышает степень риска, ибо предприниматель зачастую надеется на счастливый исход по принципу «авось повезет» (или же, как часто это наблюдается, «туман будет – прорвемся»).

Менеджер по рискам обязан также предусмотреть дополнительные возможности минимизации рискованных ситуаций в условиях рынка, которая зависит от правильного расчета и организации работы по определению и снижению степени риска, выбора приемов стратегии и финансового менеджмента. Главная цель менеджмента – добиться максимальной прибыли, не допуская банкротства предприятия. Поэтому особое внимание уделяется постоянно совершенствованию управления риском – риск-менеджменту. Совершенствование управления риском предполагает прежде всего систему оценки и эффективное управление риском и экономическими (точнее, финансовыми) отношениями, которые возникают в процессе предпринимательской деятельности. Также оно содержит определенную стратегию и тактику управленческих действий. В свою очередь, стратегия данных действий предполагает совокупность направлений и способов использования средств и вариантов решения возникших проблем для достижения ранее поставленной цели. Тактика управленческих действий включает в себя практические методы и приемы менеджмента для достижения цели в конкретных условиях, предполагает выбор наиболее оптимального решения и самых конструктивных в данной экономической ситуации методов и приемов управления.

Стратегия риск-менеджмента – это искусство управления риском в неопределенной эконо-

мической ситуации, основанное на прогнозировании риска и приемов его снижения. Существуют особые правила стратегического направления в предпринимательской деятельности. Первое правило звучит так: «максимум выигрыша». Суть данного правила заключается в том, что из имеющихся вариантов рискованных вложений капитала предпочтение отдается тому варианту, который даст в результате проведенной финансовой операции наибольшую эффективность результата при минимальных или допустимых для инвестора рисках. Второе правило – «оптимальная вероятность результата». Данное правило предполагает выбор из имеющихся решений наиболее приемлемого результата для инвестора. На практике применение второго правила обычно используется в сочетании с правилом оптимальной колеблемости результата. Сущность правила оптимальной колеблемости результата заключается в том, что из имеющихся решений выбирается то, при котором вероятности выигрыша и проигрыша для одного и того же рискованного вложения капитала имеют наименьший разрыв [3]. Оптимальное сочетание выигрыша и величины риска предполагает оценку специалистом ожидаемых величин выигрыша и риска и принятие им решения вложить капитал в то мероприятие, которое позволяет получить ожидаемый выигрыш и одновременно избежать большого риска.

Исследователи отмечают, что неотъемлемым элементом риск-менеджмента является организация мероприятий по выполнению намеченной программы, то есть определение отдельных видов мероприятий, объемов и источников финансирования этих работ, конкретных исполнителей, сроков выполнения и т. д. При этом важным этапом считается контроль за выполнением намеченной программы, анализ и оценка результатов выбранного варианта рискованного решения [1].

Весьма уместна в ситуации риска эвристика, которая представляет собой совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и использования приемов конструктивного решения особо сложных задач. Риск-менеджмент имеет также свою систему эвристических правил и приемов для принятия решения в условиях риска. К некоторым из таких правил можно отнести следующие: нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал; всегда надо думать о последствиях риска; положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнения др.

Таким образом, предприниматель в процессе своей деятельности и действий на рынке обязан выбрать ту стратегию, которая бы позволила ему уменьшить степень риска. Это может обеспечить следующие мероприятия: анализ и прогнозирование возможных потерь имеющихся ре-

сурсов при осуществлении предпринимательской деятельности; доведение до минимума действий, способствующих неблагоприятному развитию бизнеса; прогнозирование неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры, падения спроса, ценовой инфляции; недопущение больших материальных затрат, обусловленных перерасходом материалов, сырья, топлива, энергии, которые ведут к потерям и т. п. При рыночной эко-

номике производители, продавцы, покупатели действуют в условиях конкуренции самостоятельно, и их финансовое будущее поэтому является непредсказуемым и мало прогнозируемым. Риском можно управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и вовремя принимать меры к снижению степени риска.

Список литературы

1. Балдин К. В. Риск-менеджмент. – М. : Эксмо, 2006.
2. Башмачникова Е. В., Поселянов О. Е. Проблемы развития региональной социально-экономической подсистемы // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2006. – Т. 8. – № 4. – С. 992-995.
3. Ступаков В. С., Токаренко Г. С. Основы риск-менеджмента. – М. : Финансы и статистика, 2007.

O. A. Petrov*

**Petrov Oleg, PhD in Pedagogical science, Associate Professor of Chuvash State Pedagogical University of I. Ya. Yakovlev, Cheboksary
Tanjana1@yandex.ru*

**RISK MANAGEMENT IN BUSINESS AND CHOOSING PREVENTIVE STRATEGIES:
THEORETICAL ASPECT**

Keywords: risk management, entrepreneurship, risk-management strategy, minimizing of risk situations in market conditions, analysis and forecasting of risks in economic activities.

The article is devoted to theoretical analysis of risk management in business and choosing preventive strategies. The author reveals peculiarities of choosing the strategies in order to prevent risky situations in business economy. The functions of management aimed at minimizing the risks in market conditions are defined in this research.

© Петров О. А., 2013

УДК 65.01

В. А. Филатова*

**Филатова Вера Александровна, кандидат экономических наук, ассистент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

vera.filatova-2012@yandex.ru

РЕПУТАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ключевые слова: деловая репутация, гудвилл, кризис, нематериальные активы, репутационный менеджмент, капитализация, рост стоимости компании.

Управление деловой репутацией становится ценнейшим стратегическим орудием конкурентной борьбы, поскольку дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы. Гудвилл играет огромную роль в процессе получения предприятием прибыли, что, в свою очередь, свидетельствует об актуальности формирования и развития деловой репутации в условиях усиления роли нематериальных активов.

В современных рыночных условиях успех предприятия во многом определяется степенью адаптации компании к ускоряющейся и усложняющейся динамике изменений, происходящих во внутренней и внешней среде. При всем многообразии интересов учредителей, собственников в отношении развития организации приоритетным, безусловно, является обеспечение ее устойчивости. Индивидуальные преимущества и лидерство все больше зависят от эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера, включающих в себя объекты интеллектуальной собственности. В этой связи вполне очевидно, что нематериальные активы способны играть огромную роль в процессе получения предприятием прибыли, что в свою очередь свидетельствует об актуальности формирования и развития деловой репутации в условиях становления экономики символического обмена.

Интерес управленцев и собственников российских компаний к репутационному менеджменту также объясняется растущей ориентацией управления на капитализацию и рыночную стоимость компании как ключевые показатели эффективности бизнеса. Снижение индекса репутации всего на 1% вызывает падение ее рыночной стоимости на 3% [2]. Практика бизнеса показывает, что о своей репутации компании начинают заботиться тогда, когда они находятся не на начальном этапе, а на этапе роста и развития бизнеса. Другими словами, предприятие уже должно иметь какую-то рыночную долю и желать ее увеличить, чтобы топ-менеджмент начал серьезно заниматься своей деловой репутацией. Следовательно, именно рост компании, ее развитие требуют роста и развития гудвилла как основы для привлечения новых и укрепления взаимоотношений со старыми клиентами и партнерами, развития связей с различными группами стейкхолдеров, включая административные структуры, СМИ, общественные организации, потреби-

телей, достижения лояльности бизнес-партнеров, особенно на международных рынках.

В экономической литературе деловую репутацию рассматривают как инструмент отражения в отчетности разницы между ценой продажи и балансовой стоимостью активов, если эту разницу невозможно признать как самостоятельную сумму одной или нескольких инвентарных единиц нематериальных активов. В. В. Ковалев считает, что экономический смысл гудвилла заключается в стоимостной оценке наработанной фирмой к моменту анализа нематериальной ее ценности (торговая марка, имеющиеся у компании патенты, ею разработанные и в балансе не показываемые, сложившийся коллектив и др.). То есть, по его мнению, гудвилл – это «разность между рыночной оценкой пассивов и рыночной оценкой активов».

В соответствии со стандартом BVS-I 1, принятым в 1988 году и дополненным в 1991 году Американским обществом оценщиков (American Society of Appraisers, ASA), гудвилл определяется как «доброе имя» фирмы и включает нематериальные активы компании, которые складываются из престижа предприятия, его деловой репутации, взаимоотношений с клиентами, местонахождения, номенклатуры производимой продукции и т. д.

Наиболее точное определение понятию «деловая репутация» дает И. А. Бланк: «Гудвилл – один из видов нематериальных активов, стоимость которого определяется как разница между рыночной (продажной) стоимостью предприятия как целостного имущественного комплекса и его балансовой стоимостью (суммой чистых активов)» [1, с. 435]. Ученый считает, что подобное повышение стоимости предприятия связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли (в сравнении со среднерыночным уровнем эффективности инвестирования) за счет использования более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых технологий и т.п.

Гражданский кодекс РФ (ст. 150) определяет деловую репутацию как неимущественное право, которое принадлежит юридическому лицу с момента его образования и составляет неотъемлемую часть его правоспособности. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что, в отличие от объектов интеллектуальной собственности, гудвилл невозможно передать, продать или подарить, так как деловая репутация присуща всей компании и неотделима от нее. Она не может быть самостоятельным объектом сделки, поскольку не является собственностью компании и неотчуждаема от нее. В этом главное отличие деловой репутации от иных объектов нематериальных активов. Даже в случае продажи предприятия репутации компании может быть нанесен ущерб, так как бывшее руководство, уходя, уносит с собой свои навыки, деловые связи, опыт и т.п. Гудвилл присутствует только при наличии избыточной прибыли, хотя с точки зрения бухгалтерского учета возможен и отрицательный гудвилл. Положительная деловая репутация означает, что рыночная стоимость предприятия превышает его балансовую стоимость. Деловая репутация обладает набором специфических особенностей, которые отличают ее от других нематериальных активов (например, технологических) [3]:

1. Репутация не может существовать отдельно от компании, быть самостоятельным объектом сделки, поскольку отсутствует право собственности на репутацию. Тем не менее любая организация может защищать свою репутацию в суде и потребовать возмещение материального и морального ущерба, понесенного в связи с распространением (публикацией) сведений, порочащих ее репутацию.

2. Репутация не имеет материально-вещественной формы.

3. Репутация не может накапливаться и сохраняться, поскольку может разрушиться в один момент. Процесс формирования репутации носит дискретный характер.

4. Стоимостная оценка репутации (гудвилл) фактически не может являться ее объективной экономической оценкой, поскольку, во-первых, может отражать не столько стоимость репутации, сколько рыночные ожидания покупателей, связанные с ростом будущих продаж товаров компании, а, во-вторых, гудвилл не включает оценку затрат, связанных с созданием и поддержанием репутации.

5. Репутация в обязательном порядке требует не только стоимостной, но и качественной оценки, поскольку можно лишить предприятие гудвилла (списать или погасить стоимость репутации), но при этом невозможно лишить предприятие его репутации [3].

Имидж, репутацию и бренд можно рассматривать как элементы, сопровождающие стадии жизненного цикла компании. В период появления компании на рынке она активно формирует свой имидж (внешний образ), используя средства массовой информации и другие средства PR. На стадии роста параллельно с имиджем развивается репутация, поскольку стейкхолдеры компании в процессе взаимодействия с ней и научения формируют коллективное мнение о ней. В дальнейшем (на стадии зрелости) имидж и репутация компании могут перерасти в корпоративный бренд, имеющий узнаваемое символическое обозначение и связанные с ним устойчивые ассоциации о различных сферах деятельности компании и ее характеристиках. На любом этапе жизненного цикла компании ее имидж, репутация и бренд могут быть подвержены стоимостной оценке, что отражает понятие гудвилла.

Управление деловой репутацией становится ценнейшим стратегическим оружием конкурентной борьбы, поскольку дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы. Процесс репутационного менеджмента как таковой в полном объеме практически не рассматривается в работах современных авторов. Чаще всего представлены отдельные элементы процесса управления деловой репутацией, при этом акцент ставится на процесс управления репутационными рисками. Процесс управления репутацией своими стадиями практически не отличается от любого другого управленческого процесса, включая определение субъекта и объекта управления, а также стадии процесса управления: анализ, целеполагание, разработку стратегии, планирование и контроль. Процесс репутационного менеджмента представлен на рис. 1.

Выделяют ряд причин, формирующих заинтересованность топ-менеджмента компаний во внедрении репутационного менеджмента. Основной причиной является размер компании, степень ее диверсификации и интернационализации, которые существенно влияют на потребности управления гудвиллом. Высоко диверсифицированная компания обычно испытывает трудности со своим позиционированием и представлением на рынке. Координация коммуникаций различных подразделений компании в рамках единой репутационной программы необходима для успешного и устойчивого развития. Управление репутацией – это метод мониторинга репутации компании, выявления фактов, которые вредят ей, и использование каналов обратной связи с потребителем для реакции или раннего выявления возможных негативных последствий для репутации. Основная задача управления репутацией – это уменьшение негативной информации в результатах поиска (табл. 1).

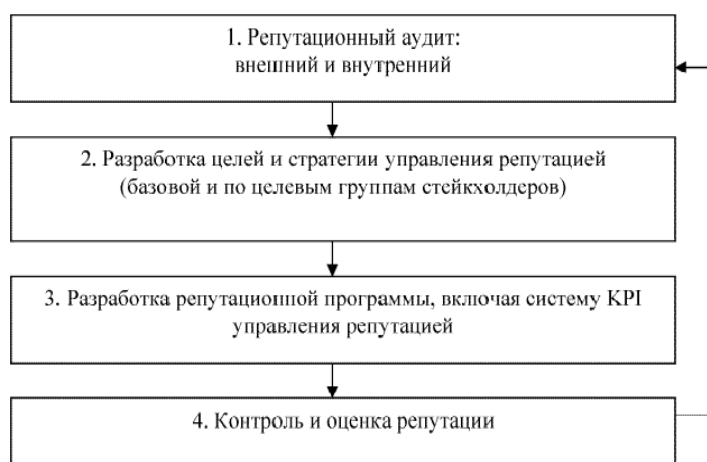


Рис. 1. Этапы процесса репутационного менеджмента

Таблица 1

<i>Ключевые решаемые задачи репутационного менеджмента</i>				
Потенциальные клиенты	Существующие клиенты	Сотрудники	Инвесторы	СМИ
↓	↓	↓	↓	↓
Рост продаж за счет увеличения доверия к предприятию, товарам/услугам предприятия.	Снижение расходов на защиту клиентской базы от перехода к конкурентам за счет повышения лояльности существующих клиентов к предприятию.	Снижение расходов на найм и удержание успешных и результативных сотрудников за счет формирования привлекательного бренда на рынке труда.	Повышение рыночной стоимости бизнеса компании. Упрощение доступа предприятия к внешнему финансированию.	Снижение расходов на повышение уровня осведомленности о предприятии платных упоминаний предприятия в СМИ.

Антикризисное управление деловой репутацией бывает направлено на государственные органы (регулятор), журналистов как носителей информации, клиентов и партнеров. На основании изложенного выше можно сформулировать основные принципы управления репутацией в условиях кризиса:

1. Скорость и работа на опережение: первые сутки кризиса – решающее время, при отсутствии реакции информационное поле будет заполнено негативной информацией, часто созданной конкурентами.

2. Информационная открытость: необходимо не ограничиваться пресс-релизами, а стараться отвечать на вопросы любой аудитории в достаточном объеме.

3. Честность: попытки скрыть факты оказывают отрицательное воздействие на деловую репутацию. Прозрачность напрямую влияет на стоимость организации.

4. Инициатива. Главным источником новостей должна стать сама компания, так как, оглашая даже негативную информацию, можно дать свою трактовку.

5. Координация. Информация, выходящая за пределы компании, должна быть одной и той же. Любые разногласия или разногласия усугубляют кризис.

6. Работа сразу со всеми уровнями: информировать нужно не только СМИ, но потребите-

лей, сотрудников и партнеров, государственные органы, акционеров. Для каждой группы должны быть свои аргументы.

Таким образом, являясь одним из самых важных активов организации, деловая репутация нуждается в управлении не время от времени, а программно, системно. Степень уязвимости репутации зависит от:

- капитализации компании, соответствия репутационного вида реальному положению дел;
- способности оправдывать ожидания общества, сокращая разрыв между желаемым и действительным;
- координации работы и решений различных подразделений предприятия.

Таким образом, управление репутацией, или «репутационный менеджмент», – это комплекс стратегических мер, направленных на развитие репутационного капитала, формирование, поддержание и защиту деловой репутации компании. Многие концепции управления предприятием прямо или косвенно связаны с управлением гудвиллом компании, например, широко распространенная концепция EVA (экономической добавленной стоимости). Показатель EVA используется для оценки инвестиционной привлекательности предприятия как в целом, так и для отдельных реализуемых проектов. Концепция EVA основывается на предположении, что менеджер будет принимать те решения, которые

создают большую величину экономической добавленной стоимости, которая определяется как разница между прибылью и затратами на привлеченный капитал. Иными словами, менеджер в рамках концепции EVA стремится максимизировать избыточные прибыли, что в свою очередь

приводит к увеличению стоимости деловой репутации компании. Поэтому можно говорить о том, что величина деловой репутации организации свидетельствует о добавленной экономической стоимости, созданной ее менеджментом.

Список литературы

1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К. : Ника-центр, 2006. – 663 с.
2. Данные компании Interbrand [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.interbrand.com.ru/>
3. Мокрова Л., Додокин К. Великий гудвилл. Управление деловой репутацией [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article64319.htm>
4. Новиченкова Л. Деловая репутация: от системы к результату // Управление компанией. – 2007. – № 2, 3.
5. Саакова Л. В., Гавришин К. В. Управление корпоративной репутацией на основе парадигмы устойчивого развития // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 2 (38).

V. A. Filatova*

**Filatova Vera, PhD in Economics, assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti*
vera.filatova-2012@yandex.ru

REPUTATION MANAGEMENT IN CRISIS CONDITIONS

Keywords: business reputation, goodwill, crisis, intangible assets, reputation management, capitalization, growth of the company value.

Management of business reputation becomes a valuable strategic instrument of competition, as it provides the organization with a certain market power. Goodwill plays an important role in the process of obtaining profit by the company, which, in turn, shows the relevance of formation and development of goodwill in terms of strengthening the role of intangible assets.

© Филатова В. А., 2013

УДК 378; .001.7; 004.056.5

Н. В. Корнеев**Корнеев Николай Владимирович, доктор технических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
niccuper@mail.ru**В. П. Калашиников****Калашиников Вячеслав Павлович, аспирант
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
slavarez@yandex.ru

ФАКТОРИЗАЦИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СИСТЕМ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Ключевые слова: управление, инженерно-техническая защита, функциональный анализ, устойчивость систем, новый подход, субъект инновационной деятельности, образовательные учреждения.

Приводятся общие принципы оценки систем инженерно-технической защиты в образовательных учреждениях. Разработан новый подход к оценке комплекса факторов устойчивости функционирования систем инженерно-технической защиты субъектов инновационной деятельности в структуре вуза. Проведены экспериментальные исследования, подтверждающие актуальность и целесообразность разработанного подхода.

Модернизация общества связана с активным внедрением в экономику новых технических и технологических продуктов, созданных юридическими и физическими лицами, занимающимися инновационной деятельностью, так называемыми субъектами инновационной деятельности (далее – СИД).

Базисной основой для развития инновационной деятельности является интеллектуальный потенциал, сосредоточенный в научно-технических сообществах, в частности образовательных учреждениях (вузах).

В соответствии с правовыми документами РФ результаты инновационной деятельности до

официальной публикации информации о них относятся к производственным секретам «know-how» и подлежат защите. Практика свидетельствует, что появление инновационного бизнеса вызывает «нездоровый интерес» со стороны конкурентов, криминальных структур, а также заинтересованных зарубежных организаций, что связано как с желанием минимизировать затраты на выпуск новой продукции, так и с боязнью потерять монопольные сегменты рынка по причине появления альтернативных инновационных продуктов [1, 2].

Инновационный процесс в своем развитии проходит несколько этапов (табл. 1).

Таблица 1

Этапы развития инновационного процесса

Этапы деятельности	Направление деятельности	Результат
I	Научно-исследовательская разработка идеи продукта, который в перспективе может обладать инновационной значимостью	Интеллектуальный задел, который является базой для создания прикладного инновационного продукта
II	Реализация идеи продукта, который может обладать инновационной значимостью	Готовый продукт, имеющий инновационное наполнение
III	Проведение мероприятий по правовой защите, в частности патентованию интеллектуальной собственности	Созданы предпосылки для коммерциализации продукта
IV	Коммерциализация инновационного продукта путем развития бизнес-процессов	Реализация правовых, экономических, технологических и социальных основ для создания и функционирования хозяйствующего субъекта с целью получения прибыли

Классический подход к созданию системы предотвращения неконтролируемого проникновения нарушителя к объекту защиты предполагает наличие эшелонированного рубежного построения системы физической защиты, включающей в

себя средства инженерно-технической укреплённости и технические средства охраны с применением равнопрочных рубежей защиты. При этом, как правило, реализуется принцип «вложенных зон» (рис. 1). При этом безопасность n -й вло-

женной зоны определяется не только уровнем ее защиты, но и совокупным уровнем защиты

предшествующих зон с вероятностью проникновения в каждую зону равной P_n .

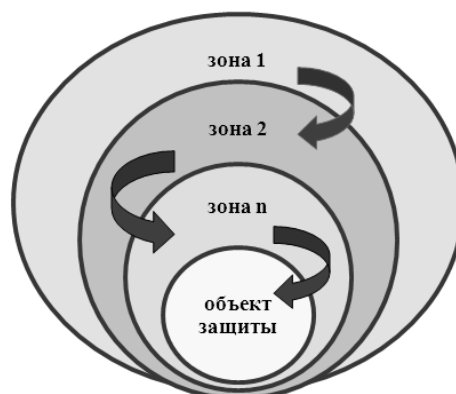


Рис. 1. Диаграмма, характеризующая принцип «вложенных зон»

В этом случае вероятность проникновения к объекту защиты будет определяться как функция $\prod_1^n P_n$, где n может принимать любое целое значение больше единицы. Вероятность реализации угрозы для объекта защиты зависит от вероятности преодоления предыдущих рубежей, то есть уменьшается с увеличением количества рубежей. Данный принцип широко применяется для защи-

ты информационных и материальных ресурсов на различных объектах [3].

Рассматривая СИД, расположенные на территории образовательного учреждения, следует отметить ряд особенностей, накладывающих специфический отпечаток на факторы, влияющие на уязвимость предприятия и на методологию защиты.

Таблица 2

Факторы, влияющие на уязвимость предприятия и на методологию защиты

№ п/п	Особенности	Факторы, влияющие на защищенность
1	СИД находится внутри общей контролируемой зоны вуза и имеет собственные информационные и материальные ресурсы	СИД должен иметь дополнительную, автономную контролируемую зону, так называемую «зону в зоне»
2	Заинтересованное лицо (нарушитель) может легально находиться внутри контролируемой зоны вуза, то есть быть студентом, сотрудником либо другим подобным лицом	Вероятность реализации угрозы по несанкционированному доступу к защищаемым ресурсам высока и сводится к вероятности преодоления минимального количества рубежей защиты. В этом случае вероятность проникновения к объекту защиты будет определяться как функция $\prod_1^n P_n$, где n будет стремиться к единице в отличие от классического подхода к построению многозонной системы охраны, где n может принимать любое целое значение больше единицы
3	На периметре СИД легально, с точки зрения контролируемой зоны образовательного учреждения, могут располагаться субъекты антропогенных угроз, например студенты с девиантным поведением	Девиантное поведение данных субъектов может стать предпосылкой для преднамеренного физического воздействия на компоненты системы инженерно-технической защиты, приводящего к дестабилизации эффективного функционирования системы безопасности СИД

В соответствии с функциональной значимостью с точки зрения обеспечения безопасности на территории образовательного учреждения можно выделить несколько зон:

1. Наиболее важные помещения вуза, к которым относятся, в частности, ректорат, бухгалтерия, отдел кадров, информационно-аналитические службы. В этих зонах должны быть реализованы наиболее полные меры по обеспечению защиты личности, информации и

имущества. Вероятность того, что СИД будет находиться в этой зоне, весьма мала.

2. Учебно-научная и административно-хозяйственная зоны. В этих зонах находятся деканаты, учебные части и кафедры факультетов, аудитории и учебные лаборатории, компьютерные классы, библиотеки, а также другие подобные помещения. Кроме того, в административно-хозяйственной зоне могут находиться склады оборудования и инвентаря, а также хранилища

других материальных ценностей. Вероятность того, что СИД будет находиться в пределах этих зон, достаточно высока.

Таким образом, территориально находясь в пределах общей контролируемой зоны вуза, помещения СИД должно удовлетворять принципу «зона в зоне».

При этом вероятность реализации случайной или преднамеренной угрозы сводится к вероятности преодоления программно-аппаратных

и инженерно-технических рубежей защиты помещения и вычислительной техники СИД. В этом случае количество рубежей защиты будет стремиться к минимальному значению, а вероятность проникновения к объекту защиты будет

определяться как функция $\prod_{i=1}^n P_n$, где n стремится к единице (рис. 2).

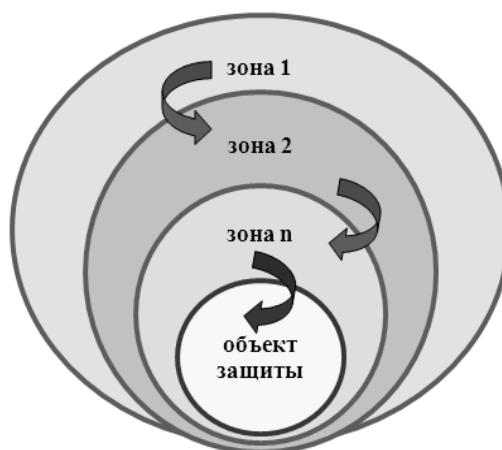


Рис. 2. Диаграмма, характеризующая уменьшение количества рубежей защиты в случае расположения СИД на территории образовательного учреждения

Как показывает практика, руководители СИД, являющиеся специалистами в своих сферах, не уделяют должного внимания обеспечению ее безопасности. По нашему мнению, это связано с целым рядом причин, среди которых можно выделить:

1. Отсутствие профессионального видения направлений и реальности многофакторного воздействия антропогенных и техногенных угроз на объекты информатизации.
2. Психологическое доверие к «непогрешимости» системы безопасности, реализованной в вузе, которая, по их мнению, обеспечивает полный контроль над ситуацией.

Рассматривая перечень угроз, направленных на систему безопасности объекта информатизации, можно обобщенно выделить следующие группы:

- Угрозы утечки информации, связанные с неконтролируемым распространением информации за пределы защищаемого помещения.
- Антропогенные угрозы криминального характера, к которым относятся преднамеренное воздействие злоумышленника на объект информатизации, в том числе физическое проникновение к защищаемому объекту с противоправными дестабилизирующими или деструктивными целями.
- Антропогенные угрозы некриминального характера, к которым относятся, в частности, халатность персонала, недостаточная служебная

подготовка в вопросах безопасности и другие подобные причины.

- Угрозы техногенного характера, связанные с дестабилизацией или отказом технических средств сигнализации и связи, а также технических средств защиты информации и технических средств физической защиты, приводящие к угрозам СИД.

- Угрозы природно-климатического характера.

Компоненты системы обеспечения защиты СИД от указанных угроз должны взаимно дополнять друг друга, а не являться потенциальными источниками дестабилизации работы системы безопасности, например, по причине неадекватности функциональной совместимости, а также случайного или принудительного сбоя в работе.

Вопросы, связанные с техногенными угрозами со стороны инженерно-технических средств жизнеобеспечения здания, например электрическое, водо- и теплоснабжение, а также последствия природно-климатических факторов, в данной статье не рассматриваются.

Взаимное влияние вышеизложенных угроз иллюстрируется диаграммой причинно-следственных связей (диаграмма Исикава) (рис. 3).

В настоящее время для предотвращения несанкционированного прохода в защищаемые помещения все шире применяют системы контроля и управления доступом (СКУД) как в автоном-

ных, так и в сетевых конфигурациях, в том числе индивидуальные (одноабонентские) и групповые (малоабонентские) аудио- и видеодомофоны. Ос-

новым элементом подобных устройств являются считыватели идентификационных характеристик пользователей [3].

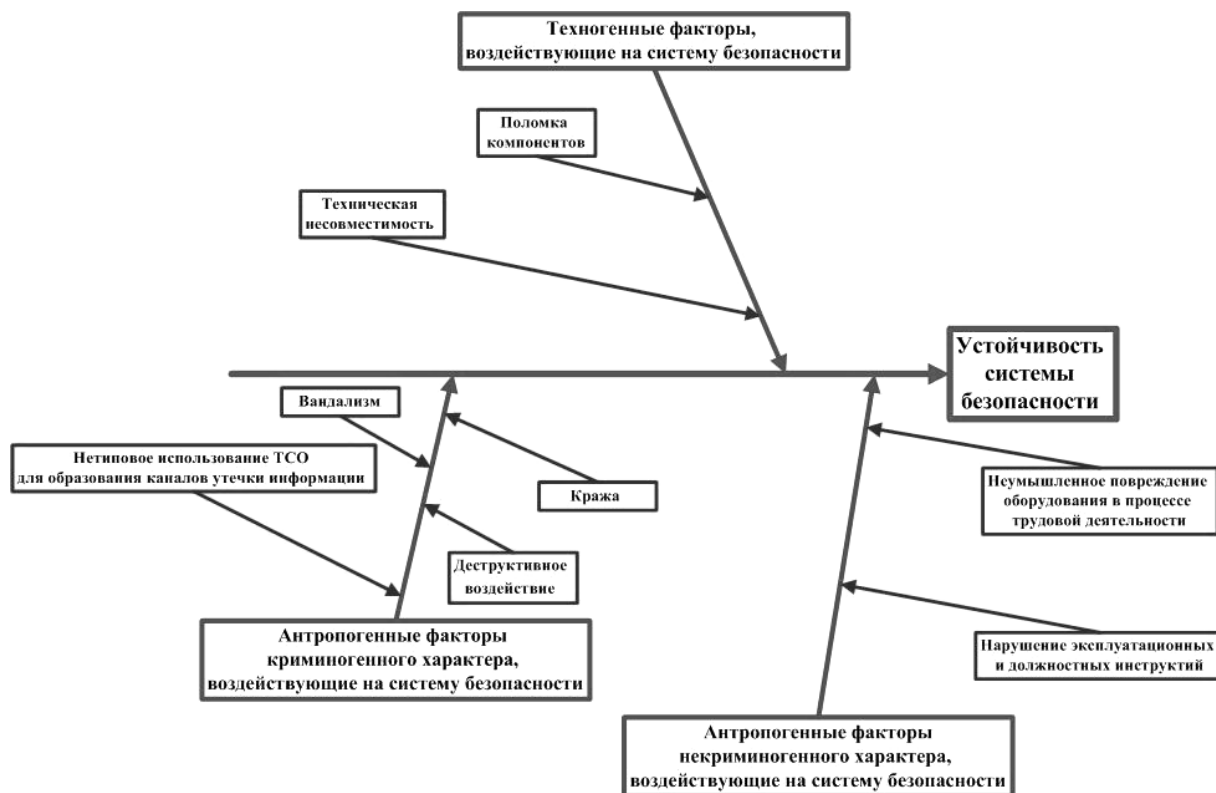


Рис. 3. Угрозы, влияющие на устойчивость системы безопасности

Характерной особенностью функционирования считывателей является тот факт, что они находятся на границе контролируемой зоны в непосредственном физическом контакте как с легальными пользователями данной системы, так и с людьми, которые случайно или преднамеренно оказались вблизи точки доступа.

К сожалению, для многих наших соотечественников резкие манеры, а порой и проявления вандализма становятся нормой поведения. Подобные действия в коридорах учебных заведений, где могут быть установлены считывающие устройства на дверях СИД, весьма вероятны. Поэтому при выборе оборудования СКУД имеет смысл руководствоваться не только техническими характеристиками и ценой оборудования, но и учитывать его конструктивные особенности, влияющие на устойчивость к возможному физическому воздействию со стороны контингента, имеющего неадекватную манеру поведения.

Многие руководители СИД искренне считают, что наличие видеокамеры, установленной вблизи помещения СИД и контролирующей его периметр, гарантирует надежную защиту. Однако, как показывает практика, видеoinформация, поступающая с видеокамер, обычно лишь архивируется. С другой стороны, доступность видеокамер для физического воздействия (легкого

толчка) на ее корпус из хулиганских побуждений вполне реальна. При этом изменение сцены, наблюдаемой на экране монитора, например двери в защищаемое помещение, может обнаружиться только через неопределенное время. Кроме того, существует реальная возможность несанкционированной установки видеокамер посторонними лицами

Службы охраны, эксплуатирующие системы охранного телевидения, обычно контролируют видеокамеры только на их исправность, т. е. дистанционно, с места оператора. Естественно, что камера, установленная посторонними лицами, к системе не подключена и, таким образом, не может быть выявлена. Реальный осмотр камер производится достаточно редко. Обычно приходится полагаться только на внимание персонала, который должен обратить внимание на вновь появившиеся камеры.

Как известно, в системах охранного телевидения для снижения стоимости систем часто используются муляжи камер. Такие устройства визуально не отличаются от реальных камер, однако стоимость их значительно ниже. В среднем в системе может использоваться от 25 до 50 процентов макетов от общего числа камер.

Авторам статьи в процессе профессиональной деятельности приходилось сталкиваться с

электронными устройствами негласного съема информации (камера с передатчиком), установленными в муляжах видеокамер охранного телевидения. Обнаружение таких элементов – довольно непростое дело. Визуальный осмотр в большинстве случаев бесполезен. Может помочь сверка заводских номеров, но они есть не на всех изделиях, а если есть, то часто располагаются в труднодоступных для контроля местах.

Обеспечить защиту от рассмотренных возможностей утечки конфиденциальной информации вполне возможно путем использования несложных организационно-технических мероприятий. Хорошие результаты дают отметки на штатно установленных технических средствах, сделанные с помощью ультрафиолетовых маркеров. Стоимость и трудоемкость таких работ незначительны, контроль с использованием ультрафиолетового осветителя прост и не требует какой-либо специальной подготовки персонала.

В настоящее время широко применяют оборудование, обеспечивающее акустическую и виброакустическую защиту речевой информации. В соответствии с руководящими документами ответственность за соблюдение режима конфиденциальности при проведении закрытых мероприятий в данных помещениях возлагается на лицо, ответственное за помещение. По сложившейся практике в подавляющем большинстве случаев это секретари, референты, помощники и им подобные. Данные сотрудники, как правило, не являются специалистами в области систем безопасности. В большинстве случаев они умеют только включить и выключить систему защиты, определить ее работоспособность обычно не способны. Отсюда вытекает ряд проблем обеспечения надежности защиты. Первая – персонал не всегда может определить, работает ли система вообще. Вторая проблема – весьма частое на практике самовольное занижение уровня шума для более комфортных условий работы. Эти проблемы обычно решаются периодическими обходами сотрудников служб безопасности.

Однако есть еще одна проблема, связанная с конструктивным исполнением данных систем. Одной из их основных составляющих являются виброизлучатели, устанавливаемые на стекла окон, дверей, перегородок и т. п. При этом часто используются не вполне подходящие клеи либо не соблюдается технология, рекомендованная производителем клея. В итоге при незначительном механическом воздействии на виброизлучатели (например, при мойке окон и т. п.) значительная часть виброизлучателей отваливается от стекла. Как уже говорилось выше, система защиты часто эксплуатируется людьми, не имеющими специальной подготовки, и на это попросту не обращают внимания либо пытаются подклеить виброизлучатель подручными средствами. Также не учитывается, что после переклейки виброиз-

лучателей необходима новая настройка параметров системы защиты. О проверке исправности виброизлучателя и речи не идет.

Арендуя небольшие площади в вузах, СИД могут обеспечивать безопасность материальных ресурсов и информационных активов путем применения технических средств защиты информации и охранной сигнализации, расположенных на близком расстоянии друг от друга.

В сигнализационных системах применяются извещатели, действие которых основано на фиксации как вибрационных, так и акустических колебаний стекла в диапазонах: 100-200 Гц (удар твердым предметом по стеклу) и 4,0-6,0 кГц (звук разбитого стекла). Системы информационной защиты формируют маскирующие сигналы за подвесным потолком и на остеклении. При этом возникают предпосылки к взаимному дестабилизирующему влиянию систем.

Для проверки этой гипотезы в условиях специализированной лаборатории факультета информационно-технического сервиса ФГБОУ ВПО «ПВГУС» был проведен эксперимент, целью которого было сопоставление акустических и виброакустических сигналов, формируемых при ударном воздействии на стекло и фиксируемых соответствующими извещателями ТСО, а также аналогичных сигналов, формируемых системами активной защиты информации в пространстве помещения и конструкции остекления. Измерения проводились в октавных полосах прибора ВШВ-003 в диапазоне частот от 125 до 8000 Гц с помощью штатного микрофона и вибропреобразователя. Для физического воздействия на стекло применялся твердый шарообразный предмет на колеблющемся подвесе. В качестве сведений об уровнях маскирующих сигналов использовались усредненные результаты измерений характеристик типовых средств активной защиты, установленных на различных объектах.

По результатам сравнительного анализа было выявлено, что разница между энергетическими параметрами спектров акустических и виброакустических сигналов типовых элементов остекления и технических средств безопасности составляет порядка 10-20 дБ. Таким образом, это подтверждает высказанную ранее гипотезу о возможном взаимном дестабилизирующем влиянии систем технической защиты.

Итак, можно констатировать:

1. Приведенный анализ особенностей расположения и функционирования СИД, расположенного на территории вуза, а также экспериментальные исследования показали, что при разработке модели уязвимости и методов защиты инновационного предприятия как объекта информатизации следует применять дифференцированный подход к объектам моделирования. При этом необходимо учитывать специфические

факторы реализации системы безопасности, отличные от «классического» подхода, что является новизной данной работы.

