

# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

## ЭКОНОМИКА

№ 2 (34) 2014

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПВГУС

**ЭКОНОМИКА**

ВЫПУСК № 2 (34)

**2014**

# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.  
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (34) – 2014 апрель

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](http://www.akc.ru)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)  
Доступ и подписка на электронную версию журнала – [www.elibrary.ru](http://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](mailto:rio@tolgas.ru), тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 29.04.2014.  
Формат 60x80<sup>1/8</sup>. Печать трафаретная.  
Усл. печ. л. 25,25. Тираж 1000 экз. Заказ 3-14/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2014

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.

## СОДЕРЖАНИЕ

## Экономическая политика: стратегия и тактика

**Григорьев Виктор Николаевич** 10

ТАЙНА ФЕНОМЕНА МАТЕРИАЛИЗОВАННОГО СОЗНАНИЯ  
В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ

*Институциональная экономическая структура не возникает из ничего, сама по себе, но является результатом деятельности человеческого сознания и воли. Она – феноменальное проявление разума, воли и желаний человека, общества в конкретно-исторических условиях. Во взаимовлиянии этих факторов скрывается тайна феномена материализации общественного сознания в сложившейся институциональной экономической структуре общества – неопределенности экономического (и не только экономического) анализа.*

**Молозина Наталья Анатольевна** 15

УЧЕТ И АНАЛИЗ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ  
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ  
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

*Рассмотрены внешние факторы, влияющие на функционирование системы обязательного социального медицинского страхования, и обозначены наиболее приемлемые методы анализа и прогнозирования степени их влияния.*

**Ситникова Юлия Сергеевна** 19

ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «БИРЖЕВАЯ ПОЛИТИКА»  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Биржевой рынок является наиболее быстро развивающимся сегментом финансового рынка. Современное понимание природы финансовой системы не ограничивается сведением ее к поверхностным формам аккумуляции, распределения и перераспределения финансовых потоков, что позволяет говорить о расширении возможностей инвестора, увеличении используемых инструментов, росте количества площадок реализации собственных стратегий, в связи с этим возрастает роль понимания биржевой политики и элементов ее составляющих.*

## Международный опыт

**Нечитайло Александр Анатольевич** 24

**Прядильникова Наталья Викторовна**

**Депцова Татьяна Юрьевна**

**Гнутова Анна Александровна**

**Шокова Екатерина Викторовна**

ОБУЧАЮЩИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ  
КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ  
ЭЛЕКТРОННОГО ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
(ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ)

*Статья посвящена разработке системы электронного дистанционного образования и применению ее в процессе обучения студентов. Перечислены преимущества применения системы электронного дистанционного образования. Приведены разработанные механизм, методика и этапность разработки электронных дистанционных курсов системы электронного дистанционного образования и их структура. Показана целесообразность слияния естественнонаучных и гуманитарных технологий для создания современных отечественных электронных учебных и технических медиа- и гипермедиапособий.*

## Государственное управление

**Валиев Шамиль Зуфарович** 29

**Жилина Екатерина Валерьевна**

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ  
В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

*Обозначены последствия вступления России в ВТО на развитие розничных торговых сетей РФ. Оценивается состояние конкурентоспособности регионального продовольственного и непродовольственного рынков на примере Республики Башкортостан. На основе применения экономико-математического моделирования дается прогноз развития розничного товарооборота на 2014–2015 гг.*

- Гагаринская Галина Павловна** 34  
**Кузнецова Ирина Гариевна**  
**Мюллер Елена Владимировна**  
 МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА  
 В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
*Статья раскрывает теоретические и методологические особенности формирования методики оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности. Рассматривается содержание мероприятий по совершенствованию трудового потенциала вуза во взаимосвязи со стратегическими целями международной проектной деятельности вуза. На основании данных оценки трудового потенциала вуза определяются «области развития» трудового потенциала.*
- Никитина Наталья Викторовна** 40  
**Симонова Наталья Юрьевна**  
 ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ  
 ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ С ИПОТЕЧНЫМ ПОКРЫТИЕМ  
*В настоящее время банки не обладают достаточной способностью осуществлять ипотечное жилищное кредитование населения в силу слабого развития вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования. Для решения данного вопроса предлагается разработать систему государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием, что может придать мощный импульс развитию процесса рефинансирования ипотечных жилищных кредитов на вторичном рынке.*
- Хальзова Валерия Владимировна** 45  
 ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ  
 И РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ  
 (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ПРЕДПРИЯТИЙ  
*Рассматриваются основные проблемы оценки и реализации конкурентных преимуществ государственных (муниципальных) предприятий, а также предложена система формирования конкурентных преимуществ для разработки и реализации стратегии развития государственных (муниципальных) предприятий, направленной на получение конкурентных преимуществ и предотвращение негативных проявлений рентоориентированного поведения. В современных условиях формирования конкурентных преимуществ предприятий наиболее важное значение имеет влияние государства и, в частности, муниципалитета, поскольку эффективное экономическое развитие региона предполагает производство и реализацию продукции (услуг) на рынке по цене и качеству, удовлетворяющим как производителя, так и потребителя.*
- Управление социальным развитием**
- Вахтин Алексей Анатольевич** 49  
 ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
 В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ  
*Рассматриваются противоречия межбюджетных отношений в современной России, связанные с централизацией полномочий и доходных источников. В этой связи обосновывается положение о нарушении принципа равенства экономических возможностей субъектов. Предлагаются институциональные меры, направленные на установление оптимального баланса между интересами федерального центра, субъектов федерации и муниципальных образований.*
- Гуськова Татьяна Николаевна** 53  
 СТАТИСТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ  
 ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
*Анализируется состояние инновационной сферы на примере Самарской области, выявлены негативные тенденции и проблематика ее развития в контексте социально-экономического развития региона, формулируется роль статистики для адекватного отражения инновационных процессов.*
- Мюллер Елена Владимировна** 57  
**Калмыкова Ольга Юрьевна**  
 ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ  
 В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ  
*Рассматриваются проблемы формирования антикоррупционной организационной среды, а также ключевые принципы для разработки и принятия организационных мер по предупреждению и противодействию коррупции в организации. Приводится опыт Германии при формировании системы стимулирования трудовой деятельности государственных и муниципальных служащих.*

## Региональное развитие

- Баканкова Елена Михайловна** 61  
 ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
 РЫНКА КЕЙТЕРИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ  
*В рамках решения проблемы недостаточности информационных ресурсов относительно становления и развития такого нового направления на рынке общественного питания, как кейтеринг, изучены исторические аспекты развития, выявлены специфические особенности и современные тенденции рынка кейтеринговых услуг.*
- Башмачникова Елена Валентиновна** 65  
**Абрамова Любовь Андреевна**  
 ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
 И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
*В настоящее время для экономики Самарской области актуальной является задача достижения качественного экономического роста, соответствующего требованиям постиндустриальной экономики. В условиях социально ориентированной региональной политики проблема развития национальной и региональной экономики требует изучения экономических показателей во взаимосвязи с социальными. Одним из основных индикаторов, оценивающих темпы роста региональной экономики, является индекс физического объема валового регионального продукта. Вместе с тем возросшие экономический потенциал и темпы роста экономики не всегда сопровождаются адекватным повышением качества жизни населения. В связи с этим необходима оценка их взаимосвязи и взаимообусловленности.*
- Девятаева Надежда Васильевна** 73  
**Свешникова Ольга Николаевна**  
**Грызунова Елена Васильевна**  
 ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА  
 В МАЛОМ БИЗНЕСЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ  
*Исследован процесс развития франчайзинга в Республике Мордовия и в целом в России. Охарактеризованы основные проблемы, сдерживающие потенциал франчайзинга, и пути их преодоления.*
- Ерохина Лидия Ивановна** 76  
**Корчагин Павел Валентинович**  
 МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ  
*Выделение инвестиционной деятельности в качестве самостоятельной сферы, сопоставимой по сложности и значимости с другими видами деятельности, меняет систему управления, организации и финансирования инвестиционной деятельности на предприятиях и в отраслях экономики. Для хозяйствующих субъектов она становится одним из важнейших направлений работы, от которой зависит жизнедеятельность в настоящем и будущем. Обеспечение устойчивости и возобновление долгосрочного экономического роста на уровне не менее 7–8% в год возможны только при масштабном росте инвестиций в реальный сектор экономики. В связи с этим немаловажное значение приобретает оценка инвестиционных возможностей отраслей экономики.*
- Иваненко Лариса Викторовна** 80  
**Петров Сергей Михайлович**  
 ДИАГНОСТИКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.  
 КОНЦЕПЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО  
 И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
*Представлена диагностика строительного предпринимательства Самарской области. Подробно рассмотрены актуальные вопросы, связанные с малым и средним предпринимательством в строительстве. Предложена концепция кластерной организации малого и среднего предпринимательства.*
- Кулапина Галина Михайловна** 87  
 НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ  
 ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ  
*Обосновывается необходимость приоритетности развития инновационного управления для экономики региона. Определяются основные факторы инновационного управления и необходимые условия успешного осуществления данного процесса. Отмечается особая роль человеческого капитала.*