2. При разработке модели систем инженерно-технической СИД, а также комплексных моделей для образовательного учреждения в целом необходимо учитывать следующие принципы:

- общая с организацией арендодателем территория вызывает необходимость рассматривать СИД как специфический объект, имеющий автономную контролируемую зону, на границе кото-

рой могут находиться люди с различными намерениями, в том числе с девиантным поведением;

- звукоизоляционные и электротехнические характеристики строительных и инженерных конструкций, а также компоненты устаревших слаботочных систем здания могут служить причиной образования канала утечки конфиденциальной информации;

- для рассмотренных помещений принцип рубежного построения защиты «вложенные зоны» не реализуется.

Список литературы

1. Концепция национальной безопасности РФ : утв. Указом Президента РФ от 17.12.97, № 1300 // Российская газета. – 1997. – 26 декабря.
2. Закон РФ «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ.
3. Закон РФ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ.

N. V. Korneev*

**Korneev Nikolay, Doctor of Technical Sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti niccyper@mail.ru*

V. P. Kalashnikov*

**Kalashnikov Vyacheslav, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti slavarez@yandex.ru*

STABILITY FACTORS OF ENGINEERING AND TECHNICAL PROTECTION SYSTEMS OF INNOVATIVE ACTIVITY SUBJECTS IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Keywords: management, engineering and technical protection, functional analysis, stability of systems, new approach, subject of innovative activity, educational institutions.

The article features general principles of evaluating engineering and technical protection systems in educational institutions. The authors have developed a new approach to the evaluation of sustainability factors of engineering and technical protection systems of innovative activity subjects in the structure of university. Experimental researches have been carried out in order to prove the relevance and feasibility of the developed approach.

© Корнеев Н. В., Калашников В. П., 2013

УДК 658.012.1

В. В. Шнайдер*

**Шнайдер Виктор Викторович, кандидат экономических наук, доцент*

*Тольяттинский филиал Российского государственного гуманитарного университета,
г. Тольятти*

gerutti1881@mail.ru

Л. А. Коростелева*

**Коростелева Людмила Александровна, аспирант*

Экспертно-криминалистический отдел ГУВД по Самарской области, г. Тольятти

v11e11g12a12@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ И ВОПРОСЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционный процесс; экономическая выгода; денежные потоки; эффективность деятельности; финансовый результат.

Проблемы и вопросы инвестиционной деятельности на современном этапе развития общества занимают центральное место в развитии экономики не только хозяйствующих субъектов и страны в целом. Инвестиционная деятельность с позиции перспективного развития – это определенный уровень эффективности и прибыльности деятельности для любого субъекта хозяйствования.

На современном этапе развития общества под инвестициями понимаются вложения капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения экономической выгоды, т. е. прибыли. В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» «инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1]. Однако следует рассмотреть экономическую природу категории «инвестиции» и в построении отношений между участниками инвестиционного процесса по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства и, конечно же, получения экономической выгоды для участников этого процесса.

Инвестиции в экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Дж. Кейнс считает, что инвестиции – это та часть дохода за текущий период, которая не была использована для потребления, и текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода [4]. Таким образом, процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных средств, можно рассматривать как процесс инвестирования. Это экономическая категория, система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные средства от момента мобилизации денежных средств до момента их возме-

щения. В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его приумножения в будущем. В мировой экономике господствует именно такой подход к данному определению.

Следовательно, инвестиции – это вложение инвестором временно свободным капиталом в определенный объект с целью сохранения этого капитала и получения прибыли или другого положительного эффекта. Инвестиции условно подразделяются на группы: финансовые и реальные инвестиции (рис. 1).

На сегодняшний день в сложившейся жесткой конкуренции привлечение реальных инвестиций в экономику – вопрос ее выживания. Финансово-хозяйственная деятельность экономических субъектов немаловажна без привлечения дополнительных финансовых средств от инвесторов, которые, в свою очередь, нацелены на сохранение и приумножение временно свободного капитала. Ориентиром для деятельности любого экономического субъекта при использовании инвестиций является его бизнес-план, а производственная программа отражает стратегические направления и задачи развития хозяйствующего субъекта в плановом периоде, деловые отношения с другими предприятиями, объем изготовления продукции по номенклатуре, ассортименту и качеству в натуральном и стоимостном выражении [6].

Главные субъекты инвестиционной деятельности – это инвесторы, которыми могут быть вкладчики, покупатели, заказчики, кредиторы и другие участники инвестирования. Инвестор осуществляет самостоятельный выбор объектов инвестирования, определяет направления, объемы и эффективность инвестиций, контролирует их целевое использование, является собственни-

ком созданного объекта инвестиционной деятельности. Характерная особенность инвестора заключается в отказе от немедленного потребле-

ния имеющихся средств в пользу удовлетворения своих потребностей в будущем на новом, более высоком уровне.



Рис. 1. Группировка инвестиций

Выбор объекта инвестирования, имеющего наилучшие перспективы развития и обеспечивающего высокую эффективность вложений, является сложной и основной задачей инвестора, чему свидетельствует сложный процесс отбора, анализа и оценки всех возможных претендентов. Отбор объекта инвестирования проводится по результатам анализа с точки зрения эффективной, доходной и рентабельной деятельности.

Инвестиционные возможности современных коммерческих организаций в условиях усиливающейся глобальной конкуренции определяются развитием новых отраслей с учетом имеющегося кадрового, инфраструктурного, производственного потенциала и повышенной заинтересо-

ванности зарубежных инвесторов к российской экономике. На основе инвестиционной программы развития России следует уделять внимание формированию прогрессивного инвестиционного законодательства, совершенствующегося с учетом государственной поддержки, требований времени и создания благоприятного налогового режима, способствующего положительному экономическому имиджу, привлекательного для размещения инвестиций.

В рамках инвестиционной стратегии организации необходимо выделить приоритетные направления привлечения инвестиций, для каждого из которых следует сформулировать комплекс приоритетных задач (рис. 2).



Рис. 2. Комплекс приоритетных задач в привлечении инвестиционных ресурсов

В свою очередь, содействие государства в привлечении инвестиций достаточно значимо, так как инвестиционные потоки способствуют модернизации, реконструкции имеющихся мощностей, созданию новых производственных и коммерческих площадок, что повышает экономическую значимость государства в целом. Согласно направлениям государственной поддержки, к 2015 году активное привлечение инвестиций в приоритетные сектора промышленности, ведущие промышленные предприятия, коммерческие организации позволит им на 20–60% повысить свою доходность и рентабельность. Ин-

вестиционная привлекательность определяется совокупностью факторов и определенных характеристик, представляющей собой интегральную оценку отдельных организаций – объектов предстоящего инвестирования с позиции перспективного развития, эффективности и прибыльности его деятельности. При определении объекта инвестирования, т. е. реализации инвестиций в данный объект, необходима разработка этапов анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Основные этапы анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов представлены схематично на рис. 3.

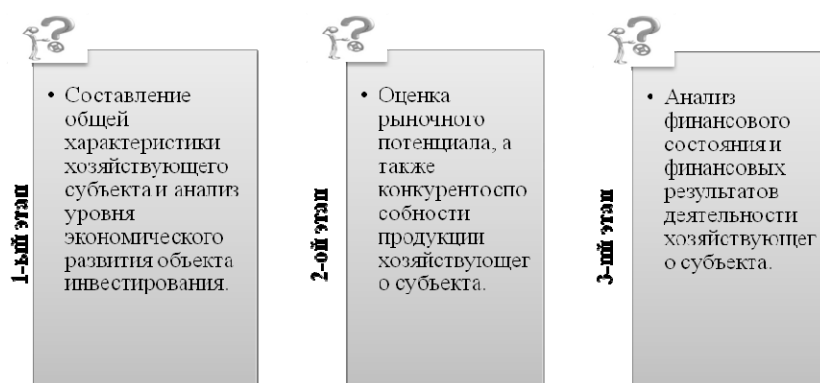


Рис. 3. Основные этапы инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта

Управленческие решения по вложению свободных денежных ресурсов в развитие объекта инвестирования реализуются по средствам объективной информации, характеризующей состояние объекта, перспектив дальнейшего развития, его доходности и роста, при этом инвестор определяет не только стабильность и доходность этого объекта, но и все возможные риски, связанные с ним. Степень устойчивости хозяйст-

вующего субъекта на рынке и его прибыльность можно оценить с помощью определения стадии жизненного цикла. Жизненный цикл хозяйствующего субъекта – это тот промежуток времени, за который он проходит определенные стадии своего развития [2]. Организация или другой хозяйствующий субъект в процессе функционирования проходит ряд стадий, которые отображены на рис. 4.

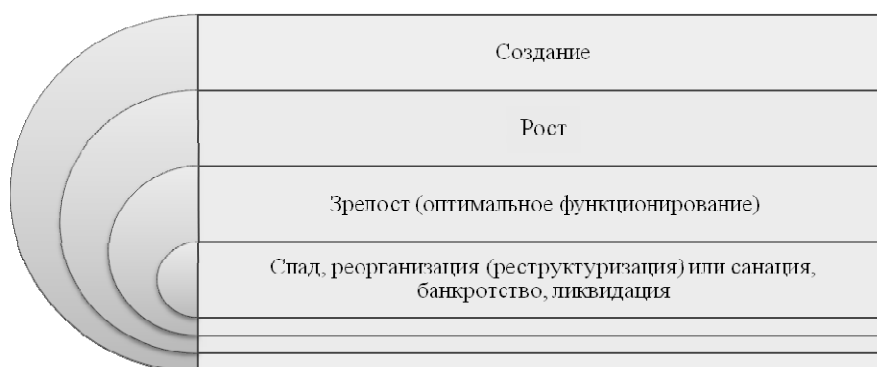


Рис. 4. Стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта

Создание хозяйствующего субъекта и его становление, уточнение сферы деятельности, определение целей и выбор стратегии развития, разработка производственной и организационной структуры, подбор необходимого персонала, закупка оборудования, сырья, организация произ-

водства продукции (услуг) и управления предприятием определяются на первой стадии жизненного цикла.

Следующая стадия – стадия роста и расширения деятельности хозяйствующего субъекта – характеризуется позиционированием своей про-

дукции на рынке, поиском лучших партнеров, завоеванием своей доли на рынке, обеспечением эффективной работы.

Успешная высокоэффективная работа хозяйствующего субъекта на основе отработанной технологии и организации производства, прогрессивных форм и методов управления организацией, активной маркетинговой деятельности характеризует следующую стадию – стадию зрелости или оптимального функционирования. Однако это возможно лишь тогда, когда хозяйствующий субъект способен к изменениям, т. е. гибко реагирует на динамику внешней среды, быстро адаптируется к потребностям рынка, он может долгие годы успешно функционировать, не боясь падения рентабельности и банкротства. Если же хозяйствующий субъект своевременно не реагирует на требования различных стадий жизненного цикла, то дело будет неуклонно приближаться к спаду деловой активности и банкротству.

Для инвестора наиболее привлекательными являются хозяйствующие субъекты, находящиеся на стадии роста и зрелости, так как на данном этапе они находятся в стабильном и прибыльном положении, этому этапу присущи максимальная доходность и минимальные риски. Результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости хозяйствующе-

го субъекта и других основных показателей его деятельности [7, с. 225; 8-12].

Оценка и разработка инвестиционной привлекательности базируется на определении стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта с учетом его фактического финансового состояния, а анализ инвестиционной привлекательности занимает первоочередное место в инвестиционном процессе. От грамотного проведения анализа деятельности хозяйствующего субъекта, оценки его финансового состояния и точности определения его места на рынке зависит достоверность определения стадии жизненного цикла хозяйствующего субъекта, которая и позволяет инвестору сделать вывод об его инвестиционной привлекательности.

Рассматривая проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций, предприятий и других хозяйствующих структур, необходимо опираться на анализ качественных и количественных показателей, характеризующих субъект хозяйствования как объект инвестирования и дающих ему конкурентные преимущества при выборе инвестором объекта вложения своего временно свободного капитала. Информационные потоки инвестиционной значимости должны быть оперативными, правдивыми, достоверными и объективными, что обусловит целесообразность и правильность принятия управленческих решений в области инвестирования.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 12.12.2011 г.).
2. Афанасьева Л. И. Рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности компании. – 2008. – Режим доступа: www.e-xecutive.ru, свободный
3. Игольников Г. Л. Понятие инвестиционной привлекательности. – М. : АНК ИЛ, 2008.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. – М., 1993.
5. Конторович С. П. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия // Вестник финансовой академии. – 2007. – № 9. – С. 19-21. – 25 с.
6. Методология и инструментарий управленческого учета, анализа и аудита инвестиционной деятельности коммерческих организаций : монография / под общ. ред. А. И. Кривцова. – Самара : Самарский институт (филиал) РГТЭУ, 2012. – 400 с.
7. Шнайдер О. В., Шнайдер В. В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. – 2009. – № 7 (10). – С. 229-233.
8. Фролова В. А. Формирование интегрированной системы ABC-and-EVA // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 64-67.
9. Шнайдер В. В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. – 2013. – № 1 (23). – С. 273-277.
10. Артемьев А. В. ABC-costing как способ оптимизации затрат промышленного предприятия // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 10-13.
11. Коростелева Л. А. Требования к вопросам, решаемым судебно-бухгалтерской экспертизой // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 62-65.
12. Шнайдер О. В., Шнайдер В. В. Оценка производственного потенциала промышленного предприятия как один из ключевых факторов инвестиционной привлекательности // Вестник СамГУПС. – 2009. – Т. 2. – № 5. – С. 129-135.

V. V. Schneider*

**Schneider Victor, PhD in Economics, Associate Professor
of Togliatti branch of the Russian State Humanitarian University, Togliatti
gerutti1881@mail.ru*

L. A. Korostelyova*

**Korostelyova Lyudmila, graduate student
Forensic police department of Samara region, Togliatti
v11e11g12a12@yandex.ru*

PROBLEMS AND ISSUES OF INVESTMENT AREAS OF MODERN ORGANIZATIONS

Keywords: investment, investment process, economic benefits, cash flows, efficiency, financial result.

Problems and issues of investment activity in modern society take central place in the economic development of businesses and the country as a whole. Investment activities, from the development perspective, determine the level of efficiency and profitability of any business entity.

© Шнайдер В. В., Коростелева Л. А., 2013

Предприятия

УДК 338.23

В. В. Акашева*

**Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
valakasheva@mail.ru*

Д. В. Мамонова*

**Мамонова Дарья Валерьевна, студентка
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
Mamonova.dash@yandex.ru*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Ключевые слова: система налогообложения, бюджетное учреждение, налоговые отношения, налоговые льготы, бюджетные организации.

Раскрыты особенности системы налогообложения бюджетных организаций, рассмотрены налоги, которые уплачиваются бюджетными учреждениями, раскрыты налоговые льготы и преференции, предоставляемые таким организациям, а также указаны пути совершенствования системы налогообложения бюджетных организаций.

В настоящее время отрасль бюджетных учреждений является многообразной и распространенной по своим функциональным признакам. Данную сферу можно разделить на три условные группы:

- организации, которые выполняют различные законодательные функции, а также функции управления, охраны, контрольные функции, – учреждения различных уровней власти; министерства и ведомства, органы государственного и хозяйственного управления и прочих учреждений; органы финансирования, органы казначейства, налоговая и таможенная службы, органы милиции, судебные органы, армия, прокуратура и др.;

- организации социально-культурного назначения – учреждения образовательной деятельности всех уровней, учреждения медицинского обслуживания, детские воспитательные учреждения, культурные и научные организации, библиотеки и другое;

- фонды и службы социального характера и прочие бюджетные организации.

Бюджетные учреждения создаются для выполнения различных функций, таких как управленческая, социально-культурная, научно-техническая, и иных функций некоммерческого характера. Деятельность такой организации финансируется из бюджета соответствующего уровня или на основе сметы доходов и расходов. Такое учреждение создается органами государственной власти России и субъектов РФ, органами местного самоуправления и не ведет самостоятельной хозяйственной деятельности, а имеет смету расходов бюджетных средств, которую получает от вышестоящих органов.

К бюджетным учреждениям относятся организации культуры и здравоохранения, государственного управления, образовательные учреждения, армии и организации военно-промышленного комплекса.

Условием обязательного отнесения учреждения к категории бюджетной является финансирование бюджета по смете, ведение бухгалтерского учета по плану счетов бюджетного порядка, а также выполнение других условий, предусмотренных инструкцией № 107н.

Для каждого учреждения бюджетной сферы установлено одно вышестоящее ведомство (его еще называют вышестоящей бюджетной организацией), которое выполняет функции собственника от лица субъекта РФ.

Бюджетные организации осуществляют самую разную работу: воспитывают и обучают детей, лечат людей, создают кино, занимаются организацией концертной деятельности, осуществляют хранение архивных документов и многое другое. Но помимо такой деятельности, осуществляемой за счет средств государства, почти все бюджетные организации занимаются такой работой, которая приносит им доход кроме бюджетного финансирования. Бюджетная организация использует свои полученные средства из бюджета в соответствии с имеющейся сметой доходов и расходов. Если у организации есть смета, то это гарантирует эффективное и результативное планирование бюджета и строго целевое использование ранее выделенных средств.

Бюджетная организация не имеет права распорядиться имеющимися у нее средствами по своему усмотрению. Помимо всего прочего, такие учреждения не имеют права брать кредиты

или займы у банков, других юридических и физических лиц, а также из бюджетной системы РФ.

Несмотря на то, что на первый взгляд кажется, что любое учреждение бюджетной области хорошо финансируется, тем не менее в последнее время наблюдается постоянное недофинансирование бюджетных организаций. Руководство организаций все чаще и чаще вынуждено применять не совсем традиционные способы для получения дополнительных средств. Понятно, что большинство этих способов непрерывно связаны с выполнением различных видов деятельности предпринимательского характера. По идее все денежные средства, которые организация получает от такой деятельности, не должны быть направлены на цели, которые обеспечиваются бюджетными ассигнованиями. Но во время срока задержки финансирования вся сумма дохода от реализованной продукции, произведенной бюджетной организацией, в большинстве случаев направляется на обеспечение расходов по соответствующим сметам бюджета. Помимо этого, полученные средства от осуществляемой бюджетной организацией предпринимательской деятельности позволяет ей решать различные социальные вопросы по улучшению условий труда и отдыха работников организации, уходят на второй план производственные проблемы, которые связаны с обновлением производственных мощностей, а также со своевременной заменой изношенных объектов основных фондов [5, с. 14].

Несмотря на все особенности, имеющиеся у бюджетных организаций, они являются плательщиками всех видов налогов в зависимости от видов осуществляемой деятельности. К таким налогам относятся налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на имущество организации, земельный налог, водный налог, единый социальный налог, транспортный налог, а также государственная пошлина.

В роли налогового агента бюджетные учреждения исчисляют и уплачивают НДФЛ с доходов, которые выплачиваются работникам. Последовательность начисления налога на прибыль управляется 25 главой НК РФ. По налогу на прибыль объектом налогообложения является получаемая учреждением прибыль (ст. 247 НК РФ).

В соответствии со ст. 50 ГК РФ бюджетные учреждения имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность, в том случае если эти действия способствуют достижению целей, ради которых созданы эти организации. Тем самым учреждения бюджетного типа, которые получают прибыль, являются плательщиками налога на нее. В соответствии с п. 2 ст. 251 НК РФ не принимаются во внимание поступления целевого назначения при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

Из всего вышеперечисленного мы можем сделать вывод о том, что прибыль бюджетного

учреждения от предпринимательства подлежат обложению налогами на тех же основаниях, что и доходы предприятий коммерческого типа.

В части тех затрат, которые уменьшают прибыль, облагаемую налогом, учитываются расходы, напрямую связанные с производством продукции, а также с деятельностью предпринимательского характера [4, с. 26].

В соответствии п. 1 ст. 287 НК РФ налоги, которые подлежат уплате по истечении налогового периода, уплачиваются так же, как и авансовые платежи по итогам отчетного периода, то есть не позднее 28 дней со дня, который установлен для подачи налоговой декларации.

Что касается налога на добавленную стоимость, то можно отметить то, что в соответствии с главой 21 НК РФ бюджетное учреждение уплачивает такой налог вне зависимости от того, осуществляют ли они предпринимательскую деятельность или нет. Все целевые средства бюджетного учреждения не будут являться объектом налогообложения, так как в соответствии с пп. 3 п. 3 ст. 39 НК РФ продажа товаров, оказание работ и услуг, перемещение основных средств или НМА и другого имущества бюджетных учреждений на выполнение основной деятельности, не связанной с деятельностью предпринимательского характера, не признаются.

Налоговыми ставками по НДС, которые определяются ст. 164 НК РФ, являются ставки 0, 10 и 18%. Наиболее распространенной является ставка 18%. Общим сроком уплаты налога в бюджет является временной промежуток, не превышающий 20-го числа месяца, который следует за истекшим налоговым периодом. Декларация по данному налогу подается в такой же срок, что и для уплаты налога.

Если же говорить о налоге на имущество, то его порядок начисления определен гл. 30 «Налог на имущество организаций» НК РФ, а также законами субъектов РФ. База по данному налогу рассчитывается как среднегодовая стоимость имущества, которое учитывается по остаточной стоимости. Она рассчитывается отдельно в отношении имущества, которое подлежит налогообложению по адресу расположения учреждения; в отношении имущества отдельного подразделения учреждения, у которого имеется отдельный баланс; в отношении всех объектов недвижимого имущества, которое находится не по местонахождению учреждения; обособленного подразделения учреждения, имеющего обособленный баланс, а также в отношении имущества, которое облагается по различным налоговым ставкам.

Следующий налог, который уплачивает бюджетное учреждение, это единый социальный налог (ЕСН). О порядке и об условиях его исчисления говорится в гл. 24 НК РФ. Плательщиками ЕСН являются граждане, которые производят уплату физическим лицам, и в их числе также

бюджетные организации. В соответствии с пунктом первым ст. 236 гл. 24 НК РФ идентифицировано, что к объекту налогообложения по единому социальному налогу относятся различные выплаты и другие поощрения, которые начисляются налогоплательщиками в сторону физических лиц по трудовым и гражданско-правовым, а также по авторским договорам, предметом которых является оказание работ и услуг, исключая различные поощрения, которые выплачиваются индивидуальным предпринимателям.

Говоря о транспортном налоге, отметим, что он является региональным, он обязателен к уплате на территории того субъекта РФ, где он введен законом данного субъекта Российской Федерации. В соответствии с п. 2 ст. 361 НК РФ ставки по налогу, которые указаны в п. ст. 361 НК РФ, можно увеличить или уменьшить в соответствии с законами субъектов РФ, но не более чем в 5 раз.

Помимо всего прочего бюджетная организация должна уплатить авансовые платежи. Их начисляют по пришествии очередного отчетного периода не позднее 20 апреля, 20 июля и 20 октября настоящего года. Величина авансового платежа за текущий отчетный период определяется в сумме 1/4 величины, которая вычислена как произведение налоговой базы по положению на первое число первого месяца текущего периода.

Уплата земельного налога, а также очередь его исчисления определяется гл. 31 НК РФ, которая называется «Земельный налог». До 1 января 2005 г. очередь уплаты за землю определялась Законом РФ от 11.10.91 № 1738-1 под названием «О плате за землю» и правовыми актами, которые издавались вместе с законом. Бюджетное учреждение по отношению участков земли, которые находятся у них на праве безвозмездного использования, или тех, которые были переданы учреждению по договору аренды, не будет являться плательщиком такого налога. Если говорить о ставках земельного налога, то они определяются муниципальными образованиями. Но она не могут быть выше 1,5% по общим правилам и 0,3% по отношению различных участков земли.

Последовательность определения водного налога, уплачиваемого бюджетным учреждением, регулируется главой 25.2 НК РФ, которая называется «Водный налог».

Бюджетное учреждение уплачивают также НДФЛ. Необходимость взимать такой налог с работников бюджетного учреждения лежит на источнике выплаты дохода. Исчисление НДФЛ определяется в бюджетном учреждении нарастающей суммой с начала налогового периода по результатам всех месяцев относительно всех доходов, по отношению к которым берется ставка налога в 13%. Бюджетное учреждение должно взимать исчисленную сумму налога исходя из

дохода плательщика налога при условии их непосредственной уплаты.

НК РФ включает бюджетные учреждения в число налогоплательщиков, но в некоторых случаях обложение налогами этих учреждений производится по льготному порядку. Ко всему прочему целый список доходов, которые получают бюджетные организации, не признаются объектом налогообложения. Например, не облагается налогом имущество учреждения, которое получено налогоплательщиком для целевого финансирования. Вместе с тем налогоплательщики, которые получили средства в рамках целевого финансирования, должны учитывать доходы и расходы, которые получены или предназначены для целевого финансирования, раздельным путем. К средствам целевого финансирования можно отнести такое имущество, которое получено бюджетной организацией и используется ею по назначению, определенному организацией.

Бюджетные учреждения не освобождаются от уплаты такого налога, как налог на добавленную стоимость. НДС уплачивается ими в установленном порядке. Несмотря на то, что в Налоговом кодексе нет специальных льгот по данному налогу для бюджетного учреждения, тем не менее они имеют право пользоваться некоторыми налоговыми льготами, которые предоставляются, к примеру, при осуществлении медицинских услуг, также в сфере образования, культуры и искусства и по другим видам деятельности [2, с. 22].

Касаемо государственной пошлины, от ее уплаты освобождаются федеральные органы государственной власти, внебюджетные фонды РФ государственного уровня, а также бюджетные организации, которые полностью финансируются из федерального бюджета. В новой редакции статьи 89 ГПК РФ говорится о том, что льготы при уплате госпошлины учитываются в соответствии с НК РФ.

Бюджетные учреждения до 2004 года имели абсолютные льготы относительно налога на имущество, а конкретно на имущество, которое приобретено для целей выполнения предпринимательской деятельности. После принятия главы 30 НК бюджетные учреждения утратили такую льготу.

Система налогообложения для бюджетного учреждения в истории своего развития прошла множество стадий, постоянно корректируется и совершенствуется законодательством. Бюджетные учреждения в настоящее время занимают первое место в области бюджетных организаций. Они образовывались и сейчас образуются органами государственной власти или органов муниципальной власти. Деятельность таких организаций финансируется из бюджетов различных уровней в соответствии с ежегодно утверждаемой сметой доходов и расходов.

Мероприятия относительно финансирования бюджетных организаций сложились в условиях тяжелого налогового бремени предприятий, которое тормозило экономическое развитие страны. Все налоги безусловно нужно было снижать и, как следствие, сокращать доходы бюджета. Это не могло не найти отражение в расходах бюджетных учреждений на нужды образования, здравоохранения, культуры и другое.

Появилась острая необходимость при первой же возможности восполнять бюджетные средства какими-либо иными источниками, которые могут быть постоянными и достаточно большими. Мотивируясь данной целью, бюджетные организации вынуждены были заняться коммерческой деятельностью.

Поэтапно предпринимательская деятельность бюджетной организации занимает все более значительные участки, быстро и стремительно развивается, и начинает выступать как большой и надежный источник доходов. В большинстве распространению коммерческой деятельности бюджетных учреждений, получению все больших доходов от нее поспособствовало налоговое законодательство нашей страны. Самыми первыми законодательными актами РФ по налогам и сборам был предусмотрен большой список льгот по налогообложению дохода от коммерческой деятельности бюджетных организаций [7, с. 6].

После принятия главы 21 НК РФ список льгот по налогу на добавленную стоимость для организаций социальной сферы был немного уменьшен. К примеру, было отменено освобождение от уплаты НДС на товары, которые производятся и реализуются учебными организациями образовательных учреждений, в случае если доход, который получен от данной деятельности, нацелен в эту образовательную организацию и на непосредственные нужды для развития и усовершенствования образовательной деятельности этой образовательной организации.

Также было отменено освобождение от уплаты НДС в сфере услуг вневедомственной охраны МВД России по охране объектов, в том числе для населения. Данное действие повлекло за собой заметный рост цен на эти социально значимые услуги. Ко всему прочему хочется сказать о том, что имеющийся список льгот по НДС достаточно большой. Все льготы имеют огромное значение для населения, а также для бюджетных организаций.

После принятия главы 25 НК РФ отменились все льготы по налогу на прибыль. Это по-

ставило бюджетные предприятия в еще более затруднительное положение. Налогообложение доходов от предпринимательской деятельности бюджетных организаций стало такое же, как и для коммерческих организаций, что нельзя назвать справедливым по нескольким причинам. Одна из них заключается в том, что в отличие от коммерческих организаций, выбирающих самые доходные сферы деятельности, бюджетные организации в соответствии с законодательством имеют право организовывать свою предпринимательскую деятельность только тогда, когда данное действие помогает достижению поставленных целей, для которых они созданы. Тем самым у бюджетных организаций нет возможности выбрать наиболее рентабельные виды деятельности, и помимо всего прочего они не имеют права самим распоряжаться полученными денежными средствами.

После всего изложенного напрашиваются два вывода:

Первый. Не нужно облагать одинаковыми ставками налога доход от предпринимательской деятельности бюджетных и коммерческих организаций.

Второй. Прибыль, которая реинвестирована в исполнение основной уставной деятельности бюджетных организаций, ни в коем случае не должна облагаться налогом, поскольку она направлена на замену средств бюджета, которые недоданы организации государственными органами.

В заключение хотелось бы заметить, что прибыль от предпринимательской деятельности во многих бюджетных организациях составляет свыше 70%. Надеяться на подмену этих доходов средствами бюджета не только в настоящее время, но и в сколько-нибудь обозримом будущем не придется, потому что это повлекло бы за собой достаточный рост налоговой нагрузки в экономике страны.

В настоящее время Правительством РФ проводится политика уменьшения налоговой нагрузки, что предусматривает и сокращение бюджетных расходов в стране [1]. Именно по этой причине обязательно нужно в ближайшее время усовершенствовать систему налогообложения бюджетных учреждений, чтобы стимулировать дальнейший рост и развитие их предпринимательской деятельности, а на основе этого усовершенствовать и преобразовывать их основную уставную деятельность.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 810.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М. : Омега-Л, 2012. – 224 с.
3. Коршунова Р. Н., Дмитриев А. Б. Бухгалтерский учет и отчетность в бюджетных учреждениях. Специфика учета различных хозяйственных операций у получателей бюджетных средств : практ. пособие. – М. : ООО «НИПКЦ «Восход-А», 2012. – 224 с.

4. Серебрякова А. В. Единый социальный налог: особенности определения налоговой базы // Оплата труда в бюджетном учреждении: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2010. – № 3. – С.22-30.
5. Тихонова Е. П., Понова З. Е. К вам пришла проверка. Что и как проверяет налоговый инспектор? // Горячая линия бухгалтера. – 2006. – № 21. – С. 14-15; № 22. – С.14-15.
6. Филиппова Н. А., Семенова Н. Н., Морозова Г. В. Налогообложение организаций : учеб. пособие. – Саранск, 2007. – 188 с.
7. Эрзин Д. Г. Как сформировать учетную политику в целях налогообложения // Рос. налоговый курьер. – 2011. – № 5. – С. 5-7.

V. V. Akasheva*

**Akasheva Valentina, PhD in Economics, Associate Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
valakasheva@mail.ru*

D. V. Mamonova*

**Mamonova Daria, student
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
Mamonova.dash@yandex.ru*

FEATURES OF TAXATION OF BUDGET ORGANIZATIONS AND WAYS OF IMPROVEMENT

Keywords: taxation system, budgetary institution, fiscal relations, tax benefits, budgetary organizations.

The article considers the features of taxation system of budgetary organizations, in particular, the taxes paid by budgetary institutions, as well as tax benefits and preferences granted to such organizations. The authors have identified certain ways to improve the system of taxation of budgetary organizations.

© Акашева В. В., Мамонова Д. В., 2013

УДК 338.24.01

А. В. Артемьев*

**Артемьев Андрей Васильевич*

Дирекция по экономике и планированию ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти

AVARTEMIEV2013@YANDEX.RU

ABC-COSTING КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Ключевые слова: ABC-костинг, ВТО, распределение расходов, драйвер затрат, драйвер ресурсов.

Вступление России в ВТО приведет к усилению конкуренции и увеличению затрат, связанных с осуществлением финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий. Поэтому российские предприятия должны предпринимать максимальные усилия к оптимизации и снижению затрат. Один из способов – внедрение системы ABC-костинг, которая позволит осуществлять гибкое управление затратами предприятия. Практическое применение ABC-костинг показывает эффективность данной системы в выявлении затрат предприятия, которых можно избежать.

К возможным последствиям вступления России в ВТО можно отнести:

- выравнивание условий хозяйственной деятельности предприятий, осуществляющих свою деятельность в РФ, с условиями хозяйственной деятельности экономически развитых стран, в первую очередь по уровням цен на энергоносители, теплоносители и другие ресурсы, стоимость которых в РФ изначально была намного ниже, чем в экономически развитых странах. Это приведет к дальнейшему росту цен на энергоносители;

- постепенное значительное снижение таможенных пошлин на ввозимую продукцию, товары и услуги иностранного производства и связанное в связи с этим обострение конкуренции и возможный уход с рынков большинства отечественных производителей и, как следствие, негативные макроэкономические последствия, рост безработицы и покупательной способности населения.

Не составляет труда сделать вывод о том, что основным фактором, обеспечивающим выживание того или иного предприятия в условиях вступления России в ВТО, будет являться цена на производимую данным предприятием продукцию, товары и услуги, что делает актуальным систематическое и планомерное снижение затрат. Для этого предприятие должно использовать соответствующие инструменты позволяющие произвести их оптимизацию – комплекс мероприятий по сбережению всех видов ресурсов, а также современную систему затрат, позволяющую объективно их оценивать и формировать мероприятия по их снижению [1, с. 162].

Неэффективная система учета затрат может привести к ошибкам при расчете себестоимости, ошибки при расчете себестоимости могут привести к неверным управленческим решениям: снятию с производства рентабельной продукции

или, наоборот, увеличению выпуска неперспективного товара.

Применение методики Activity based costing (ABC) позволяет руководителю более точно определить стоимость того или иного продукта, особенно в ситуации, когда косвенные расходы превышают прямые. Базовым принципом расчета себестоимости является разделение затрат на прямые и косвенные (накладные) и отнесение обоих видов затрат на готовую продукцию. Как правило, на практике с распределением прямых затрат проблем не возникает, поскольку они могут быть напрямую отнесены на себестоимость конкретного объекта затрат.

С косвенными расходами сложнее. Традиционно они переносятся на объекты затрат пропорционально размеру трудозатрат, машинному времени, объему производства, продаж и т. д. Если доля косвенных расходов в себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг) невелика, применение традиционного подхода к себестоимости оправдывает себя ввиду его простоты и незначительной погрешности результата. Однако в современных условиях при совершенствовании технологии производства, снижении его трудоемкости и материалоемкости, а также автоматизации процессов доля прямых издержек снижается, а доля косвенных расходов (на общее управление, маркетинг, финансовое управление, управление персоналом и т. п.) увеличивается. Более того, в некоторых отраслях экономики (например, в торговле, банковской сфере, страховании) доля прямых расходов в общем объеме затрат традиционно небольшая, поэтому общепринятые подходы к распределению косвенных затрат могут привести к принятию неверных управленческих решений. Продукты, потребляющие меньше всего ресурса, пропорционально которому распределяются косвенные расходы (например, труда), при расчетах будут казаться

более рентабельными по сравнению с продуктами, потребляющими больше ресурсов (например, с высокой трудоемкостью). Использование методики ABC для распределения косвенных затрат позволяет избежать этих ошибок.

Толковый словарь журнала «Методы менеджмента качества» дает следующее определение: «метод ABC (Activity Based Costing) – анализ затрат по видам деятельности» (хотя в некоторых публикациях встречается также термин «пооперационный анализ затрат»).

Метод Activity based costing (ABC) был разработан американскими учеными Р. Купером и Р. Капланом в конце 80-х годов и в настоящее время получил широкое распространение на Западе [2, с. 300]. Название этого метода переводится на русский язык по-разному. В отечественных учебниках и статьях Activity based costing часто переводится как функционально-стоимостный анализ (ФСА). Однако такой перевод некорректен, поскольку этим термином ранее обозначался другой метод, известный за рубежом как Value analysis, который был предложен Л. Д. Майлзом в 40-х годах прошлого века (одновременно в СССР этот метод разрабатывал Ю. М. Соболев) [3, с. 1].

В русском издании наиболее известного учебника по управленческому учету К. Друри «Управленческий и производственный учет» метод Activity based costing называется «Функциональная система распределения затрат» [4, с. 00].

При построении системы ABC выделяют следующие понятия:

Драйвер затрат – параметр, пропорционально которому затраты переносятся на стоимость ресурсов. Например, арендная плата (затраты) распределяется на конкретных сотрудников (ресурсы) пропорционально занимаемой ими площади помещения (драйвер затрат).

Драйвер ресурса – параметр, пропорционально которому стоимость ресурса переносится на стоимость операции. Например, стоимость работы кладовщиков (стоимость ресурса) распределяется между операциями приемки, хранения, обеспечения сохранности и отгрузки товара пропорционально человеку/часам, необходимым для выполнения этих операций (драйвер ресурсов).

Драйвер операций – параметр, пропорционально которому стоимость операций переносится на объекты затрат. Например, стоимость хранения продукции (стоимость операции) распределяется на себестоимость продуктов «А» и «Б» (объекты затрат) пропорционально хранящемуся на складе объему этих продуктов (драйвер ресурсов). Метод ABC основан на том, что затраты образуются в результате выполнения определенных операций. Процесс расчета себестоимости производимой продукции (работ, услуг) с применением Activity based costing предполагает

калькуляцию затрат в три этапа. На первом этапе стоимость косвенных затрат на предприятии переносится на ресурсы пропорционально выбранным драйверам затрат.

Этап 1. Распределение затрат на ресурсы

Для того чтобы рассчитать стоимость ресурсов, рекомендуется, во-первых, определить структуру ресурсов, а также перечень затрат, направляемых на обеспечение деятельности каждого ресурса, а во-вторых, распределить затраты на ресурсы.

Как правило, выделяют следующие виды ресурсов: персонал, оборудование и транспорт, помещения (земля). Обязательным ресурсом является персонал. При определении его полной стоимости учитываются заработная плата сотрудников, налоговые отчисления из фонда оплаты труда, социальные выплаты, амортизация персонального (офисного) оборудования, затраты на поддержание условий труда, доставка сотрудников к месту работы, расходы на обучение и т. д.

Оборудование и транспорт в перечень ресурсов могут не входить. Если при выполнении своих функций сотрудник всегда применяет только данное оборудование, которое используется только им, то целесообразно объединить стоимость ресурса «Оборудование» со стоимостью ресурса «Сотрудник». Например, если конкретный автомобиль использует только один водитель и все свое рабочее время этот водитель эксплуатирует только данный автомобиль, то стоимость ресурса «Водитель» целесообразно объединить со стоимостью ресурса «Автомобиль».

После того как перечень ресурсов составлен, нужно распределить на них косвенные затраты. В большинстве случаев затраты однозначно переносятся на ресурсы, например сумма заработной платы коммерческого директора относится на ресурс «Коммерческий директор». Однако часто один вид затрат может переноситься на несколько ресурсов. К примеру, арендная плата офисных помещений должна быть разнесена на стоимость ресурса «Сотрудники», чьи рабочие места находятся в данном помещении. Для переноса затрат на ресурсы используются драйверы затрат. Сначала определяется стоимость единицы драйвера затрат (для помещения – стоимость 1 кв. м), а затем сумма затрат, переносимая на данный ресурс, рассчитывается исходя из количества потребляемых единиц драйвера – площади помещения, занимаемой конкретным сотрудником.

На втором этапе разрабатывается структура операций, необходимых для создания продукции (работ, услуг). После этого стоимость ресурсов, рассчитанная на предыдущем этапе, переносится на операции пропорционально выбранным драйверам ресурсов.

Этап 2. Перенесение стоимости ресурсов на операции

Как уже отмечалось, стоимость ресурсов переносится на операции пропорционально драйверам ресурсов. Чаще всего используют такие драйверы, как рабочие часы (для персонала), машинное время (для оборудования) и т. п. Определив стоимость использования единицы драйвера ресурсов (стоимость одного часа работы сотрудника, оборудования) и количество единиц драйвера, потребляемых каждой операцией, можно рассчитать стоимость данного ресурса, переносимую на конкретную операцию.

Однако впоследствии стоимость не всех операций возможно распределить между объектами затрат. Дальнейшее распределение операций зависит от их типа. В рамках метода ABC все операции классифицируются следующим образом: основные – операции, непосредственно создающие объекты затрат (обычно снабжение, производство, сбыт), их стоимость можно прямо отнести на объекты затрат; обслуживающие – операции, создающие условия для нормального функционирования ресурсов определенного вида (обеспечение информационными технологиями, управление персоналом и т. д.), их стоимость переносится на обслуживаемые ими ресурсы; управляющие – операции, осуществляющие управление как основными, так и обслуживающими операциями, их стоимость переносится на все операции участка управления. К примеру, стоимость операции «Управление цехом» переносится на стоимость всех операций, выполняемых цехом.

Прежде чем переходить к третьему этапу – распределению стоимости операций на объекты затрат, – нужно разнести стоимость обслуживающих и управляющих операций. При этом на практике почти всегда возникают циклические зависимости, то есть ситуации, когда стоимость нескольких операций переносится друг на друга. Аналогичная ситуация может возникать в цепочке распределения «операции – ресурсы».

На третьем этапе стоимость операций «поглощается» объектами затрат пропорционально драйверам операций. Результатом этого является рассчитанная себестоимость объектов затрат, например продукции.

Этап 3. Распределение стоимости основных операций на объекты затрат

На последнем этапе стоимость основных операций распределяется на объекты затрат. По аналогии с предыдущими этапами это распределение осуществляется пропорционально драйверам. В качестве драйверов операций выступают количественные характеристики самих объектов затрат, например объем продаж или объем производства в денежном или натуральном выражении.

Как уже отмечалось, метод ABC позволяет предприятию с высокой степенью достоверности определять стоимость и производительность операций, оценивать эффективность использования

ресурсов и вычислять себестоимость продукции (работ, услуг). Часто данные, полученные таким методом, радикально отличаются от результатов традиционных методов калькуляции.

Дело в том, что моделирование бизнес-процессов позволяет сделать процессы, существующие на предприятии, прозрачными для руководства компании, а метод ABC дает возможность руководству подходить к вопросам управления с точки зрения стоимости, качества и производительности выполняемых действий, а также оценивать связанные с ними риски. На основании такой информации топ-менеджмент способен принимать обоснованные управленческие решения как стратегического, так и оперативного характера. Например, решения, касающиеся освоения новых продуктов/услуг и рынков, оптимизации организационной структуры и ассортиментной политики предприятия и т. д.

Кроме того, после внедрения на предприятии метода ABC можно быстро и с минимальными затратами внедрить операционно-ориентированную систему бюджетирования (Activity based budgeting, ABB). Если определение стоимости бизнес-процессов и себестоимости выпускаемой продукции (услуг) по методу ABC – это движение по цепочке «ресурсы – операции – объект затрат», то ABB – это движение по той же цепочке, только в обратном направлении.

К общим преимуществам ABC-системы следует отнести: наиболее точную и детальную информацию о себестоимости отдельных видов продукции и направлений деятельности; эффективную возможность улучшения себестоимости; простые и логичные способы влияния на издержки посредством системы драйверов; активное влияние на общую культуру учета, планирования и аналитической обработки бизнеса, развитие информационной системы; легкость построения систем мотивации персонала, направленных на оптимизацию затрат.

Существует еще целый ряд менее очевидных, но не менее значимых положительных моментов, сопутствующих ABC: по мере развития ABC на предприятии возрастает степень влияния важности понятия «ценность продукта для потребителя», постепенно смещая приоритеты понятий затрат и себестоимости; ABC является одним из важнейших инструментов системы управленческого учета; ABC может служить системой операционного воплощения стратегических начинаний компании, например сбалансированная система показателей (BSC) получит в виде драйверов ABC готовый материал для формирования индикаторов.

Таким образом, метод ABC позволяет принимать обоснованные решения в отношении: снижения издержек. Реальная картина издержек дает возможность точнее определять виды за-

трат, которые необходимо оптимизировать; ценовой политики. Точное отнесение издержек на объекты калькуляции позволяет определить нижнюю границу цен, дальнейшее снижение которых относительно такой границы ведет к убыточности продукта; товарно-ассортиментной политики. Реальная себестоимость позволяет разработать программу действий по отношению к тому или иному продукту – снять с производства, оптимизировать издержки или поддерживать на текущем уровне; оценки стоимости операций. Можно решить, целесообразно ли передавать те или иные операции подрядчикам или необходимо проводить организационные преобразования.

Однако стоит сказать и о проблемах, которые могут возникнуть при внедрении этой методики. В первую очередь это высокая трудоемкость и значительные затраты на внедрение метода ABC на предприятии. Эти показатели взаимосвязаны: как правило, при минимизации затрат на внедрение трудоемкость процесса повышается и наоборот. Кроме того, понадобятся определенные временные затраты: в крупных компаниях на внедрение методики может потребоваться около года, в небольших компаниях с относительно несложными процессами внедрение может проходить гораздо быстрее.

ABC до сих пор не получил широкого применения на российских предприятиях скорее всего из-за того, что основной принцип данного метода – «управлять не затратами, а действиями», его не так просто внедрить. Даже первый этап постановки ABC – детальное описание бизнес-процессов (операций) – на практике представляет собой довольно сложную и трудоемкую задачу. К тому же многие руководители предприятий плохо представляют себе сущность и преимущества этого метода, а без инициативы руководства, как известно, ни о каком внедрении не может быть и речи.

Также хочется отметить, что и персонал не заинтересован в том, чтобы определялась стоимость выполняемых им операций и его загруженность. Также на предприятиях чаще всего нет грамотных и актуальных описаний (моделей) бизнес-процессов, которые служат основой для внедрения ABC. К их созданию необходимо привлекать опытных экспертов, как правило, это владельцы процессов. При расчете стоимости описанных (смоделированных) бизнес-процессов обычно 30-40% всех процессов приходится пересматривать: когда сотрудники осознают, что рассчитывается стоимость их работы, они кардинально меняют взгляд на свою деятельность. В такой ситуации они склонны приписывать себе дополнительные функции. В результате при суммировании данных о занятости сотрудника его рабочий день может превышать 24 часа.

Сложности возникают и на этапе распределения затрат по категориям и центрам ответственности. Нередко на предприятии, на котором мы ведем очередной проект, не существует отлаженной системы управленческого учета, поэтому получить данные о затратах по требуемым разрезам деятельности зачастую просто невозможно. Приходится сначала выстроить эту систему.

Как правило, предприятию не нужно иметь совершенную ABC-систему, для того чтобы существенно улучшить показатели. Хорошо известный принцип Парето, или принцип «80/20», применим и к процессу освоения ABC. В нашем случае этот принцип мог бы называться принципом разумной достаточности в отношении усилий, потраченных на получение необходимой точности. Как всегда при решении экономических задач изначально должен быть определен порог, ниже которого издержки на данном этапе рассматриваются общим итогом, без детализации.

Принцип разумной достаточности как раз и состоит в том, что потенциальные выгоды от распределения накладных расходов должны превосходить связанные с таким углублением усилия.

В основном к методу ABC обращаются предприятия, которые ориентированы на создание стратегических конкурентных преимуществ. Если руководитель предприятия желает понять, как реально используются ресурсы и как эффективно управлять этими ресурсами, рано или поздно он придет к пониманию необходимости внедрения ABC у себя на предприятии. Обычно в результате внедрения этого метода удается выявить 30-40% затрат в общем объеме расходов, которых можно избежать. Это позволяет получить дополнительную прибыль.

На наш взгляд, этот метод действительно позволяет не только добиться значительного снижения затрат на предприятии, но и определить верный стратегический путь, он очень перспективен и со временем будет использоваться более широко. Для повышения эффективности внедрения системы Activity Based Costing она может быть связана с другими элементами управления затратами и финансами предприятия, т. е. элементами финансового механизма, например с системой управления рисками предприятия [5, с. 86; 6], системой внутреннего аудита предприятия [7, с. 112; 8], а также системой хеджирования затрат предприятия [9, с. 115; 10]. Возможная схема взаимосвязи названных элементов показана на рис. 1.

Важным элементом в указанной схеме взаимодействия должна стать система анализа цикличности экономических процессов, позволяющая изменять используемую на предприятии систему Activity Based Costing в соответствии с соответствующей стадией делового цикла [11, с. 82].

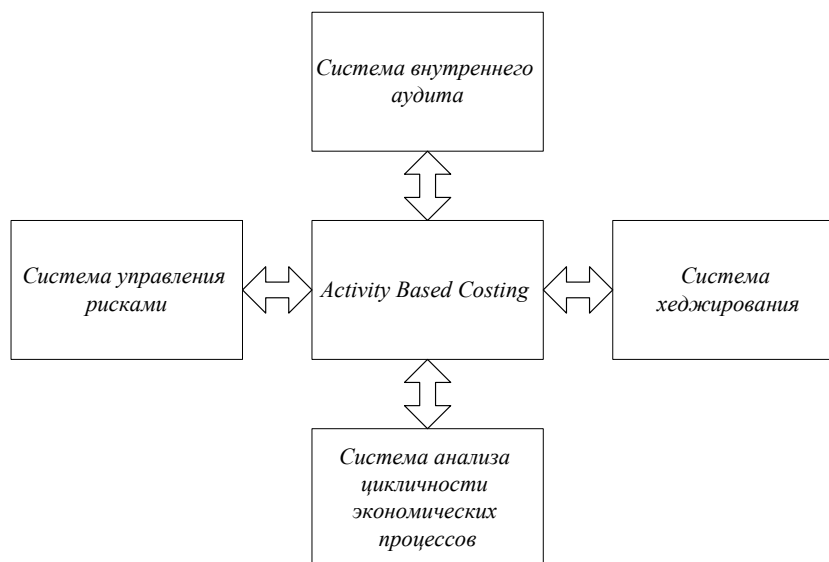


Рис. 1. Возможная схема взаимодействия между системой Activity Based Costing и элементами финансового механизма

Таким образом, только при взвешенной оценке как преимуществ использования метода, так и проблем, с которыми может столкнуться компа-

ния, финансовый директор и руководитель могут решить, целесообразно ли внедрять этот метод в компании в настоящее время.

Список литературы

1. Фролова В. А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях –производителях автокомпонентов // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 161-164.
2. Каплан Р., Купер Р. Функционально-стоимостный анализ: практическое применение. – М. : Вильямс, 2007. – 352 с.
3. Атаманов Д. Определение себестоимости методом Activity based costing // Финансовый директор. – URL: <http://fd.ru/articles/3689> (дата обращения: 20.06.2013).
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М. : Аудит, 1998. – 774 с.
5. Курилова А. А. Риск-ориентированный финансовый механизм управления затратами и теория активных систем // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 85-88.
6. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Проектирование системы анализа деятельности предприятия с учетом цикличности экономической конъюнктуры // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 34-36.
7. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 111-114.
8. Артемьев А. В. ABC-costing как способ оптимизации затрат промышленного предприятия // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 10-13.
9. Курилов К. Ю. Хеджирование как важная составляющая финансового механизма управления предприятием автомобилестроения в условиях цикличности // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 6. – С. 114-122.
10. Фролова В. А. Формирование интегрированной системы ABC-and-EVA // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 64-67.
11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Концепция возникновения экономических циклов // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 81-85.

*A. V. Artemyev**

**Artemyev Andrey*

Directorate for Economy and Planning of JSC «AvtoVAZ», Togliatti

avartemiev2013@yandex.ru

**ABC-COSTING AS MEANS OF IMPROVING THE EFFECTIVENESS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF JOINING WTO**

Keywords: ABC-costing, WTO, cost sharing, cost driver, resource driver.

Russia's joining WTO will lead to increased competition and costs associated with financial and economic activities of Russian enterprises. Therefore, Russian companies must make efforts to optimize and reduce the costs. It becomes possible with the introduction of ABC-costing, which will allow flexible management of enterprise expenses. Practical application of ABC-costing shows the effectiveness of this system for identifying the expenses of the enterprise, which can be avoided.

© Артемьев А. В., 2013

УДК 338.2

А. И. Егоркина***Егоркина Анастасия Игоревна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eu@tolgas.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ, ФАКТОРЫ, СТРАТЕГИИ

Ключевые слова: устойчивость развития экономической системы, факторы устойчивого развития, стратегии устойчивого развития.

Рассматриваются подходы к понятию «устойчивость» в развитии экономической мысли, выделяются факторы, которые могут влиять на устойчивость развития экономических систем, автор также полагает, что основой вышеуказанной устойчивости является своевременная и корректно разработанная стратегия на различных уровнях управления.

Устойчивость развития системы – это стабильное состояние некоторых свойств и параметров, определяющих данные свойства, несмотря на непрерывное изменение системы и влияние множества случайных факторов.

В настоящее время вопросы экономической устойчивости приобретают особую актуальность и значимость. Понятие устойчивости и равновесия встречаются в теориях экономического равновесия, сбалансированности и пропорциональности рынка товаров и услуг, в теориях экономического роста и размещения производства. На

основе понятия экономической устойчивости можно рассматривать самые разные аспекты деятельности объектов экономики, включая их конкурентоспособность, эффективность функционирования, содействие социальному развитию и научно-техническому прогрессу, нагрузку на окружающую среду, методы антикризисного управления.

Среди западных подходов к обеспечению более устойчивого экономического состояния организаций можно выделить четыре относительно самостоятельных школы (рис. 1):

<i>Школа эмпирических прагматиков (Роберт Фоук)</i>	Основным вкладом в историю этой школы является попытка показать многообразие аналитических коэффициентов, которые могут быть рассчитаны по данным отчетности и являются полезными для принятия управленческих решений экономического характера [1].
<i>Школа статистического финансового анализа (К. Друри, А. Уоллом, С. Пазанна)</i>	Идея этой школы состояла в том, что аналитические коэффициенты, рассчитанные по данным отчетности, полезны лишь в том случае, если существуют критерии, с пороговыми значениями которых эти коэффициенты можно сравнить.
<i>Школа мультивариантных аналитиков (Д. Блисс, А. Винакор, У. Кинг, Д. Клиланд)</i>	Представители данной школы видели задачу экономической стратегии в построении пирамиды показателей [2]. В настоящее время эта школа представлена теорией управленческой устойчивости.
<i>Школа аналитиков (Э. Альтман)</i>	Данная школа делает упор на перспективный анализ стратегии компании и занята прогнозом возможного банкротства предприятий.

Рис. 1. Западные подходы к изучению понятия «экономической устойчивости организации»

Основным элементом устойчивого развития предприятий советского периода являлась идея планового управления, упор делался на учет, контроль и анализ по схеме «план-факт». Также контролируемый в прошлом механизм ценообразования представлял собой мощный инструмент ценовой устойчивости отечественной экономики.

В литературе отсутствует единое мнение относительно определения категории устойчивого развития экономики и ее инструментария. Однако теоретические и общеметодологические основы устойчивости развития экономических систем являются базой для комплексного исследования механизма устойчивого функционирования организации.

Следует отметить, что устойчивое развитие не является эквивалентом стратегического плана на долгосрочную перспективу, а предполагает широкий спектр альтернатив, выбор которых должен осуществляться в рамках открытого политического процесса. Анализируя мировой экономический опыт, универсальных стандартов стратегии устойчивого развития не существует, так как характеристики устойчивого развития и резервы (пути) обеспечения устойчивости разнообразны в зависимости от культуры, природных и экономических условий, таким образом, критерии можно определить только в виде ориентиров и вариантов развития.

Таким образом, стартовой площадкой повышения конкурентных позиций на рынке всегда должны быть точные анализ и оценка настоящей стратегической ситуации организации. Подобная оценка ведет к пониманию динамики факторов, оказывающих влияние. Определенный перечень факторов способствует более сбалансированному состоянию систем, другие факторы, напротив, выводят организацию из устойчивого состояния и оказывают негативное влияние.

Внешние факторы развития организации можно объединить в политические, международные и экономические (рыночные) элементы внешней среды.

Под группой внутренних факторов организации, как экономической системы, следует понимать состояние ее внутренней среды. Они представляют основу (базу) устойчивого развития, от которой зависит способность организации преодолевать кризисы и лидировать в конкурентной борьбе. По мнению автора, данную группу факторов можно разделить на основные составляющие устойчивого развития (табл. 1). Следует отметить, что у западных организаций соотношение внешних и внутренних факторов складывается в пользу последних [3].

Таблица 1

Внутренняя группа факторов устойчивого развития организации

<p align="center">Управленческая база</p> <ul style="list-style-type: none"> - эффективность и гибкость организационной структуры управления; - наличие инструментов оперативного регулирования; - самостоятельность управленческих звеньев; - разработанная и опубликованная долгосрочная стратегия развития. 	<p align="center">Кадровая составляющая</p> <ul style="list-style-type: none"> - профессионализм кадрового состава; - уровень текучести кадров; - уровень мотивации персонала; - наличие технологий управления персоналом.
<p align="center">Экономическая устойчивость</p> <ul style="list-style-type: none"> - объемы реализации (продаж); - прибыль; - уровень рентабельности. 	<p align="center">Финансовая устойчивость</p> <ul style="list-style-type: none"> - платежеспособность; - уровень финансовых рисков; - финансовая автономность; - обеспеченность собственными средствами.
<p align="center">Материально-техническая база</p> <ul style="list-style-type: none"> - обеспеченность основными фондами; - применяемые материалы и технологии производства. 	

Методы анализа влияния факторов на устойчивость развития экономических систем условно можно разделить на две большие группы (рис. 2): эвристические методы и экономико-математические методы.

1. Эвристические методы предполагают, что подходы по анализу и оценке устойчивого развития по отдельным составляющим, не изложены в явной форме и неотделимы от лица, делающего оценку. При применении данного метода доминируют интуиция, прежний опыт, творчество и воображение. К этой группе относят методы социологических исследований и экспертные методы, с помощью которых можно определить влияние факторов на устойчивость развития, имеющих качественный характер.

2. Экономико-математические методы, используют в своей основе объективные начала. К их числу относят статистические методы, которые позволяют установить виды связи, существующие между устойчивостью и основными факторами, определяющими ее обеспечение. Для установления вида связи используется теория корреляции. Ее использование в факторном анализе связано с двумя задачами:

- выявление зависимости в фактическом информационном материале и определение формы связи;
- измерение силы и тесноты связи.

К числу наиболее широко используемых методов относится корреляционно-регрессионный анализ.

Может быть построена регрессионная модель, в которой в качестве факторных признаков могут быть выбраны такие переменные, как уровень доходов потребителей, цены, расходы на рекламу и другие. Уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y(X_1, X_2; \dots X_0) = b_0 + b_1 * X_1 + X_2 + \dots + b_0 * X_0, \quad (1)$$

где Y – прогнозируемый (результативный) показатель, в данном случае объем продаж; $X_1, X_2, \dots X_0$ – факторы (независимые переменные); в данном случае уровень доходов потребителей, цены на продукты конкурентов и т.д.;

- n – количество независимых переменных;
- b_0 – свободный член уравнения регрессии;
- $b_1, b_2, \dots b_0$ – коэффициенты регрессии, измеряющие отклонение результативного признака от его средней величины при отклонении факторного признака на единицу его измерения.

Проведение корреляционно-регрессионного анализа средствами MS Excel обеспечивает эффективную поддержку для построения и анализа регрессионных моделей.

Наиболее наглядный способ исследования связи между двумя переменными базируется на использовании точечной диаграммы с линией тренда.



Рис. 2. Методы анализа влияния факторов на устойчивость развития экономических систем

Так, например, модель влияния доходов покупателей на объемы реализации (спрос) будет отражаться в следующей зависимости (табл. 2).

Таблица 2

Выбор уравнения регрессии

№ п/п	Вид уравнения связи	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации (R ²)	Корреляционное отношение (η)
1	Линейная: $y_x = ax + b$	$y_x = 0,1048x + 459117$	0,0196	0,14
2	Логарифмическая: $y_x = a \ln(x) + b$	$y_x = 5088,2\ln(x) + 409921$	0,0081	0,09
3	Параболическая: $y_x = a_2 x^2 + a_1 x + b$	$y_x = 0,000095x^2 - 14,3x + 996203,1$	1,0	1,0
4	Степенная: $y_x = ax^b$	$y_x = 413715 x^{0,0108}$	0,0081	0,09
5	Экспоненциальная: $y_x = ae^{bx}$	$y_x = 459150 e^{2E-07/x}$	0,019	0,14

Наиболее точно зависимость между доходом и объемом реализации отражает параболическая связь, при которой корреляционное отношение равно 1,0. Графическое изображение корреляционной связи приведено на рис. 3.

Диаграмма на рис. 3 содержит уравнение регрессии:

$y_x = 0,000095x^2 - 14,3x + 996203,1$, где y_x – значение объема реализации услуг при определенном значении факторного признака x , руб.; x – доход покупателей, руб.

Это уравнение можно использовать для прогнозирования спроса населения на услуги при подстановке в него определенной величины до-

хода покупателей, однако для построения уравнения множественной регрессии мы будем использовать линейный вид связи:

$y_x = 0,1048x + 459117$ с коэффициентом корреляции равным 0,14

Коэффициент регрессии равный 0,10 означает, что с увеличением дохода покупателей на 1 руб. в среднем объем реализации услуг возрастает на 10 коп.

Коэффициент детерминации (R²) составляет 0,0196, то есть приблизительно 1,96% меры изменчивости объема реализации связано с мерой изменчивости дохода покупателей (без учета других факторов).

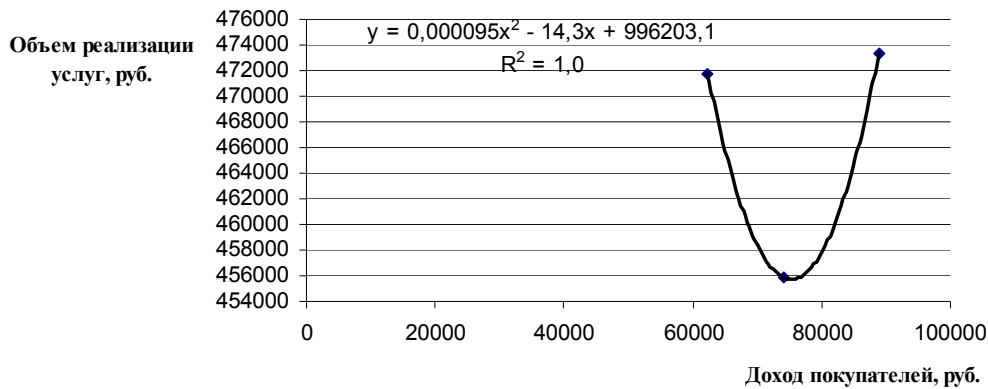


Рис. 3. Связь между объемом реализации услуг и доходами покупателей

Естественно, что для обеспечения устойчивого функционирования любой экономической системы будет недостаточно определить уровень ее устойчивости и факторов, оказывающих влияние на изменение данного состояния. Организации важно разработать индивидуальную модель устойчивого развития, которая способна учитывать специфику отрасли и индивидуальные особенности самого предприятия.

Как уже было отмечено выше, устойчивое развитие и стратегический план не являются эквивалентами, однако обеспечение устойчивого развития подразумевает разработку альтернативных стратегий и выбор наиболее оптимальной для исследуемой организации.

Разработка подобной модели невозможна без знаний базовых понятий управления и стратегий развития на долгосрочную перспективу

Термин «стратегическое управление» был представлен в мировой экономической науке на стыке 60-70-х гг. в США консультативной фирмой «Мак-Кинзи» и большинство современных крупных компаний на мировом рынке используют принципы стратегического управления.

Разработка идей стратегического управления нашла отражение в научных трудах таких западных исследователей в области экономики, как Р. Акофф, И. Ансофф, У. Кинг, Д. Клиланд, Т. Коно, М. Портер, Д. Томпсон, А. Чандлер. В последнее время и в отечественной экономической литературе появились исследования, связанные с организацией стратегического управления на предприятиях.

Однако, по мнению автора, отечественный исследователь Виханский О. С., предлагает наиболее полное определение: «Стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ,

что в результате позволяет организации выжить и достигать своей цели в долгосрочной перспективе».

Ключевой составляющей стратегического управления выступает стратегия. Понятие «стратегия» появилось в числе управленческих и экономических терминов в 50-е гг., когда проблема реагирования на непредвиденные изменения во внешней среде начала приобретать большое значение.

Исследуя подходы к определению, можно выделить наиболее традиционные трактовки. И. Ансофф рассматривает стратегию в качестве «общего стержня» всех видов производственно-хозяйственной деятельности организации. У. Кинг и Д. Клиланд определяют стратегию как общее направление действий, которого намерено придерживаться руководство компании для достижения поставленных целей.

Стратегия определяется рядом характерных особенностей:

- процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием, обычно оно заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций организации;

- разработанную стратегию следует использовать для создания стратегических проектов методом поиска. Значение стратегии в поиске выражается в том, чтобы сконцентрировать внимание на определенных участках или возможностях и выделить остальные возможности, которые несовместимы с выбранной стратегией;

- стратегия организации должна быть разработана на базе теоретических исследований и значительного объема фактических и статистических данных, учитывая условия сложной экономической, социальной и политической среды, а также изменений внешней и внутренней среды организации;

- в процессе формирования стратегии невозможно предвидеть все резервы, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий, поэтому приходится пользоваться

сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах;

- выбранная стратегия организации не может и не должна быть неизменной. Полученная информация на основе использования принципа обратной связи должна служить базой для корректировки стратегий. Необходимость в существующей стратегии пропадает, как только реальный ход событий выведет организацию на желаемое событие;

- при отборе проектов применяются как стратегия, так и ориентиры. Ориентир представляет собой цель, которую стремится достичь организация, а стратегия – средство для достижения цели. Стратегия, принятая при одном наборе

ориентиров, теряет свою актуальность, если ориентиры организации изменятся;

- стратегия и ориентиры взаимозаменяемы. Некоторые параметры эффективности (например, доля рынка) в один момент будут выступать ориентирами, а в другой – станут стратегией организации.

Исходя из вышесказанного, стратегия – это генеральное направление, которое в долгосрочной перспективе должно привести организацию к цели, а в рамках данного исследования к обеспечению устойчивого развития организации.

Рассматривая вопрос о понятии стратегии, следует уделить внимание широко освещенному в литературе вопросу о видах стратегий (табл. 3).

Таблица 3

Основные виды стратегий развития организации

Стратегии развития организации	
Стратегии роста	Стратегии целенаправленного сокращения
1. Стратегии концентрированного роста 1.1. Стратегия усиления позиций на рынке 1.2. Стратегия развития рынка	1.1. Стратегия ликвидации 1.2. Стратегия «сбора урожая» 1.3. Стратегия сокращения
2. Стратегии интегрированного роста 2.1. Стратегия обратной вертикальной интеграции 2.2. Стратегия вперед идущей вертикальной интеграции	2. Стратегия сокращения расходов
3. Стратегии диверсифицированного роста 3.1. Стратегия концентрической диверсификации 3.2. Стратегия горизонтальной диверсификации 3.3. Стратегия конгломеративной диверсификации	

Таким образом, можно сделать вывод, что на данном этапе развития мировой экономики важное значение приобретает обеспечение состояния устойчивости (равновесия) развития организации. Любой хозяйственной структуре в конкурентных условиях необходимо стремиться к экономическому росту, однако следует учитывать, что данному процессу препятствует экономическая дестабилизация, которая подразумевает неустойчивое положение в экономике, резкое нарушение равновесия, разбалансированность экономических отношений. Перед каждой организацией стоит задача возвращения к устойчивому эффективному развитию в случае нежела-

тельных отклонений в экономико-финансовой деятельности, учитывая влияния внешней и внутренней среды. Для этого необходимо владеть всеми элементами механизма хозяйствования и управления, а также создать условия, которые позволят преодолевать нежелательные отклонения от устойчивого развития. Организации, владеющие способностью восстанавливать исходное положение (состояние) устойчивости (равновесия) в результате возмущения со стороны внешней среды, проявляющееся в отклонении показателей структуры от нормального значения, добиваются наибольшего успеха в своей деятельности.

Список литературы

1. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. – М. : Дело, 2009.
2. Роббинс Л. История экономической мысли. Лекции в Лондонской школе экономики / под ред. В. Анашвили. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013.
3. Волкова Л. Стратегический анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://market.narod.ru/StrAn.html>

A. I. Egorkina*

**Anastasia Egorkina, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eu@tolgas.ru*

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS:
EVOLUTION OF CONCEPT, FACTORS, STRATEGIES**

Keywords: stability of the economic system, factors of sustainable development, strategies of sustainable development.

The article considers the approaches to the concept of «sustainability» in the development of economic thought, as well as the factors affecting sustainability of economic systems. The author assumes that the basis of stability is timely and well-developed strategy for various levels of management.

© Егоркина А. И., 2013

УДК 338.065

Ю. П. Лузан*

**Лузан Юрий Петрович, инспектор отделений кафедр*

Тольяттинский филиал Университета Российской академии образования, г. Тольятти

luzan_ura0@mail.ru

РОЛЬ СТАНДАРТИЗАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: предприятия малого бизнеса, стандартизация, качество, строительные услуги.

Рассмотрены проблемы улучшения качества предоставления услуг в строительстве, особенности управления деятельностью малых предприятий, работающих в сфере оказания строительных услуг, выявлены факторы, влияющие на развитие качества строительных услуг, сформулированы основные экономические аспекты стандартизации качества услуг в области строительства.

Актуальность темы исследования заключается в том, что развитие строительной отрасли является одним из основных элементов в системе мероприятий по повышению устойчивости развития экономики Российской Федерации. От эффективности функционирования строительной отрасли во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и конкурентоспособность отечественной экономики. Во всём многообразии видов коммерческой деятельности строительство было и остаётся одной из ведущих отраслей. Эта отрасль оказывает решающее влияние на задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непромышленной (жилищной, культурной, социальной) сферы. На долю строительного сектора экономики приходится около 7% ВВП России. В отрасли работает примерно 8% занятого населения страны. Переходные процессы рыночной экономики и разгосударствление крупных государственных и монтажных организаций привели к резкому увеличению числа малых строительно-монтажных предприятий различных форм собственности, среди которых доминируют предприятия частной формы собственности, охватывая почти 90% всего объема строительных работ, выросшего за последние десять лет в четыре раза.

Вопросы развития и поддержки малого бизнеса и предпринимательства являются сегодня одним из важнейших приоритетов государственной политики, что находит отражение в принятых на федеральном и региональном уровнях программных документах: Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года; Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 года, стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года [1, 2, 3].

Вопросы стандартизации и качества предоставления услуг в строительном секторе играют важную роль. Стандарты оказывают положи-

тельное влияние на экономику страны за счет унификации типовых решений. Это обеспечивает требуемую взаимозаменяемость, сокращает значительное количество разнообразных документов, содействует стабилизации информационных потоков в организации. Стандартизация как организованная деятельность персонала по освоению и внедрению нормативных и регламентных указаний со стороны правительства направлена на повышение удовлетворенности потребителя. Она способствует снижению затрат на качество продукции и услуг, повышению конкурентных преимуществ и стабилизации деятельности экономического субъекта на рынке, что является актуальным для предприятий малого бизнеса.

Исследуем теоретические положения и практические подходы к выявлению роли качества строительных услуг в рамках интеграции стандартов в деятельности малых предприятий строительной отрасли.

Малое предприятие – субъект предпринимательства со среднесписочной численностью сотрудников до ста человек и предельным значением выручки от реализации товаров, работ, услуг без НДС или балансовой стоимостью активов, не превышающей 400 млн рублей (ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации») [4].

Согласно результатам исследования, выполненного по данным Федеральной службы государственной статистики и переработанных автором (рис. 1), к началу 2013 года в России было зарегистрировано 1997,0 тыс. малых предприятий (в том числе 1759,0 тыс. микропредприятий), что на 8,7% больше, чем годом ранее.

При этом количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей составило 1395,9 ед., что превышает показатель прошлого года на 110,5 ед. Количество малых предприятий в РФ (без микропредприятий) на 1 января 2013 года составило 238,1 тыс., из них в строительстве 31,2 тыс. – 13,1%. В 2012 г. оборот малых предпри-

ятий (без микропредприятий) составил 15116,3 млрд рублей. В строительстве 1768,4 млрд руб. – 11,7%. Число замещенных рабочих мест на малых предприятиях (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в 2012 году составило 6840 тыс. чел. В строи-

тельстве 974,8 тыс. чел. – 14,3%. Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности составили в 2012 году 364,5 млрд руб. В строительстве – 80,2 млрд руб., 22,0% [5, 6].

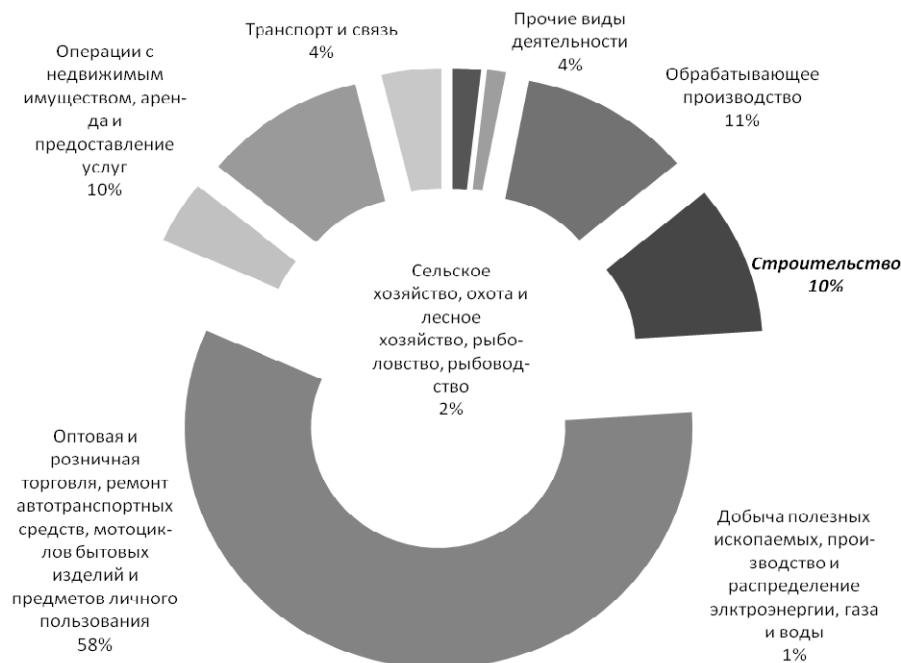


Рис. 1. Оборот малых предприятий по видам экономической деятельности в 1-м полугодии 2013 года, % к итогу (в авторской обработке)

Традиционно, предприятий малого и среднего бизнеса больше всего в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий (38%), операций в сфере недвижимости и услуг (21%), на третьем месте по популярности у малого бизнеса сфера строительства (10%). Большинство компаний – 92,7% – зарегистрировано в форме ООО.

По прогнозам Минэкономразвития (прогноз долгосрочного социально-экономического раз-

вития РФ на период до 2030 года), количество субъектов малого и среднего предпринимательства к 2030 году вырастет в 1,3 раза до 7,7 млн, причем в это число войдут и 5,4 млн индивидуальных предпринимателей [7].

В табл. 1 показана динамика деятельности малых предприятий, оказывающих строительные услуги населению Российской Федерации.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности малых предприятий (в т. ч. микропредприятий) за 2010–2012 гг.

Показатели	Годы			Отклонения, %			Тенденция 2009–2011
	2010	2011	2012	2011/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2010	
Число предприятий (на конец года)	1644269	1836433	1996970	+11,7	+8,7	+21,5	↑ (устойчивый рост)
Средняя численность работников, тыс. чел.	11149,0	11480,5	11480,7	+2,97	+0,001	+2,9	↓ (неустойчивое снижение)
Оборот предприятий, млрд руб.	18301,3	22613,1	23465,9	+23,6	+23,6	+28,2	↑ (устойчивый рост)

Как показал сравнительный анализ, именно малые предприятия служат прочной основой российской экономики в строительной отрасли, хотя отмечена некоторая нестабильность изменения состава трудового потенциала малых пред-

приятий. Возможно, что тенденция снижения выявлена ввиду нестабильности экономики и текучести кадров.