- Маркова Ольга Владимировна** 90  
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ  
*Рассматриваются основные подсистемы региональной инновационной системы Самарской области. Определяются необходимые условия и направления развития инновационной деятельности в регионе, подчеркивается необходимость обеспечения системного подхода в управлении.*
- Чайников Валерий Николаевич** 95  
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА  
(НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)  
*Предложена концептуальная модель управления конкурентоспособностью экономики региона, представленная в виде иерархической трехуровневой структуры, позволяющая рассматривать ее укрупненно, в рамках единого замкнутого круга, с одной стороны, а с другой – детализированно, на уровне региона, промышленного кластера и интегрированных в него самостоятельных хозяйствующих субъектов.*
- Региональная сфера услуг:  
экономика, организация и управление**
- Васильчук Ксения Степановна** 100  
**Свешников Николай Геннадиевич**  
ОЦЕНКА И ВЫБОР УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ  
НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ  
*Рассматриваются проблемы применения экономико-математических моделей для оптимального выбора потребителями жилищно-коммунальных услуг предприятий ЖКХ, а также иерархия услуг ЖКХ. Особое внимание уделено мероприятиям реструктуризации деятельности предприятий ЖКХ. Сделан вывод о целесообразности применения наиболее строгого контроля за услугами по энерго- и тепло-снабжению, а также утилизацией отходов.*
- Насакина Лилия Аркадьевна** 104  
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ  
*В современных условиях инновационная деятельность является неотъемлемым условием успешной реализации стратегии предприятия. Анализ соотношения тех или иных инноваций позволяет осуществить правильный выбор направления инновационного развития предприятия, обеспечивающего удовлетворение новых потребностей рынка в сфере услуг.*
- Савина Татьяна Владимировна** 109  
СПЕЦИФИКА ОКАЗАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ  
И ПОВЫШЕНИЯ ИХ КАЧЕСТВА КАК ОСНОВА ПРОБЛЕМАТИКИ  
РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ  
*Бурное развитие рынка информационных продуктов и услуг привело к необходимости переоценки понятия качества услуги, а также подходов к его обеспечению. Основным отличием данного вида услуг является то, что несовпадение конечного потребителя и заказчика услуг выражено наиболее ярко и оказывает сильное влияние на весь процесс оказания, потребления услуг и оценки их качества. При этом сеть Интернет представляет собой особую информационно-коммуникационную среду, в рамках которой специфика информационных и, в частности, интернет-услуг становится еще более уникальной. Как результат – формирование ряда проблем развития рынка интернет-услуг. Данная проблематика подробно освещена в статье с целью дальнейшего анализа и разработки подходов к решению.*
- Шляпкин Андрей Владимирович** 112  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ОТ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ДОСТУПА  
К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ  
*Приведены исследования системы информационной безопасности для информационного центра и локальной сети предприятия ООО «Оптимал-Сервис». В зависимости от того, какие параметры используются в организации для методологии оценки событий, применяются соответствующие способы оценки и анализа. Вне зависимости от параметров оценки используется общая схема и подход к оценке событий. В большинстве своем процесс оценки событий включает в себя две фазы: первая фаза включает в себя стандарты анализа событий, где определяются основные активы компании, вероятность появления угроз и размер финансовых потерь; вторая фаза включает в себя стандарты оценивания событий, где основным моментом является оценка уровня риска, являющиеся приемлемыми для организации.*

- Шнякина Юлия Равильевна** 115  
ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ  
ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Доказывается необходимость формирования и поддержки инфраструктурного потенциала как стратегического императива опережающего развития региона с целью обеспечения непрерывного воспроизводственного процесса, повышения благосостояния населения и привлечения инвестиций в регион.*

#### Инвестиции и инновации

- Аврелькин Геннадий Александрович** 121

**Семенов Владислав Львович**  
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «ИННОВАЦИЯ»  
КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

*Проведен теоретический анализ термина «инновация» как взаимосвязанного процесса, обеспечивающего создание и разработку новой техники, технологий и научных исследований и позволяющего в дальнейшем им развиваться и эволюционировать.*

- Ивушкина Елена Борисовна** 125

**Кушнир Ирина Борисовна**  
**Страданченко Александра Анатольевна**  
ИННОВАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ИЗДЕРЖЕК  
ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ

*Рассмотрен механизм формирования инвестиционных издержек переключения как инструмента усиления лояльности потребителей в туристском бизнесе и важнейшего элемента стратегии увеличения прибыли за счет потребителей, несущих дополнительные издержки переключения.*

- Рябов Евгений Юрьевич** 129

РОСТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ:  
ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Рассмотрена проблема роста дебиторской задолженности в теплоснабжении. Российское законодательство, регулирующее отношения в сфере жилищно-коммунального хозяйства, не способствует созданию условий, при которых потребителям услуг было бы выгодно соблюдать взятые на себя обязательства. В условиях ограниченного правового поля теплоснабжающие организации вынуждены самостоятельно создавать механизмы эффективного урегулирования задолженности. Оригинальный подход, предложенный в работе, заключается в выработке мер, направленных не на повышение результативности взыскания средств, а на повышение платежной дисциплины дебиторов.*

- Рязанов Иван Евгеньевич** 138

ГРАНИЦЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ  
ПОЛИТИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

*Подчеркивается необходимость расширенного использования системного подхода в принятии решений в области финансового стратегического управления. Актуализируется значимость системного и других видов рисков в моделировании финансовых показателей, затрагиваются концептуальные проблемы установления приемлемых границ риска бизнес-процессов и организации в целом, высказывается предположение о допущении иррационального поведения коммерческой организации в условиях риска.*

#### Предприятия

- Ветошко Галина Владимировна** 143

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ  
И МЕТОДОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА

*В разных сегментах и направлениях сервисной деятельности формируются свои традиционные формы обслуживания. Вместе с тем стремительное развитие сервиса повсюду стимулирует внедрение новых форм и методов обслуживания.*

- Герасимов Кирилл Борисович** 149

ИГРОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ  
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рассмотрен один из классов интенсивных технологий обучения – проблемно-ситуационные игры. Приведен сценарий игры по развитию системы управления подпроцессом организации «управление продажами» с использованием некоторых элементов реинжиниринга. Рассмотренный вариант игрового моделирования может быть использован как в деятельности организации, так и для учебных целей.*



- Князькина Екатерина Владимировна** 155  
 РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ  
 АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ  
 В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ  
*Современные условия функционирования строительного бизнеса отличаются высокой конкуренцией, нестабильностью внешней среды, особенно её экономической компоненты, высоким уровнем риска. Конкурентная среда воздействует на субъекты организационно-экономического механизма, выявляя их слабые стороны и подверженность определенным факторам риска. Антикризисное управление позволяет обеспечить устойчивость и конкурентоспособность строительной организации.*
- Муравицкая Наталья Константиновна** 159  
**Винокурова Анастасия Юрьевна**  
 ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ  
 НА АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ  
*Статья посвящена внутреннему контролю, внутреннему аудиту и особенностям внутреннего контроля и внутреннего аудита на автотранспортных предприятиях. Статья опирается на российское законодательство, показывая, как важен внутренний контроль, и доказывая, что он позволяет сократить издержки на автотранспортном предприятии. Основное внимание уделено правильному ведению внутреннего аудита как с организационной точки зрения, так и с документальной.*
- Парамонова Лариса Анатольевна** 163  
 ДОРОЖНОЕ КАРТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ  
 ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА  
*Дорожное картирование в рамках системы внутреннего контроля экономического субъекта и их реализация способствует четкому определению направлений развития бизнеса, достижению основополагающих предпринимательских целей, повышению эффективности, результативности деятельности, достижению максимальных финансовых и операционных показателей, сохранности активов. Немаловажным является и то, что технологические дорожные карты, их исполнение и успешная реализация определяют положительную оценку функционирующей системы внутреннего контроля, подтверждают эффективность его дизайна.*
- Прохорова Наталья Алексеевна** 167  
**Соколова Ирина Александровна**  
 ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
 УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ  
*Информация является основой при принятии управленческого решения. Информационное обеспечение управления малым предприятием в большей степени зависит от учетно-аналитической системы. Обосновывается применение таких функций управления, как учет, анализ и внутренний контроль.*
- Савенков Дмитрий Леонидович** 171  
 ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА  
*Рассматриваются правила и принципы управления рисками экономических субъектов. Приводятся примеры мероприятий, направленных на минимизацию последствий потерь от различных видов наступивших негативных событий. Делается акцент на мероприятия, направленные на предупреждение потерь.*
- Сергеева Людмила Викторовна** 175  
**Анфалова Наталья Игоревна**  
 ПРИМЕНЕНИЕ ЦИКЛА DMAIC ДЛЯ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ДЕФЕКТНОСТИ ПРОДУКЦИИ  
*Сформировался целый арсенал методов и инструментов, способствующих повышению качества продукции и качества выполняемых процессов, но не изобретено универсальное средство, применение которого позволит добиваться высоких результатов. Многие предприятия, комбинируя различные подходы, достигают немалых высот в своей деятельности. Цикл DMAIC основан на процессном подходе, на системном понимании проблем организации, и его применение позволяет добиться повышения качества процессов.*
- Смирнова Светлана Борисовна** 180  
**Великанова Татьяна Валерьевна**  
 О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ УЧЕТА ВРЕМЕННОГО ФАКТОРА ПРИ ОЦЕНКЕ  
 ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРИРОДООХРАННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ  
*Рассматриваются проблемы оценки эффективности инвестиций в природоохранные мероприятия и сооружение объектов природоохранной деятельности. Проводятся аналогии между проблемами оценки эффективности инвестиций в проведение геологоразведочных работ и в сооружение объектов природоохранной деятельности и проведение природоохранных мероприятий. Предложены новые показатели экономической оценки эффективности инвестиций в проведение природоохранных мероприятий.*