В результате перехода России к рыночной экономике возникают новые условия для реали-

зации торгово-промышленной политики предприятий малого бизнеса, требующих гармонизации правил представления своей продукции в полном соответствии с международными и национальными нормами. Процесс гармонизации торговых отношений можно проследить на примере анализа условий вступления нашего государства в ВТО [7].

Строительная отрасль имеет, наверное, столь же древнюю историю, как и сознательная история человечества. На протяжении всей истории важнейшим вопросом всегда был вопрос качества строительства. С появлением менеджмента качества возник и вопрос о качестве управления процессом строительства. В разных странах этот вопрос решался по-разному. Стандарты ISO серии 9000 создали базу для системы качества в строительстве. Тем не менее единого международного стандарта, учитывающего особенности строительной отрасли, пока нет.

Одним из путей повышения качества строительной продукции является стандартизация функционирования малых подразделений. Развитие в них качества строительных услуг на основе интеграции различных отраслевых, международных и локальных стандартов с целью создания нормативно-законодательной базы следует сегодня рассматривать как важнейший показатель, обеспечивающий деятельность по установлению норм, правил и характеристик в целях многократного использования. В сфере строительства применяются различные группы стандартов: международные, государственные, отраслевые, стандарты предприятий. В них законодательно закреплены основные положения, определяющие качество предоставления услуг. Однако в существующих на сегодняшний день стандартах, регламентирующих деятельность строительных организаций, недостаточное количество методик по измерению как уровня качества строительных услуг, так и уровня его развития. Поэтому есть необходимость разработки и внедрения систем измерения и контроля качества строительных услуг, его обеспечения и распространения на все виды деятельности в строительной организации.

Сегодня любой производитель или его торговый посредник, стремясь поднять репутацию своей торговой марки, заинтересован в выполнении и обязательных, и рекомендуемых требова-

ний стандарта. Можно констатировать, что стандарт приобретает статус рыночного стимула, а стандартизация становится инструментом обеспечения не только конкурентоспособности, но и эффективного партнерства изготовителя, заказчика и продавца на всех уровнях управления.

Стандартизация основывается на последних достижениях науки и техники, практического опыта, определяет прогрессивные, а также экономически оптимальные решения многих народнохозяйственных, отраслевых и внутрипроизводственных задач. Органически объединяя функциональные и прикладные науки, она способствует усилению их целенаправленности и быстрейшему внедрению научных достижений в практическую деятельность [8].

Переход страны к рыночной экономике с присущей ей конкуренцией, борьбой за доверие потребителей заставляет шире использовать методы и правила стандартизации в практической деятельности для обеспечения высокого качества товаров, работ и услуг. В России Федеральным государственным учреждением «Федеральный центр технической оценки продукции в строительстве» разработан стандарт организации СТО ФЦС 06-2004 Системы обеспечения качества в строительных организациях. Стандарт разработан на основе положений ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования». Выполняя эти требования и адаптируя их под реалии российской экономики, можно рассматривать условия реализации модели «надлежащей производственной практики» (GMP) и тем самым улучшать интеграцию существующих систем менеджмента качества в сферу строительных услуг [9].

В строительных организациях стандартизация рассматривается автором как деятельность персонала по внедрению существующих стандартов в производственные процессы, что позволяет создавать организационные механизмы управления процессом оказания высококачественных строительных услуг.

Казалось бы, что в строительной отрасли нет проблем, связанных с внедрением существующих в настоящее время стандартов, так как основными нормативными требованиями являются СНиПы, однако это не так. Рассмотрим особенности строительных услуг (табл. 2).

Таблица 2

Особенности деятельности малых предприятий в строительной отрасли

Выявленная проблема	Особенности проблемы	Предлагаемое решение
Индивидуальность и многообразие строительной продукции – она изготавливается «на заказ» (по проектам)	Изменение стоимости с учетом привязки к местным условиям (даже когда объект строится по типовому или повторно применяемому проекту, его стоимость изменяется с учётом привязки к местным условиям)	Создание информационного строительного портала. Сайт с досками обсуждений по строительным услугам
Длительный производственный и инвестиционный цикл	Зависимость стоимости работ от инфляционных процессов	Партнёрство с банком или финансовой организацией для реализации строительных проектов

Продолжение табл. 2

Выявленная проблема	Особенности проблемы	Предлагаемое решение
Высокий уровень материалоемкости производства (более 60% от конечной стоимости строительно-монтажных работ составляет стоимость материалов, изделий и конструкций)	Рост стоимости строительной продукции зависит от стоимости строительных материалов, изделий и конструкций, производимых предприятиями стройиндустрии	Вступление в СРО
Постоянное воздействие климатических факторов (в условиях круглогодичного ведения строительно-монтажных работ на открытом воздухе)	Строительный процесс ведётся, как правило, на открытом воздухе в разных климатических условиях, что оказывает влияние на технологические процессы и, таким образом, влияет на формирование стоимости работ	Разработка собственных стандартов
Стоимость строительной продукции сильно зависит от стоимости строительных материалов, изделий и конструкций, которые производятся предприятиями стройиндустрии	Строительство – это единственная отрасль материального производства, где активная часть производственных фондов строительно-монтажной организации подвижна, а продукт (здания и сооружения) территориально закреплён и рассчитан на длительный срок эксплуатации. В связи с привязкой объектов к местным условиям, сметная стоимость строительства изменяется, что вызывает значительные колебания цен в строительстве	Долговременные контракты с предприятиями стройиндустрии
При возведении каждого объекта используется широкая номенклатура конструкций и оборудования, машин и механизмов, материалов и изделий, трудовых ресурсов	Строительство является уникальной сферой деятельности по масштабу охвата и номенклатуре используемых ресурсов и профессий (свыше полутора тысяч ресурсов и порядка тридцати профессий)	Управление созданием товаров и услуг и механизмами их реализации как единым комплексным процессом

Как показывают данные международной организации ИСО, стандартизация содействует развитию малого и среднего бизнеса за счет предложения стандартных апробированных решений, повышения доверия к продукции небольших предприятий, обеспечивает повышение культуры производства и качества продукции и услуг [10].

Поскольку предприятия малого бизнеса ограничены в ресурсах, то для организации бизнеса они обращаются к действующему фонду стандартов, который играет значительную роль в распространении новых идей и технологий. В табл. 3 показана взаимосвязь факторов влияния стандарта на его вид.

Таблица 3

Взаимосвязь факторов влияния стандарта на его вид

Фактор влияния стандарта	На что направлен стандарт (вид стандарта)			
	Совместимость	Сокращение неоправданного разнообразия	Установление минимально необходимых требований	Информация (измерение)
Продвижение на рынке	+		+	+
Повышение уровня информированности потребителей	+	+	+	+
Снижение уровня цен	+	+	+	
Распространение знаний	+		+	
Соответствие законодательству	+		+	
Лучшее место на рынке	+	+		
Рост производительности труда	+	+	+	
Социальный эффект	+			
Сетевые внешние эффекты	+			

Как вывод можно отметить, что необходимо рассматривать различные группы стандартов, т. к. не все действующие стандарты обеспечивают направление деятельности и ее качество.

В табл. 4 отражены показатели качества строительных услуг, выявленные автором из ана-

лиза многочисленных специализированных источников.

Каждый из показателей является комплексным, что требует дальнейших исследований, направленных на выявление составляющих каждого из показателей и определения их влияния на общий интегральный показатель качества.

Показатели качества строительных услуг

Показатель	Краткое описание
Надежность	Способность выполнить представленные услуги в установленном объеме
Своевременность	Оказание клиенту услуги в необходимые или оговоренные для клиента сроки
Материальность	Восприятие помещений, оборудования, внешнего вида персонала и других физических свидетельств услуги
Отзывчивость	Искреннее желание помочь клиенту и быстрое оказание ему услуги
Полнота	Предоставление клиенту услуги в полном объеме
Безопасность	Гарантия того, что услуга не причинит вреда здоровью и имуществу клиента
Уверенность	Уровень культуры и образования персонала. Воспринимаемая компетентность и вежливость. Формируемое доверие фирмы и персонала к себе
Сопереживание	Коммуникативность (компания информирует потребителей об услугах на понятном им языке), доступность (физический и психологический контакт с сотрудниками должен быть легким и приятным), понимание (стремление лучше понять специфические потребности клиента и приспособиться к ним)

Выводы:

1. Большое количество строительных организаций относится к сфере малого бизнеса.
2. Значительная часть строительных организаций не являются членами СРО, т. к. выполняют работы, оказывают услуги, производят продукцию, не требующую получения допуска от СРО.
3. Строительство представляет собой:
 - строительную продукцию;
 - строительные услуги (услуги в сфере строительства);
 - строительное производство.

Строительная продукция в системе маркетинга может рассматриваться как товар по замыслу его содержания (проект), товар в реальном исполнении (готовый объект), товар в виде строительных услуг подрядчика и, наконец, товар в виде сопровождения строительной продукции.

Практическая значимость полученных автором выводов заключается в необходимости формировании концептуальных подходов к стандартизации деятельности строительных предприятий малого бизнеса.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=Law;n=90601> (дата обращения 01.12.2013).
2. Концепция стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forum.economy.samregion.ru> (дата обращения 04.12.2013).
3. Постановление правительства Самарской области от 09.10.2006 № 129 «О стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW256;n=13063> (дата обращения 01.12.2013).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149765> (дата обращения 30.11.2013).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform (дата обращения 30.11.2013).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.samarastat.ru/default.aspx> (дата обращения 30.11.2013).
7. Глухова Л. В. Саморегулируемые организации в проектировании: экономические аспекты стандартизации / Л. В. Глухова, Е. П. Сатарова // Научное обозрение: экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 18-30.
8. Пугачев С. В. Система стандартизации и оценки соответствия НОСТРОЙ / С. В. Пугачев, Р. С. Акиев // Национальное объединение строителей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nostroy.ru/sitePage.do?name=leftmenu0&id=21> (дата обращения 27.11.2013).
9. База нормативных документов. Russ ГОСТ [Электронный ресурс]. – URL: <http://russgost.ru/catalog/item49694> (дата обращения 27.11.2013).
10. Глухова Л. В. Оценка возможности управления проектами СРО / Л. В. Глухова, Е. П. Сатарова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : материалы междунар. науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – № 3. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 181-187.

Yu. P. Luzán*

**Luzán Yuri, Inspector of faculties of Togliatti Branch of Russian Academy of Education University, Togliatti
luzan_ura0@mail.ru*

**STANDARDIZATION IN THE ACTIVITIES OF SMALL BUSINESSES
IN CONSTRUCTION SPHERE**

Keywords: small business, standardization, quality, construction services.

The article considers the problems of improving the quality of construction services, and peculiarities of managing small businesses operating in sphere of construction. The author has identified the factors influencing the quality of construction services, and formulated the basic economic aspects of standardizing the quality of services in the field of construction.

© Лузан Ю. П., 2013

УДК 657

Л. А. Пармонова*

**Пармонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

АУДИТ КОНТРОЛИРУЕМЫХ СДЕЛОК ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: контролируемые сделки, взаимозависимые лица, методика аудита контролируемых сделок, рабочие документы аудитора.

Аудит контролируемых сделок – новое направление аудиторских проверок, требующее методического обеспечения и разработки аудиторских процедур при получении доказательств для выражения мнения аудитора о признании сделок аудируемого субъекта контролируемыми и о достоверности сведений, представляемых экономическими субъектами в налоговые органы для осуществления налогового контроля. Аудит контролируемых сделок является неотъемлемой частью обязательного аудита, а также широко востребован при проведении инициативного аудита и налогового консультирования, осуществляемого аудиторами.

В современных условиях хозяйствования актуальным становится аудит контролируемых сделок при осуществлении обязательного или инициативного аудита в силу требований налогового законодательства РФ. Целью данной проверки является выражение мнения о признании сделок контролируемыми и о достоверности сведений, предоставляемых экономическими субъектами в налоговые органы.

Информационными источниками аудита контролируемых сделок являются:

- учредительные и другие правоустанавливающие документы экономического субъекта;
- утвержденная структура управления экономического субъекта, включающая штатное расписание и должностные инструкции, определяющие функции и подчиненность управленческого персонала;
- хозяйственные договоры, регламентирующие финансово-хозяйственную деятельность организации;
- первичные учетные документы по учету расчетов с партнерами;
- регистры бухгалтерского учета по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», 79 «Внутрихозяйственные расчеты», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки»;
- бухгалтерская (финансовая) отчетность, в частности бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- налоговые декларации, налоговая отчетность и документация организации.

Законодательной базой проведения аудиторской проверки являются НК РФ, Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г. и нормативные акты бухгалтерского

и налогового учета. До 2012 года цены товаров, работ, услуг контролировались в соответствии с положениями ст. 40 НК РФ, Федеральным законом от 18.07.2011 № 227-ФЗ НК РФ дополнен разделом V.1 «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании», который определил новый объект бухгалтерского, налогового учета и контроля.

При проведении аудита аудиторы осуществляют проверку порядка признания сделок контролируемыми, для чего необходимо провести мониторинг всех совершенных сделок экономического субъекта, классифицировав их на три группы: контролируемые сделки, сделки, отвечающие требованиям контролируемых, но не являющиеся таковыми, неконтролируемые сделки. Для целей налогообложения контролируемые сделки признаются сделки между взаимозависимыми лицами, а также приравненные к ним сделки, представленные в табл. 1 [1].

Ко второй группе сделок аудиторы должны отнести сделки:

1) сторонами которых являются участники одной и той же консолидированной группы налогоплательщиков, образованной в соответствии с НК РФ (за исключением сделок, представленных в табл. 1, вид I, признак 2);

2) сторонами которых являются лица, удовлетворяющие одновременно следующим требованиям: лица зарегистрированы в одном субъекте РФ; лица не имеют обособленных подразделений на территориях других субъектов РФ, а также за пределами РФ; лица не уплачивают налог на прибыль организаций в бюджеты других субъектов РФ; указанные лица не имеют убытков (включая убытки прошлых периодов, переносимые на будущие налоговые периоды), принимаемых при исчислении налога на прибыль ор-

ганизаций; отсутствуют обстоятельства для признания совершаемых такими лицами сделок кон-

тролируемыми в соответствии с признаками, представленными в табл. 1, вид I, признак 2-5.

Таблица 1

Признаки контролируемых сделок

Вид сделок	Признак*	Сумма доходов по сделкам за календарный год
I. Сделки между взаимозависимыми лицами, местом регистрации (местом жительства, местом налогового резидентства) всех сторон и выгодоприобретателей по которой является РФ	1. Сумма доходов по сделкам (сумма цен сделок)	Превышает в 2012 г. – 3 млрд руб.; в 2013 г. – 2 млрд руб.
	2. Одна из сторон сделки является налогоплательщиком НДС, исчисляемого по процентной ставке, и предметом сделки является добытое полезное ископаемое, признаваемое для указанной стороны сделки объектом налогообложения НДС, при добыче которого налогообложение по процентной налоговой ставке	Превышает 60 млн руб.
	3. Одна из сторон сделки является налогоплательщиком, применяющим один из специальных налоговых режимов: ЕСХН или ЕНВД для отдельных видов деятельности (если сделка заключена в рамках такой деятельности), при этом в числе других лиц, являющихся сторонами сделки, есть лицо, не применяющее указанные специальные налоговые режимы	Превышает 100 млн руб.
	4. Одна из сторон сделки освобождена от обязанностей налогоплательщика налога на прибыль или применяет к налоговой базе ставку 0%, при этом другая сторона (стороны) не освобождена (не освобождены) от этих обязанностей и не применяет (не применяют) 0% ставку	Превышает 60 млн руб.
	5. Одна из сторон сделки является резидентом ОЭЗ, налоговый режим в которой предусматривает специальные льготы по налогу на прибыль организаций (по сравнению с общим налоговым режимом в субъекте РФ), при этом другая сторона (стороны) сделки не является (являются) резидентом такой ОЭЗ**	
II. Совокупность сделок по реализации (перепродаже) товаров (выполнения работ, оказания услуг), совершаемых с участием (при посредничестве) лиц, не являющихся взаимозависимыми***	1. Третьи лица не выполняют в этой совокупности сделок никаких дополнительных функций, за исключением организации реализации (перепродажи) товаров (выполнения работ, оказания услуг) одним лицом другому лицу, признаваемому взаимозависимым с этим лицом	
	2. Третьи лица не принимают на себя никаких рисков и не используют никаких активов для организации реализации (перепродажи) товаров (выполнения работ, оказания услуг) одним лицом другому лицу, признаваемому взаимозависимым с этим лицом	
III. Внешнеторговые сделки товарами мировой биржевой торговли	1. Предметом сделки являются товары, входящие в товарные группы: нефть и товары, выработанные из нефти, черные и цветные металлы, минеральные удобрения, драгоценные металлы и камни	Превышает 60 млн руб.
IV. Сделки, одной из сторон которой является лицо, местом регистрации (местом жительства, местом налогового резидентства) которого являются оффшорные зоны, входящие в перечень, утверждаемый МФ РФ		Превышает 60 млн руб.
V. Сделки, признанные контролируемыми по решению суда	1. Сделка является частью группы однородных сделок, совершенных в целях создания условий, при которых такая сделка не отвечала бы признакам контролируемой сделки	

*один из признаков

** применяется с 2014 года

*** применяется с 2014 года для налогоплательщиков ЕСХН и ЕНВД для отдельных видов деятельности

При осуществлении классификации сделок аудиторам необходимо определить перечень лиц, являющихся взаимозависимыми по отношению к проверяемому экономическому субъекту и совершенным сделкам. Признаки признания лиц взаимозависимыми определены ст. 105.1 НК РФ. В качестве основных признаков признания лиц взаимозависимыми налоговым законодательством определены: должностная подчиненность и родственные отношения физических лиц, прямой и косвенный контроль, осуществляемый посредством участия в уставном капитале организации (за исключением участия РФ, субъектов РФ и муниципалитетов), единоначалие и родственные отношения при назначении исполнительного органа организации и другие. Аудиторам необхо-

димо обратить внимание на то, что экономические субъекты (физические лица) имеют право самостоятельно признать себя взаимозависимыми или признаются таковыми по решению суда. Следует учитывать, что лица не признаются взаимозависимыми, если имеют возможность влиять на условия и результаты сделок, экономические результаты их деятельности в силу их преимущественного положения на рынке или в силу иных подобных обстоятельств, обусловленных особенностями совершаемых сделок.

По результатам проведенного аудита проверяющие должны оформить рабочие документы аудитора. На наш взгляд, наиболее полно информация проверки будет представлена в рабочих документах, представленных в табл. 2-3.

Таблица 2
РД-СК-1

Перечень взаимозависимых лиц организации

№ п/п	Взаимозависимые лица	Основания признания
1	Физические лица	
2	Организации	

После формирования показателей РД-СК-1 и на его основании аудиторами, формируется рабочий документ, в котором представлена клас-

сификация всех совершенных сделок экономическим субъектом.

Таблица 3
РД-СК-2

Классификация совершенных сделок экономическим субъектом

№ п/п	Виды сделок	Признак сделки
1	Контролируемые сделки	
2	Сделки, отвечающие требованиям контролируемых, но не являющиеся таковыми	
3.	Неконтролируемые сделки	

При проведении проверки аудиторам необходимо учитывать требования налогового законодательства для определения доходов (прибыли, выручки) в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица. Налоговые органы в целях применения различных методов (метод сопоставимых рыночных цен; метод цены последующей реализации; затратный метод; метод сопоставимой рентабельности; метод распределения прибыли) производят сопоставление таких сделок или совокупности таких сделок (анализируемая сделка) с одной или несколькими сделками, сторонами которых не являются взаимозависимые лица (сопоставляемые сделки). Основным требованием при сравнении анализируемых и сопоставимых сделок является наличие равноценных коммерческих и финансовых условий, при их отсутствии они могут быть сопоставлены, только когда отличительные признаки

не являются существенными при формировании финансового результата указанных сделок и могут быть учтены с помощью соответствующих корректировок к условиям или результатам сопоставляемых или анализируемой сделки.

Процедуры сопоставимости и корректировки условий (результатов) сделок должны также применяться аудиторами в ходе проверки, используя приемы налогового анализа (рис. 1).

Результаты анализа, проводимого аудиторами, должны быть сформулированы с учетом влияния различных рисков (производственные, предпринимательские и др.), и должны быть учтены характеристики рынков товаров (работ, услуг), на которых совершаются сопоставляемые и анализируемая сделки. Так как сделки могут иметь разный рынок товаров, их отличительные признаки не должны быть существенными, в противном случае они должны быть подвергну-

ты соответствующим корректировкам. При определении сопоставимости товарных рынков учитываются географический фактор, уровень развития производственный и транспортной инфраструктуры, потребительская способность и дру-

гие факторы, определяемые налоговым законодательством и аудиторами самостоятельно (перечень, определенный НК РФ, не является исчерпывающим, следовательно, могут быть учтены любые другие факторы).

Приемы анализа				
Анализ предмета сделки	Функциональный анализ	Анализ договоров	Анализ характеристик и экономического условий деятельности	Анализ характеристик рыночных стратегий

Рис. 1. Приемы анализа сопоставимости и корректировки условий (результатов) сделок

Важным заключительным этапом аудиторской проверки контролируемых сделок является проверка сведений, представленных налоговым органом экономическим субъектом по контролируемым сделкам, а также соблюдения сроков уведомления и подготовки документации по контролируемым сделкам. Анализ показателей, представленных в уведомлении о контролируемых сделках и фактически осуществленных по данным аудитора, оформляются соответствующим рабочим документом. Подготовленная документация проверяется на предмет соблюдения и регламентирования этапов ее подготовки, структуры, содержания, достоверности, полноты, информативности и качества, а также соответствия рекомендациям ФНС РФ о подготовке доку-

ментации по контролируемым сделкам в целях осуществления налогового контроля [2].

Методика аудиторской проверки контролируемых сделок регламентируется внутрифирменным стандартом аудиторской фирмы, содержащим методику проверки и перечень подготавливаемых аудитором рабочих документов. По нашему мнению, план и программа обязательного и инициативного аудита должны обязательно содержать направление и разделы, касающиеся проверки контролируемых сделок, с целью минимизации возможных налоговых рисков экономического субъекта. Аудиторы могут использовать разработанную методику аудита контролируемых сделок при оказании сопутствующих аудиту услуг, в частности в рамках налогового консультирования.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон № 146-ФЗ : принят Гос. Думой ФС РФ 16 июля 1998 г. // Консультант Плюс.
2. Российская Федерация. Письма. О подготовке и представлении документации в целях налогового контроля [Электронный ресурс] : № ОА-4-13/14433@ : ФНС РФ 30 августа 2012 г. // Консультант Плюс.

L. A. Paramonova*

*Paramonova Larisa, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru

AUDIT OF CONTROLLED TRANSACTIONS OF ECONOMIC ENTITIES

Keywords: controlled transactions, interdependent persons, audit methodology of controlled transactions, the auditor's documents.

Audit of controlled transactions is a new direction of audits, which requires methodological basis and development of audit procedures. These instruments are going to be used for obtaining the evidence for the auditor to express his opinion on the recognition of controlled transactions of the audited entity and the reliability of the data provided to the tax authorities for tax control. Audit of controlled transactions is an integral part of the obligatory audit, and it is highly demanded during the initiative audit and tax consulting, implemented by auditors.

© Парамонова Л. А., 2013

УДК 338.984

Е. С. Петрова***Петрова Елена Сергеевна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**petrova_elen2@mail.ru*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, бюджет, план, управленческая технология.

Выделяются существенные различия к трактовке понятия «бюджетирование», свидетельствующие о дуализме подходов к интерпретации понятия. Представлена сравнительная характеристика процессов: бюджетирования и планирования. Рассматриваются дифференциации бюджетов в зависимости от назначения.

В современных условиях актуальность и важность процесса бюджетирования возросли. Менеджеры всех уровней и разных отраслей ориентированы на достижение финансовой стабильности на предприятиях, и тем самым в государстве в целом. За последние двадцать лет российскими учеными представлено множество авторских методик по внедрению системы бюджетирования на предприятиях. При этом в экономической литературе вопрос «Что такое бюджетирование?» остается дискуссионным. Существует несколько трактовок отечественных и зарубежных авторов, которые рассматривают понятие бюджетирования. Неточное толкование данного процесса приводит практиков в замешательство, многие отечественные руководители

изначально закладывают для процесса бюджетирования неправильные цели: снижение запасов в оборотных средствах, контроль размеров дебиторской и кредиторской задолженности, своевременность выплаты заработной платы. Руководители в процессе бюджетирования ищут защиту от неэффективного управления на предприятии в целом. Часть авторов, исследующих постановку системы бюджетирования, говорят о термине «бюджетирование» как о подсистеме управленческого учета или внутрифирменного планирования, другие выделяют бюджетирование как самостоятельную управленческую технологию. Рассмотрим подробнее трактовки понятия в табл. 1.

Таблица 1

Современные трактовки понятия «бюджетирование»

Подход	Авторы	Определение
Процесс планирования	Вахрушина М. А.	Это процесс планирования, соответственно бюджет (или смета) – это план [1, с. 55]
	Савчук В. П.	процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов [8, с. 260]
Управленческая технология	Дука Б.	Это процесс построения и исполнения бюджета компании на основе бюджетов отдельных подразделений [2]
	Ермакова Н. А.	Модульная подсистема управленческого учета [4].
	Карминский А. М., Оленев Н. И., Примаков А. Г., Фалько С. Г.	Процесс составления бюджета в рамках формального процесса планирования [5, с. 77]
	Карпова Т. П.	Метод управления деятельностью предприятия и его подразделениями [6, с. 260]
	Лукьянова С. А.	Управленческая технология, включающая планирование, учет, анализ, контроль и координацию хозяйственной деятельности предприятия на всех уровнях управления [2, с. 57]
Самочкина В. Н.	Система согласованного управления подразделениями предприятия в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса [7, с. 344]	

Таким образом, на сегодняшний день не существует единого толкования понятия бюджетирования. Интеграция процесса бюджетирования в управленческий учет позволяет рассматривать планирование как неотъемлемую часть процесса бюджетирования. В современных условиях бюд-

жетирование является технологией, в основу которой заложено: исследование структуры предприятия, создание системы координации финансов, анализ коэффициентов эффективности и анализ имеющихся методов и рычагов управления. Объединяя в себе теоретические и методо-

логические аспекты по построению бюджетирования, система деформируется и автоматизируется. Построение системы бюджетирования не должно изменять структуру управления компании, должен происходить обратный процесс – адаптации системы бюджетирования под существующую управленческую структуру. Многие предприятия уже овладели этим процессом, но еще большая часть руководителей предпринимают неудачные попытки внедрения системы бюджетирования, встречая на пути бюджетные «барьеры». Сложности построения системы связаны с нежеланием со стороны персонала подчиняться «денежным» планам, непониманием задач бюджетирования, отсутствием достаточной системы мотивации персонала, сложностью и запутанностью составленных бюджетов.

По нашему мнению, бюджетирование – это управленческая технология, включающая в себя процессы:

- финансового планирования деятельности предприятия;
- координации финансовых потоков;
- прогнозирования финансовых статей по расходованию и поступлению денежных средств;
- контролирования движение финансовых ресурсов на предприятии.

Бюджетирование рассматривается как обобщенная категория одной из систем управления или планирования. Это может быть связано с историческими аспектами возникновения процесса бюджетирования, перед данным процессом ставилась задача ориентировать сознание и действия руководителей на защиту средств акционеров и гарантировать, что менеджеры предприятия будут бережно расходовать средства компании. Процесс бюджетирования обеспечивает финансовую прозрачность предприятия, что повышает доверие к руководству инвесторов. Циркуляция финансовых потоков по подразделениям компании должна быть понятной для акционеров, кредиторов и партнеров предприятия. Дефиниция «бюджетирование» в современных условиях объединяет в себе все структурные подразделения предприятия, выражая в себе комплексную задачу, включающую управление и планирование сбалансированных финансовых потоков.

Многие авторы отождествляют процедуру бюджетирования с планированием на предприятии, ввиду этого следует разграничить данные понятия (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика планирования и бюджетирования

Признаки	Бюджетирование	Планирование
Определение	Управленческая технология финансового планирования деятельности предприятия, координирующая, прогнозирующая и контролирующая движение финансовых ресурсов на предприятии	Часть системы управления, которая включает в себя разработку и практическое осуществление планов
Цель	Оптимизация финансовых потоков между подразделениями компании	Повышение производительности и эффективности работы предприятия
Задачи	- Финансовое планирование деятельности предприятия, - координация финансовых потоков; - прогнозирование финансовых статей по расходованию и поступлению денежных средств; - контролирование движения финансовых ресурсов на предприятии.	- Структурирование и координация действий на предприятии; - снижение и идентификация рисков производственных простоев и сбоев; - упрощение процессов работы межподразделений; - повышение адаптационных качеств к изменению внешней среды
Сущность	Состоит в построении системы взаимосвязанных бюджетов финансовой деятельности предприятия, учитывающей текущие и стратегические цели компании, а так же разработке корректировочных действий для осуществления сбалансированности денежных потоков	Заключается в обосновании на предприятиях поставленных стратегических целей, их развитии и выборе наилучших способов их достижения, выявлении путем исследований потребностей рынка, которые в условиях ограниченности ресурсов (трудовых, производственных и материальных) позволят достичь качественных и количественных результатов
Объект	Финансовые потоки организации	Деятельность организации в целом, всех ее звеньев
Продолжительность периода	Бюджетный период: - год, - квартал, - месяц	Горизонт планирования: - стратегический (более 5 лет); - тактический (от 1-5 лет); - оперативный (не более 1 года)
Терминология	Бюджет – это документ, позволяющий сбалансировать доходы и расходы организации, представленные в стоимостном выражении.	План – это структурированный перечень конкретных действий и мероприятий, представленный в цифрах в натуральном выражении, основной целью которого является достижение заданных показателей и стратегических целей.

Признаки	Бюджетирование	Планирование
Принципы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Целевая ориентированность бюджетирования на сбалансированность денежных потоков. 2. Выявление и анализ отраслевых особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. 3. Создание системы бюджетирования, ориентированной на принципы учетной политики. 4. Использование метода калькулирования себестоимости производимых товаров (оказываемых услуг). 5. Возможность создания прогнозных данных бухгалтерской отчетности. 6. Направление расходования прибыли в соответствии со стратегическими целями и учетом факторов внешней среды 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принцип единства – подразумевает объединение и координацию, что позволяет представить структуру предприятия в виде структурных звеньев. 2. Принцип непрерывности и точности – свидетельствует о необходимости постоянного мониторинга внешней и внутренней среды компании и формирования процесса планирования. 3. Принцип гибкости заключается, в процессе планирования, который состоит из системы планов, которая должна быть адаптивной к любым изменениям. 4. Принцип участия предполагает, что построение системы невозможно без интеграции всех звеньев предприятия и непосредственной координации управления предприятия
Методы	<ul style="list-style-type: none"> - Нормативный метод – формирование норм и лимитов использования ресурсов, характерен для государственных предприятий, где бюджеты спускаются «сверху»; - балансовый метод – взаимосвязь ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) предприятия с целью их согласования и направления по источникам использования; - метод экстраполяции – учет и адаптация выявленных в прошлом тенденций развития на будущий период; - метод интерполяции – разработка бюджета исходя из целей предприятия и финансового состояния на перспективную дату; - метод факторного анализа – анализ влияния важнейших факторов внутренней и внешней среды на формирование отклонений; - матричный метод – создание корреляционных моделей между подразделениями и управленческими показателями; - методы экономико-математического моделирования с применением ЭВМ 	<ul style="list-style-type: none"> - Нормативный метод; - балансовый метод; - экономико-математическое моделирование; - программно-целевой метод – система, позволяющая путем выбора целей и задач сформировать программу; - расчетно-аналитический метод представляет собой разбивку мероприятий и действий на основные задачи; - экспериментальный метод – это выставление норм, нормативов и моделей планов, акцентированных на проведение и изучение замеров, взвешиваний и эмпирических исследований, а также учета опыта прошлых исследований; - отчетно-статистический метод состоит в формировании планов на основе статистических исследований и иных данных, которые описывают реальное состояние и изменение в хозяйственной деятельности на предприятии

Следует отметить, что для планирования основополагающим является процесс достижения цели, реализуемый через поставленные задачи, принципы и методы. Процесс бюджетирования и планирования имеет схожие методы, используемые при построении бюджетов и планов, наиболее распространенными являются нормативный и балансовый метод. Планирование имеет в своей основе достижение долгосрочных целей в отличие от бюджетирования, которое ставит основную цель – сбалансированность финансовых потоков на будущий период. В современных условиях процесс бюджетирования поглощается процессом планирования. Руководство предприятий, не находя отличий, отказывается от ведения двух параллельных процессов в пользу бюджетирования. Теоретическая база системы бюджетирования претерпевает изменения. Появляются относительно «новые» виды бюджетирования, понятия «план» и «смета» активно заменяются понятием «бюджет». По нашему мнению, основное отличие планирования от бюджетирования заключается в объекте управления, что под-

тверждается самим определением бюджета и плана. Большая часть специалистов рассматривают бюджет как количественное выражение плана в денежном выражении. Следовательно, для бюджета основополагающим является баланс доходов и расходов, а для плана – разработка мероприятий по достижению цели организации.

В экономической литературе существует несколько классификаций видов бюджетов, рассмотрим их в табл. 3.

Из данных, представленных в таблице, следует, что большая часть отечественных авторов, рассматривающих систему бюджетирования, выделяют группы бюджетов, которые имеют между собой структурную связь, выраженную в передаче информации от одного бюджета к другому. Большая часть авторов при формировании групп бюджетов используют определяющие термины: план, смета, бюджет и отчет, тем самым показывая равнозначность этих терминов. Дифференциация групп бюджетов производится по следующим двум признакам: подразделения использования и периодичности исполнения.

Классификация бюджетов отечественными специалистами

Автор	Виды бюджетов	Характеристика	
Добровольский Е. Ю., Карабанов Б. М., Боровков П. С., Глухов Е. В., Бреслав Е. П.	Бюджет предприятия	Составляется на определенный период в будущем (в натуральном и денежном выражении), определяет потребность предприятия в ресурсах, необходимых для получения запланированных доходов	
	Операционный бюджет	Составляется для каждого структурного звена на определенный период	
	Функциональный бюджет	Отражает функциональные особенности деятельности предприятия	
	Стоимостные бюджеты		
	Бюджет доходов и расходов	Формирует результаты деятельности предприятия по статьям доходов и расходов.	
	Бюджет по балансовому листу (бюджет баланса, прогнозный баланс)	Показывает стоимость имущества предприятия и источники средств для формирования этого имущества, которые отражены в бухгалтерском балансе	
	Бюджет движения денежных средств	Отражает движение денежных средств по всем видам банковских счетов и кассе	
	Натурально-стоимостные бюджеты		
	Бюджет «Продажи»	Отражает реализацию основной продукции компании	
	Бюджет «Остатки готовой продукции»	Показывает достаточность остатков готовой продукции для осуществления непрерывных поставок товаров и осуществления бесперебойных продаж	
	Бюджет «Производства»	Результатирует всю хозяйственную деятельность по производству продукции	
	Бюджет «Остатки незавершенного производства»	Показывает остатки незавершенного производства на складе и в производстве, отражает количество материалов, находящихся на стадии незавершенного производства	
	Бюджет «Остатки сырья, материалов и прочего в производстве»	Показывает остатки в производстве сырья, материалов и прочего	
	Бюджет «Потребности производства»	Отражает потребности производства с учетом прогнозируемых объемов производства	
Бюджет «Остатки сырья, материалов и прочего до входа в производство»	Отражает остатки на складе сырья, материалов и прочего		
Бюджет «Закупки»	Отражает потребности предприятия в закупках сырья, материалов и прочего		
Хруцкий В. Е., Гамаюнов В. В.	Бюджет доходов и расходов	Раскрывает структуру себестоимости единицы продукции, произведенной на предприятии, в соотношении всех затрат и результатов деятельности за определенный период	
	Бюджет движения денежных средств	Отражаются прогнозируемые поступления по расчетному счету и кассе	
	Расчетный баланс	Показываются соотношения сбалансированности активов и пассивов предприятия	
Теплова Т. В.	Совокупный бюджет	Определяются планируемые показатели по предприятию в соотношении с объемом реализованного дохода, расходами и прибылью	
	Капитальный бюджет	Включает в себя расходы по инвестиционным проектам	
	Текущие бюджеты		
	План сбыта	Прогнозирует планируемые продажи продукции в соответствии с каждым видом изделия	
	Бюджет производства	Показывает необходимое количество ресурсов для производства продукции, в общем количестве и на одну единицу продукции	
	Смета прямых затрат на материалы	Определяет необходимое количество материалов для производства готовых изделий	
	Смета прямых затрат на оплату труда	Показывает расходы на оплату труда при заданном объеме производства, в расчете нормо-час на единицу продукции	
	Финансовые бюджеты		
	Бюджет денежных средств	Отражает финансовые потоки по счету «Касса» и «Расчетный счет», показываются источники поступления и направления расходования денежных средств	
	Предварительный балансовый отчет	Корректировочный баланс с учетом прошлого периода	

Каждый бюджет в отдельности строится исходя из следующих принципов: что лежит в основе построения бюджета, от размера структурного подразделения и наличия в организации финансовой структуры, обособленной от бухгалтерского учета, квалификации и опыта разработчиков бюджетной системы. На основании данных о видах бюджетов нами представлена обобщенная классификация, в которой представлены бюджеты, которые встречаются в каждой классификации:

1. Бюджет доходов и расходов.
2. Бюджет продаж.
3. Бюджет производства.
4. Бюджет запасов.
5. Бюджет денежных средств.

Таким образом, универсальная структура взаимосвязи бюджетов при построении бюджетирования будет выглядеть следующим образом (рис. 1).

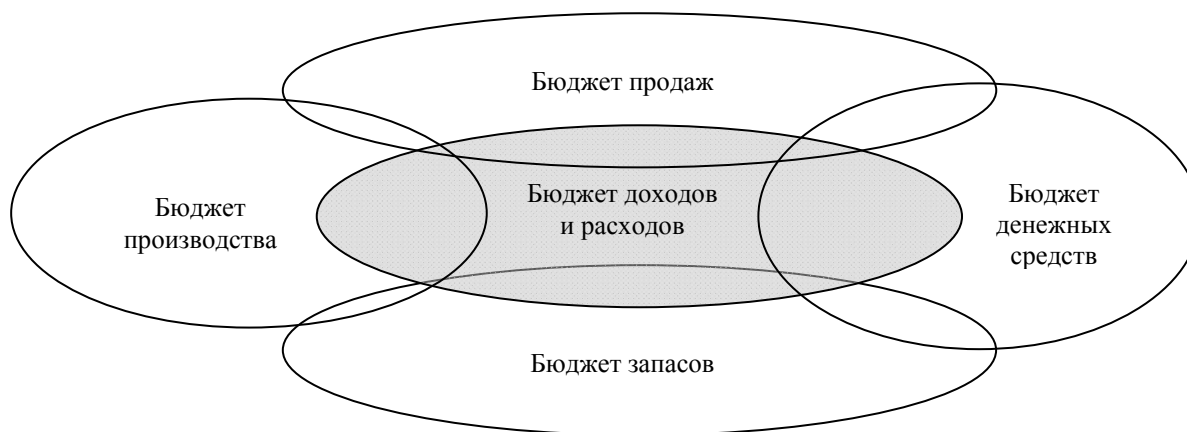


Рис. 1. Структура взаимосвязи универсальных бюджетов

Бюджет доходов и расходов является совокупным бюджетом и интегрирует в себе остальные виды бюджетов. Бюджет продаж отражает денежные потоки при продаже готовой продукции, в основу бюджета закладываются данные о потребностях покупателя продукции. В бюджете продаж изначально закладывается объем реализованной продукции покупателю. Бюджет производства представляет собой структурную схему расходования денежных средств на материальные и трудовые ресурсы, представляет собой анализ информации по запланируемым объемам производства и имеющимся на складе товарным запасам. В зависимости от производственной мощности предприятия, потребительского спроса и наличия уже произведенной продукции формируется основная задача производства, представленная в бюджете производства. Бюджет запасов выделяется в отдельный бюджет для прозрачности складских запасов, что позволяет увеличивать оборачиваемость денежных средств, вложенных в материалы и готовую продукцию, в зависимости от бюджета производства отражает необходимое количество запасов с учетом

имеющихся денежных средств. Бюджет денежных средств позволяет отследить финансовые потоки и при необходимости сигнализировать о необходимости заемного капитала для поддержания ликвидности предприятия. Бюджет может иметь одновременно денежное и натуральное выражение, это упростит чтение бюджета специалистами разных сфер: менеджерами в производстве, экономистами, бухгалтерами, директорами. Взаимосвязь бюджетов позволяет построить систему бюджетирования, в которой все элементы взаимозависимы. Эффективность работы предприятия обуславливается тем, насколько представленные бюджеты быстро изменяются в условиях внешней среды. Основной целью бюджетирования является повышение экономической эффективности предприятия. Правильно построенная система бюджетирования позволяет обеспечивать руководство точной, полной и своевременной информацией, которая позволяет решать задачи оперативного управления, а также достигать стратегических целей, которые ставит руководство компании.

Список литературы

1. Вахрушина М. А. Внутрихозяйственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы. – М. : АКДИ Экономика и жизнь, 2000. – 192 с.
2. Добровольский Е. Ю. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Ю. Добровольский, Б. М. Карабанов, П. С. Боровков и др. – М. : Питер, 2009. – С. 448.
3. Дука Б. Бюджетирование: где «спотыкаются» ваши финансы... [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aup.ru/articles/finance/14.htm>

4. Ермакова Н. А. Контрольно-информационные системы управленческого учета. – М. : Экономистъ, 2005. – 296 с.
5. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 252 с.
6. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
7. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М. : Дело, 1999. – 336 с.
8. Савчук В. П. Управление финансами на предприятии. – 2-е изд., стер. – М. : БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. – 480 с.

E. S. Petrova*

**Petrova Elena, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti*
petrova_elena2@mail.ru

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE BUDGETING PROCESS

Keywords: budgeting, planning, budget, plan, management technology.

The article highlights significant differences in the interpretation of the concept of «budgeting», showing dualistic approach to interpretation of the concept. The author presents comparative characteristics of the processes of budgeting and planning. Differentiation of budgets depending on the purpose is considered in the research.

© Петрова Е. С., 2013

УДК 336.6

*Д. Л. Савенков**

**Савенков Дмитрий Леонидович, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

ВЛИЯНИЕ ДИСКОНТИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ АКТИВОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ключевые слова: дисконтирование, международные стандарты финансовой отчетности, EBITDA, рентабельность активов, ROA, финансовый рычаг.

Рассмотрено влияние дисконтирования стоимости активов на финансово-экономические показатели деятельности предприятия. Выведены зависимости ряда показателей управленческой отчетности от коэффициента дисконтирования.

В современных условиях оценка финансового состояния и анализ бухгалтерской отчетности как наиболее унифицированной и доступной формы отражения результатов хозяйственной деятельности субъекта рынка является неотъемлемой частью общей системы информационного обеспечения принятия решений широкого круга заинтересованных пользователей. Если еще несколько лет назад финансовая (бухгалтерская) отчетность, кроме государственных органов и кредитных учреждений, интересовала разве что собственников и менеджеров компании, то уже сегодня она подвержена пристальному вниманию потребителей. Партнеры подвергают оценке финансовую устойчивость организации, динамику экономических показателей деятельности, финансовые коэффициенты. И необходимо отметить, что результаты этой оценки являются первоочередными при принятии решения о выборе поставщика: крупный потребитель не будет рассматривать возможность партнерства с предприятием, имеющим неудовлетворительные показатели финансово-хозяйственной деятельности.

Безусловно, данный подход носит формальный характер. Панель коэффициентов и показателей, применяемых каждой из компаний для оценки состоятельности и надежности своих партнеров, держится в тайне, но все расчеты ведутся на основании предоставленных форм стандартизированной бухгалтерской отчетности. В связи с этим особое внимание должно быть уделено анализу изменений, которые повлечет за собой переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Одним из значимых отличий в международных и российских стандартах учета является применение дисконтирования денежных потоков. В российской практике дисконтирование нашло самое широкое применение в сфере управленческого учета и бизнес-планирования – для оценки эффективности инвестиционных проектов. В то же время МСФО предполагает активное использование этого инструмента и в целях бухгалтерского учета для объективного от-

ражения финансового состояния предприятия и стоимости любого из элементов учета.

Данная процедура носит скорее экономический смысл и приближает бухгалтерский учет к управленческому, позволяя учесть стоимость денег с учетом фактора времени. Экономический смысл дисконтирования заключается в том, что реальная стоимость будущих денежных потоков в условиях наличия рисков, инфляции и альтернативных возможностей вложений отличается от их номинального значения. Так, например, отсрочка выплат за оборудование означает, что:

- цена приобретаемого оборудования не будет подвержена инфляционным процессам (если возможность пересмотра цены при сохранении прочих условий договора дополнительно не прописана в контракте);

- покупателю не потребуются привлекать дополнительные кредитные средства для обеспечения возможности единовременного погашения всей задолженности в случае наличия кассового разрыва. А значит, будет иметь место экономия на процентах за пользование кредитом;

- при условии отсутствия кассовых разрывов свободные денежные средства на период отсрочки платежа могут быть направлены на другие инвестиционные цели, в том числе возможно использование финансовых инструментов, приносящих доход;

- в случае если по каким-либо причинам будет принято решение о расторжении договора до момента поставки оборудования, то финансовые потери составят меньшую сумму, чем в случае, если бы расчеты осуществлялись на условиях стопроцентной предоплаты.

Таким образом, дисконтирование денежных потоков позволяет объективно оценить покупательную способность денег, риски и упущенную выгоду.

В российской практике очень распространенной является практика приобретения объектов основных средств с существенной отсрочкой платежа. В частности, современное высокотехнологичное оборудование имеет длительный срок изготовления (от 6 месяцев и более). Кроме

того, обязательства по договору считаются исполненными со стороны изготовителя после окончательной приемки оборудования на территории заказчика. А это предполагает доставку, монтаж оборудования и изготовление опытной партии. Таким образом, при наличии авансового платежа в размере 25-40% окончательный расчет по договору происходит в среднем через 9-12 месяцев.

В соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства» объект должен быть принят на баланс по себестоимости, отражающей текущую стоимость будущих выплат. То есть платежи, осуществляемые с отсрочкой, после принятия актива на баланс должны быть продисконтированы и приведены к текущему моменту времени.

Процедура дисконтирования заключается в умножении каждого денежного потока на коэффициент дисконтирования:

$$k_d = \frac{1}{(1+d)^n}, \quad (1)$$

где k_d – коэффициент дисконтирования;

d – ставка дисконтирования;

n – номер периода, денежный поток которого дисконтируется.

Выбор ставки дисконтирования является достаточно сложным вопросом и должен быть обоснован целями дисконтирования и экономическим смыслом операции в каждом конкретном случае. В случае дисконтирования стоимости активов в связи применением расчетов с отсрочкой платежей в качестве ставки дисконтирования может применяться процентная ставка по кредиту, предоставляемому на аналогичный срок (срок отсрочки платежа) и с обеспечением в виде приобретаемого имущества.

В результате данной операции себестоимость объекта основных средств для принятия к учету может быть несколько ниже номинальной стоимости актива. При этом общая сумма задолженности перед поставщиком оборудования остается неизменной. Разница же между номинальной стоимостью актива и его текущей стоимостью отражается как проценты за исключением случаев, когда эти расходы в соответствии с МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» могут капитализироваться.

Рассмотрим показатели управленческой отчетности, наиболее часто используемые в анализе и оценке финансового состояния предприятия, на которые дисконтирование будет оказывать влияние.

Чистая прибыль. Данный показатель остается наиболее популярным и простым для оценки результатов деятельности компании, особенно при рассмотрении его в динамике. Однако широкое распространение показателя не говорит о его универсальности и отсутствии недостатков, особенно при необходимости сравнения результатов деятельности нескольких предприятий. На зна-

чение данного показателя огромное влияние оказывает учетная политика предприятия. Более того, так как показатель является чисто бухгалтерским, он в большой степени подвержен манипуляциям, призванным снизить налогооблагаемую базу или, наоборот, увеличить финансовый результат, чтобы не демонстрировать убытки.

Стоимость основных средств при неизменных значениях прочих параметров будет напрямую влиять на значение чистой прибыли. Особенно это характерно для капиталоемких отраслей. Структура таких предприятий предполагает, что в себестоимости продукции велика доля амортизационных отчислений и весомыми являются выплаты по налогу на имущество.

Дисконтирование уменьшит стоимость объектов основных средств и при том же значении срока полезного использования приведет к снижению амортизационных отчислений и налога на имущество. То есть значение чистой прибыли при дисконтировании первоначальной себестоимости основных средств будет больше, чем в случае принятия их к учету по номинальной стоимости:

$$\Delta ЧП = (\Delta Ам + \Delta НИ) \times (1 - СНП), \quad (2)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль;

$Ам$ – амортизация;

$НИ$ – налог на имущество;

$СНП$ – ставка налога на прибыль.

Таким образом, влияние дисконтирования будет сказываться на значении показателя чистой прибыли тем больше, чем больше будет стоимость актива и чем меньше будет назначенный срок полезного использования.

ЕБИТДА (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization), прибыль до налогов, процентов и амортизации. Формула для вычисления показателя выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{ЕБИТДА} = & \text{Чистая прибыль} + \\ & + \text{Расходы по налогу на прибыль} + \\ & + \text{Проценты} + \\ & + \text{Амортизационные отчисления} \end{aligned} \quad (3)$$

Изначально показатель приобрел популярность как удобный и доступный инструмент для оценки денежного потока предприятия, осуществляющего активную инвестиционную деятельность, так как исключает влияние неденежной статьи расходов – амортизации и ликвидирует дополнительную нагрузку, оказываемую процентами за привлечение кредитных средств, которые в данном случае также могут использоваться для целей финансирования инвестиционной деятельности.

Данный показатель, однако, не является исчерпывающим и полностью достоверным для названных выше целей. Так, он не учитывает изменения оборотного капитала, которые также требуют финансирования и зачастую привлечения кредитных ресурсов. Кроме того, из расчета не

исключаются другие статьи, не оказывающие прямого влияния на денежный поток, например начисление резервов по отпускам, гарантийному обслуживанию, капитальным ремонтам.

Однако, несмотря на несовершенство показателя, менеджеры различных уровней продолжают активно использовать EBITDA для принятия управленческих решений. Формула расчета показателя исключает влияние амортизации на значение показателя. Однако значение налога на имущество будет оказывать влияние на чистую прибыль, а значит, и на значение показателя EBITDA. Таким образом, в отличие от показателя чистой прибыли значение EBITDA подвержено влиянию дисконтирования в меньшей степени, а именно только в части налога на имущество. То есть абсолютное значение показателя EBITDA изменится на сумму уменьшения налога на имущество в связи с дисконтированием стоимости основных средств:

$$\Delta EBITDA = \Delta НИ;$$

$$\Delta EBITDA = (A \times \frac{1}{(1+d)^n} - A) \times ЧНИ;$$

$$\Delta EBITDA = (\frac{1}{(1+d)^n} - 1) \times A \times ЧНИ.$$

Учитывая действующую налоговую нагрузку, формулу можно представить в следующем виде:

$$\Delta EBITDA = (\frac{1}{(1+d)^n} - 1) \times A \times 0,022.$$

Рентабельность активов (return on assets, ROA) характеризует степень доходности имущества компании, что, в свою очередь, является показателем эффективности деятельности компании. Данный коэффициент часто устанавливается в качестве ключевого показателя эффективности для руководителей организации.

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100\% \quad (4)$$

В ряде источников [3, с. 116] в числителе данной формулы используется показатель прибыли до уплаты процентов. Авторы объясняют такой подход необходимостью исключить влияние структуры капитала на результаты оценки рентабельности активов для более корректного сравнения показателей различных компаний. Однако этот вопрос не является предметом данной статьи и на результатах нашего исследования никак не сказывается. Поэтому в дальнейшем нами будет использована формула расчета рентабельности активов, приведенная выше.

Из приведенной формулы следует, что стоимость основных средств влияет на данный показатель дважды. С одной стороны, как уже было отмечено выше, дисконтирование стоимости основных средств увеличивает прибыль. С другой – данная операция также уменьшает активы. Математическая зависимость данного показателя от

коэффициента дисконтирования не поддается упрощению и не позволит вывести одно- или двухфакторную зависимость итогового результата от изменяемых параметров. Однако отметим, что, учитывая формулу расчета показателя, данное влияние является однонаправленным – при прочих равных условиях дисконтирование стоимости активов приведет к улучшению значения показателя рентабельности активов.

Эффект финансового рычага. Данный показатель позволяет определить приращение рентабельности собственных средств, полученное в результате использования заемного капитала, с учетом выплат за пользование кредитом.

Этот показатель обычно используется в управлении финансами для определения оптимального соотношения собственных и заемных средств. Так, значение коэффициента на уровне 0,3–0,5 считается оптимальным и означает, что структура капитала характеризуется как эффективная и результативная.

В формуле расчета эффекта финансового рычага присутствует показатель ROA. Влияние стоимости активов на данный показатель было рассмотрено выше. В формуле рентабельности активов степень этого влияния будет дополнительно скорректирована на действующую налоговую нагрузку и на структуру капитала компании:

$$\Delta \text{ЭФР} = (1 - ЧН) \times \Delta (ROA - CPCn) \times \frac{3c}{Cc};$$

$$\Delta \text{ЭФР} = (1 - ЧН) \times \Delta ROA \times \frac{3c}{Cc};$$

Учитывая действующую налоговую нагрузку, формулу можно представить в следующем виде:

$$\Delta \text{ЭФР} = (1 - 0,2) \times \Delta ROA \times \frac{3c}{Cc};$$

$$\Delta \text{ЭФР} = 0,8 \times \Delta ROA \times \frac{3c}{Cc};$$

Залоговая стоимость имущества. Далеко не всегда финансовые институты требуют производить оценку рыночной стоимости имущества, передаваемого в обеспечение кредита. В таких случаях залоговая стоимость имущества определяется исходя из его балансовой стоимости на последнюю отчетную дату. Следовательно, дисконтирование стоимости активов может привести к ситуации, когда балансовой стоимости активов не будет достаточно для обеспечения залогов кредита. Данная проблема может быть очень острой для предприятий, имеющих высокую долю заемных средств и достаточно изношенный парк оборудования. В таком случае положительное влияние дисконтированной стоимости основных средств на показатели прибыли (за счет снижения суммы амортизационных отчислений, что было описано выше) может быть скомпенсировано необходимостью оценки рыночной стоимости объектов основных средств, передаваемых в залог. И если сумма амортизационных отчис-

лений не имеет денежного эквивалента, то расходы на услуги оценки напрямую повлияют на денежный поток.

Таким образом, дисконтирование может оказать существенное влияние на показатели финансовой отчетности и анализируемые финансовые коэффициенты. Однако применение дисконтирования, как и другие процедуры международных стандартов, в значительной степени обосновывается профессиональным суждением. Так, дисконтирование может не применяться в случае незначительного влияния на временную стоимость денег. В качестве периода дисконтирования может применяться как максимально короткий срок (месяц), так и более длинный период (обычно год).

Как показывает практика, для эффективного управления стоимостью предприятия как экономического субъекта необходимо построить систему внутреннего контроля за рациональным и рентабельным использованием объектов основных средств на предприятии.

Эффективно поставленный контроль обязательно должен иметь стратегическую направленность, ориентироваться на результаты, быть своевременным и достаточно простым. Наряду с перечисленными общими функциями аппарат управления предприятием выполняет также специфические и специализированные функции, вытекающие из особенностей деятельности соответствующей системы [4].

А. И. Нечитайло, И. Нечитайло и Л. В. Панкова отмечают, что существенную роль в построении соответствующей концепции бухгалтерского учета и отчетности, построения системы внутреннего контроля играют выбор соответствующих методических правил и порядок их применения. Так, например, представлять пользователям информацию о выбытии объектов основных средств можно двумя способами: сальдовым и развернутым. Первый способ характеризуется открытием к счету «Основные средства» специального субсчета «Выбытие основных средств». В дебет этого субсчета переносится первоначальная стоимость выбывающего объекта, а в кредит – сумма накопленной амортизации по нему. Кроме того, по дебету этого субсчета собираются все расходы, а по кредиту отражаются все доходы, связанные с выбытием основных средств. Дебетовое сальдо показывает убыток, а кредитовое – прибыль от ликвидации. По окончании процедуры выбытия выявленный на этом субсчете финансовый результат списывается на прочие доходы и расходы [5].

Второй способ предусматривает списание суммы начисленной амортизации записью по дебету счета «Амортизация основных средств» и кредиту счета «Основные средства». В том случае если срок полезного использования объекта был не выработан, возникает положительная раз-

ница между первоначальной стоимостью и суммами начисленной по этому объекту амортизации, которая получила название остаточной стоимости. Эта величина списывается с кредита счета «Основные средства» в дебет счета «Прочие доходы и расходы». При этом по дебету счета «Прочие доходы и расходы» собираются все затраты, связанные с выбытием основных средств, а по его кредиту – возможные доходы. Таким образом, именно на этом счете формируется финансовый результат от выбытия объекта основных средств [5].

Использование развернутого способа делает наглядным условия формирования соответствующего результата. В то же время сальдовый способ отражения выбытия объектов основных средств является более аналитичным.

Исследование подтверждает, что для эффективного управления бизнесом необходимо проводить периодический анализ показателей использования внеоборотных активов.

На предприятиях отечественного машиностроения, в частности, к таким показателям относятся [6]:

- рентабельность собственного капитала является критерием эффективности использования инвестированных предприятием средств. Самый значимый показатель деятельности предприятия, характеризующий эффективность использования имущества, находящегося в его собственности. На основе этого показателя собственник активов может выбрать место их вложения. При расчете принимается во внимание не операционный доход, а конечная, чистая прибыль, которая будет распределена между владельцами (акционерами) предприятия;

- рентабельность внеоборотных активов показывает способность предприятия обеспечить достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Характеризует эффективность использования основных средств;

- рентабельность инвестиций отражает спрос на продукцию предприятия. Снижение данного показателя свидетельствует о падающем спросе. Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли.

В целом необходимо отметить, что применение международных стандартов в значительной мере влияет на финансовую (бухгалтерскую) отчетность и, как следствие, на большинство показателей, используемых внешними пользователями для анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Степень и направление влияния каждого из применяемых требований стандарта может быть различным и требует детальной проработки и прогнозирования результатов его применения. Обоснованное и обдуманное применение того или

иного требования может в значительной мере улучшить анализируемые показатели, тем самым обеспечив компании конкурентное преимущест-

во как на рынке сбыта, так и на финансовом, и на инвестиционном рынках.

Список литературы

1. Грачева Р. Е. Дебиторская задолженность: дисконтирование денежного потока // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. – 2011. – № 3. – С. 17-21.
 2. Романова Л., Каланов А. Дисконтирование в МСФО: от простого к сложному // МСФО на практике. – 2011. – № 1. – С. 31-38.
 3. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – 3-е изд. – К. : Companion Group, 2008. – 880 с.
 4. Васильчук О. И., Савенков Д. Л. Основы управления предприятиями сферы услуг // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3. – С. 76-81.
 5. Нечитайло А. И., Нечитайло И., Панкова Л. В. Понятие, сущность и принципы разработки концепций бухгалтерского учета и отчетности // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 4. – С. 28-33.
 6. Васильчук О. И. Управление прибыльностью бизнеса в сфере сервиса // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. – 2009. – № 7. – С. 38-43.
-

D. L. Savenkov*

**Savenkov Dmitry, Doctor of Economics, Professor of Samara State Economic University, Samara*

**INFLUENCE OF DISCOUNTING OF THE VALUE OF ASSETS
ON MANAGEMENT ACCOUNTING INDICATORS**

Keywords: discounting, international standards of financial reporting, EBITDA, return on assets, ROA, financial leverage.

The article studies the influence of discounting of the value of assets on financial and economic performance of the enterprise. The author explains the dependency of a number of indicators of management accounting on the discounting coefficient.

© Савенков Д. Л., 2013

УДК 334

Д. Л. Савенков***Савенков Дмитрий Леонидович, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный экономический университет, г. Самара***Л. И. Ерохина*****Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти rector@tolgas.ru*

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСКОНТИРОВАНИЯ В ОПЕРАЦИЯХ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО С ЦЕЛЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Ключевые слова: МСФО; основные средства; дисконтирование, внутренний контроль, эффективность управления, рентабельность внеоборотных активов.

Одним из существенных отличий МСФО от РСБУ в части учета основных средств является более широкое применение метода дисконтирования денежных потоков. В статье рассматриваются случаи применения дисконтирования в процессе учета основных средств. Делается вывод о необходимости эффективного управления инвестициями, на основе построения системы внутреннего контроля на предприятии.

Применение дисконтирования в МСФО обусловлено необходимостью достоверной оценки различных элементов финансовой отчетности. Особенно актуальной оценка реальной стоимости будущих финансовых потоков видится в условиях российской действительности в связи со значительным уровнем неопределенности и риска, с широким распространением практики отсрочки платежей, а также учитывая сохранение высокого уровня инфляции в нашей стране [1].

Необходимо отметить, что в результате применения дисконтирования итоговый финансовый результат операции, как правило, не меняется [4, с. 32]. Изменения происходят лишь в распределении прибылей и убытков внутри периода дисконтирования, а также в структуре доходов и расходов. При этом данные изменения могут существенно повлиять на значения показателей управленческой отчетности, используемых для анализа и оценки финансово-экономической деятельности предприятия.

В российской практике дисконтированию обычно подвергаются денежные потоки с отсрочкой более года. Хотя международная практика предполагает дисконтирование даже при гораздо более «коротких» рассрочках (от трех месяцев). По сути же в данном вопросе должен применяться принцип существенности, если изменение стоимости будущих денежных потоков не оказывает существенного влияния на показатели отчетности.

Процедура дисконтирования денежных потоков в математическом виде выглядит следующим образом:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{FV_i}{(1+d)^i}, \quad (1)$$

где PV – текущая (дисконтированная) стоимость будущих денежных потоков;

FV_i – стоимость денежных потоков i-го периода (номинальная);

d – ставка дисконтирования;

n – число периодов.

Таким образом, техника дисконтирования является достаточно простой, и основным вопросом в процессе применения данной методики является вопрос о выборе и обосновании значения ставки дисконтирования. При этом существенное значение приобретают профессиональное суждение и экспертная оценка уровня риска, а также выбор базы для определения ставки дисконтирования.

Рассмотрим подробнее выбор и применение ставки дисконтирования для отражения операций по оценке и учету основных средств организации.

Приобретение объектов основных средств с отсрочкой платежа. В соответствии с п. 23 МСФО (IAS) 16 себестоимость объекта основных средств должна отражать цену при условии немедленного расчета денежными средствами. Таким образом, в случае если схема расчетов за объект основного средства предполагает отсрочку платежа, будущие выплаты должны быть продисконтированы.

В качестве ставки дисконтирования в данном случае логично применять рыночную процентную ставку за кредит, выдаваемый на приобретение аналогичного актива на период, аналогичный периоду отсрочки.

Пример 1. Объект основных средств приобретен 01.01.2013 по цене 1 млн руб. со следующими условиями расчетов:

- авансовый платеж 300 тыс. руб. выплачивается 01.01.2013 г.

- окончательный расчет (700 тыс. руб.) осуществляется 31.12.2015 г.

Для корректного отражения данной операции по МСФО необходимо продисконтировать стоимость основного средства. В рассматриваемом примере денежные потоки осуществляются в первом (300 тыс. руб.) и третьем (700 тыс. руб.) периодах. Предположим, что рыночная ставка по кредиту на 3 года на сумму 700 тыс. руб. составляет 10% годовых, это значение и будет являться ставкой дисконтирования для данной операции. Тогда дисконтированная стоимость основного средства составит:

$$PV = \frac{300000}{(1+0,1)^0} + \frac{700000}{(1+0,1)^2} = 825920 \text{ руб.}$$

По данной стоимости будет отражено приобретение объекта:

Дебет «Основные средства» – 825 920 руб.

Кредит «Кредиторская задолженность» – 825 920 руб.

Авансовый платеж по сделке:

Дебет «Кредиторская задолженность» – 300 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 300 000 руб.

Далее необходимо отразить разницу между номинальной и дисконтированной стоимостью основных средств в качестве процентов по кредитам. Сумма по итогам периода определяется исходя из применяемой ставки дисконтирования (табл. 1).

Таблица 1

Расчет суммы процентов по кредиту

Период	Сумма задолженности, руб.	Расчет	Сумма процентов, руб.
1	525 920 (825 920 – 300 000)	525 920 × 0,1	52 592
2	578 512 (525 920 + 52 592)	578 512 × 0,1	57 851
3	636 363 (578 512 + 57 851)	636 363 × 0,1	63 636
ИТОГО:			174 079

Отражение операций в учете будет выглядеть следующим образом.

На 31.12.2013:

Дебет «Проценты по кредитам» – 52 592 руб.

Кредит «Кредиторская задолженность» – 52 592 руб.

На 31.12.2014:

Дебет «Проценты по кредитам» – 57 851 руб.

Кредит «Кредиторская задолженность» – 57 851 руб.

На 31.12.2015:

Дебет «Проценты по кредитам» – 63 636 руб.

Кредит «Кредиторская задолженность» – 63 636 руб.

Итого кредиторская задолженность на 31.12.2015 составит 700 000 руб. (825 920 – 300 000 + 52 592 + 57 851 + 63 636).

Отражение погашения задолженности:

Дебет «Кредиторская задолженность» – 700 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 700 000 руб.

Лизинг. В соответствии с п. 20 МСФО (IAS) 17 «Аренда» первоначальное признание арендуемого актива должно осуществляться по меньшей из величин – справедливой стоимости объекта и

приведенной стоимости минимальных арендных платежей на дату начала арендных отношений.

При этом сам стандарт указывает на методику определения ставки дисконтирования для отражения такого рода операций. Ею может стать ставка процента по договору аренды либо расчетная процентная ставка для арендатора.

В большинстве договоров лизинга ставка процента поддается определению, так как в договоре в явном виде отражается справедливая стоимость имущества и общая сумма лизинговых платежей.

Пример 2. Имущество приобретается по договору финансовой аренды (лизинга) сроком на 3 года. Дата договора – 01.01.2013 г. Стоимость объекта (она же справедливая стоимость, рыночная стоимость) – 1 000 000 руб. Общая сумма лизинговых платежей по договору 1 400 000 руб. Авансовый платеж (производится 01.01.2013) – 200 000 руб. Ежегодный платеж в размере 400 000 руб. осуществляется 31 декабря.

Определяем ставку дисконтирования по договору аренды методом подбора. Так, чтобы итоговая задолженность на момент окончания срока договора была полностью погашена (табл. 2).

Таблица 2

Расчет ставки по договору финансовой аренды (лизинга)

Период	Сумма задолженности на начало периода, руб.	Проценты по договору (по ставке 23,37519% годовых)	Лизинговый платеж	Сумма задолженности на конец периода, руб.
0	1 000 000	0	200 000	800 000 (1 000 000 – 200 000)
1	800 000	187 002 (800 000 × 0,2337519)	400 000	587 002 (800 000 + 187 002 – 400 000)
2	587 002	137 213 (587 002 × 0,2337519)	400 000	324 214 (587 002 + 137 213 – 400 000)
3	324 214	75 786 (324 214 × 0,2337519)	400 000	0 (324 214 + 75 786 – 400 000)
ИТОГО:				0

Отражение операций в учете будет выглядеть следующим образом.

На 31.12.2013:

Дебет «Основные средства. Лизинг» – 1 000 000 руб.

Кредит «Лизинговые платежи» – 1 000 000 руб.

Дебет «Лизинговые платежи» – 200 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 200 000 руб.

Дебет «Проценты по кредитам» – 187 002 руб.

Кредит «Лизинговые платежи» – 187 002 руб.

Дебет «Лизинговые платежи» – 400 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 400 000 руб.

На 31.12.2014:

Дебет «Проценты по кредитам» – 137 213 руб.

Кредит «Лизинговые платежи» – 137 213 руб.

Дебет «Лизинговые платежи» – 400 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 400 000 руб.

На 31.12.2015:

Дебет «Проценты по кредитам» – 75 786 руб.

Кредит «Лизинговые платежи» – 75 786 руб.

Дебет «Лизинговые платежи» – 400 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 400 000 руб.

Итого кредиторская задолженность на 31.12.2015 составит 0 руб. (1 000 000 – 200 000 + 187 002 – 400 000 + 137 213 – 400 000 + 75 786 – 400 000).

В случае если процентную ставку по договору определить невозможно (в договоре не указана справедливая стоимость приобретаемого имущества), в качестве ставки дисконтирования принимается ставка кредита, выдаваемого на тот же срок, под залог приобретаемого имущества.

Пример 3. Имущество приобретается по договору финансовой аренды (лизинга) сроком на 3 года. Дата договора – 01.01.2013 г. Общая сумма лизинговых платежей по договору 1 400 000 руб. Авансовый платеж (производится 01.01.2013) – 200 000 руб. Ежегодный платеж в размере 400 000 руб. осуществляется 31 декабря.

Рыночная ставка по кредиту на 3 года с обеспечением в виде приобретаемого оборудования составляет 12% годовых. Тогда дисконтированные денежные потоки будут выглядеть следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

<i>Дисконтированные денежные потоки по договору имущественной аренды (лизинга)</i>		
Период	Платеж, руб.	Дисконтированный денежный поток, руб.
0	200 000	$200\,000 \left(\frac{200\,000}{(1+0,15)^0} \right)$
1	400 000	$347\,826 \left(\frac{400\,000}{(1+0,15)^1} \right)$
2	400 000	$302\,457 \left(\frac{400\,000}{(1+0,15)^2} \right)$
3	400 000	$263\,006 \left(\frac{400\,000}{(1+0,15)^3} \right)$
ИТОГО:		1 113 290

Далее необходимо отразить разницу между номинальной и дисконтированной стоимостью имущества в качестве процентов по кредитам.

Сумма по итогам периода определяется исходя из применяемой ставки дисконтирования (табл. 4).

Таблица 4

<i>Расчет ставки по договору финансовой аренды (лизинга)</i>				
Период	Сумма задолженности на начало периода, руб.	Проценты по договору (по ставке 15% годовых)	Лизинговый платеж	Сумма задолженности на конец периода, руб.
0	1 113 290	0	200 000	913 290 (1 113 290 – 200 000)
1	913 290	136 994 (913 290 x 0,15)	400 000	650 284 (913 290 + 136 994 – 400 000)
2	650 284	97 543 (650 284 x 0,15)	400 000	347 827 (650 282 + 97 542 – 400 000)
3	347 824	52 174 (347 824 x 0,15)	400 000	0 (347 824 + 52 174 – 400 000)
ИТОГО:				0

Отражение операций в учете будет выглядеть следующим образом.

На 31.12.2013:

Дебет «Основные средства. Лизинг» – 1 113 290 руб.

Кредит «Лизинговые платежи» – 1 113 290 руб.

Дебет «Лизинговые платежи» – 200 000 руб.

Кредит «Денежные средства» – 200 000 руб.

Дебет «Проценты по кредитам» – 136 994 руб.

Кредит «Лизинговые платежи» – 136 994 руб.

Дебет «Лизинговые платежи» – 400 000 руб.
Кредит «Денежные средства» – 400 000 руб.
На 31.12.2014:

Дебет «Проценты по кредитам» – 97 543 руб.
Кредит «Лизинговые платежи» – 97 543 руб.
Дебет «Лизинговые платежи» – 400 000 руб.
Кредит «Денежные средства» – 400 000 руб.
На 31.12.2015:

Дебет «Проценты по кредитам» – 52 174 руб.
Кредит «Лизинговые платежи» – 52 174 руб.
Дебет «Лизинговые платежи» – 400 000 руб.
Кредит «Денежные средства» – 400 000 руб.

Итого кредиторская задолженность на 31.12.2015 составит 0 руб. ($1\ 113\ 290 - 200\ 000 + 136\ 994 - 400\ 000 + 97\ 543 - 400\ 000 + 52\ 174 - 400\ 000$).

Обесценение активов. В соответствии с требованиями МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» основные средства должны проходить проверку на обесценение. Исключение составляют случаи, когда объекты основных средств учитываются по переоцененной стоимости, и затраты на их выбытие пренебрежительно малы. В этом случае возмещаемая стоимость принимается равной справедливой стоимости и применять процедуру обесценения актива не нужно.

В иных случаях в соответствии с п. 18 МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» возмещаемой стоимостью признается большая из величин – справедливая стоимость за вычетом расходов на продажу и ценность использования актива. При наличии активного рынка и возможности определения справедливой стоимости предприятие может избежать необходимости трудоемкого определения ценности использования актива, в случае если справедливая стоимость будет выше балансовой (п. 19 МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»).

В остальных случаях возникает необходимость определения ценности использования актива, представляющую собой дисконтированную стоимость денежных потоков, генерируемых активом. Используемая в данном случае ставка должна представлять собой норму доходности на инвестиции, генерирующие денежные потоки, эквивалентные по суммам, срокам, уровню риска денежным потокам от оцениваемого актива.

В качестве базы для определения ставки дисконтирования для целей проверки активов на обесценение обычно выбирают одну из двух ставок: рыночную процентную ставку по кредитам или средневзвешенную стоимость капитала (WACC).

Первый вариант проще в части определения значения ставки. Более того, эта ставка обычно ниже значения WACC, что дает более высокое значение справедливой стоимости, а значит, ликвидирует необходимость признания убытков от обесценения.

Методика определения WACC достаточно сложна и вызывает массу вопросов и спорных моментов. Так, существуют различные мнения по вопросу определения структуры капитала, применяемого для расчета показателя. В качестве величин собственного и заемного капитала зачастую используются значения данных показателей самого предприятия [2, с. 13]. Тогда как п. А19 МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» требует исключить влияние на ставку дисконтирования структуры капитала предприятия, что особо отмечают другие авторы [4, с. 36] и предлагают в данном случае использовать среднеотраслевые значения.

Мы не будем более подробно останавливаться на методике расчета ставки дисконтирования для данных целей в рамках этой статьи, так как в большинстве случаев предприятия стремятся избежать признания убытков от обесценения.

Отражение же операций по признанию убытков от обесценения в учете будет выглядеть следующим образом.

Дебет «Прибыль/убыток от обесценения»
Кредит «Основные средства»

Управление стоимостью объектов основных средств требует постоянного контроля со стороны менеджмента. Процесс контроля включает установление стандартов, измерение достигнутых результатов, сравнение этих результатов с планируемыми и, если нужно, пересмотр первоначальных целей. Контроль связывает воедино все функции управления, позволяет выдерживать нужное направление деятельности и своевременно корректировать неверные решения [5].

Эффективно поставленный контроль обязательно должен иметь стратегическую направленность, ориентироваться на результаты, быть своевременным и достаточно простым. Наряду с перечисленными общими функциями аппарат управления предприятием выполняет также специфические и специализированные функции, вытекающие из особенностей деятельности соответствующей системы [5]. Таким образом, специфическими являются функции управления стоимостью объектов основных средств.

Существенную роль в построении соответствующей концепции бухгалтерского учета и отчетности, построения системы внутреннего контроля играет выбор соответствующих методических правил и порядок их применения. Так, например, представлять пользователям информацию о выбытии объектов основных средств можно двумя способами: сальдовым и развернутым. Первый способ характеризуется открытием к счету «Основные средства» специального субсчета «Выбытие основных средств». В дебет этого субсчета переносится первоначальная стоимость выбывающего объекта, а в кредит – сумма накопленной амортизации по нему. Кроме того,

по дебету этого субсчета собираются все расходы, а по кредиту отражаются все доходы, связанные с выбытием основных средств. Дебетовое сальдо показывает убыток, а кредитовое – прибыль от ликвидации. По окончании процедуры выбытия выявленный на этом субсчете финансовый результат списывается на прочие доходы и расходы [6].