---

 Дискуссии и обсуждения
 

---

**Киричек Галина Анатольевна** **184**
**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ  
ПО МАТЕМАТИКЕ С УЧЕТОМ ТЕМПЕРАМЕНТА СТУДЕНТОВ**

*Раскрыты методические особенности дифференцированного обучения учащихся по математике с учётом двух основных параметров: обученности и темперамента (по И. П. Павлову). Показано, как модифицировать задания для учащихся с учётом различных типов темперамента (холерики; сангвиники; флегматики; меланхолики).*

**Петров Олег Анатольевич** **190**
**ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ  
УЧЕБНОГО КУРСА «ЭКОНОМИКА» В УЧРЕЖДЕНИЯХ  
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Представлены актуальные проблемы экономического образования, которое нацелено на подготовку специалистов, способных анализировать экономическую информацию, разрешать проблемные экономические ситуации, разрабатывать экономические концепции и использовать экономические знания на практике. Раскрываются основные задачи методики преподавания учебного курса «Экономика» в учреждениях среднего профессионального образования, которые рассматриваются в трех аспектах: теоретическом, практическом и этическом (воспитательном).*

---

 Точка зрения
 

---

**Торгушина Екатерина Васильевна** **193**
**ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ  
В РОССИИ: СПЕЦИФИКА ПОСТРЕВОЛЮЦИОННОГО ПЕРИОДА**

*Рассматривается переходный период в становлении советской торговли, характеризующийся, с одной стороны, сложной политической и экономической ситуацией в стране, а с другой – первыми изменениями в системе функционирования сферы товарного обращения.*

**Содержание выпуска на английском языке** **197**

## МАКРОУРОВЕНЬ

### Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 304.444

**В. Н. Григорьев\***

*\*Григорьев Виктор Николаевич, кандидат экономических наук, доцент*

*Филиал Санкт-Петербургского государственного экономического университета, г. Выборг*

*ekonomika\_vfguse@mail.ru*

### **ТАЙНА ФЕНОМЕНА МАТЕРИАЛИЗОВАННОГО СОЗНАНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ**

*Ключевые слова: институциональная структура, сознание, разум, воля, желание, материализация.*

*Институциональная экономическая структура не возникает из ничего, сама по себе, но является результатом деятельности человеческого сознания и воли. Она – феноменальное проявление разума, воли и желаний человека, общества в конкретно-исторических условиях. Во взаимовлиянии этих факторов скрывается тайна феномена материализации общественного сознания в сложившейся институциональной экономической структуре общества – неопределенности экономического (и не только экономического) анализа.*

В условиях современного социально-экономического кризиса, переживаемого обществом, и поиска эффективных путей его преодоления жизненно необходимыми становятся усилия учёных и специалистов-обществоведов в изучении институциональной экономической структуры общества, причин и направленности её изменений с целью совершенствования действующей системы хозяйствования.

На протяжении многих десятилетий учёными и специалистами разных стран и направлений исследований предпринимаются попытки выявить и объяснить причины высокоэффективного развития некоторых стран. Загадкой человеческой истории остаётся: как объяснить, что человеческое сообщество в разных странах развивается по расходящимся историческим траекториям? Это несмотря на то, что в своём эволюционном развитии наше общество на всех континентах и во всех странах прошло путь от первобытных человекоподобных охотников, рыболовов и собирателей до современного человека, общества.

Попытки объяснить процесс общественного воспроизводства с позиций неоклассической теории и доктрины международной торговли, которые указывают на постепенное сближение социально-экономических систем, ещё более ставят нас в тупик. Несмотря на сближение ряда стран по уровню их экономического и социального развития, разрыв между развитыми, развивающимися странами, странами с переходной экономикой и другими остаётся, более того, он продолжает увеличиваться под влиянием абсолютного и относительного обнищания разных стран. В чём причина этого явления и условия его преодоления? Чем можно объяснить многолетнюю стагнацию и абсолютное падение экономического роста развитых стран, обладающих при этом

необходимыми производственными факторами: финансами, технологиями, знаниями и т. п.?

С введением в сферу экономического анализа таких факторов, как привычки, традиции и социальные нормы, т. е. факторов, обладающих временной устойчивостью и восприимчивостью к изменению, появилось понятие социального института, институциональной структуры общества [9].

Институты – определённые правила поведения в обществе или созданные человеком ограничения, которые организуют взаимоотношения между людьми, задают направленность, систему взаимодействия в обществе: в экономике, политике, идеологии, социальной сфере и других.

Предметом изучения становится институциональная среда (фундаментальные политические, экономические, социальные и юридические правила), в рамках которой протекают воспроизводственные процессы, и создаваемые людьми организационные структуры, опирающиеся на эти правила и ограничения.

Предпосылками исследований уже неоклассической экономической теории являются: изучение устойчивых предпочтений людей, модель рационального выбора, равновесные схемы взаимодействия. Опираясь на концепцию методологического индивидуализма в объяснении социальных образований (институтов), т. е. в результате деятельности отдельных людей, игнорируя институциональную структуру производства, распределения, обмена и потребления и утверждая концепцию спонтанного возникновения институтов, неоклассическая экономическая теория оказалась не в состоянии удовлетворительно объяснить реально происходящие экономические процессы.

Институционалисты расширили предмет экономической науки за счёт привлечения многих

других дисциплин, междисциплинарного характера исследований. В рамках новой институциональной экономической теории рассматриваются уже несколько основополагающих принципов: методологический индивидуализм, институциональная структура общества, максимизация полезности, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение, сравнительно-институциональная перспектива.

Основоположник институционализма, исследователь теории общественной эволюции и автор ключевых идей и концепций современной эволюционно-институциональной теории Т. Веблен считал, что именно институты, задающие рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, семье и др., являются важным фактором общественной эволюции [1]. Технологический детерминизм Т. Веблена: утверждал определяющее воздействие развития техники на человеческую (общественную) психологию, заинтересованность в лучшем функционировании индустриальной системы. С другой стороны, теоретическое «растворение» индивида в институтах «старая» институциональная теория рассматривала как процесс «окультуривания», в результате которого формальные и неформальные институты и культурное окружение формируют индивидуальные цели, задачи, ценности, роли – функции предпочтения. В дальнейшем сторонники современного эволюционного институционализма отмечали, что необходимо избегать и чрезмерного упора на субъективность, индивидуальность, так как это означает недооценку существующего институционального фона, понимание его как спонтанного следствия индивидуальных действий [2].

Очевидно, в центре внимания институционалистов этого направления находятся институты (определённые границы и правила поведения), их эволюция и роль в определении экономического поведения человека, социальной группы, государства. В результате такого подхода человеку отводится второстепенная роль, предопределённая существующей институциональной экономической, политической, идеологической и т. п. структурой общества, игнорируется его собственно человеческая природа, его роль и место в эволюционном процессе.

Если считать, что индивидуальность определяется социальным окружением, то это свидетельствует лишь о том, что один тип социального детерминизма – методологический индивидуализм – заменяется другим – методологическим холизмом. В этом случае исходным пунктом анализа становятся не индивидуумы, а институты и характеристики индивидуумов выводятся из характеристик институтов.

Проблема между социальным действием и структурой, с учётом природы социального действия и выбора, не затрагивается, о чём писал ещё Р. Самуэльсон [3], определяя предмет ин-

ституциональной экономической теории как эволюцию организации и контроля экономики как целого, а не только способа использования ресурсов, распределения доходов, определения агрегатных условий дохода, выпуска, занятости и цен.