Второй способ предусматривает списание суммы начисленной амортизации записью по дебету счета «Амортизация основных средств» и кредиту счета «Основные средства». В том случае, если срок полезного использования объекта был не выработан, то возникает положительная разница между первоначальной стоимостью и суммами начисленной по этому объекту амортизации, которая получила название остаточной стоимости. Эта величина списывается с кредита счета «Основные средства» в дебет счета «Прочие доходы и расходы». При этом по дебету счета «Прочие доходы и расходы» собираются все затраты, связанные с выбытием основных средств, а по его кредиту – возможные доходы. Таким образом, именно на этом счете формируется финансовый результат от выбытия объекта основных средств [6].

Использование развернутого способа делает наглядным условия формирования соответствующего результата. В то же время сальдовый способ отражения выбытия объектов основных средств является более аналитичным.

Исследование подтверждает, что для эффективного управления бизнесом необходимо проводить периодический анализ показателей использования внеоборотных активов.

К таким показателям относятся [6]:

$$K_{\text{рентабельности собственного капитала}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (2)$$

- рентабельность собственного капитала является критерием эффективности использования инвестированных предприятием средств. Самый значимый показатель деятельности предприятия, характеризующий эффективность использования имущества, находящегося в его собственности. На основе этого показателя собственник активов может выбрать место их вложения. При расчете принимается во внимание не операционный доход, а конечная, чистая прибыль, которая будет распределена между владельцами (акционерами) предприятия.

$$K_{\text{рентабельности внеоборотных активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Внеоборотные активы}}, \quad (3)$$

- рентабельность внеоборотных активов показывает способность предприятия обеспечить достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Характеризует эффективность использования основных средств.

$$K_{\text{рентабельности инвестиций}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Суммарные активы}}, \quad (4)$$

- рентабельность инвестиций отражает спрос на продукцию предприятия. Снижение данного показателя свидетельствует о падающем спросе. Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли.

Таким образом, оценка, контроль и эффективное использование объектов основных средств позволит менеджменту экономического субъекта обеспечить рентабельность использования внеоборотных активов, что оказывает влияние на максимизацию прибыли и стоимости экономического субъекта.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 810.
2. Климанова Л., Гошанский О. Применение ставки дисконтирования при подготовке отчетности по МСФО // Финансовый директор. – 2006. – № 12. – С. 11-14.
3. Новикова М. Альтернативы в учете основных средств по МСФО // МСФО: практика применения. – 2006. – № 3 (3). – С. 31-37.
4. Романова Л., Каланов А. Дисконтирование в МСФО: от простого к сложному // МСФО на практике. – 2011. – № 1. – С. 31-38.
5. Васильчук О. И., Савенков Д. Л. Основы управления предприятиями сферы услуг // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3. – С. 76-81.
6. Нечитайло А. И., Нечитайло И., Панкова Л. В. Понятие, сущность и принципы разработки концепций бухгалтерского учета и отчетности // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 4. – С. 28-33.
7. Васильчук О. И. Управление прибылью бизнеса в сфере сервиса // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. – 2009. – № 7. – С. 38-43.

D. L. Savenkov*

**Savenkov Dmitry, Doctor of Economics, Professor
of Samara State Economic University, Samara*

L. I. Erokhina*

**Erokhina Lidia, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
rector@tolgas.ru*

**THE USE OF DISCOUNTING IN THE OPERATIONS
OF ASSET ACCOUNTING ACCORDING TO IFRS IN ORDER TO ENSURE
THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS MANAGEMENT**

Keywords: IFRS, fixed assets, discounting, internal control, management effectiveness, return on fixed assets.

One of the significant differences between IFRS and RAS in terms of fixed assets accounting is more widely used method of cash flow discounting. The article deals with the cases of using discounting in the process of assets accounting. The author makes a conclusion about the need for effective management of investments, based on the system of internal control in the company.

© Савенков Д. Л., Ерохина Л. И., 2013

УДК 504.064

В. П. Смолькин***Смолькин Валерий Петрович, кандидат экономических наук, доцент**Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск*

surap99@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: экология, охрана окружающей среды, экологический паспорт, экологический контроль, экологические нормативы, эколого-экономо-производственные показатели.

Рассмотрена история появления экологической паспортизации в РФ. Показаны связь и различие экологического паспорта и экологического контроля. Приведены основные структурные элементы экологического паспорта. Предложена методика определения уровня экологического развития организации.

При исследовании проблем управления развитием социо-эколого-экономических систем необходимо провести отдельное исследование экологической составляющей развития системы [3]. Практический технологический опыт планирования развития экологической составляющей состоит из разработки трёх видов научно обоснованных взаимосвязанных документов: плана стратегического экологического развития, экологического паспорта и целевых программ экологического развития. Такая технология предусматривает и составление коллективного договора, который утверждается ежегодно на предприятии трудовым коллективом. Основным же инструментом, по мнению автора, разработки методики оценки уровня экологического развития организации является экологический паспорт.

Изначально экологическая паспортизация предполагала два совершенно разных, но в то же время связанных между собой направления. Одно из этих направлений – экологическая паспортизация территорий, второе – создание экологических паспортов природопользователей (или организаций).

Проведенный в исследовании анализ документов, регламентирующих экологическую паспортизацию территорий, показал, что в Российской Федерации на начало 21 века не существовало единого документа, нормативно определяющего порядок экологической паспортизации. Впервые в 2002 году термин «экологическая паспортизация» был введен Законом «Об охране окружающей среды». Попытки законодательного регулирования природопользования, используя экологическую паспортизацию территорий, неоднократно предпринимались в субъектах Российской Федерации в 90-е годы прошлого века. Итогом таких попыток стало появление в нормативно-правовых актах субъектов РФ разнообразных определений и понятий экологического паспорта территории, например как унифицированный сборник в области охраны среды к существующей статистической отчетности или как модель, учитывающая максимально возможное

число внутрисистемных режимов и связей функционирования городской среды или природных комплексов.

В это же время по экологической паспортизации отдельного предприятия велись отчеты только по разделам «воздух» и «вода». А экологическое планирование и все сопутствующие вопросы курировали сами же организации в подразделении главного энергетика. Чтобы оценить воздействие промышленного предприятия на окружающую его среду и упорядочить природо-значимую информацию, а также учесть технологию производственных процессов, и был принят основополагающий на этот момент документ – ГОСТ 17.0.0.04.90 «Охрана природы. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения» от 15.10.90 [1]. Итак, начиная с этого момента в Российской Федерации официально было зафиксировано понятие «экологический паспорт». А фактически только с 1991 г. началась разработка экологических паспортов природопользователей в России. Понятия «охрана окружающей среды», «экология» стали превращаться во что-то реальное, юридически документированное и подконтрольное.

Согласно данному ГОСТу экологический паспорт предприятия рассматривался как нормативно-технический документ, который должен содержать характеристику взаимоотношений предприятия и окружающей среды. Структура паспорта состояла из общих сведений о предприятии, об используемом сырье, содержала описание технологии производства выпускаемой продукции, технологии очистки сточных вод и выбросов в атмосферу. Кроме этого, должен приводиться перечень планируемых мероприятий, направленных на снижение нагрузки на окружающую среду.

Взамен ГОСТ 17.0.0.04-90 «Охрана природы. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения» с 1 июля 2001 г. на территории РФ действует ГОСТ Р 17.0.0.06-2000 «Охрана природы. Экологический паспорт природопользователя. Основные поло-

жения. Типовые формы» [2]. В данном ГОСТе дано несколько иное понимание экологического паспорта в сравнении с предыдущим ГОСТом. Это содержащий информацию документ об уровне использования ресурсов природопользователем (природных, вторичных и др.), а также степени воздействия производств природопользователя на окружающую природную среду. Кроме этого должны быть представлены сведения о разрешении на право природопользования, нормативах воздействий, а также размерах платежей за загрязнение окружающей природной среды и использование природных ресурсов [2].

Для экологического паспорта должна быть предусмотрена следующая схема утверждения: руководителем природопользователя и согласование с территориальным подразделением в области охраны окружающей природной среды Российской Федерации. Информационная база паспорта и сам экологический паспорт должны поддерживаться в режиме постоянного мониторинга и корректировки.

Необходимо отметить, что ГОСТ Р 17.0.0.06-2000 носит рекомендательный характер, а это значит, что он не отменяет и не заменяет природоохранные документы других нормативных уровней. Поэтому остается за самим природопользователем принятие основного решения о целесообразности введения экологического паспорта.

Понятие «экологический паспорт» широко используется в системе начального и среднего образования с 90-х годов прошлого века. Так, например, экологический паспорт территории микрорайона школы воспринимается как отчетный документ в рамках школьного мониторинга по исследовательской деятельности. В этот эко-

логический паспорт входят 4 раздела: физико-географическая характеристика исследуемой территории, характеристика ключевых участков, экологическая оценка природных сред и объектов (воздух, вода, почвы, биота) на ключевых объектах, оценка физического развития школьников. Понятие «Экологический паспорт территории микрорайона школы» освещается в таких изданиях, как «Школьный экологический мониторинг» и «Экология родного края» [4].

Общепринятая структура показателей экологического паспорта позволяет органам государственной власти сопоставлять уровень экологического развития одних организаций с другими организациями территории и предлагать по отношению к ним соответствующую кредитную и налоговую политику. Экологический паспорт состоит из 9 разделов, 48 таблиц, в которых отражены все хозяйственные и организационные процессы, описываемые коэффициентами и показателями [2].

Условно структуру экологического паспорта можно представить следующим образом (рис. 1) – авторский вариант. Первая часть паспорта – «Характеристика предприятия и его производств» – содержит сведения о разработчике экологического паспорта, о выпускаемой продукции, о разрешениях (лицензиях) на природопользование и природоохранную деятельность, краткую характеристику производств и план природоохранных мероприятий. Вторая часть – «Эколого-экономические и эколого-производственные показатели». Третья часть – «Использование природных ресурсов» – позволяет судить о потреблении энергоносителей и дает сведения о землепользовании.



Рис. 1. Структура экологического паспорта предприятия

Суть методики определения уровня экологического развития состоит в необходимости сопоставить показатели экологического паспорта с нормативными значениями экологических па-

раметров аналогичных направлений. Эта методика может быть применима и при определении уровня экономической безопасности организации. Если провести сравнение с аналогичными мето-

диками, то отличительными свойствами этой методики являются:

- отдельный расчет по экологическим процессам, характеризующим использование природных ресурсов и эколого-экономико-производственные показатели;

- сопоставление показателей с экологическими нормативами (ориентирами);

- использование в качестве экологических нормативов величин, характеризующих экологические процессы расположенных на одной территории организаций, а не средних величин по стране или региону. А это позволяет существенно повысить уровень их сопоставимости между собой. При разработке экологической стратегии процесс ее подготовки включает в себя выполнение следующих этапов:

- 1) определение существующего уровня экологического развития организации;

- 2) получение количественного показателя по всем направлениям экологического развития;

- 3) сопоставление значения с нормативными показателями и определение степени отклонения от рекомендуемого (нормативного) значения;

- 4) составление перечня приоритетных экологических проблем, учитывающего степень каждого отклонения экологического развития;

- 5) полученные значения по направлениям экологического развития сопоставляются с ана-

логичными значениями других организаций территории, для того чтобы спрогнозировать развитие природоохранных мероприятий всей территории.

Необходимо учитывать, что каждое экологическое направление оценивается с позиции привлечения инвестиций. Необходимые инвестиции для решения экологических вопросов могут рассматриваться как спрос работников организации для выполнения природоохранных мероприятий (как социальный заказ). Используя производственные показатели (величины прибыли, нормы рентабельности, инвестиций в экологическое развитие и т. д.), организация формирует бюджет экологической стратегии, в выполнении которого каждый работник этой организации должен быть заинтересован.

Определить уровень экологического развития организации в динамике за несколько лет можно, оценив уровень их экологического развития для сопоставления организаций, расположенных на одной территории. Такая информация позволяет судить о действиях организации в вопросе ответственности перед обществом, а это позволит сформировать соответствующую систему взаимоотношений с органами федерального и местного самоуправления.

Список литературы

1. ГОСТ 17.0.0.04-90 «Охрана природы. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения».

2. ГОСТ Р 17.0.0.06-2000 Государственный стандарт Российской Федерации. Охрана природы. Экологический паспорт природопользователя. Основные положения. Типовые формы.

3. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 810.

4. Шелюкова Е. И. Экология на предприятии. – Режим доступа: http://ecologia.by/number/2012/12/Ekologicheskij_pasport_nazad_v_buduschee/

V. P. Smolkin*

**Smolkin Valery, PhD in Economics, Associate Professor of Ulyanovsk State University, Ulyanovsk
surap99@mail.ru*

MODERN METHODS OF ASSESSING THE LEVEL OF ECOLOGICAL DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

Keywords: ecology, protection of environment, ecological passport, environmental control, environmental regulations, environmental, economic and performance indicators.

The article considers the history of environmental certification in Russia, and explains the connection and difference between ecological passport and environmental control. The author presents the main structural elements of the ecological passport and suggests methodology for assessing the level of ecological development of organization.

© Смолькин В. П., 2013

УДК 338.27

А. Ф. Шмыгов*

**Шмыгов Александр Федорович, начальник пресс-центра*

ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти

telealex2007@yandex.ru

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Ключевые слова: финансовое планирование, план, финансовые ресурсы предприятия, стратегия, принципы, задачи, предприятие.

Рассмотрены понятие и сущность финансового планирования, а также его цели, задачи и принципы. Уточнено определение финансового планирования, актуализированы его цели и задачи, усовершенствована классификация принципов финансового планирования.

Финансовое планирование, являющееся одной из главных функций финансового менеджмента, применяется всеми организациями и компаниями. Однако утверждают, что все его возможности реализуются в полной мере – цели ставятся, задачи формулируются, а принципы соблюдаются, – нельзя.

Одна из причин – в узком понимании самого явления, которое мы обозначаем словосочетанием «финансовое планирование». Этот факт следует из обзора определений, которые даются в учебной и научной литературе.

Большинство авторов [1; 2, с. 123] описывают финансовое планирование как некий процесс, предназначенный для решения тех или иных задач, которые необходимо решать организации в ходе своей деятельности. Вот характерная формулировка понятия, данная А. Н. Задорожной: финансовое планирование – это процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде.

Такое определение представляется узким и не отражающим всей сущности финансового планирования. Так, не в полной мере учтена такая направленность финансового планирования, как прогноз. Не случайно очень часто эти два понятия – финансовое планирование и финансовый прогноз – употребляют как тождественные.

Куда больше именно этой стороне финансового планирования – прогнозированию – уделяет В. Я. Ушаков. С его точки зрения, финансовое планирование формулирует пути и способы достижения финансовых целей предприятия, конкретизирует перспективы развития предприятия в виде количественных и качественных показателей [3].

При этом под финансовыми целями, а равно и под целями финансового планирования понимаются три варианта развития событий:

- максимизация продаж,
- максимизация прибыли,
- максимизация собственности.

Таким образом, данный подход также не отражает всей полноты направлений стратегического развития организации. Ведь помимо роста или ограниченного роста владельцы бизнеса могут поставить такую цель, как сокращение.

Подобное пренебрежение стратегическим планированием со стороны научно-педагогической общественности не выглядит случайным. А. А. Курилова отметила, что «...стратегическое планирование на отечественных предприятиях автомобильной промышленности практически отсутствует» [4, с. 224]. В этой связи и в целом финансовое планирование оказывается неполноценным, исключая системность при формировании всей совокупности планов, отражающих все стороны деятельности организации.

Между тем стратегическую сущность финансового планирования в своем определении подчеркнул И. А. Продченко: финансовое планирование – это умение предвидеть цели предприятия, результаты его деятельности и ресурсы, необходимые для достижения определенных целей [5].

С этой точки зрения финансовое планирование охватывает все стороны деятельности предприятия, обеспечивает предварительный контроль за использованием материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также способствует повышению финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

Обобщая все вышесказанное, предлагается уточнить понятие «финансовое планирование» и использовать в дальнейшем следующую формулировку: финансовое планирование – это отражение стратегии, утвержденной собственниками бизнеса, научно обоснованное менеджерами компании в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе и выраженное в количественных и качественных показателях совокупности планов.

Преимуществом такого определения является то, что оно охватывает всю систему финансового планирования, указывает на его подчиненность стратегии и устанавливает иерархию планов в организации. Также в этом определении

указывается на одну из главных ролей топ-менеджмента в финансовом планировании и подчеркивается значение функции по разработке финансовых планов в деятельности высших руководителей компаний.

Исходя из принятого понятия финансового планирования предлагается уточнить общие цели, задачи, значение и принципы финансового планирования.

Определение, постановка целей представляется одной из наиболее важных задач руководства любой организации или компании. Правильно сформулированные цели финансового планирования позволяют организации при формировании системы финансовых планов наилучшим образом обозначить путь достижения указанных целевых показателей.

При широком понимании финансового планирования как отражения стратегического видения развития компании в долгосрочной перспективе такими целями могут быть:

- обоснование выбранной собственниками стратегии развития предприятия,
- определение необходимых финансовых ресурсов для реализации выбранной стратегии.

Две глобальные цели объединяют двойственную направленность финансового планирования: с одной стороны, это материализация в виде планов стратегии собственников, которая не обязательно может быть направлена на расширение и укрупнение компании, а с другой стороны – это математически выверенные цифры показате-

лей, которых необходимо достичь в ходе реализации намеченных планов.

Именно возможность с помощью математических вычислений прогнозировать состояние компании во временных интервалах делает возможным само финансовое планирование, то есть прогнозирование на отдаленную перспективу тех или иных показателей, характеризующих активы и пассивы предприятия, финансовые результаты его деятельности, размеры основных фондов, собственного капитала, показатели рентабельности, прибыльности и так далее.

Широкое понимание финансового планирования отражается и на задачах, которые встают при формировании системы финансовых планов, являющихся инструментом управления финансами предприятия.

Задачи финансового планирования целиком и полностью исходят из его целеполагания. Их можно сформулировать следующим образом:

- конкретизация перспектив бизнеса;
- обеспечение финансовыми ресурсами деятельности организации;
- выявление внутренних резервов для достижения поставленных целей;
- установление взаимовыгодных финансовых отношений с партнерами и контрагентами;
- соблюдение интересов акционеров и инвесторов;
- контроль за финансовым состоянием организации (рис. 1).



Рис. 1. Задачи финансового планирования

Задачи, которые стоят перед ответственными за процедуру финансовых планов, говорят о крайне важном значении финансового планирования. Финансовый план нельзя написать, его можно только создать путем расчетов. При этом

совокупность финансовых планов должна охватывать все стороны жизни предприятия на всех этапах его деятельности – закупки, производство, продажи, взаимоотношения с кредиторами, государством, акционерами, партнерами и

контрагентами. Наиболее сложными задачами является увязка всех планов во времени: в краткосрочной перспективе целевые показатели могут не соответствовать показателям среднесрочной и долгосрочной перспективы, а также соблюдение интересов всех участников процесса, которые зачастую преследуют совершенно разные цели и решают, как правило, противоположные задачи.

На первом плане при формировании финансового плана должна стоять организация: от качества проведенных предварительно расчетов зависит стабильная работа предприятия в соответствии с намеченными планами, обеспечение финансовыми ресурсами его повседневных нужд, своевременность расчетов с контрагентами, финансовая устойчивость компании, привлекательность бизнеса для кредиторов и инвесторов.

Качественный и реалистичный финансовый план позволяет организации избегать ошибочных действий при ведении бизнеса, минимизировать издержки, свести к минимуму потери.

Возможность организации и проведения контроля за исполнением намеченных целевых показателей – еще один фактор, подчеркивающий важное значение финансового планирования. Наличие конкретных показателей позволяет анализировать итоги деятельности за отчетные

периоды и составлять планы корректирующих действий, призванных обеспечить движение организации к намеченным целям.

Достижение целей и выполнение задач финансового планирования достигается за счет того, что формирование и функционирование системы финансового планирования основывается на совокупности принципов, обеспечивающих системный характер финансового планирования как инструмента управления финансами предприятия.

Практика применения финансового планирования выработала множество принципов, позволяющих максимально унифицировать процесс составления планов и сохранить единые подходы к разным направлениям деятельности предприятия. В этой связи предлагается провести классификацию принципов финансового планирования, предварительно разбив их две группы – универсальные и специфические. В группу универсальных помещаются те принципы, которые свойственны для практически любой области знания и находят свое применение в сферах планирования и анализа. В группу специфических принципов предлагается отнести те принципы, применение которых ограничено областью финансового планирования (рис. 2).

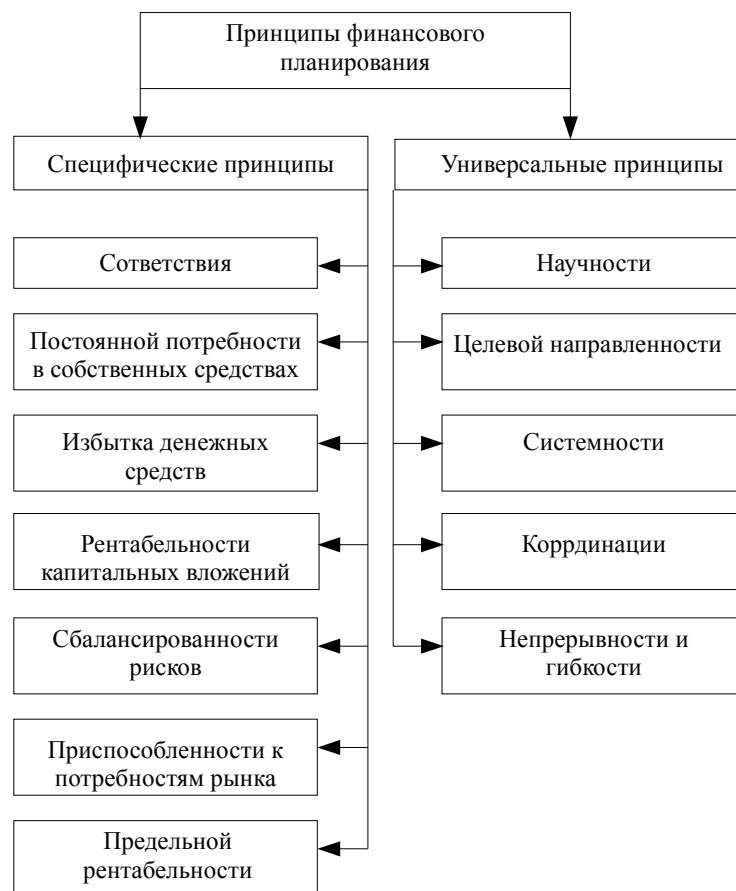


Рис. 2. Принципы финансового планирования

Безусловно, финансовое планирование должно отвечать принципу научности. В данном случае это говорит о том, что при финансовом планировании обязательно должны происходить учет и использование актуальных экономических знаний и концепций. Следствием следования новейшим научным разработкам является совершенствование методов и методик финансового планирования. Кроме того, принцип научности позволяет отказываться от устаревших схем и моделей, не отвечающих целям и задачам финансового планирования.

Принцип целевой направленности обращает внимание на первоочередность стратегических целей при реализации системы финансового планирования.

Принцип системности подчеркивает, что система финансового планирования представляет собой совокупность планов и бюджетов, охватывающих все сферы деятельности предприятия.

Принцип координации говорит о необходимости взаимосвязи всей системы финансовых планов между собой и подчинения их единой стратегической цели компании.

Принцип непрерывности и гибкости свидетельствует о необходимости вести работу по планированию регулярно, анализировать исполнение намеченных и в случае необходимости составлять планы корректирующих действий. Этот принцип говорит о том, что план – это не догма, а живой документ, который позволяет повышать эффективность деятельности организации при достижении поставленных целей.

Группа специфических принципов финансового планирования позволяет при составлении финансовых планов следовать выработанным методикам, что помогает избежать ошибок при планировании.

Так, принцип соответствия состоит в том, что финансирование текущих активов следует планировать преимущественно за счет кратко-

срочных источников. В то же время для проведения модернизации основных средств следует привлекать долгосрочные источники финансирования.

Принцип постоянной потребности в собственных оборотных средствах сводится к тому, что в планируемом балансе предприятия сумма оборотных средств должна превышать сумму краткосрочных задолженностей, то есть нельзя планировать слаболиквидный баланс.

Принцип избытка денежных средств предполагает иметь в процессе планирования некий запас денежных средств для обеспечения надежной платежной дисциплины, в случае когда какой-либо из плательщиков просрочит по сравнению с планом своей платеж.

Принцип рентабельности капитальных вложений заключается в том, что заемный капитал выгодно привлекать в том случае, если он превышает рентабельность собственного капитала. Только в таком случае обеспечивается положительное действие эффекта финансового леверджа.

Принцип сбалансированности рисков предполагает, что особенно рискованные долгосрочные инвестиции целесообразно финансировать за счет собственных средств.

Принцип приспособления к потребностям рынка обращает внимание на важность для предприятия учета конъюнктуры рынка и зависимости компании от предоставления кредитов.

Принцип предельной рентабельности говорит о том, что компании целесообразно выбирать те капитальные вложения, которые обеспечивают максимальную (предельную) рентабельность [1].

Исходя из сформулированного выше определения финансового планирования, определенных целей, поставленных задач и учитывая обратные принципы, можно выделить следующие виды финансового планирования, зависящие от временных горизонтов планирования (табл. 1).

Таблица 1

Виды финансовых планов

Горизонты планирования	Название плана	Период действия
Долгосрочный	Стратегический	Свыше 3 лет
Среднесрочный	Текущий	1-3 года
Краткосрочный	Оперативный	До 1 года

В соответствии с предложенной иерархией на первый план выходит стратегическое планирование с горизонтом планирования свыше трех лет. Иные планы, с менее отдаленными горизонтами планирования, – текущий и оперативный – носят подчиненную роль и представляют собой отражение путей достижения стратегических целей в среднесрочной и краткосрочной перспективе.

Следует отметить, что именно стратегический вид финансового планирования является наименее востребованным российскими пред-

приятиями и организациями. Тем не менее в последнее время появился ряд примеров ответственного подхода к финансовому планированию со стороны субъектов российского рынка. Так, в середине 2012 года ОАО «АВТОВАЗ» обнародовал обновленную программу развития (бизнес-план) компании до 2020 года, разработанную топ-менеджментом предприятия еще в 2010 году и утвержденную акционерами [6]. Именно этот бизнес-план является основой для всех других планов, разрабатываемых в автомобилестроительном гиганте.

В конце 2012 года в ОАО «РЖД» вышло распоряжение «Об утверждении Единого корпоративного стандарта планирования и бюджетирования холдинга «Российские железные дороги» [7]. Этот документ примечателен тем, что определил ключевые принципы, основные организационные и методические решения единой системы финансового планирования и бюджетного управления холдинга. Целью системы планирования и оценки деятельности в «РЖД» определили синхронизацию и декомпозицию (взаимувязку) процессов планирования и оценки результатов деятельности холдинга на всех горизонтах управления – долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном.

К сожалению, большинство предприятий России не могут записать к себе в актив должное внимание к стратегическому планированию, как следствие, они не могут в полной мере воспользоваться перспективами финансового планирования, максимально использовать имеющиеся в их распоряжении финансовые и прочие ресурсы, укрепить свое финансовое положение и повысить свою конкурентоспособность [8, с. 127; 9-11].

Подобная политика особенно недальновидна в период стагнации промышленного производства, снижения потребительского спроса и проявления других кризисных явлений, тормозящих развитие российской экономики. Выход на новый уровень финансового планирования, предусматривающий строгое следование его принципам, четкое формулирование целей бизнеса и стоящих перед ним задач, может оказать положительное влияние на деятельность коммерческих структур и организаций, способствовать снижению негативного воздействия внешних и внутренних факторов, уменьшить риски ведения бизнеса и оптимизировать расходы на осуществление основной деятельности.

Понимание финансового планирования как отражения стратегии, утвержденной собственниками бизнеса, научно обоснованное менеджерами компании в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе и выраженное в количественных и качественных показателях совокупности планов, может способствовать укреплению значения финансового планирования как необходимого инструмента ведения бизнеса.

Список литературы

1. Задорожная А. Н. Финансы организации (предприятия) // Официальный сайт Московского института экономики, менеджмента и права. – URL: <http://www.e-colledge.ru> (дата обращения: 21.10.2013).
2. Попова Р. Г., Самонова И. Н., Добросердова И. И. Финансы предприятий. – СПб. : Питер, 2010. – 208 с.
3. Ушаков В. Я. Долгосрочная финансовая политика // Официальный сайт Московского института экономики, менеджмента и права. – URL: <http://www.e-colledge.ru> (дата обращения: 21.10.2013).
4. Курилова А. А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. – 2011. – № 2. – С. 224-228.
5. Продченко И. А. Финансовый менеджмент // Официальный сайт Московского института экономики, менеджмента и права. – URL: <http://www.e-colledge.ru> (дата обращения: 21.10.2013).
6. Программа развития (бизнес-план) ОАО «АВТОВАЗ» до 2020 года // Официальный сайт ОАО «АВТОВАЗ». – URL: <http://www.lada.ru> (дата обращения: 21.10.2013).
7. Распоряжение от 31 октября 2012 г. № 2182р «Об утверждении единого корпоративного стандарта финансового планирования и бюджетирования холдинга «Российские железные дороги».
8. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Проектирование системы анализа деятельности предприятия с учетом цикличности экономической конъюнктуры // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 34-36.
9. Фролова В. А. Формирование интегрированной системы ABC-and-EVA // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 64-67.
10. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 111-114.
11. Артемьев А. В. ABC-costing как способ оптимизации затрат промышленного предприятия // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 10-13.

A. F. Shmygov*

**Shmygov Alexander, head of the press center
of JSC «AvtoVAZ», Togliatti
telealex2007@yandex.ru*

CONCEPT AND ESSENCE OF FINANCIAL PLANNING

Keywords: financial planning, plan, financial resources of the enterprise, strategy, principles, objectives, business.

The article considers the concept and essence of financial planning, as well as its goals, objectives and principles. The author has clarified the definition of financial planning, actualized its goals and objectives, and added to the classification of principles of financial planning.

© Шмыгов А. Ф., 2013

УДК 004.6

Т. В. Альшанская*

**Альшанская Татьяна Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_pive@tolgas.ru*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ

Ключевые слова: ценность информации, защита информации, затраты на защиту информации, эффективность защиты информации.

Дано определение информации как важнейшего экономического ресурса, рассмотрены экономические проблемы информационной безопасности, основные подходы к определению затрат на защиту информации.

В современном мире информация превратилась в один из важнейших стратегических ресурсов, определяющий фактор интеллектуального и экономического развития. Динамика разработок в области информационных технологий, расширение сферы потребления информации активно влияют на упрощение методов и средств доступа к различным видам информации, что способствует увеличению вероятности возникновения правонарушений в информационных системах и системах информационной безопасности.

Потери и экономический ущерб от несанкционированного доступа к информации могут быть значительными. Целями информационной безопасности являются предотвращение и предупреждение преступлений в информационной сфере.

Экономические аспекты информационной безопасности приобрели особую актуальность. Понятие информации является одним из основных в области информационной безопасности и в частности экономики защиты информации, что определяется особой ролью в различных сферах жизни. Информация приобретает стратегическое значение в социально-экономических, политических, технических аспектах функционирования государства и общества, формируя такое явление, как информатизация. Информатизация оказывает существенное влияние на экономику стран в целом.

В настоящее время информация приобрела особые свойства, присущие товару, что позволяет рассматривать её как экономическую категорию и особый вид стратегического ресурса. Особое значение и важность информации с точки зрения защиты актуализирует необходимость изучения данного понятия.

В соответствии с терминологией Федерального закона Российской Федерации «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» информация – сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления.

В теории информации К. Шеннона и кибернетики Н. Винера рассматривается концепция информации как явление, имеющее форму сообщений, как определенный набор двоичных знаков для описания и оценки количества информации [5].

По С. И. Ожегову, сведения – это знания. Сведения, отражающие различные процессы и явления, накапливаются для формирования и актуализации разнородной информации в виде информационной модели. Информацию, сосредоточенную в информационной модели, можно рассмотреть как знания.

Различные виды информации могут быть отнесены к предмету защиты. Защита информации – это принятие правовых, организационных и технических мер, направленных: на обеспечение защиты информации от неправомерного доступа, уничтожения, блокирования, копирования, а также других неправомерных действий; соблюдение конфиденциальности информации ограниченного доступа; реализацию права на доступ к информации.

Основные предметные направления защиты информации – государственная, коммерческая, служебная, банковская тайна, охрана персональных данных и интеллектуальной собственности.

Активная автоматизация различных процессов как в производственной сфере, так и концентрация ресурсов в сфере интеллектуального труда определяют приоритеты информатизации экономики, формируя особую роль информации как экономического ресурса.

Экономическая сущность информации связана с процессом создания, обработки, трансформирования между источниками и потребителями информации. В информационных отношениях с точки зрения экономических проблем информация является результатом деятельности, несущим в себе определенную ценность.

Как единица товара информация не может быть продана подобно материальной продукции, так как данный процесс имеет условное значе-

ние. Рассмотрение информации как ресурса с точки зрения экономических аспектов позволяет выделить ряд особенных свойств:

- информация сохраняется в процессе использования;
- ценность увеличивается при использовании;
- увеличивается степень полезности;
- отсутствие зависимости между исходным объемом знаний и объемом нового созданного знания;
- высокая мобильность и трансформация.

Информационный товар в отличие от материального характеризуется сложностью оценки его стоимости, отсутствуют методики по определению «ценности» информации. Стоимость информации формируется не сразу и имеет высокую степень неопределенности.

В ее формировании важную роль играют затраты на создание, а не на производство и воспроизводство. Затраты труда на создание продукта учитываются не индивидуально на каждую единицу информационного товара, а в совокупности на весь проект, создаваемый за определенный период времени. Поскольку расходы должны окупиться в целом на весь проект, это не означает, что они обязательно должны быть компенсированы при продаже единичной версии информационного продукта.

Определение стоимости информации как товара в процессе её защиты в информационных системах связана с таким понятием, как экономика защиты информации. Экономика защиты информации – система знаний об основных экономических проблемах защиты информации,

экономической безопасности государства и предприятий, а также экономической эффективности защиты информации и инвестиций в комплексные системы защиты информации. Задачи экономики защиты информации: определение убытков предприятия в результате утечки информации; оценка затрат на создание комплексной системы защиты информации (КСЗИ); определение стоимости создания и функционирования КСЗИ; оценка эффективности функционирования КСЗИ; оценка уровня экономической безопасности предприятия и отдельных его элементов; обоснование и выбор наиболее эффективной системы защиты информации.

Контроль затрат на обеспечение информационной безопасности в информационных системах и сопоставление их с результатами работы – ключевой вопрос при оценке эффективности использования потенциала информационных технологий, сосредоточенных в информационной системе.

Управление затратами на информационную безопасность обеспечивается операциями планирования, учета, контроля и анализа затрат с использованием соответствующих методов и инструментов. Данная задача соотносится с управлением другими ресурсами и допускает использование известных методов: функционально-стоимостного анализа, нормирования затрат, планирование мощностей. Используется также «котловой» метод, метод функциональной точки и совокупная стоимость владения (ТСО) [4].

Описание некоторых методов представлено в табл. 1.

Таблица 1

Методы управления затратами в системах защиты информации

Наименование метода	Описание метода оценки затрат
«Котловой» метод	Признание некоторых «типичных» результатов, учет практики различных компаний при решении вопросов об определении затрат на проекты ИБ, связывающие затраты с оборотами бизнеса. Для организаций с различным годовым оборотом средний уровень затрат на развитие систем информационной безопасности (СИ) составляет определенный процент в зависимости от масштаба развития
Разновидность «котлового метода»	Управление по пороговым значениям эффективности применения типовых СИ. Количественное измерение результата использования СИ не представлено, а предлагается проводить оценку по соотношению затрат на внедрение и сопровождение с размерами предприятий и направлениями бизнеса
Метод функциональной точки	Используется для определения проектных издержек. Проект анализируется на основе требований пользователей и заказчика. Эти требования подразделяются на три категории: легкие, средние, трудные. Каждая комбинация получает индивидуальный вес, средневзвешенное число называют нескорректированным расчетом функции на основе этих данных. Далее анализируются специфичные для проекта факторы: взаимодействие с другими системами, степень распределенности обработки данных, сложность программной логики, нормы транзакций и заданная степень повторного использования, сложность интерфейса. Результатом этого процесса становится корректирующий фактор
Полная или совокупная стоимость владения ТСО	Под показателем ТСО понимается сумма прямых и косвенных затрат на организацию (реорганизацию), эксплуатацию и сопровождение корпоративной системы защиты информации в течение года. ТСО может рассматриваться как ключевой количественный показатель эффективности организации ИБ в компании, так как позволяет не только оценить совокупные затраты на ИБ, но управлять этими затратами для достижения требуемого уровня защищенности корпоративных информационных систем

При формировании и использовании комплекса средств в системах защиты информации необходимо учитывать все связанные с ним расходы в течение всего предполагаемого срока его использования – Жизненного цикла (ЖЦ), так называемую полную, или совокупную, стоимость владения (Total Cost of Ownership – TCO). Для оценки комплекса затрат по СЗИ-проекту необходимо иметь некоторую модель СЗИ. При этом

могут применяться модели архитектуры ИС или ЖЦ [10].

Основная часть затрат связана с администрированием и технической поддержкой. СЗИ обеспечивается комплексом мер на всех этапах жизненного цикла ИС, совокупная стоимость владения для системы СЗИ в общем случае складывается из стоимости (рис. 1).