Расширение круга факторов, принимаемых в расчёт для объяснения институциональных изменений под влиянием меняющихся технологий, народонаселения, идеологии, политики, рынка и других, позволило добиться нового понимания феномена институциональных и экономических перемен [4]. Это ещё на один шаг приблизило нас к ответу на фундаментальный вопрос: почему некоторые страны успешны (богаты, устойчивы, надёжны), тогда как другие менее успешны (бедны, зависимы, непредсказуемы)?

Оригинальная программа исследований, представленная в новой французской институциональной экономической теории в работах Л. Тевено, О. Фавро, Р. Буайе и других, представляет рыночную экономику как совокупность «институциональных подсистем», регулирующих деятельность людей в соответствии с предписаниями, нормами поведения, принятыми и обязательными к выполнению в каждой из них. Взаимодействие людей или групп регулируется «соглашениями» – совокупностью неформальных правил поведения в выбранной ими сфере деятельности.

Очевидно, положение об универсальности норм рыночного поведения, неоклассической институциональной экономической теории в новой французской институциональной экономике преодолевается доминирующей ролью соглашений, основывающихся на неформальных нормах взаимодействия людей в различных сферах. Решительный поворот французской школы институциональной детерминации поведения людей, общества к совокупности неформальных норм нельзя не признать удачным, тогда как попытка компромисса с методологическим индивидуализмом на основе теории неполной рациональности Г. Саймона не принесла положительного результата.

Исследователи новой институциональной экономической теории, ориентированные на человека, его свободу, рассматривали главным образом отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, в отличие от неоклассиков, но не предприняли попытки заглянуть в святая святых человеческой природы выбора – человеческое сознание.

Нельзя не согласиться с мыслью Т. Веблена о том, что действия индивидуума, направленные на достижение цели, могут разворачиваться до бесконечности, так как в процессе деятельности меняется и он сам, и цель, к которой он стремится, но сделать ещё один шаг и заглянуть в «чёрный ящик» природы человеческого выбора не удалось и его последователям. Поэтому не слу-

чайно исследования неoinституционалистов всё в большей степени становятся теорией процесса последовательных изменений институциональной структуры, понимаемых как изменения самоподдерживающиеся, саморазвивающиеся, но не имеющие конечной цели – этой великой тайны, скрывающейся от них за «семью печатями». Включение в сферу анализа важнейшего, решающего фактора общественного развития – человеческого сознания и воли – устраняет характерную неопределённость экономического и исторического анализа и объясняет (характеризует) систематические изменения – эволюцию институциональной экономической (и не только экономической) структуры общества.

Сформировавшийся на заре человеческой культуры институт производства, производственных (экономических) отношений как объективная необходимость выживания первобытного человека, общества в первозданной, дикой природе, постепенно эволюционируя от простого обмена произведенными товарами к отношениям торговли, привел к возникновению рынка – стихийных рыночных отношений.

Рыночная самоорганизация – мучительно долгое саморазвитие хозяйственной системы ценой величайших потерь и страданий людей, вовлечённых в горнило этой «всепоглощающей» социальной «черной дыры». Как совокупность различных социальных институтов, т. е. правил поведения, законов, кодексов и типов отношений и взаимодействий в обществе, определяемых уровнем (характером) доминирующих морально-этических принципов, – результат естественного процесса исторического развития, Культуры, является отражением научно-технического и духовно-нравственного состояния общества, его индивидуального и группового сознания.

Именно сознание – Индивидуальность – творит все планы жизни и проходит через них, хотя сознание представляется так прочно закреплённым в созданной им же самим оболочке (материальном теле), в которой оно может действовать посредством пяти органов чувств.

Сознание среди прочих атрибутов обладает способностью проникать физический вакуум (эфирную субстанцию) и ограничено в пространстве лишь собственной волей и физическим телом.

С развитием шестого чувства (первоначально у наиболее развитых представителей нашей Коренной Расы) окончательно сформируется понимание того, что Сознание – единственная вечная Реальность, творящая и отражающаяся в иллюзорных (приходящих) формах – «за ручку» вводит нас (наш разум) в совершенно новую область знания (опыта) [5].

В этой – очевидно недоступной пока ещё нашей «физической» науке области, на рубеже, где «одно должно исчезнуть, чтобы уступить место другому», где наимельчайшие частицы мате-

рии уже недоступны инструментарию современной науки, уже не являются материей в узком смысле, но – суть Дух и Разум [6].

Разум современного человека в своём отстранённом существовании от его нравственной силы, поощряемом существующей системой образования и воспитания, основательно скован собственными теориями об устройстве общества и социальной природе, и потому ему трудно понять, что материальное не обладает подлинным (независимым) существованием.

Теория разумного поведения (не следует отождествлять с теорией рационального поведения), рассматривающая природу человеческого разума, его составляющих – сознания (духовного, интеллектуального), воли и желаний человека, представленная в философской публицистике нашей гениальной соотечественницы Елены Петровны Блаватской, раскрывает эту величайшую тайну человеческого бытия, даёт адекватное, глубоко и всесторонне обоснованное видение природы и механизма индивидуального выбора. Фундаментальные положения этой теории позволяют по-новому взглянуть на проблему соединения индивидуального выбора с ограничениями сформировавшейся институциональной экономической структуры и приблизиться к интегральному социальному анализу.

Как совокупность внутренних образов, формирующих принцип желания на основе чувственных восприятий, разум побуждает людей к активной деятельности и подпитывает этот принцип. Человеческое сознание, таким образом, в состоянии бодрствования пребывает в мире чувств, пленником которых оно и является. В своей умственной деятельности человек руководствуется чувственной информацией. В результате в основании мышления человека, его ментальной деятельности лежат чувственные впечатления, активизирующие (возбуждающие) желания. Формулируя свои выводы, несмотря на все старания заглушить (в определенных случаях) свои личные желания, человек так или иначе остается под влиянием своих истерзанных чувствами желаний.

В свою очередь, желания, не подкрепленные силой мысли, сами по себе вполне безобидны, но, усиленные мышлением, они способствуют удовлетворению пронизываемых (наполненных) нашими чувствами желаний. Любая мысль, каждое слово и деяние любого создания в проявленной Вселенной запечатлевается посредством энергии Фохата. Перед нами возникают рожденные нашей фантазией представления – созданные нашими желаниями и сотворенные нашими мыслями образы – иллюзорной (искаженной, темной) природы нашего собственного субъективного мира. Эта иллюзия, творимая самим человеком и расцветиваемая вспышками его страстей, способна обманывать (успокаивать) наше

сознание, порождая Майю объективного мира – феномен материализации сознания и в том числе в определенной институциональной структуре общества.

С развитием производственных отношений, в том числе отношений собственно производства, распределения, обмена и потребления, развивалась торговля, шло непрерывное накопление знаний и совершенствование рыночных отношений. При этом ослабление моральных устоев людей, как правило, вело к злоупотреблению имеющимся знанием и распространению ложных знаний, лишённых духовной основы, влекущих за собой высокомерие и враждебность. В конечном счёте возникающая критическая ситуация, если устранению её вовремя не уделялось должное внимание, вела к разрушению этой социальной системы.

Принятые в обществе формальные ограничения (законы, уставы, правила, кодексы и др.) и неформальные (договорённости, процедуры, характер поведения и др.) на макро- и микроуровне характеризуют институциональную экономическую структуру общества. Идёт непрерывное взаимодействие каждого человека, общества с институциональной экономической структурой, которая проводит в жизнь и охраняет эти правила и ограничения, разработанные обществом и принятые к исполнению.

Формальные и неформальные институциональные ограничения ведут к образованию соответствующих организаций, разграничивающих взаимодействие в обществе. Сами организации возникают на основе стимулов, предусмотрительно заложенных людьми в данную институциональную экономическую структуру, для наращивания результативности их деятельности.

Так, при недостаточном стимулировании инвестиций в образование, которое повышает эффективность производства, отдельные организации, функционирующие в условиях существующей институциональной экономической структуры, вполне могут становиться и более эффективными даже при падении (уменьшении) продуктивности стагнирующей социально-экономической системы в условиях сложившейся институциональной структуры – институциональной ограниченности [8].

Ни у кого, по-видимому, не возникает сомнений в том, что институциональная экономическая структура не возникает из ничего, сама по себе, но является результатом деятельности человеческого сознания и воли.

Она – феноменальное проявление разума, воли и желаний человека, общества в конкретно-исторических условиях.

В цепи причинно-следственных связей они имеют решающее значение в использовании организационных, экономических, идеологических и иных факторов формирования институциональ-

ной экономической структуры и её изменения. Вот почему причины институциональной ограниченности, предопределяющей характер, продолжительность, глубину экономической и социальной стагнации в обществе, следует искать в области восприятия человеком, обществом реальной действительности, и прежде всего в состоянии Разума, то есть в соотношении духовного сознания и интеллектуального, воли и желаний человека [7]. Например, вновь создаваемые институты не всегда – и далеко не всегда – нацелены на то, чтобы быть социально эффективными. Они создаются, чтобы обслуживать интересы людей, влияющих на формирование новых правил, условий и т. п., изменение уже существующей институциональной структуры в нужном для них направлении в соответствии с уровнем морально-этических принципов этих людей.

Если существующие системы и условия жизни людей – естественные следствия устремлений и трудов прежних поколений и наших современников, то открытие новых путей, стремление научиться использовать тонкие силы Природы в гораздо большей степени, чем теперь, – реальность более высоких устремлений. Когда общество обретёт достаточную волю и мудрость, чтобы выработать и применить новый свод законов и моральных норм в формировании соответствующей им институциональной экономической структуры, будут созданы условия, совершенно отличные от тех, в которых мы живём, – искажённых форм искусственной организации общества (власти, науки, искусства и пр.).

В процессе самоанализа разум становится объектом для духовного сознания, начинается качественно новый этап эволюции человека и осознания Существования. Духовное сознание приобретает доминирующее положение над разумом, интеллектом, то есть проявляется в реальной жизни в наиболее чистом виде. Оно становится «субъектом», воспринимающим разум, интеллект как атрибут самого себя, и не зависит от процесса мышления и анализируемых им ощущений. В этом своём доминирующем состоянии, впрочем, как и до этого, духовное сознание большинства людей обладает объективным (абсолютным) знанием в самой незначительной степени в результате интуитивного взаимодействия с информационным полем (пространством). Дальнейшее развитие и самопознание не может быть достигнуто лишь на основе логических рассуждений или иной умственной деятельности, так как сопряжено с пробуждением (вторым рождением) человека, духовной его природы – внутреннего (божественного) человека.

Во взаимовлиянии этих факторов скрывается тайна феномена материализованного сознания в сложившейся институциональной экономической структуре общества – неопределённости экономического (и не только экономического) анализа.

*Список литературы*

1. Веблен Т. Абсентеистская собственность и предпринимательство, 1923.
  2. Hodgson G. M. Evolution, Theories of Economic. The Elgar Companion to institutional and Evolutionary Economics – England: Edwards Elgar Publishing LTD, 1994.
  3. Samuelson P. Foundations of Economic Analysis, Cambr, 1947.
  4. Коуз Р. Природа фирмы. Фирма, рынок и право. – М., 1993.
  5. Блаватская Е. П. Наука жизни. – М. : Сфера, 1999.
  6. Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека. Т. 1. – М. : Владимир Даль, 2005.
  7. Блаватская Е. П. Голос безмолвия. – М. : Сфера, 2001.
  8. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Управление перспективами развития экономических субъектов: ресурсная концепция // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 99-103.
  9. Корчагин П. В. Виды экономической активности (индустриальная, инвестиционная, инфраструктурная, инновационная и интеллектуальная). Проблемы формирования // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 46-47.
- 

**V. N. Grigoryev\***

*\*Grigoryev Viktor, PhD in Economics, Associate Professor  
of Branch of St. Petersburg State University of Economics, Vyborg  
ekonomika\_vfguse@mail.ru*

**PHENOMENON OF MATERIALIZED CONSCIOUSNESS IN INSTITUTIONAL  
ECONOMIC STRUCTURE**

*Keywords: institutional structure, consciousness, mind, will, desire, materialization.*

*Institutional economic structure does not arise out of nothing, by itself, but is a product of the human mind and will. It is a phenomenal manifestation of mind, will and desire of man and society in specific historical conditions. Interaction of these factors contains the phenomenon of social consciousness materialization in the existing institutional economic structure of society – ambiguity of economic (and not only) analysis.*

---

© Григорьев В. Н., 2014

УДК 368.9

**Н. А. Молозина\****\*Молозина Наталья Анатольевна, ассистент**Криворожский экономический институт**ГВУЗ «Криворожский национальный университет», г. Кривой Рог, Украина*

natalia.molozina2012@yandex.ua

## **УЧЕТ И АНАЛИЗ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ**

*Ключевые слова: медицинское страхование, факторы влияния, методы анализа и прогнозирования, эффективность, экономическая система, заболеваемость, смертность, средняя продолжительность жизни.*

*Рассмотрены внешние факторы, влияющие на функционирование системы обязательного социального медицинского страхования, и обозначены наиболее приемлемые методы анализа и прогнозирования степени их влияния.*

Обязательное социальное медицинское страхование относится к классу кибернетических систем, т. е. систем со сложной системой управления. Она характеризуется многоступенчатой иерархической структурой взаимодействия ее субъектов, причем отдельные звенья в управлении субъектами (уровни иерархии) являются также сложными, вероятностными и динамическими системами с управлением, обладающими определенной самостоятельностью и возможностями к саморегулированию [4]. Эффективность управления данной социально-экономической системой может быть обеспечена только при учете всех факторов влияния на ее деятельность [3].

В Украине основные проблемы теории и практики медицинского страхования в условиях рыночной экономики исследовали такие ученые, как: В. Д. Базилевич, А. Н. Залетов, С. С. Осадць, В. Г. Бидний, В. В. Рудень, Н. Р. Нижник, О. М. Сидорчук, М. С. Клапкова, В. М. Пних, Ю. П. Гришан, В. Ф. Москаленко, В. М. Понмаренко, Т. И. Стецюк, С. И. Юрий, В. Н. Кутузов, О. В. Баева и др. [1, 5, 6, 8, 10]. При этом следует отметить, что вопросы анализа, прогнозирования и механизмы государственного регулирования системы обязательного социального медицинского страхования мало изучены. На данный момент недостаточно фундаментальных исследований, которые касаются комплексных проблем медицинского страхования и научных разработок, ориентированных на практическое применение и обобщение приобретенного опыта.

Целью данной статьи выступает идентификация внешних факторов влияния на функционирование системы обязательного медицинского страхования, а также определение наиболее приемлемых методов и принципов анализа степени их влияния.

Одним из факторов, определяющих функции, принципы и параметры деятельности Фонда обязательного социального медицинского страхования, выступают социально-демографическая

характеристика и показатели состояния здоровья населения [2]. Именно этот фактор выступает определяющим при формировании и планировании объема доходной и расходной частей бюджета Фонда государственного обязательного социального медицинского страхования, размеров ставок страховых тарифов и выплат застрахованным в случае заболевания. Также к основным внешним (макроуровня) факторам влияния на функционирование системы обязательного социального медицинского страхования относятся экономические и политические факторы. Система взаимосвязи влияния указанных факторов влияния представлена на рис. 1.

Следует заметить, что в последние годы в Украине отмечается рост уровня заболеваемости населения, увеличение смертности и снижение средней продолжительности жизни, в итоге это приводит к сокращению численности населения и финансовым потерям национальной экономики. Негативное влияние совокупности указанных показателей усугубляется ростом степени негативного влияния ряда внешних факторов, основными из них выступают следующие:

1) экологическое загрязнение окружающей среды – количество выбросов отходов промышленного производства в атмосферу и водоемы на протяжении последних лет постоянно увеличивается;

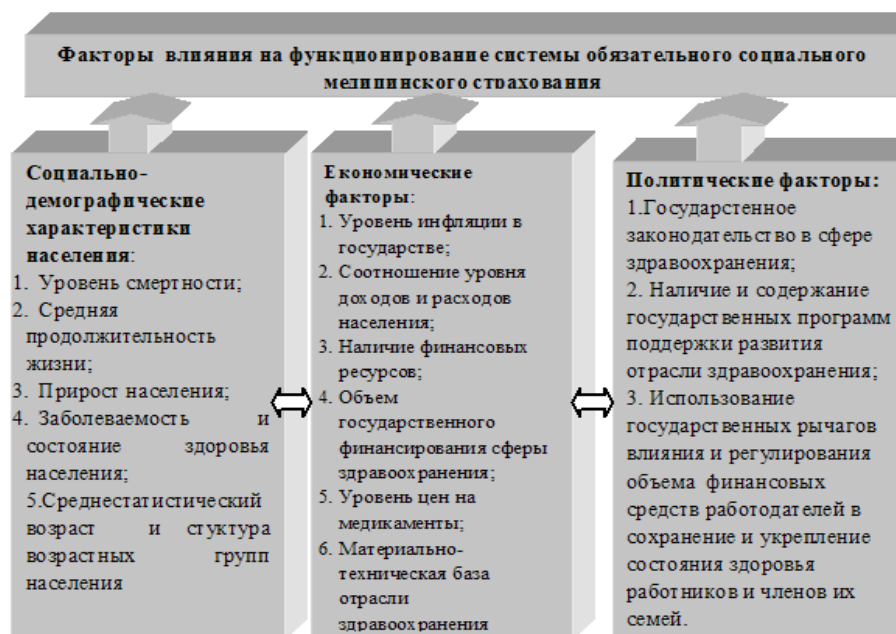
2) низкий уровень доходов населения (по соотношению к расходам и росту цен и тарифов) и ухудшения качества продуктов питания;

3) низкий уровень качества предоставляемых медицинских услуг при недостаточном объеме финансирования медицинских учреждений;

4) отсутствие эффективных рычагов государственного регулирования объема инвестиций средств работодателей в сохранение и укрепление здоровья работников и членов их семей.