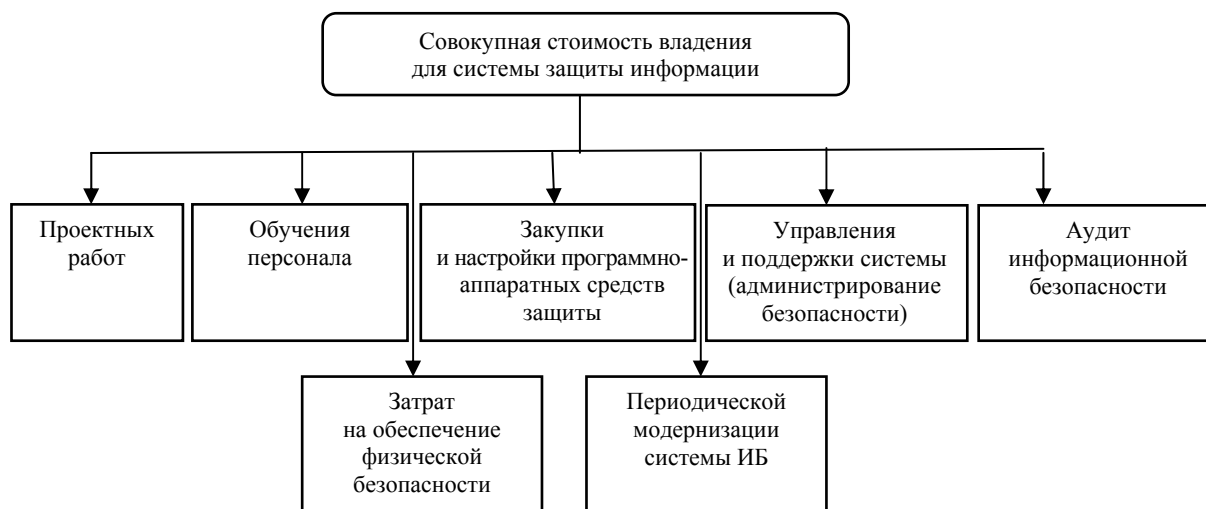


Рис. 1. Совокупная стоимость владения для системы систем защиты информации

При оценке эффективности защиты информации должны учитываться объективные обстоятельства, связанные с рисками, которые могут иметь вероятностный характер. Риски информационной безопасности представляют собой возможные потери пользователя информации и всей инфраструктуры при реализации определенной угрозы безопасности. Риск информационной безопасности объединяет два показателя: угрозы информационной безопасности и вероятность их реализации, а также возможный ущерб владельцам или пользователям информации [7].

Использование методологии расчета рисков в системе защиты информации, нормативной базы документов, содержащих количественные, измеримые показатели эффективности защиты информации, обеспечит интересы всех субъектов, связанных с системой защиты информации. Особую важность приобретает обоснование оптимальных значений показателей эффективности, учитывающее целевое предназначение информационной системы.

Создание и эксплуатация систем защиты информации должны проводиться в соответствии с существующим законодательством и требованиями нормативно-технических документов, что позволит обеспечить эффективность по соответствующим критериям. Трудности объективного подтверждения эффективности функционирования систем защиты информации возникают в связи с несовершенством существующей нор-

мативной базы, особенностями подходов при внедрении ИТ-технологий для защиты информации, которые отличаются от разработанных в традиционной инженерии [2].

Система критериев безопасности и эффективность систем защиты информации определяется разными подходами. В соответствии с современной теорией оценки эффективности систем [8] качество любого объекта, в том числе и СЗИ, проявляется лишь в процессе его использования по назначению (целевое функционирование), поэтому наиболее объективным является оценивание по эффективности применения.

Для определения эффективности разработанных мероприятий по защите информационной системы наиболее приемлемыми могут оказаться квалиметрические методы, в частности экспертные оценки. Процесс внедрения информационных систем должен быть спланирован так, чтобы свести к минимуму все проблемы и «узкие места», связанные в том числе и с информационной безопасностью.

Методы экспертных оценок – это достаточно эффективные методы при слабой формализации задач в рамках системы защиты информации для возможных показателей технико-экономической оценки объектов и элементов системы защиты информации.

Один из наиболее часто применяемых подходов при экспертном определении коэффициентов весомостей – это подход предпочтения ввиду

своей простоты, когда каждому показателю присваивается место (ранг) в ряду показателей. При его использовании эксперта просят ранжировать все показатели в порядке их предпочтения.

Сумма оценок S_j , назначенных экспертами направлению j , определяется по формуле:

$$S_j = \sum_{i=1}^m X_{ij}, \quad (1)$$

где X_{ij} – оценка, данная i -м экспертом j -му показателю; m – количество экспертов.

Среднее значение суммы оценок по всем направлениям определяется по формуле:

$$\bar{S} = \sum_j^n 1 \frac{S_j}{n}, \quad (2)$$

где n – количество показателей.

Отклонение суммы оценок, полученных j -м показателем, от среднего значения суммы оценок определяется по формуле:

$$d_j = S_j - \bar{S}. \quad (3)$$

Для оценки степени согласованности различных экспертов используется коэффициент конкордации W :

$$W = 1 - \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (4)$$

где S – сумма квадратов отклонений средней суммы оценок от суммы оценок каждого свойства.

Для оценки комплексного показателя определяют значение группы показателей по формуле:

$$PK_i = \sum_{j=1}^n S_j * k_j. \quad (5)$$

Далее определяются коэффициенты весо-
мости для группы показателей:

$$\lambda_i = \frac{PK_i}{\sum_{i=1}^n PK_i}. \quad (6)$$

Групповой показатель объединяет в себе все единичные показатели с учетом их коэффициентов весо-мости. Методика проведения экспертных процедур подробно представлена в литературе.

Методы экспертной оценки имеют широкий спектр применения при разработке и внедрении систем защиты информации, информационных систем.

Для комплексной оценки, например, комплексных систем защиты информации, список сравниваемых критериев будет сильно расширен, кроме того, желательно проводить повторную оценку при различного рода модификации системы, чтобы оценить целесообразность выбора элементов. Полученные данные послужат основой при принятии решений о внедрении тех или иных средств обработки информации.

Таким образом, определение информации как экономической категории опирается на исследования участия информации в экономической деятельности, влияния на экономические процессы, явления в основном спектре задач систем защиты информации.

Оценка стоимости информации должна осуществляться с учетом рисков информационной безопасности, определения структуры затрат.

Список литературы

1. Грибунин В. Г. Комплексная система защиты информации на предприятии : учеб. пособие для вузов по спец. «Орг. и технология защиты информации», «Комплекс. защита объектов информатизации» / В. Г. Грибунин, В. В. Чудовский. – М. : Академия, 2009. – 412 с. : ил.
2. Закон РФ от 21 июля 1993 г. № 5485-1 «О государственной тайне» (с изм. от 6 октября 1997 г., 30 июня, 11 ноября 2003 г., 29 июня, 22 августа 2004 г., 1 декабря 2007 г., 18 июля 2009 г., 15 ноября 2010 г., 18, 19 июля 2011 г.).
3. ИСО/МЭК 15408-99 «Критерии оценки безопасности информационных технологий».
4. Костров А. В. Основы информационного менеджмента. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 336 с.
5. Организационно-правовое обеспечение информационной безопасности : учеб. пособие для студ. высш. учеб. завед. / А. А. Стрельцов и др. ; под ред. А. А. Стрельцова. – М. : Изд. центр «Академия», 2008. – 256 с.
6. Орлов А. И. Экспертные оценки : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – М., 2002. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m154/>
7. Оценка стоимости нематериального в бизнесе. Как измерить все что угодно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/finance/fin170.html>
8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. – 5-е изд., пер. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
9. Шаньгин В. Ф. Комплексная защита информации в корпоративных системах : учеб. пособие для вузов по направл. «Информатика и вычислительная техника». – М. : ФОРУМ [и др.], 2010. – 591 с. : ил.
10. ТСО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.citforum.ru>

T. V. Alshanskaya*

**Alshanskaya Tatyana, PhD in Pedagogical science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pive@tolgas.ru*

ECONOMIC ASPECTS OF INFORMATION SECURITY

Keywords: value of information, information security, information security costs, effectiveness of information security.

The article considers information as the most important economic resource, and examines the economic problems of information security. The author analyzes the basic approaches to defining the cost of information security.

© Альшанская Т. В., 2013

УДК 338.24.01

В. А. Фролова*

*Фролова Вероника Александровна, директор по экономике и бюджетированию
ООО «Объединенные автомобильные технологии», г. Тольятти
anasmal@yandex.ru

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ABC-EVA НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: EVA, корпоративное управление, эмиссия акций, ABC, ABC-EVA.

Российский финансовый рынок характеризуется достаточно высокой стоимостью заимствований. Выход компаний для привлечения финансовых ресурсов путем выпуска дополнительных акций затруднителен по причине отсутствия прозрачности деятельности большинства российских компаний. Для обеспечения прозрачности необходимо повышение эффективности корпоративного управления. Для этого необходимо выбрать показатель, который позволит оценить эффективность корпоративного управления на предприятии. Таким показателем может стать показатель EVA (Economic Value Added).

Практика корпоративного управления существует уже несколько столетий. Вспомним, например, в шекспировском «Венецианском купце» описываются волнения торговца, вынужденного поручить заботу о своем имуществе – кораблях и товарах – другим лицам (говоря современным языком, отделить собственность от контроля за ней). А вот полноценная теория корпоративного управления стала формироваться лишь в 80-е гг. прошлого столетия.

Анализируя особенности современной эпохи и двух предшествующих, ученые делают вывод, что в XIX в. двигателем экономического развития было предпринимательство, в XX столетии – менеджмент, а в XXI в. эта функция переходит к корпоративному управлению.

Сейчас в развитых странах уже четко определены основы системы отношений между главными действующими лицами корпоративного управления (акционерами, менеджерами, директорами, кредиторами, сотрудниками, поставщиками, покупателями, государственными чиновниками, жителями местных общин, членами общественных организаций и движений). Такая система создается для решения трех основных задач корпорации: обеспечения ее максимальной эффективности; привлечения инвестиций; выполнения юридических и социальных обязательств.

Корпоративный менеджмент (corporate management) и корпоративное управление (corporate governance) – не одно и то же. Под первым термином подразумевается деятельность профессиональных специалистов в ходе проведения деловых операций.

В апреле 1999 г. в специальном документе, одобренном Организацией экономического сотрудничества и развития (она объединяет 29 стран с развитой рыночной экономикой), было сфор-

мулировано следующее определение корпоративного управления: «Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними ...». Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, включающее комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью» [1, с. 1].

Совсем кратко базовые понятия корпоративного управления можно сформулировать следующим образом: справедливость (принципы 1 и 2), ответственность (принцип 3), прозрачность (принцип 4) и подотчетность (принцип 5).

Компании, соблюдающие высокие стандарты корпоративного управления, как правило, получают более широкий доступ к капиталу по сравнению с корпорациями, управляемыми ненадлежащим образом, и превосходят последних в долгосрочной перспективе. Это особенно актуально для предприятий автомобилестроения и предприятий по производству автомобильных комплектующих, так как в долгосрочной перспективе их ожидает значительное усиление конкурентной борьбы [2, с. 41; 3, с. 38]. Проведенный SWOT-анализ свидетельствует об определенных угрозах, которые формируются под воздействием конкуренции, обусловленный в том числе вступлением России в ВТО [4, с. 16; 5].

Рынки ценных бумаг, на которых действуют жесткие требования к системе корпоративного управления, способствуют снижению инвести-

ционных рисков. Как правило, такие рынки привлекают больше инвесторов, готовых предоставить капитал по разумной цене, и оказываются гораздо эффективнее, сводя вместе владельцев капиталов и предпринимателей, испытывающих потребность во внешних финансовых ресурсах.

Эффективно управляемые компании вносят более значительный вклад в национальную экономику и развитие общества в целом. Они более устойчивы с финансовой точки зрения, обеспечивают создание большей стоимости для акционеров, работников, местных общин и стран в целом. Этим они отличаются от неэффективно управляемых компаний, таких как Enron, банкротства которых становятся причиной сокращения рабочих мест, потери пенсионных отчислений и даже могут подорвать доверие к фондовым рынкам.

Практика корпоративного управления – фактор, способный определить успех или неудачу компаний при выходе на рынок капиталов. Инвесторы воспринимают эффективно управляемые компании как дружественные, внушающие больше уверенности в том, что они способны обеспечить акционерам приемлемый уровень доходности вложений.

Компании, которые соблюдают надлежащие стандарты корпоративного управления, могут добиться уменьшения стоимости внешних финансовых ресурсов, используемых ими в своей деятельности, и, следовательно, снижения стоимости капитала в целом. Эта закономерность особенно характерна для таких стран, как Россия, в которых правовая система находится в процессе становления, а судебные учреждения не всегда оказывают эффективную помощь инвесторам в случае нарушения их прав. Акционерные общества, сумевшие достичь даже небольших улучшений в корпоративном управлении, могут получить в глазах инвесторов весьма существенные преимущества по сравнению с другими организациями, действующими в тех же странах и отраслях [6, с. 234; 7].

Как известно, в России стоимость заемного капитала довольно высокая, а привлечение внешних ресурсов посредством выпуска акций практически отсутствует. Такая ситуация сложилась в силу многих причин – в первую очередь из-за сильнейшей структурной деформации экономики, порождающей серьезные проблемы с развитием компаний в качестве надежных заемщиков и объектов для инвестирования средств акционеров. В то же время немалую роль играют и распространение коррупции, недостаточная разработанность законодательства и слабость судебного правоприменения и, конечно, изъяны в корпоративном управлении. Поэтому повышение уровня корпоративного управления может дать очень быстрый и заметный эффект, обеспечив уменьшение стоимости капитала компании и рост ее капитализации.

Надлежащее корпоративное управление может содействовать достижению компаниями высоких результатов и росту эффективности. В результате улучшения качества управления система подотчетности становится более четкой, улучшается надзор за работой менеджеров и укрепляется связь системы вознаграждения менеджеров с результатами деятельности компании.

У компаний, придерживающихся высоких этических стандартов, соблюдающих права акционеров и кредиторов и обеспечивающих финансовую прозрачность и подотчетность, будет формироваться репутация ревностных хранителей интересов инвесторов. В результате такие компании смогут стать достойными и пользоваться большим доверием общественности.

Как видим, выгоды от создания системы существенно превышают затраты. Это становится очевидным, если при расчете экономической эффективности принять во внимание убытки, с которыми могут столкнуться: работники фирм – из-за сокращения рабочих мест и утраты пенсионных отчислений, инвесторы – в результате потери вложенного капитала, местные общины – в случае краха компаний. В чрезвычайной ситуации систематические проблемы в области корпоративного управления могут даже подорвать доверие к финансовым рынкам и стать угрозой для стабильности рыночной экономики.

Как же оценить эффективность корпоративного управления? Информацию, используемую в ходе принятия решений в области управления корпорацией, можно разделить на следующие категории:

– первичная информация – оперативная информация о ходе хозяйственного процесса в корпорации, данные бухгалтерской отчетности, другие данные, характеризующие хозяйственную деятельность корпорации. Использование подобной информации в процессе управления затруднено, так как она является «сырой», не позволяющей получить объективной картины о хозяйственной деятельности корпорации, а также хозяйственной деятельности ее составляющих, например входящих в состав корпорации дочерних обществ;

– вторичная информация является производной от первичной информации и получается на основе группировки, сопоставления и других методов преобразования первичной информации. Именно вторичная информация используется при принятии управленческих решений. Она и является значимой для процесса управления корпорацией. При помощи данной информации руководство корпорации получает возможность оценить эффективность механизма корпоративного управления и, следовательно, эффективность управления корпорацией. В результате проведенного анализа ряда литературных источников была уточнена зависимость между сложностью расчета показателя, оценивающего эф-

фективность управления корпорацией через оценку анализа финансово-хозяйственной деятельности и объективностью получаемой информации.

Однако остановимся на показателях под номером четыре – показатели возврата, роста и остаточного дохода. И выделим из них наиболее известный и эффективный – EVA – Economical Value Added – экономическая добавленная стоимость.

EVA фокусируется на концепции экономического дохода и позиционируется консультантом Стерном Стюартом.

Возможность расчета EVA не только при оценке инвестиционного проекта, но и как показателя деятельности компании за любой период является его существенным преимуществом в сравнении с традиционными показателями, такими как доход или рентабельность. Это преимущество обусловлено тем, что концепция EVA базируется на комплексном подходе к трем основным сферам менеджмента: составление капитального бюджета; оценка эффективности деятельности подразделений или компании в целом; разработка оптимальной справедливой системы премирования менеджмента [8, с. 1; 9].

Преимущества применения концепции в первых двух сферах связаны с адекватным и нетрудоемким определением степени достижения подразделением, фирмой или отдельным проектом цели по увеличению рыночной стоимости.

Целесообразность создания системы премирования на базе EVA можно оценить на следующем примере. Широко применяемым критерием поощрения менеджеров подразделений является рентабельность инвестиций (ROI – Return On Investment). Менеджер подразделения, ROI которого недостаточно высок, будет стараться реализовать любой инвестиционный проект, который позволит хотя бы немного поднять рентабельность инвестиций (почти не учитывая значение Net Present Value (NPV) – чистая настоящая стоимость). Наоборот, менеджер подразделения с высоким ROI будет проявлять некоторый консерватизм из-за опасения снижения этого показателя. Однако ситуация, когда менее прибыльные подразделения «агрессивно» инвестируют, в то время как наиболее успешные инвестируют слишком осторожно, очевидно, нежелательна для акционеров.

Полной противоположностью приведенного примера можно считать построение системы управления компанией на основе EVA. Целевая установка бизнеса – создание EVA, т. е. обеспечение прироста добавленной стоимости, что закладывается в оценку инвестиционных решений и эффективности работы подразделений, в определение размеров премии менеджеров.

EVA фокусируется на основе концепции экономического дохода – это доход, создаваемый компанией на основе чистого требуемого инве-

стором дохода на капитальные инвестиции. Чтобы определить EVA, мы должны принять некоторое число корректировок к бухгалтерским счетам. Расчет будет производиться в следующей последовательности:

1. Исчисляется корректируемая величина используемого капитала (A) – это капитал и займы, скорректированные на такие пункты, как гудвилл, связанный с покупкой других предприятий. Любая другая величина гудвилл, которая была начислена в резервы и не показана как нематериальные активы, будет включена тоже, несмотря на то, что исчисленная экономическая стоимость покупки могла снизиться. Расходы на развитие и исследования и резервы, которые показаны в бухгалтерском балансе и оценены как капитальные инвестиции, будут давать доход в будущем и поэтому также будут включены.

2. Исчисляется чистая операционная прибыль после налогов (NOPAT). Публикуемые суммы должны быть скорректированы на оплаченную сумму налогов.

3. Исчисляется величина затрат на капитал – средневзвешенная стоимость капитала фирмы в процентах (WACC).

4. Умножается величина средневзвешенной стоимости капитала фирмы (норма прибыли на инвестированный капитал) на величину капитала и затем эта сумма на сумму скорректированной прибыли, давая в результате экономическую добавленную стоимость

$$EVA = NOPAT - (Capital\ employed \times WACC). \quad (1)$$

Позитивный показатель будет добавлять ценность для акционеров. Однако если в результате негативный результат, то компания может снижать существующую стоимость.

В условиях нашей страны концепцию EVA было бы целесообразно применять не только на отдельных предприятиях во внутренних системах оценки эффективности и т. п., но и на государственном уровне, скажем, в качестве критерия при принятии решения относительно передачи части государственной собственности в управление.

В большинстве случаев использование EVA – первый шаг к внедрению системы постоянных улучшений и последующему применению современных управленческих инструментов. К примеру, концепция EVA делает возможным интеграцию с концепцией ABC (Activity-Based-Costing), что позволяет повысить эффективность управления затратами и капиталом. Система ABC-EVA как инструмент реинжиниринга бизнес-процессов предотвращает принятие менеджерами краткосрочных решений, основанных на показателях прибыли, которые могут отрицательно сказаться на величине стоимости компании в долгосрочной перспективе. Эта концепция не вносит улучшений в бизнес-процессы компа-

нии, но обеспечивает управленческий персонал адекватной информацией, позволяющей выбрать правильное направление улучшений на предприятии [10, с. 546].

Применение интегрированной системы ABC-and-EVA особенно важно для компаний, работа которых построена на постоянном инвестировании в развитие. Чтобы руководство не терзалось в раздумьях о целесообразности применения этой системы, ее разработчики предлагают для принятия решения о внедрении ABC-and-EVA использовать следующий индикатор – показатель CO (Capital to Operating Ratio, коэффициент отношения стоимости капитала к операционным затратам):

$$CO = \frac{\text{стоимость капитала}}{\text{операционные затраты}} \quad (2)$$

Если величина показателя CO выше, чем 0,1, это сигнализирует о необходимости рассмотрения вопроса внедрения интегрированной системы ABC-and-EVA. Величина 0,1 основывается на экспертных исследованиях научных сотрудников Департамента промышленного инжиниринга Питсбургского университета, которые занимаются изучением системы ABC-and-EVA, внедряя ее на небольших предприятиях.

Какие же преимущества для компании дает использование концепции EVA?

Если традиционный NPV-анализ требует расчета необходимой величины инвестиций с точным определением объема и времени денежных потоков по периодам, то расчет EVA можно проводить по каждому отдельному периоду функционирования предприятия без дополнительного учета минувших событий и предсказания будущего, а просто исходя из оцененной на основе бухгалтерских данных величины задействованного капитала. Таким образом, с помощью EVA значительно легче проводить сравнительный анализ плановых показателей инвестиционного проекта с фактически достигнутыми.

Более того, концепция EVA позволяет легко использовать такой мощный инструмент бухгалтерского учета, как переоценка активов (что придает этой концепции особое значение в условиях перехода национального бухгалтерского учета к новым национальным стандартам, предусматривающим возможность проведения переоценок не

только вследствие инфляции, а во многих иных случаях). Если во время реализации проекта изменяется стоимость определенных активов по сравнению с отображенной в учете, то для нивелирования влияния этого фактора на NPV проекта при традиционном анализе необходимо проводить новые перерасчеты показателей проекта путем изменения прогнозной величины ликвидационной стоимости активов. При применении же EVA ничего, кроме выполнения стандартных проводок, не нужно, переоценка автоматически отражается как на величине дохода, так и на размере задействованного капитала.

Методика расчета экономической добавленной стоимости удачно сочетает простоту и возможность определения стоимости компании, а также мотивирует управленческий персонал к принятию эффективных инвестиционных решений. EVA является индикатором качества управленческих решений: постоянная положительная величина этого показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, тогда как отрицательная – о ее снижении. Также является возможным использование концепции EVA для оценки эффективности деятельности компании в условиях циклично изменяющейся экономической среды [11, с. 82; 12; 13].

К сожалению, большинство национальных компаний применяют традиционные показатели оценки эффективности деятельности, а именно: размер прибыли и маржинальной прибыли, объемы продаж, величина доходов и т. д., которые могут показывать искаженную картину состояния компании в длительном периоде. Независимо от величины компании продолжительное создание стоимости для инвесторов является основной целью всех коммерческих организаций, следовательно, объективная оценка эффективности вложенных средств не менее важна.

Российским же компаниям, на наш взгляд, предстоит большая работа по повышению уровня корпоративного управления. Те из них, которые сумеют добиться успехов в этой сфере, смогут повысить свою эффективность и инвестиционную привлекательность, снизить расходы на привлечение финансовых ресурсов, а в итоге получить серьезное конкурентное преимущество.

Список литературы

1. Корпоративное управление: история и практика // Официальный сайт ФСФР [сайт]: URL: http://www.fcsm.ru/ru/legislation/corp_management_study/ (дата обращения: 20.06.2013).
2. Курилова А. А. Прогнозные варианты развития автомобильной промышленности до 2026 г. // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 40-42.
3. Курилов К. Ю. Развитие российского автомобильного рынка до 2020 года // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 37-40.
4. Артемьев А. В. SWOT-анализ деятельности автомобилестроительных предприятий // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 15-17.
5. Артемьев А. В. ABC-costing как способ оптимизации затрат промышленного предприятия // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 10-13.

6. Курилов К. Ю. Консолидация активов и эмиссия акций как инструмент преодоления негативных последствий, вызванных цикличностью изменения цен на углеводороды в хозяйственной деятельности российских предприятий // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 4. – С. 233-239.
7. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 111-114.
8. Степанов Д. Value-Based Management и показатели стоимости // Корпоративный менеджмент [сайт]: URL: http://www.cfin.ru/management/finance/value-based_management.shtml (дата обращения: 20.06.2013).
9. Фролова В. А. Формирование интегрированной системы ABC-and-EVA // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 64-67.
10. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет // Аудит. – М., 1998. – 774 с.
11. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Концепция возникновения экономических циклов // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 81-85.
12. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Проектирование системы анализа деятельности предприятия с учетом цикличности экономической конъюнктуры // АНИ: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 34-36.
13. Фролова В. А. Формирование системы финансового планирования на предприятиях – производителях автокомпонентов // Вектор науки Тольяттинского гос. ун-та. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 161-164.

V. A. Frolova*

**Frolova Veronica, Director of economics and budgeting
of «United Automobile Technologies» Ltd., Togliatti
anasmal@yandex.ru*

IMPLEMENTING OF INTEGRATED ABC-EVA SYSTEM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Keywords: EVA, corporate management, share issue, ABC, ABC-EVA.

The Russian financial market is characterized by relatively high cost of borrowing. Raising funds through the issue of additional shares is difficult because of the lack of transparency of most Russian companies. To ensure transparency, it is necessary to increase the effectiveness of corporate management. It requires the indicator to be used to assess the effectiveness of corporate management at the enterprise. This can be EVA indicator (Economic Value Added).

© Фролова В. А., 2013

УДК (051); 001

Е. В. Башмачникова***Башмачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eio@tolgas.ru

Е. М. Баканкова***Баканкова Елена Михайловна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eio@tolgas.ru

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИКАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ

Ключевые слова: публикационная активность, импакт-фактор, самоцитирование, самоцитируемость, индекс оперативности.

Рассмотрены аспекты результативности деятельности научного журнала: публикационная активность, индекс оперативности, импакт-фактор, коэффициент самоцитирования и самоцитируемости.

В последнее время все большее значение уделяется вопросам повышения эффективности научной деятельности, разрабатываются критерии оценки и показатели, которые должны продемонстрировать, как работают отдельные ученые, группы ученых, научные учреждения и вузы. Критериями оценки научной работы учебных учреждений или отдельных ученых и преподавателей выступают публикации в научных журналах, которые являются инструментом коммуникаций для научного сообщества.

Общепризнанным критерием результативности научной деятельности является публикационная активность журнала. В свою очередь, к основным показателям, определяющим динамику развития научного журнала, относятся количество опубликованных статей, изданных номеров и выпусков, число цитирований, средний показатель импакт-фактора. В настоящее время в мировом научном сообществе существует ряд аналитических систем (баз данных), среди которых ведущими выступают:

- SCOPUS – крупнейший в мире реферативный банк данных, содержащий более 18000 наименований журналов, а также более 5000 издателей, создатель которого – Издательский дом Elsevier (Нидерланды, Амстердам);

- ISI Web of Knowledge (Web of Science) – контент, включающий более 12000 научных журналов по всему миру, создателем которого является корпорация Thomson Reuters (США, Стэмфорд);

- Российский индекс научного цитирования (РИНЦ, Science Index) представляет собой национальную информационно-аналитическую систему, включающую более 2000000 публикаций российских авторов, а также информацию о ци-

тировании этих публикаций из более 2000 российских журналов.

РИНЦ характеризуется как инструмент, позволяющий оценить публикационную активность ученых и качество научных журналов, активно развивается и представляет возможность получения точных показателей, при этом являясь приложением к зарубежным аналитическим системам.

Основными показателями, используемыми в наукометрии (библиометрии), являются журнальный импакт-фактор, индексы цитируемости и научной активности.

Импакт-фактор (ИФ, или IF) – численный показатель важности научного журнала, ежегодно рассчитываемый с 1960-х годов Институтом научной информации (англ. Institute for Scientific Information, «ISI»), приобретенный в 1992 г. корпорацией Thomson (в настоящее время Thomson Scientific) и публикуемый в журнале «Journal Citation Report» («JCR»). Данные издания тесно связаны между собой: у них общий «изобретатель» – создатель филиadelphийского Института научной информации д-р Юджин Гарфилд; а также принцип работы, основанный на общей базе данных. Принципиальное отличие заключается во взаимосвязи отдельных научных публикаций, отражающихся в «SCI», и во взаимосвязи отдельных журналов, представленной в «JCR».

Импакт-фактор (ИФ) рассчитывается как количество ссылок в конкретном году на опубликованные в журнале статьи за предшествующие 3 года, и является в какой-то мере характеристикой авторитетности журнала. Например, импакт-фактор журнала в 2012 году определяется следующим образом:

$$ИФ = Ц / С,$$

где Ц – число цитирований в течение 2012 года статей, опубликованных в данном журнале в

2010-2011 годах, в журналах, отслеживаемых РИНЦ;

С – число статей, опубликованных в данном журнале в 2010–2011 годах.

Таким образом, импакт-фактор журнала – это среднее число цитирований, которое получают в рассматриваемом году статьи, опубликованные в журнале в течение двух предыдущих лет.

Институтом научной информации ISI вычисляется и ежегодно публикуется в базе данных Journal Citation Reports «Классический» (синхронный, Гарфилдовский) импакт-фактор, который в настоящее время используется при сравнении уровня научных журналов.

Наряду с трехлетним импакт-фактором в Journal Citation Report (JCR) приводятся и другие библиометрические показатели журналов, которые весьма содержательны, но используются значительно реже. Это пятилетний импакт-фактор, отражающий различия между журналами в областях с традиционно низким цитированием, связанным со сравнительно короткими списками цитируемой литературы в статьях и, соответственно, недостаточно достоверной статистикой, набираемой за период, используемый для расчета традиционного импакт-фактора.

Пятилетний импакт-фактор позволяет оценить скорость цитирования опубликованных в журнале статей и рассчитывается по цитированию статей, вышедших в журнале в том же году, в котором они процитированы.

На сегодняшний день многими признано, что импакт-фактор журнала – один из формальных критериев, по которому можно сопоставлять уровень научных исследований в близких областях знаний. Данный показатель используют при сравнении журналов, близких по тематике, поскольку не предоставляет возможности сравнивать качество журналов из разных научных областей.

Импакт-фактор журнала, представленный РИНЦ, зависит от ряда критериев:

- импакт-фактор рассчитывается на основе данных по цитированию журнала в РИНЦ за предыдущие два года, таким образом, отражая среднее число цитирований одной статьи в журнале;
- при расчете импакт-фактора учитываются только научные статьи, обзорные статьи и краткие сообщения;
- не учитываются публикации, у которых нет авторов;
- импакт-фактор регулярно пересчитывается и меняется с течением времени.

Наукометрические показатели, рассчитанные и представленные РИНЦ, влияют на рейтинг научных журналов и, соответственно, составляют общее представление о результатах научно-исследовательской деятельности таковых. Универсального показателя, представляющего полную характеристику деятельности журнала, не существует. Экспертами выделяются:

- общие показатели – число статей из журнала, число выпусков, суммарное число цитирований журнала в РИНЦ и др.;

- детальные показатели (показатели по годам) – двухлетний импакт-фактор с учетом самоцитирования и без учета, общее число цитирований журнала в текущем году с учетом самоцитирований и т. д.

Наиболее значимыми являются показатели, составленные на основе цитирований.

Импакт-фактор без самоцитирования не всегда отражает реальную картину цитирования журнала: рост среднего количества ссылок в списках цитируемой литературы показывает, сколько ссылок на статьи, опубликованные в данном журнале, использовали авторы в своих публикациях в других научных изданиях с течением времени.

Среди библиометрических показателей, позволяющих дать оценку деятельности журнала, встречается индекс оперативности. Индекс оперативности отражает скорость наступления известности в научном сообществе статьи, опубликованной в журнале, которая должна быть процитирована в том же календарном году. При расчете импакт-фактора не учитывается текущий период – календарный год, что восполняется при подсчете индекса оперативности, который учитывает только такие ссылки. ISI придерживается методики с разделением этих двух показателей – импакт-фактора и индекса оперативности.

Основными библиометрическими показателями являются:

- коэффициент самоцитируемости (СЦж), представляющий отношение числа ссылок в публикациях журнала «А» на тот же самый журнал «А» к общему числу цитирований, полученных журналом:

$$СЦж = C_A / C_{общА},$$

где C_A – число цитирований в журнале на статьи, опубликованные в нем же;

$C_{общА}$ – общее число цитирований данного журнала всеми изданиями;

- коэффициент самоцитирования (Сцж) журнала, отражающий отношение числа ссылок в публикациях журнала «А» на тот же самый журнал «А» к общему числу цитирований, которые были произведены из этого журнала:

$$Сцж = C_A / C_{Аобщ},$$

где C_A – число цитирований в журнале на статьи, опубликованные в нем же;

$C_{Аобщ}$ – общее число цитирований в данном журнале всех изданий.

Таким образом, коэффициент самоцитируемости – это доля во всех полученных цитированиях ссылок журнала на самого себя. Коэффициент самоцитирования – это доля во всех сделанных цитированиях ссылок журнала на самого себя. В обоих случаях, разумеется, ссылки рассматриваются в некотором временном интервале.

Высокий коэффициент самоцитируемости журнала свидетельствует о его малой заметности

сти, тогда как высокий коэффициент самоцитирования журнала – об изолированности, обособленности покрываемой им дисциплины.

В научном обществе отношение к цитированию собственных работ неоднозначное, чаще негативное. Встречаются публикации, когда пристатейный список литературы состоит преимущественно из перечисления трудов автора. Однако в научном мире принято при использовании научных данных, фактов и идей ссылаться на других авторов, используя систему библиографического описания источника, а результаты своих изысканий доказывать статистически. Если автору необходимо отметить, что научное сообщение стало продолжением ранее опубликованного материала или показать какую-то связь, то следует прибегать к иным способам индикации собственных работ, без включения ссылок в список литературы. Считается, что самоцитирование может существенно исказить общую картину описываемого явления.

В России подсчет импакт-фактора и других показателей, характеризующих уровень публикационной активности научного журнала, осуществляется в информационно-аналитической системе РИНЦ. В данной системе собирается и обрабатывается полная библиографическая информация о статьях в научном журнале, аннотации и пристатейные списки цитируемой в статьях литературы. Такая база позволяет находить

как публикации, цитируемые в отдельно взятой статье, так и публикации, цитирующие эту статью.

Кроме библиографической и цитатной информации, в РИНЦ включаются сведения об авторах публикаций и организациях, в которых они работают. Данный механизм позволяет интегрировать публикационные и цитатные показатели по всей вертикали социального института науки: от научного сотрудника-автора, структурного подразделения и учреждения, где работает круг авторов, до министерств и ведомств или целых административно-географических регионов. Такого рода статистические сведения, в свою очередь, помогут проводить объективную оценку деятельности различных научно-образовательных организаций, научных коллективов и отдельных исследователей, а совокупные данные по цитированию журналов, так называемые импакт-факторы, позволяют выстраивать рейтинги периодических изданий.

Таким образом, в качестве инструмента, позволяющего осуществлять оценку результативности и эффективности публикационной и издательской активности, используется Российский индекс научного цитирования. Стоит отметить, что достоверность информации, формируемой аналитической системой, еще недостаточна, чтобы выставляемая оценка действительно была объективной.

Список литературы

1. Индекс цитирования для оценки результативности научной работы : метод. рекомендации / сост. М. Е. Стаценко, Г. Л. Снигур, О. Ю. Демидова, В. Н. Пароваева. – Волгоград : Изд-во ВолГМУ, 2011. – 30 с.
2. Научная электронная библиотека eLibrary.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru>.
3. Трущев С. А., Оганов Р. Г. Методические подходы к анализу результатов научно-исследовательской деятельности // Рациональная фармакотерапия в кардиологии. – 2010. – № 6 (5). – С. 625-630.
4. Основные библиометрические показатели для оценки эффективности научной работы : метод. рекомендации / сост. П. С. Волегов, М. А. Ташкинов, О. Д. Цветова. – Пермь : Изд-во Перм. нац. исслед. ун-та, 2012. – 24 с.

E. V. Bashmachnikova*

**Bashmachnikova Elena, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_eio@tolgas.ru

E. M. Bakankova*

**Bakankova Elena, assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_eio@tolgas.ru

EVALUATION OF PERFORMANCE AND EFFICIENCY OF PUBLICATION OF SCIENTIFIC MAGAZINES

Keywords: publication activity, impact factor, self-quotation, self-quoting, efficiency index.

The article considers the aspects of efficiency of a scientific magazine: publication activity, efficiency index, impact factor and the coefficient of self-quotation and self-quoting.

УДК 330.3

В. М. Селиванов*

*Селиванов Вячеслав Михайлович, кандидат философских наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
vonaviles52@ya.ru

ВЫЗОВ ВРЕМЕНИ – ВЫБОР РОССИИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Ключевые слова: преемственность, историческая рефлексия, сомнение, западники, славянофилы, Запад, Восток, самобытный, В. Путин, вызов, выбор, политическое мужество.

Кратко проанализированы некоторые социально-экономические вопросы современного состояния России в аспекте процесса преемственности поколений. В исторической ретроспективе рассмотрен так называемый спор между западниками и славянофилами. Дана критическая оценка политики руководства РФ во внутренней политике.

Начнем с банального – «История учит». Но что значит «учить»? Обычно под этим понимают передачу объекту обучения определенных знаний. Автор не претендует на «открытие Америки», но считает корректным обратиться к вопросу: «А можно ли знания передать?» В нашу задачу не входит эпистемологический анализ феномена «знание», поэтому остановимся на общепринятом понимании знания как идеальном, адекватном отображении действительности сознанием человека. Обыденное знание является простой фиксацией, зеркальным отражением объектов внимания; вспомним аристотелевское «не потому человек бел, что я это утверждаю, а потому я это утверждаю, что человек бел». Нас же интересует знание – понимание. Научить пользоваться столовыми приборами можно; это будет действительно передача знания. Но передать, допустим, понимание смысла жизни невозможно, потому что смысл своей жизни человек формирует сам. В этом аспекте нужно говорить лишь о передаче необходимой информации, а знание с ее учетом и в соответствии со своими ценностями человек будет формировать сам.

Социально-экономические исследования всегда имеют определенную практическую ориентацию. Постигая прошлое, мы стремимся разобраться в настоящем, определить тенденции развития современного общества. Для прояснения смысла названия статьи мы считаем нужным обратиться к проблеме выбора пути развития России в историческом контексте. Свообразным эпиграфом дальнейших рассуждений можно (и нужно) считать следующую сентенцию Н. Данилевского: **«Пока не расчищено место, не углублен в почву крепкий фундамент, нельзя и не должно думать о возведении прочного здания; можно лишь строить временные жилища, от которых мы вправе ожидать и требовать только того, чтобы они в некоторых час-**

тах обнаружили дарование строителя» [4, с. 507] (выделено нами).

Как известно, в любом обществе наличное поколение «стартует» в историческом процессе с багажа, доставшегося от предыдущего. Это закономерно, неизбежно. Но дальше начинается творчество молодых. В упрощенном смысле это культурно-историческая и социально-экономическая преемственность. Так было всегда, есть и будет. Однако преемственность многоаспектна и качество ее содержания зависит от множества факторов, соотношение которых далеко не предопределено и не очевидно. Многое зависит от того, насколько адекватно оценивает себя новое поколение. Самооценка, конечно, зависит от характера и содержания конкретного исторического этапа. В годы устойчивого и стабильного общественного развития она, как правило, наиболее адекватна. Во время глубоких реформ, а тем более революций – очень противоречива.

Общее состояние дел в современной России мы оцениваем как неоднозначное и нестабильное. Считаем вполне уместным мнение участника «круглого стола» «Россия и Запад: взаимодействие культур» в журнале «Вопросы философии» (1992 год) М. Кантора: «Никто нас не завоевывал, «катастрофка» означала не победу капитализма над «коммунизмом», а победу ценностей и норм западной культуры над ценностями и нормами «коммунизма» и его культурно-исторической российской почвы. Разумеется, победы в слове «катастрофщиков» прежде всего, а не во всем народе» [3, с. 7] Мы намеренно выделили год проведения «круглого стола»; прошло уже более двадцати (!) лет с начала «лихих 90-х», и что же? В ноябре 2013 года в еженедельнике «Аргументы и факты» опубликована заметка директора Института проблем глобализации, доктора экономических наук М. Деягина «Премия за грабеж»: «Журнал «Форбс» опубликовал список са-

мых дорогих топ-менеджеров России. Из 25 фигурантов рейтинга 12 – руководители **госкомпаний** (выделено автором данной статьи). Они в среднем получают более значительную «компенсацию» (даже бизнес стыдится называть эти фантастические цифры зарплатами и премиями), чем менеджеры олигархических структур: порядка 17,2 млн долл. против 8,8 млн долл. в год. Неясно, правда, что «компенсируют» этим начальникам? **Например, главе «Газпрома» Алексею Миллеру «компенсируют» в размере 25 млн долл. в год отсутствие сетевого газа у почти половины сельских жителей России?»** (выделено М. Деягиным) [1, 5]. Параллель нам кажется очевидной: как получили «катастрофщики» возможность обогатиться за счет народа в 90-е гг. XX века (одна «ваучеризация» чего стоит), так и обогащаются сейчас «новые катастрофщики».

Многое сегодня зависит от того, как сможет себя оценить нынешнее поколение молодых, каково будет качество их знаний о путях выхода России на путь действительно прогрессивного развития. Да, это должно быть результатом самооценки, но новому поколению неизбежно придется обратиться к мнению других, каковыми и являются предыдущие поколения. Это обращение имеет бинарный характер. Первой составляющей его является совершенно естественное желание молодых взять у предыдущих то, что непосредственно будет использоваться в общественном строительстве: материальное наследие, государственное устройство, право, мораль и т.д.; это так называемая платформа. Вторая составляющая – возможность нового поколения увидеть себя глазами предыдущих; назовем это исторической рефлексией.

Рефлексия в философии – это способность человека посмотреть на себя со стороны путем абстрагирования. Этот взгляд имеет гносеологический характер, но не менее важна и его аксиологическая (оценочная) сторона. Целеполагание и целесообразность человеческой деятельности собственно и основаны на такой рефлексии. Не фиксирующая, а критическая оценка позволяет человеку адекватно определить свое место в окружающем мире и найти пути и методы изменения его в своих интересах. Это личностная рефлексия. В нашем же случае речь идет о рефлексии целого поколения, которое выступает субъектом исторического процесса. Поэтому под исторической рефлексией мы понимаем способность человека (поколения) увидеть себя со стороны не собственными глазами, а взором предыдущих.

Выше, указывая на вторую составляющую процесса обращения нового поколения к предшествующим, мы намеренно называем ее возможностью. Дело в том, что первая составляющая закономерна и объективна: молодые берут то, что досталось в качестве наследства. Вторая

же составляющая, в силу своей субъективности, не просто предполагает, но требует значительно-го духовного усилия, напряжения. Поэтому результат здесь не очевиден: все зависит от поколения – субъекта. Последствия рефлексирования вообще имеют два варианта. Первый – когда человек, увидев в себе то, что мешает ему самореализоваться, предпринимает усилия по исправлению положения; это и есть развитие. Второй вариант – когда увидев негативное в себе, человек идет на сговор с самим собой и не дает себе труда изменить самого себя. Типичный пример: «Впереди еще много времени, успею»; это уже стагнация. Автор имеет большой опыт работы с молодежью и может позволить себе следующее рассуждение. Система властных социально-экономических и политических отношений в сегодняшней России не заинтересована в формировании мировоззренчески зрелого, критически мыслящего поколения. Этой системе нужен спокойный, относительно довольный обыватель – потребитель. Как тут не вспомнить Сократа, который был осужден на смерть за идейное разращение молодежи, суть которого верхушка афинской рабовладельческой демократии увидела в призыве мыслителя к гносеологическому сомнению, т.к. сомневающийся человек всегда опасен для власти. Каждый учебный год нам приходится иметь дело с сотнями молодых людей – студентов. За редчайшим исключением на вопрос «Участвуете ли вы в политике?» звучит ответ: «Нет, «Не нужно», «Неинтересно» и... «Бесполезно». Во время лекции в ноябре 2013 года автор данной статьи задал вопрос студентам экономического профиля: «Знаете ли вы, как действуют экономические законы в сегодняшней России?» Прозвучал дружный и обреченный ответ: «Нет». Это позволяет нам сделать вывод о том, что уровень самооценки молодого поколения россиян очень низок. А ведь в буквальном смысле завтра им придется решать судьбоносные вопросы России.

В этом смысле важное, актуальное для нас значение приобретает решение вопроса о соотношении Западной и Восточной культур, а также месте России в этом процессе. Эта проблема довольно часто поднималась и прежде в работах философов, социологов, экономистов, историков. Попробуем ответить на вопросы, возникающие в связи с ней. «Запад» и «Восток» в данном контексте рассматриваются не как географические, а как геосоциокультурные понятия. Под термином «Запад» понимается особый тип цивилизационного и культурного развития, который сформировался в Европе примерно в XV веке. Цивилизацию этого типа можно назвать техногенной. Её характерные черты – быстрое изменение техники и технологий благодаря систематическому применению в производстве научных знаний. Следствием такого применения являются

научные, а затем научно-технические революции, меняющие отношение человека к природе и его место в системе производства. По мере развития техногенной цивилизации происходило ускоряющееся обновление той искусственно созданной человеком предметной среды, в которой непосредственно протекает его жизнедеятельность. В свою очередь, это сопровождается возрастающей динамикой социальных связей, их относительно быстрой трансформацией. Иногда на протяжении жизни одного-двух поколений в Европе происходило изменение образа жизни и формирование нового типа личности. Экономической основой этих процессов явились товарно-денежные, рыночные отношения. Следует признать, что капитализм действительно гигантски развил производительные силы.

Предпосылки западной культуры закладывались еще в Античности и Средневековье. Основными вехами ее предыстории были следующие: опыт демократии античного полиса, становление в рамках его культуры различных философских систем и первых образцов теоретической науки, а затем сформировавшаяся в эпоху европейского Средневековья христианская традиция с ее представлением о человеческой индивидуальности, концепцией морали и пониманием человеческого разума как созданного по образу и подобию Бога и поэтому способного к рациональному постижению смысла бытия. Синтез этих двух традиций в эпоху Возрождения был одним из истоков ценностей техногенной цивилизации. В эпоху Просвещения завершилось формирование мировоззренческих установок, определивших последующее развитие техногенной цивилизации. В системе этих установок формировалась особая ценность прогресса науки и техники, а также убеждение в принципиальной возможности рациональной организации социально-экономических отношений. В социальном плане западная цивилизация отождествляется с эпохой становления и развития капитализма и становления гражданского общества и правового государства. В технологическом плане – с индустриальным и постиндустриальным обществом.

Западному типу культуры обычно противопоставляют восточный тип, получивший название «традиционного общества». Геополитически Восток связывается с культурами Древних Индии, Китая, Вавилона, Египта, национально-государственными образованиями мусульманского мира. Эти культуры были самобытными и вместе с тем характеризовались некоторыми общими чертами: ориентация прежде всего на воспроизводство сложившихся социально-экономических структур, стабилизация устоявшегося образа жизни, господствовавшего часто на протяжении многих столетий. Традиционные образцы поведения, аккумулирующие опыт предков, рассматривались как высшая ценность.

Виды деятельности, их средства и цели менялись очень медленно, столетиями воспроизводились в качестве устойчивых стереотипов. В духовной сфере господствовали религиозно-мифологические представления и канонизированные виды мышления. Научной рациональности противопоставлялись нравственно-волевая установка на созерцательность, безмятежность, интуитивно-мистическое слияние с бытием. В мировоззренческом аспекте в восточных культурах отсутствует разделение мира на мир природы и социума, естественный и сверхъестественный. Поэтому для восточного восприятия мира нехарактерно разделение мира на «одно» и «другое». Здесь, скорее, подходит лозунг «все обо всем». Отсюда отрицание индивидуалистического начала и ориентация на коллективизм. Автономия, свобода и достоинство человеческой личности чужды духу восточной культуры. В восточных мировоззренческих системах человек абсолютно несвободен, он предопределен либо космическим законом, либо Богом. Экономика Востока основывалась на коллективно организованном, подневольном труде; что такое предпринимательство – не знали тысячелетия. Нам кажется, эти ментальные характеристики проявляются и сейчас. Примеры послевоенной Японии, южнокорейского «экономического чуда», наконец, впечатляющие успехи экономики Китая показывают, что восточный человек готов к беспрекословному подчинению, коллективной самоорганизации и самопожертвованию без реальной выгоды для себя. Отсюда проистекают политические и экономические модели устройства жизни. Восточным людям чужд дух демократии, гражданского общества. Там исторически господствовали деспоты. Стремление привить нормы западной демократии на восточной почве являются своеобразными гибридами, и реализация этих устремлений связана с глубокими социальными катаклизмами.

Разумеется, все это, в определенном смысле, умозрительные модели, реальная действительность никогда не давала таких чистых «идеальных типов». Тем более в современном мире, когда осуществляется такое тесное взаимодействие всех сфер общественной жизни в различных странах и континентах, которое накладывает огромный отпечаток на взаимодействие и трансформацию культур, экономик.

Перед учеными уже давно стоит вопрос: как соотносятся в культуре России западное и восточное наследия? Возможен ли и необходим самобытный путь развития России? Ответы на вопросы давались зачастую противоположные. Здесь необходима историческая ретроспектива. В 40-е годы XIX века Россия закономерно вошла в состояние системного кризиса, обусловленного тормозящим влиянием феодально-крепостнического строя. Естественно, встал вопрос о пути развития страны в обозримом буду-

шем. Этот вопрос стал предметом острой теоретической дискуссии между двумя либеральными течениями – западниками и славянофилами. Обозначать их позиции не имеет смысла; они известны любому образованному человеку. Но в контексте заданной названием статьи темы есть смысл рассуждать о практических следствиях дискуссии, безусловно, выдающихся представителей русской культуры XIX века.

Падение крепостного права и последовавшие вслед за ним буржуазно-демократические реформы обусловили бурное развитие капитализма. Как бывало не раз в отечественной истории, период отставания от магистральной линии развития мировой цивилизации сменился периодом мощного ускорения. Действительно, в начале XX века Россия имела самые высокие темпы экономического развития в мире. Налицо была правота западников. Однако, во-первых, этот период был очень кратким – примерно 60 лет. Во-вторых, в социально-политической сфере реформ практически не было проведено. Успешная, с одной стороны, экономической, Россия, с другой – являла собой сгусток острейших общественных противоречий. Положение усугубилось первой мировой войной. И здесь на арену истории выходит В. Ульянов (Ленин). Он был марксистом, а значит, безусловным приверженцем идеи всеобщего равенства и справедливости. Таковым был и Г. Плеханов. Но в отличие от него В. Ленин считал, что возможно ускорить исторический процесс за счет возбуждения активности масс. По К. Марксу и Ф. Энгельсу, переход к коммунизму через революцию осуществится сразу в нескольких промышленно развитых капиталистических странах, где есть условия для всеобщего экономического равенства (между прочим, все здравомыслящие капиталисты и сегодня благодарны К. Марксу за глубочайший научный анализ капиталистического способа производства и особенно за теорию прибавочной стоимости). В. Ленин поправляет это положение, делая вывод о том, что социалистическая революция возможна в одной, не самой развитой капиталистической стране, но где в силу острых противоречий возможен захват власти. События 1917 года показали правоту В. Ленина, определившего Россию как наиболее слабое звено в цепи ведущих капиталистических стран мира. Так что события октября 1917 г. были совсем не случайными и отнюдь не происками внешних врагов России. Если бы большевики не взяли власть, то ее взял бы кто-то другой; в любом случае это был бы переворот. Придя к власти, большевики установили режим «военного коммунизма». Гражданская война, начавшаяся фактически сразу после октябрьского переворота, была закономерной. Винить в ее инициировании одну политическую силу нельзя; это была трагедия всего русского народа. Положение усугубилось ино-

странной интервенцией. Поэтому стремление большевиков ужесточить власть, с точки зрения логики политической борьбы, объяснимо: не для того же берется власть, чтобы ее сознательно отдать. Глубинной же причиной введения этого режима была позиция В. Ленина и его партии, состоящая в том, что социализм возможен в отдельно взятой стране. Поэтому мы определяем этот период как попытку большевиков напрямую ввести в жизнь принципы коммунизма. Жесткая централизация государственной власти в форме диктатуры пролетариата, экспроприация частной собственности, отмена товарно-денежных отношений, продовольственная диктатура и продразверстка, уничтожение классовых противников... – все это укладывается в систему представлений В. Ленина о социализме в России. Это был осознанный отказ от капиталистического пути развития России. Позиция западников XIX века, формально говоря, оказалась несостоятельной. Вместе с тем следует отметить, что элементы славянофильства, правда в приспособленных вариантах присутствуют в политике «военного коммунизма»: лояльность рабочих, крестьян и части интеллигенции к советской власти (чем не принцип «народности» графа С. Уварова в XIX веке?), практическая поддержка крестьянами Советского государства в условиях войны, концентрация сил на основе духовного единения... В начале 20-х годов XX века политика «военного коммунизма» терпит крах: она оказалась исторической авантюрой. Отдадим должное В. Ленину – он понял, что Россия не готова к социализму, как это предполагали К. Маркс и Ф. Энгельс. Он не говорит этого прямо, но принятое X съездом РКП(б) по его инициативе решение о переходе к НЭПу показывает, что Россия возвращается на цивилизационный путь мирового развития – к капитализму. В. Ленин понимает, что России нужно, в соответствии с теорией марксизма, «дорасти» до коммунизма. Получается, что позиция западников вновь возобладала. Уже в 1922 году налицо были признаки экономического оздоровления страны. В. Ленин, кстати, период НЭПа определял несколькими десятилетиями. Однако за спиной тяжелобольного и практически не участвовавшего в руководстве страной В. Ленина развернулась беспринципная политическая борьба за власть. В условиях фактически не знавшей буржуазно-демократических свобод и не имевшей традиций парламентаризма России И. Сталина удалось относительно легко узурпировать власть. А в конце 20-х годов политика НЭПа была свернута. Но новая власть (по сути, тоталитаризм) теоретически основывалась на марксизме – ленинизме, как учении о светлом будущем России. Русскому крестьянину (а Россия в это время была еще однозначно крестьянской страной) – ментальному общиннику – идеи равенства, свободы, коллективизма, взаимопомощи были близ-

ки по духу. Мы считаем, что, несмотря на насильственный характер коллективизации в СССР, эта черта русского народа помогла И. Сталину именно так организовать крестьян в колхозы. Очевидно, при анализе причин установления тоталитарного режима в СССР есть смысл обратиться и к этой фундаментальной особенности русской духовной культуры. И здесь мы вновь обнаруживаем следы славянофильства: И. Сталин – государь, отец, вождь; власть народа – ВЦИК, Совнарком; духовная основа жизни общества – марксистско-ленинская идеология как вера в светлое будущее – коммунизм. Даже без натяжки можно провести параллель с теорией «официальной народности» С. Уварова, которая была одной из идеологических доктрин славянофильства: самодержавие, православие, народность. Исторический выбор был сделан.

Нельзя несколькими фразами описать советскую историю хотя бы потому, что большая часть жизни автора статьи пришлось именно на этот период – субъективизм здесь неминуем. Но фактически это время было воплощением идей славянофилов. Разумеется, по сути, а не по форме. В начале 90-х годов XX века рухнула государственная система, занимающая 1/6 часть земной суши – СССР. В нашу задачу не входит, имея в виду формат статьи, рассмотрение причин распада Советского Союза. Что произошло, то произошло. Важен вопрос: «Какой будет Россия в обозримом будущем и в дальнейшем?»

По нашему мнению, есть смысл вернуться к сути спора западников и славянофилов в XIX веке – судьба России. Теперь речь идет о XXI веке. Линия нынешнего руководства страны в экономике, мы считаем – типичное западничество. В цивилизационном плане это оправданно: Россия должна быть органичной частью мировой экономики. Но очевидно, что вариант классического капитализма не может быть реализован в полной мере. «Шведский социализм» нам не подходит. Американский или германский типы капиталистического устройства общества тоже. Китайская модель соединения капитализма с социализмом нам вообще не понятна. Многие серьезные экономисты говорят о фактически загубленном в России сельском хозяйстве. Да, законы рынка неумолимы. Но почему непомерными налогами и грабительской политикой кредитования задавлены мелкие и средние предпринимателями, фермеры? Оставшиеся еще коллективные хозяйства на селе живут практически в долг. Как бы ни иронизировали в стране по поводу ВАЗа – гордости отечественного автомобилестроения, фактом является потеря им экономической самостоятельности. Кто-то скажет, что ему не важно: машина отечественная или иностранная, лишь бы хорошо ездил. И формально он будет прав. Но не надо забывать, что одной из основных черт рынка является следующая закономерность. Ес-

ли капитал, бизнес получают за рубежом производственные возможности, то в целях обеспечения экономической безопасности «подтягиваются» силы из области политики, права, культуры. А это уже угроза национальной безопасности.

Отдадим должное руководству России и лично В. Путину за отстаивание национальных интересов во внешней политике: последние примеры с Сирией, Ираном и Украиной очень красноречивы для повышения военного бюджета и сокращения социального в 2014 г. И во внутренних делах мы видим очень большие недостатки нынешней власти. Пока, по Н. Данилевскому (см. начало статьи), «не углублен в почву крепкий фундамент», «не возведено прочное здание», а построены лишь «временные жилища». Автор в одной из последних статей говорил о том, что президенту В. Путину необходимо проявить политическое мужество. В каком смысле? В смысле коренной ломки олигархически бюрократической системы и обеспечения действительного торжества закона. Пока же мы видим, что система благополучно процветает, нанося колоссальный урон интересам и положению народа. Как можно иначе объяснить следующие факты? Обозреватель еженедельника «Собеседник» Е. Скворцова пишет в статье «Стать миллионером за государственный счет»: «Самым – самым оказался президент Роснефти Игорь Сечин с годовым заработком в 50 млн долл.» И далее: «Возможно, остальные потому и получают мало, что есть в стране вот такие талантливые «топы», самый знающий из которых получает сразу за 64000 человек (выделено нами). Просто разделите 50 сечинских миллионов долларов на среднюю зарплату по стране в 25 тыс. руб. и сами все поймете» [5, 3]. Автор не имеет возможности прямого доступа к подобной информации, но считает, что доверять, хотя и бывшему, сотруднику администрации Президента можно. В. Костиков в «Аргументах и фактах» пишет: «На днях Следственный комитет привел новые цифры: за один только год коррупция и воровство опустошили российский бюджет на 21 млрд руб. (выделено нами). Усилия правоохранителей позволили вернуть в казну лишь 2 млрд. Остальные, судя по сложившейся практике, уже за границей. И скоро там появятся новые дворцы, новые яхты, новые тайные счета» [2, 6]. Здесь же В. Костиков приводит отчасти забавный, но весьма показательный исторический пример с министром финансов Людовика XIV в XVII веке. Посетив с гостевым визитом владения министра, король был поражен его великолепием и богатством: оказалось, что подчиненный богаче короля. После месячного следствия Н. Фуке был лишен свободы и остаток жизни провел в Бастилии, а его имущество было арестовано [2, 6]. Вышеприведенные факты лишь частные примеры огромных потерь народного достоинства в современной России. Однако

даже по ним можно сделать вывод, что если проявить волю и настойчивость, хотя бы как король Франции, то можно найти немало средств для развития нашей экономики и остальных сфер жизни общества.

Выше говорилось о преемственности поколений и необходимости исторической рефлексии молодого поколения на примере исторического спора между западниками и славянофилами. Говорить о победе тех или других не приходится, жизнь не математическая задача. Но мы считаем однозначным: России брошен очередной вызов

времени, и объективно выходит, что Россия вновь выбирает. Решение проблемы выбора пути развития закономерно состоится, это дело времени. Но когда это произойдет, и какие конкретные формы примет – зависит в значительной степени от поколения нынешнего, старшего, которое должно сделать все, для того чтобы молодое поколение осуществило должную самооценку на основе исторического опыта предыдущих поколений и обеспечило устойчивое прогрессивное развитие нашей родины – России.

Список литературы

1. Аргументы и факты. – 2013. – № 48.
2. Аргументы и факты. – 2013. – № 49.
3. Вопросы философии. – 1992. – № 6.
4. Данилевский Н. Россия и Европа. – М. : КНИГА, 1991.
5. Собеседник. – 2013. – № 45.

V. M. Selivanov*

**Selivanov Vyacheslav, PhD in Philosophy, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti vonaviles52@ya.ru*

CHALLENGE OF TIME – RUSSIAN CHOICE: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

Keywords: succession, historical reflection, doubt, Westerners, Slavophiles, West, East, original, Vladimir Putin, challenge, choice, political courage.

The article analyzes some of the socio-economic aspects of the modern state of Russia from the point of view of succession of generations. The author presents historical retrospective of debates between Westerners and Slavophiles and comments upon the measures of the Russian government in domestic policy.

© Селиванов В. М., 2013

CONTENTS

Economic Policy: Strategy and Tactics	
<i>Devyataeva Nadezhda</i>	9
<i>Sveshnikova Olga</i>	
BALANCE SHEET IN MODERN RUSSIA <i>The article studies the formation of balance sheet of commercial organizations in modern Russia. The authors provide a comparison of the content of balance sheet in individual and consolidated financial statements in Russia.</i>	
<i>Pavlova Yuliya</i>	15
MERGERS AND ACQUISITIONS <i>In conditions of globalizing world economy and growing concentration of production and capital, competing companies have to find more effective management tools. Merging strategy is increasingly used as one of such tools.</i>	
Public administration	
<i>Gorina Alla</i>	19
<i>Lyabusheva Anastasia</i>	
<i>Kostromina Alena</i>	
TENDENCIES AND PROSPECTS OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT <i>The article identifies and considers the development trends of higher education services: 1) commercialization 2) simplification 3) lack of links between higher education and production. The authors analyzed the effects of Russia's participation in Bologna process and presented the forecast of education market development until 2025. Certain measures are suggested in order to change the situation on the market of higher education.</i>	
<i>Sergeyev Nikolai</i>	25
MAJOR PROBLEMS OF STATE POLICY OF INCREASING ENERGY EFFICIENCY <i>The article considers the main problems of State policy in the field of energy saving and energy efficiency. The author has defined the main prospects for the development of State support of energy saving and energy efficiency.</i>	
Managing social development	
<i>Lysova Marina</i>	28
CLASSIFICATION OF PROFESSIONAL GROWTH (BY EXAMPLE OF SCHOLAR'S PROFESSION) <i>Based on systematic and complex understanding of the categories of «professional capacity» and «professional growth», the author provides a detailed theoretical classification of professional growth as a whole and its components. Given classification may be used to form groups in socio-economic research and establish links between the indicators. Comprehensive classification may be developed on the basis of empirical research, together with methodology and instruments of professional growth management.</i>	
<i>Oborin Matvey</i>	34
MANAGEMENT OF HEALTHCARE COMPLEX PERSONNEL: MAJOR PROBLEMS AND PROSPECTS <i>The article considers statistical data of tourist industry in the world and presents their analysis. The research features brief assessment of the development of healthcare complex as one of modern directions of economic activity in Russia. The author has outlined the main problems of healthcare industry and defined the basic directions for the development of personnel management in healthcare centers and resorts.</i>	
<i>Pavlenkov Mikhail</i>	39
<i>Voronin Pavel</i>	
PECULIARITIES AND MAIN SOURCES OF POLLUTION IN URBAN AREAS <i>State of the environment is an important indicator of life safety in the city, the level of health and quality of life. Creating favorable urban environment largely depends on the level of municipal control of environmental pollution factors. The authors have made an attempt to systematize the main sources of pollution of urban areas.</i>	

Regional development

Ivanenko Larisa 43

Fajzrahmanova Yana

INTERACTION SCHEME OF MANAGERS OF GROWTH POLES IN THE REGION

The present study identifies the main actors of management, creation and development of growth poles in the cities of the region. The purpose of the research is the formation of the scheme of interaction between the participants of management, creation and development of growth poles in built up areas. The authors have defined the roles and responsibilities of every participant for particular stages of management process. Additional stage of the process of growth poles management is recommended in this research.

Pogorelova Natalya 49

TOURISM DEVELOPMENT AS COMPONENT OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC STRUCTURE OF PERIPHERAL AREAS IN ROSTOV REGION

The article considers the role of peripheral regions specialization in the development of various types of tourism and tourist infrastructure. The author characterizes the specialization of industrial economic structure of the eastern areas of Rostov region, and reveals the role of tourism in the transformation of economic structure of peripheral regions.

Rothenberg Roman 54

COMPLEX INVESTMENT PLANS FOR SOLVING THE PROBLEMS OF MONOCITIES (BY EXAMPLE OF PIKALEVO)

The article deals with the problems of single-industry cities, and the conclusion is made that complex investment plans (CIPs) are not effective tools for solving them. It is shown that CIPs often include projects that are unsustainable and not related to real investors. The author recommends implementation of a federal program for the development of Russian mono-cities.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

Appanova Yulia 59

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF PAID SERVICES IN SAMARA REGION

The problem of consumption of market services in the region is currently becoming particularly relevant. It is important to study the current state and trends of paid services in order to make reasonable decisions both at the regional and federal levels. The author analyzes the scope, dynamics and structure of paid services in Samara region.

Erokhin Roman 64

DEVELOPMENT FACTORS OF AFTER SALES SERVICE OF DOMESTIC AND FOREIGN CARS

The article studies factors influencing the development of after-sales service of cars by example of Samara Region. The author considers such factors as intensity of using the vehicle, number of auto service firms, and state of the roads. Particular attention is paid to technical and technological condition of the existing auto service companies, the level of staff qualification and operation of the network of auto service firms.

Ivanenko Larisa 70

Solodova Elena

MUNICIPAL UNITARY INSTITUTIONS IN SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF SAMARA REGION

The article examines national and regional programs of reforming housing and communal services. The authors describe housing and communal services provided by municipal unitary institutions in urban and rural areas of Samara region. The work features the problems of housing and communal services in these areas and defines the main factors, influencing the activities of municipal unitary institutions in this field.

Kulapina Galina 75

Markova Olga

NETWORK APPROACH TO CONSULTING DEVELOPMENT IN THE REGION

The article describes briefly the essence of business services, their classification and the increasing demand for such services. Particular attention is paid to consulting as intellectual service. The authors prove the necessity of integrating various actions of providing consulting services to small and medium businesses for their development at the city and regional level.

Moryakova Anastasia 81

PROVIDING RESOURCES FOR THE COMPANIES OF SERVICE SPHERE:
ASSESSMENT METHODOLOGY

The article presents the content and organization stages of resource provision for service companies. The author has developed indicators and evaluation algorithm for organization of resource provision for service companies.

Nikolaeva Elena 84

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL THEORETICAL BASIS
FOR ASSESSING ACTIVITIES OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Based on the studies of connections between the concepts of business activity, efficiency and effectiveness, the author makes an attempt to develop conceptual theoretical basis for assessing the effectiveness of activities of housing and communal services.

Nechitailo Alexander 90**Pryadilnikova Natalya****Kozlova Anna**

ORGANIZATION AND CONTROL OF EFFICIENCY OF EDUCATIONAL FRANCHISING

The article considers the method of controlling, used for increasing economic efficiency of university franchising, as well as peculiarities of its organization and application. The authors describe the features of managerial accounting, audit and target planning programs in the organizational structure of controlling of universities-franchisors. The work studies the main problems and concepts of modern philosophy of controlling with respect to the system of university franchising.

Torgushina Ekaterina 94

FORMATION OF VARIABLE MODEL FOR STUDYING SERVICE PRODUCTION IN
SAMARA REGION

The article considers the main stages of constructing a model of dependence of the volume of services per capita on the level of service in order to obtain information about the future state of service sphere in Samara region.

Chuvashov Nikolai 98

INTELLECTUAL CAPITAL AS THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF SERVICE COMPANIES

In modern society, human intellectual resources play a significant role in the competition among the companies of service sphere. Intellectual resources, thanks to their involvement in the production cycle, could make a significant breakthrough in the development of the company and thereby affect the rate of economic growth of the country as a whole.

Human Resource Management

Petrova Elena 103

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE BUDGETING PROCESS

The article highlights significant differences in the interpretation of the concept of «budgeting», showing dualistic approach to interpretation of the concept. The author presents comparative characteristics of the processes of budgeting and planning. Differentiation of budgets depending on the purpose is considered in the research.

Management and Marketing

Gordeeva Olga 106

METHODS AND INSTRUMENTS OF ASSESSING IMAGE CHARACTERISTICS
OF A COMPANY

The article studies image characteristics, using a combination of methods of collecting primary information, namely a combination of qualitative and quantitative methods. The main source of information for such assessment is the marketing research, aimed at studying the opinions of consumers, employees and other selected groups about the image of the company. Since image is a system of characteristics, to assess its sustainability it is necessary to quantify given qualitative parameters.

Petrov Oleg 111

RISK MANAGEMENT IN BUSINESS AND CHOOSING PREVENTIVE STRATEGIES:
THEORETICAL ASPECT

The article is devoted to theoretical analysis of risk management in business and choosing preventive strategies. The author reveals peculiarities of choosing the strategies in order to prevent risky situations in business economy. The functions of management aimed at minimizing the risks in market conditions are defined in this research.

- Filatova Vera** 114
 REPUTATION MANAGEMENT IN CRISIS CONDITIONS
Management of business reputation becomes a valuable strategic instrument of competition, as it provides the organization with a certain market power. Goodwill plays an important role in the process of obtaining profit by the company, which, in turn, shows the relevance of formation and development of goodwill in terms of strengthening the role of intangible assets.

Investments and Innovations

- Korneev Nikolay** 118
Kalashnikov Vyacheslav
 STABILITY FACTORS OF ENGINEERING
 AND TECHNICAL PROTECTION SYSTEMS OF INNOVATIVE ACTIVITY SUBJECTS
 IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS
The article features general principles of evaluating engineering and technical protection systems in educational institutions. The authors have developed a new approach to the evaluation of sustainability factors of engineering and technical protection systems of innovative activity subjects in the structure of university. Experimental researches have been carried out in order to prove the relevance and feasibility of the developed approach.

- Schneider Victor** 124
Korostelyova Lyudmila
 PROBLEMS AND ISSUES OF INVESTMENT AREAS
 OF MODERN ORGANIZATIONS
Problems and issues of investment activity in modern society take central place in the economic development of businesses and the country as a whole. Investment activities, from the development perspective, determine the level of efficiency and profitability of any business entity.

Enterprises

- Akasheva Valentina** 129
Mamonova Daria
 FEATURES OF TAXATION OF BUDGET ORGANIZATIONS AND WAYS
 OF IMPROVEMENT
The article considers the features of taxation system of budgetary organizations, in particular, the taxes paid by budgetary institutions, as well as tax benefits and preferences granted to such organizations. The authors have identified certain ways to improve the system of taxation of budgetary organizations.

- Artemyev Andrey** 134
 ABC-COSTING AS MEANS OF IMPROVING THE EFFECTIVENESS
 OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF JOINING WTO
Russia's joining WTO will lead to increased competition and costs associated with financial and economic activities of Russian enterprises. Therefore, Russian companies must make efforts to optimize and reduce the costs. It becomes possible with the introduction of ABC-costing, which will allow flexible management of enterprise expenses. Practical application of ABC-costing shows the effectiveness of this system for identifying the expenses of the enterprise, which can be avoided.

- Egorkina Anastasia** 140
 SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS:
 EVOLUTION OF CONCEPT, FACTORS, STRATEGIES
The article considers the approaches to the concept of «sustainability» in the development of economic thought, as well as the factors affecting sustainability of economic systems. The author assumes that the basis of stability is timely and well-developed strategy for various levels of management.

- Luzán Yuri** 146
 STANDARDIZATION IN THE ACTIVITIES OF SMALL BUSINESSES
 IN CONSTRUCTION SPHERE
The article considers the problems of improving the quality of construction services, and peculiarities of managing small businesses operating in sphere of construction. The author has identified the factors influencing the quality of construction services, and formulated the basic economic aspects of standardizing the quality of services in the field of construction.

Paramonova Larisa 152

AUDIT OF CONTROLLED TRANSACTIONS OF ECONOMIC ENTITIES

Audit of controlled transactions is a new direction of audits, which requires methodological basis and development of audit procedures. These instruments are going to be used for obtaining the evidence for the auditor to express his opinion on the recognition of controlled transactions of the audited entity and the reliability of the data provided to the tax authorities for tax control. Audit of controlled transactions is an integral part of the obligatory audit, and it is highly demanded during the initiative audit and tax consulting, implemented by auditors.

Petrova Elena 156

SELF-ORGANIZATION AS A METHOD OF INCREASING THE EFFICIENCY OF COMPANIES' STAFF

The article regards self-organization of a person from socio-economic point of view, and as a method of increasing efficiency of personnel. Depending on the management object, the author distinguishes social self-organization and considers it as a process based on harmonization of social relations in the company, which improves its economic efficiency.

Savenkov Dmitry 162

INFLUENCE OF DISCOUNTING OF THE VALUE OF ASSETS ON MANAGEMENT ACCOUNTING INDICATORS

The article studies the influence of discounting of the value of assets on financial and economic performance of the enterprise. The author explains the dependency of a number of indicators of management accounting on the discounting coefficient.

Savenkov Dmitry 167
Erokhina Lidia

THE USE OF DISCOUNTING IN THE OPERATIONS OF ASSET ACCOUNTING ACCORDING TO IFRS IN ORDER TO ENSURE THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS MANAGEMENT

One of the significant differences between IFRS and RAS in terms of fixed assets accounting is more widely used method of cash flow discounting. The article deals with the cases of using discounting in the process of assets accounting. The author makes a conclusion about the need for effective management of investments, based on the system of internal control in the company.

Smolkin Valery 173

MODERN METHODS OF ASSESSING THE LEVEL OF ECOLOGICAL DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

The article considers the history of environmental certification in Russia, and explains the connection and difference between ecological passport and environmental control. The author presents the main structural elements of the ecological passport and suggests methodology for assessing the level of ecological development of organization.

Shmygov Alexander 176

CONCEPT AND ESSENCE OF FINANCIAL PLANNING

The article considers the concept and essence of financial planning, as well as its goals, objectives and principles. The author has clarified the definition of financial planning, actualized its goals and objectives, and added to the classification of principles of financial planning.

Information Technology

Alshanskaya Tatyana 182

ECONOMIC ASPECTS OF INFORMATION SECURITY

The article considers information as the most important economic resource, and examines the economic problems of information security. The author analyzes the basic approaches to defining the cost of information security.

Management Technologies

Frolova Veronica 187

IMPLEMENTING OF INTEGRATED ABC-EVA SYSTEM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The Russian financial market is characterized by relatively high cost of borrowing. Raising funds through the issue of additional shares is difficult because of the lack of transparency of most Russian companies. To ensure transparency, it is necessary to increase the effectiveness of corporate management. It requires the indicator to be used to assess the effectiveness of corporate management at the enterprise. This can be EVA indicator (Economic Value Added).

Discussion and debate

Bashmachnikova Elena

192

Bakankova Elena

EVALUATION OF PERFORMANCE AND EFFICIENCY OF PUBLICATION
OF SCIENTIFIC MAGAZINES

The article considers the aspects of efficiency of a scientific magazine: publication activity, efficiency index, impact factor and the coefficient of self-quotation and self-quoting.

Points of view

Selivanov Vyacheslav

195

CHALLENGE OF TIME – RUSSIAN CHOICE: SOCIO-ECONOMIC ASPECTS

The article analyzes some of the socio-economic aspects of the modern state of Russia from the point of view of succession of generations. The author presents historical retrospective of debates between Westerners and Slavophiles and comments upon the measures of the Russian government in domestic policy.

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovvet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (не более 5–7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисовочными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке приставейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 22-26-50.
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается

Следующий выпуск в феврале 2014 года



МАТЕРИАЛЫ ПРИНИМАЮТСЯ В СЛЕДУЮЩИЕ РУБРИКИ:

1. Макроуровень

- А) Экономическая политика: стратегия и тактика
- Б) Межгосударственное управление
- В) Международный опыт
- Г) Государственное управление
- Д) Управление социальным развитием

2. Мезоуровень

- А) Региональное развитие
- Б) Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление
- В) Региональный маркетинг
- Г) Рынки: состояние и развитие

3. Микроуровень

- А) Управление человеческими ресурсами
- Б) Менеджмент и маркетинг
- В) Инвестиции и инновации
- Г) Предприятия
- Д) Информационные технологии
- Е) Технологии управления
- Ж) Маркетинговое управление
- З) Финансы, денежное обращение и кредит

4. Математические и инструментальные методы экономики.

5.

- А) Дискуссии и обсуждения
- Б) Точка зрения
- В) Краткие сообщения



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>