Динамика показателей вышеперечисленных факторов приведена в табл. 1 [7, 9].





*Рис. 1. Факторы влияния на функционирование системы обязательного социального медицинского страхования*

*Таблица 1*

*Динамика показателей факторов влияния*

Факторы влияния	Период, год				
	2007	2008	2009	2010	2011
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, тыс. тонн за год	7380,0	7210,3	6442,9	6678,0	6877,3
Сброс загрязненных возвратных вод в водные объекты, млн. куб. м за год	3854	2728	1766	1744	1612
Количество работников, работающих в условиях, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормам, тыс. чел.	1512,1	1512,1	1309,4	1309,4	1283,3
Количество оздоровившихся в санаторно-курортных и оздоровительных учреждениях, тыс. чел.	3486	3592	3122	2987	2942
Калорийность питания, ккал на одного человека за сутки	2940	2998	2946	2933	2951
Количество случаев заболеваний, тыс. зарегистрированных случаев за год	32807	32467	33032	33080	32381
Количество наявного населения в Украине, тыс. чел.	46646,0	46372,7	46143,7	45962,9	45778,5
Вероятность возникновения заболевания, соотношение количества зарегистрированных случаев заболеваний к общей численности населения	0,7033	0,7001	0,7158	0,7197	0,7073
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	68,25	68,27	69,29	70,44	70,9
Количество умерших вследствие заболеваний, тыс. чел.	646,1	644,0	615,5	614,8	622,2
Расходы государства на здравоохранение, млрд грн.	26,7	33,3	36,5	44,7	48,9
Расходы населения на лечение и оплату стоимости медицинских услуг, млрд грн.	15,8	24,8	29,8	34,2	39,6

Поскольку обязательное социальное медицинское страхование – это целостная система, эффективность взаимодействия его субъектов при выполнении основных функций и задач может быть достигнута за счет идентификации и точной оценки влияния каждого из указанных факторов. В связи с этим прогноз развития каждого из них лежит в основе наиболее точного и эффективного стратегического и оперативного планирования деятельности фонда обязательного социального медицинского страхования.

Наиболее приемлемыми и целесообразными методами при анализе и прогнозировании степени влияния указанных факторов на деятельность

системы обязательного социального медицинского страхования выступают:

1. Классические методы анализа: цепных подстановок, дифференциальный, логарифмический, интегральный, простых и сложных процентов, дисконтирования.

2. Традиционные методы экономической статистики: средних и относительных величин, графический, индексный, методы обработки показателей в динамике.

3. Методы математической статистики изучения взаимосвязей: корреляционный, регрессивный, дискриминантный, факторный, ковариационный и др.

4. Эконометрические методы – матричные.

5. Методы экономической кибернетики и оптимального программирования: системного анализа, линейного, нелинейного программирования и др.

6. Методы исследования операций и теорий принятия решений: теория графов, игр, массового обслуживания, сетевого планирования и управления.

Именно комплексное использование перечисленных методов анализа и прогнозирования степени влияния внешних факторов на деятельность всех субъектов обязательного социального медицинского страхования позволит своевременно и наиболее взвешенно принимать управленческие альтернативные решения по эффективному выполнению основных функций и задач.

При этом следует соблюдать следующие принципы:

- 1) системность анализа;
- 2) динамичность показателей;
- 3) учет проявлений необходимости и случайности в анализируемых показателях;
- 4) принцип перехода количества в качество и качества в новое количество.

Планирование деятельности фонда обязательного социального медицинского страхования на основе анализа и прогноза влияния всех внешних факторов обеспечит финансовую стабильность и эффективность выполнения социальных и экономических задач по обеспечению медицинскими услугами населения в случае возникновения заболевания. Одной из особенно-

стей, которую необходимо учитывать с целью повышения достоверности результатов анализа и прогноза, выступает неоднородность развития макросреды функционирования системы обязательного социального медицинского страхования в разных регионах. Соответственно и степень влияния обозначенных внешних факторов на функционирование системы обязательного социального медицинского страхования будет существенно отличаться. Например, в западных регионах Украины значительно ниже показатели загрязнения окружающей среды, оказывающие негативное влияние на состояние здоровья и уровень заболеваемости населения по сравнению с центральными и восточными регионами Украины. В то же время уровень доходов населения в западных регионах Украины значительно ниже, чем в ее центральных областях. В связи с этим целесообразно определять оптимальный объем средств доходной и расходной частей бюджета, а также размер страхового тарифа обязательного социального медицинского страхования отдельно для каждой территориальной единицы (области).

В свою очередь, именно проведение программы государственных мероприятий по снижению степени негативного влияния указанных факторов на социально-демографические характеристики и состояние здоровья населения приведут к повышению эффективности функционирования фонда обязательного социального медицинского страхования.

#### *Список литературы*

1. Гришан Ю. П. Необходимость реформирования медицинской сферы в Украине: введение обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.illichivska.com.ua/?view=press\\_c\\_r&mode=view&id=44](http://www.illichivska.com.ua/?view=press_c_r&mode=view&id=44)
2. Горина А. П., Горин И. А., Горина О. В. Некоторые вопросы планирования деятельности организаций, оказывающих санаторно-курортные услуги в регионе // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 5 (31). – С. 59-63.
3. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Стратегические альтернативы в процессе управления на предприятиях сферы сервиса // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – № 2. – С. 137-140.
4. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Управление перспективами развития экономических субъектов: ресурсная концепция // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 99-103.
5. Залетов А. Н. Объективная необходимость и сущность медицинского страхования // Страховое дело. – 2004. – № 3. – С. 82-85.
6. Мних М. В. Медицинское страхование за рубежом и возможности его реализации в Украине // Государство и экономика. – 2006. – № 11. – С. 39-41.
7. Национальные счета здравоохранения (НРОЗ) Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Рудэнь В. В. Предпосылки введения обязательного социального страхования / В. В. Рудэнь, О. М. Сидорчук // Финансы Украины. – 2006. – № 10. – С. 71-73.
9. Статистический сборник Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/>
10. Стецюк Т. И. Сущность медицинского страхования и его место в системе социальной защиты граждан // Финансы, учет и аудит : сб. науч. работ. – К. : КНЕУ, 2008. – Выпуск 11. – С. 142-148.

*N. A. Molozina\**

*\*Molozina Natalia, Assistant of Krivoy Rog Economic Institute,  
«Krivoy Rog National University», Krivoy Rog, Ukraine  
natalia.molozina2012@yandex.ua*

**ACCOUNTING AND ANALYSIS OF INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS  
ON THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE SYSTEM  
OF OBLIGATORY SOCIAL HEALTH INSURANCE**

*Keywords: health insurance, factors, methods of analysis and forecasting, efficiency, economic system, morbidity, mortality, life expectancy.*

*The article considers external factors affecting the functioning of the system of obligatory social health insurance. The author describes the most appropriate methods for analyzing and predicting the extent of their influence.*

---

© Молозина Н. А., 2014

УДК 33.336.7

**Ю. С. Ситникова\****\*Ситникова Юлия Сергеевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf\_fin@tolgas.ru

## ФОРМИРОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «БИРЖЕВАЯ ПОЛИТИКА» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Ключевые слова: биржа, биржевая политика, биржевая информация, принятие управленческого решения.*

*Биржевой рынок является наиболее быстро развивающимся сегментом финансового рынка. Современное понимание природы финансовой системы не ограничивается сведением ее к поверхностным формам аккумуляции, распределения и перераспределения финансовых потоков, что позволяет говорить о расширении возможностей инвестора, увеличении используемых инструментов, росте количества площадок реализации собственных стратегий, в связи с этим возрастает роль понимания биржевой политики и элементов ее составляющих.*

Биржевой рынок является наиболее быстро развивающимся сегментом финансового рынка. Современное понимание природы финансовой системы не ограничивается сведением ее к поверхностным формам аккумуляции, распределения и перераспределения финансовых потоков, что позволяет говорить о расширении возможностей инвестора, увеличении используемых инструментов, росте количества площадок реализации собственных стратегий. Данная тенденция определяет возрастающую роль биржевой торговли для различных субъектов экономики. Несмотря на разработанность темы биржевой торговли, определение дефиниции «биржевая политика» не сформировано.

В современной экономической науке понятие «биржевая политика» четко не определено. Термин «биржевая политика» впервые употребляется в статье В. Маневича, опубликованной в 1991 г., в которой отмечено, что наиболее важными вопросами, которые связаны с биржевой политикой, являются юридическая природа бирж; принцип котировок цен; принцип организации биржевого рынка (рынок онкольный, рынок брокеров или рынок дилеров) [6].

Словарь С. И. Ожегова трактует политику как: 1. Деятельность государства в области внутренней жизни страны и международных отношений, а также деятельность общественных групп

пировок, партий, определяемая их интересами и целями. 2. Вопросы и события общественной, государственной жизни. 3. Образ действий кого-нибудь, направленный на достижение каких-нибудь целей [5]. В Новейшем философском словаре А. А. Грицанова политика определяется как «сфера деятельности, связанная с распределением и осуществлением власти внутри государства и между государствами», при этом отмечается, что это «особая форма социальной деятельности» [4]. Словарь Вебстера дает понятие политики именно как «установленный курс», отмечая, что его может осуществлять правительство, организация, учреждение или частное лицо, при этом основные особенности – «взвешенность суждений в управление делами» и «управление процедурами».

В словаре, подготовленном академиком Российской академии естественных наук, Академии политической науки, доктором философских наук, профессором В. Ф. Халиповым и доктором социологических наук, профессором Е. В. Халиповой, впервые отмечается двойная природа биржевой политики: с одной стороны субъектом реализации биржевой политики выступает государство, с другой – сама биржа [1]. Таким образом, можно выделить два подхода к трактовке понятия «биржевая политика»: монопонятийный и дуальный (табл. 1).

Таблица 1

**Современные теоретические подходы к понятию «биржевая политика»**

Название подхода	Краткое содержание подхода к понятию «биржевая политика»	Авторы подхода
Монопонятийный	Деятельность государства (государственная политика), направленная на: – становление биржи; – развитие биржи и ее инфраструктуры	В. Маневич
Дуальный	1. Политика государства или конкретных партий в области биржевой деятельности, а также по отношению к тем или иным биржам; укрепление позиций в биржевой сфере. 2. Линия поведения, курс и преследуемые цели конкретных бирж	В. Ф. Халипов, Е. В. Халипова

Исследование приведенных выше определенных биржевой политики позволяет сделать вывод о том, что данное понятие неоднозначно трактуется в современной российской и зарубежной экономической литературе, поэтому важно определить сущность биржевой политики. Однако важной отличительной особенностью биржевой политики является то, что осуществление биржевой политики возможно только при наличии функционирующего биржевого рынка. Анализ эволюции биржи как института финансового рынка и форм биржевой торговли позволяет отметить, что существующие подходы к понятию «биржевая политика» позволяют раскрыть его на макро- и мезоуровне. Согласно определению, которое сформулировал В. Маневич, биржевая политика осуществляется государством, а также биржевая политика – это часть государственной экономической политики. Финансовая политика – совокупность целенаправленных действий с использованием финансовых отношений (финансов). Финансовая политика подразумевает постановку целей и средств достижения поставленных целей; также это государственная экономическая политика,

проявляющаяся в использовании государственных финансовых ресурсов, регулировании доходов и расходов, формировании и исполнении государственного бюджета, в налоговом регулировании, в управлении денежным обращением, в воздействии на курс национальной валюты.

При проведении финансовой политики необходимо наличие ее взаимосвязи с иными составными частями экономической политики – кредитной, ценовой, денежной. Следовательно, с точки зрения макроэкономического подхода биржевая политика является частью финансовой политики государства, реализуемой в рамках общей экономической политики (рис. 1), что позволяет отметить взаимосвязь биржевой и финансовой политики на государственном уровне. Все свойства и функции, присущие финансовой политике, присущи и ее элементу, которым является биржевая политика. Изменения, происходящие в бюджетной, налоговой, таможенной, кредитно-денежной или инвестиционной политике, влияют и на биржевую политику. При этом финансовая политика, как уже было отмечено выше, является частью общей экономической политики.



Рис. 1. Место биржевой политики в системе элементов экономической политики в рамках макроэкономического подхода

Биржевая политика находится в постоянной диалектической связи с финансовой, а также экономической политикой, разрабатывается с учетом потребностей участников биржевого рынка и степени развитости биржевого рынка, а также факторов, определяющих экономическую политику и колебания биржевых индексов. В то же время В. А. Галанов и А. И. Басов отмечают, что связь с другими элементами и субъектами рыночных отношений также закономерна для торговли на бирже, как эта торговля представляется необходимой составной частью рынка в целом [6].

Согласно табл. 1 современные экономические словари выделяют мезоуровневое определение биржевой политики, заключающееся в линии по-

ведения, курсе и преследуемых целях конкретных бирж. Политика бирж – развитие различных бирж с точки зрения их рынков и технологической цепи. В своей деятельности биржа как коммерческое предприятие руководствуется собственной политикой для принятия решения. Согласно подходу, сформулированному В. В. Глуховым, принятие решения – важнейшая часть управления, систематизированный процесс в организации деятельности [2]. Поэтому биржевая политика формируется каждой биржей самостоятельно, в зависимости от таких факторов, как:

- форма организации биржи;
- экономическая ситуация в стране, резидентом которой является биржа;

- политическая ситуация в стране, резидентом которой является биржа;
- состояние инфраструктуры финансового рынка;
- качество инвестиционной среды;
- количество членов биржи;
- наличие собственных ресурсов биржи.

Биржевая политика в современной экономике, как экономическая и финансовая политики, имеет элементы, ее составляющие, принципы, структуру и факторы, ее определяющие, однако специальных исследований не проводилось. В то же время научное познание системы действующих законов экономического современного развития, условий и принципов работы, форм проявления – это основа совершенствования биржевого рынка.

В отечественной и зарубежной практике принципов биржевой политики не сформулировано, однако, используя метод аналогий, можно выявить принципы, на которых базируется биржевая политика. Согласно современной экономической практике, используемой в трудах Т. Ф. Романовой, Г. С. Пановой, необходимо выделить общие и специфические принципы биржевой политики. Общие принципы – это принципы, единые для всех уровней финансовой системы, согласно Т. Ф. Романовой, это:

1. Оптимальность.
2. Научная обоснованность.
3. Несводимость.
4. Эффективность.
5. Оптимальное сочетание рыночных и нерыночных финансовых инструментов.
6. Единство и взаимосвязь всех видов финансовой политики.

Следовательно, специфические принципы реализации биржевой политики более конкретны и индивидуальны для каждого уровня.

Функционирование любого предприятия, а особенно биржи, как экономического субъекта, наделенного специфическими функциями, напрямую связано с разработкой стратегических решений, в связи с этим одной из задач, встающих при реализации политики, становится удовлетворение спроса на услуги биржи при минимальных затратах и получении максимальной прибыли. Управленческое решение – результат исследования, выполненного на основе анализа ситуации, составления прогноза и выбора наиболее оптимального варианта, создание четкого плана мероприятий, которые направлены на достижение обозначенной цели. Существенное содержание любого управленческого решения зависит от цели управленческого воздействия.

Помимо основной цели на макро- и мезоуровне необходимо сформулировать несколько более конкретных, менее глобальных целей, от которых зависит осуществление главной цели. Однако на практике часто экономические субъекты сталкиваются с дилеммой: достижение локальных целей противоречит другой, менее глобальной цели. Ежедневная работа биржи любого уровня состоит в том числе в оперативном управлении собственной деятельностью, под этим мы понимаем осуществление процедуры принятия различных управленческих решений. Любое управленческое решение представляет собой внутреннюю реакцию биржи на информационные сообщения, которая поступает по каналам обратной связи от элементов внешней среды (рис. 2).

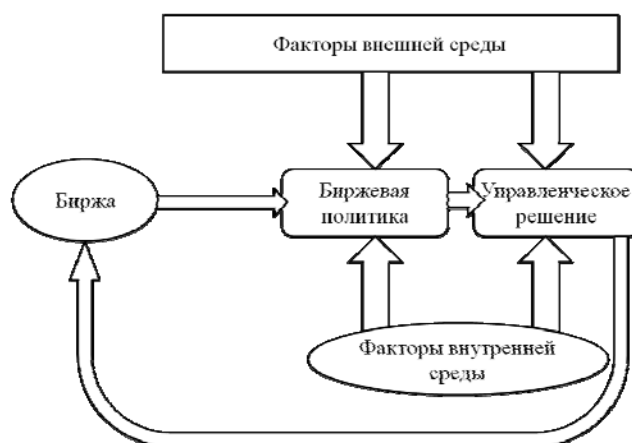


Рис. 2. Процесс принятия управленческого решения на бирже в ходе реализации биржевой политики

Таким образом, согласно подходу Л. Г. Багиева, можно разделить технологию принятия управленческого решения на следующие этапы [3]:

- 1) определение цели управляющего воздействия, анализ имеющейся информации;
- 2) кадровое подкрепление принятого решения;

3) способы, методы, технология выполнения решения;

4) сроки выполнения;

5) размер затрат материальных и трудовых ресурсов;

б) экономический эффект, решение технической или иной задачи.

Оперативное управление не завершается принятием решения, затем следует работа по реализации принятого решения и организации контроля исполнения. Таким образом, можно выделить основные элементы биржевой политики на мезоуровне (рис. 3):

- Финансовая политика
- Маркетинговая политика
- Инвестиционная политика
- Ценовая политика
- Информационная политика
- Материально-техническая политика.



Рис. 3. Содержательные элементы биржевой политики на мезоуровне

На основе проведенного анализа можно выделить дополнительный подход к понятию «биржевая политика» – на микроуровне, что позволяет отметить существование биржевой политики трейдера или инвестора, с помощью которой реализуется управление капиталом (табл. 2). Под управлением капиталом понимается совокупность вопросов, которая связана с инвестирова-

нием средств трейдера. В управление капиталом входят: оптимальное составление портфеля, диверсификация, оценка величины вложений в конкретный рынок (с учетом риска), определение соотношения предполагаемой прибыли и убытков, выбор тактики действий после периодов успеха или неудач, а также конкретного стиля торговли: «консервативного» или «агрессивного».

Таблица 2

Сравнение выявленных теоретических подходов к понятию «биржевая политика»

Критерий сравнения	Макроуровневый подход	Мезоуровневый подход	Микроуровневый подход
Цели	Стабилизация и развитие биржевой сферы	Получение прибыли	Получение прибыли
Субъекты	Государство и государственные органы	Биржи	Участники биржевой торговли: инвесторы, трейдеры
Инструментарий	Нормативные и законодательные акты	- Локальные акты - Цены на услуги - Предоставляемая информация	Зависят от выбранной инвестиционной стратегии

Таким образом, можно отметить, что биржа как элемент финансового рынка существует уже не одно столетие. В экономической литературе четко сформированы определение, этимология и эволюция биржи. Биржевой рынок на сегодняшний день один из наиболее высокотехнологичных и стремительно развивающихся частей финансового рынка. Но, несмотря на динамичность и инновационность развития сферы биржевой торговли, в современной российской экономической науке понятие «биржевая политика» точно не сформулировано. Термин «биржевая политика» был впервые употреблен в статье В. Маневича, которая опубликована в 1991 г. Выше рассмотрены основные подходы в понятию «биржевая политика», рассматриваемые на различных уровнях экономики, что связано с тем, что бир-

жевая деятельность затрагивает и находится под влиянием всех уровней экономики. Определение биржевой политики неодинаково для макроуровневого, мезоуровневого и микроуровневого подхода, также на каждом из этих уровней различны субъекты, реализующие биржевую политику, цели, ими преследуемые, и представлен свой инструментарий реализации политики. На макроуровневом подходе под биржевой политикой понимаем совокупность действий государства в области регулирования и развития биржевой торговли. На мезоуровне биржевая политика – это курс, реализуемый биржей как экономическим субъектом. Биржевая политика как совокупность действий участника биржевых торгов с целью получения прибыли реализуется на микроуровне.



*Список литературы*

1. Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
2. Глухов В. В. Менеджмент. – СПб. : Питер, 2008. – 608 с.
3. Исаев И. А. Власть; Политика; Государство и государственная служба : аналит. словарь-справочник / И. А. Исаев, Е. В. Халипова, В. Ф. Халипов и др. – М. : Академический Проект, 2006. – 384 с.
4. Новейший философский словарь / под ред. А. А. Грицанова. – Мн. : Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
5. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М. : ИТИ Технологии, 2006. – 944 с.
6. Вольвач Е. А., Карлов А. М. Биржа и основные направления биржевой политики в современных условиях // Финансы и кредит. – 2012. – № 12 (492). – 9 с.

***Yu. S. Sitnikova\****

*\*Sitnikova Yulia, assistant*

*of Volga Region State University of Service, Togliatti*

*kaf\_fin@tolgas.ru*

**FORMATION OF THE CONCEPT «EXCHANGE POLICY»  
IN MODERN CONDITIONS**

*Keywords: exchange, exchange policy, exchange information, management decisions.*

*The stock market is the fastest growing segment of the financial market. Modern understanding of the nature of the financial system is not limited by the forms of accumulation, distribution and redistribution of financial flows. Now we observe growing capacities of investors, new instruments being used, and increasing number of sites implementing their own strategies; thus, understanding of exchange policy and its components becomes more important.*

© Ситникова Ю. С., 2014

УДК 378.147:655.4

**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*

**Т. Ю. Децова\***

*\*Децова Татьяна Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара ip.ssau@mail.ru*

**А. А. Гнутова\***

*\*Гнутова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара ip.ssau@mail.ru*

**Е. В. Шокова\***

*\*Шокова Екатерина Викторовна, кандидат технических наук, доцент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара tmpp-ssau@mail.ru*

## **ОБУЧАЮЩИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ)**

*Ключевые слова: дистанционное образование, интернет-технологии, интегративные графы, электронный дистанционный курс, мультимедиа, учебно-методические материалы, система электронного дистанционного образования.*

*Статья посвящена разработке системы электронного дистанционного образования и применению ее в процессе обучения студентов. Перечислены преимущества применения системы электронного дистанционного образования. Приведены разработанные механизм, методика и этапность разработки электронных дистанционных курсов системы электронного дистанционного образования и их структура. Показана целесообразность слияния естественнонаучных и гуманитарных технологий для создания современных отечественных электронных учебных и технических медиа- и гипермедиапособий.*

Дистанционное обучение в настоящее время является привычным атрибутом образования и информационной инфраструктуры, позволяющим получить необходимые знания неограниченному числу обучающихся [5].

Уже начиная с конца эпохи Возрождения, характеризующейся достаточно развитой для того времени возможностью получения университетского образования значительным количеством студентов, было замечено, что наибольший образовательный эффект достигается при самостоятельном заинтересованном изучении студентами установленных дисциплин под руководством опытных педагогов-наставников

(Я. Коменский, И. Песталоцци, К. Ушинский и др.) [6]. Можно отметить, что выдающийся русский полководец А. В. Суворов в этом смысле был самоучкой. Однако особенности развития средств информации и, в частности, печатного дела как в традиционной бумажной форме, так и в электронном виде не позволяло по-настоящему эффективно решать вопросы дистанционного (интерактивного) обучения вплоть до последней четверти 20 века. Для бумажных изданий это их дороговизна при печати малыми тиражами, а для интернет-общения – недостаточная эффективность и стабильность работы Интернета при общении в реальном масштабе времени. Дос-

тупность в последнее время таких систем, как «Skype», «WhatsApp», «Viber», а также дубликатов по запросу типа «Хегох» и др. практически устраняет изложенные выше недостатки.

Одним из явных преимуществ применения системы электронного дистанционного образования (СЭДО) является, в частности, использование разнообразных источников информации, в связи с чем активно формируются общекультурные и профессиональные компетенции, связанные с получением, анализом, переработкой и практическим применением информации. Переход на ФГОС последнего поколения актуализировал задачу формирования компетенций у студентов, в противовес простому накоплению теоретических знаний для их дальнейшего применения [4].

Работа по созданию СЭДО в институте печати Самарского государственного аэрокосмического университета (СГАУ) начиналась с попытки использования в процессе обучения так называемых **TV-технологий**, т. е. записанных и транслируемых лекций. Однако подобная форма дистанционного образования оказалась неэффективной, поскольку практически не обеспечивала обратной связи с преподавателем.

Следующая попытка усовершенствования СЭДО была предпринята институтом печати СГАУ на базе метода **«hand-out»**, положительно зарекомендовавшего себя в вузах Великобритании. Этот метод оказался более продуктивным и позволил создать своеобразную комбинацию дистанционного обучения на базе традиционных (бумажных) носителей и их электронных версий.

В настоящее время в институте печати используются **обучающие интернет-технологии** на базе системы управления обучением MOODLE. По всем дисциплинам образовательных программ – 035000.62 «Издательское дело» и 261700.62 «Технология полиграфического и упаковочного производства» – созданы и оцифрованы комплекты учебно-методических мате-

риалов. Этот комплект передается (пересылается) студентам для самостоятельного изучения. Общение с преподавателями осуществляется как лично, так и посредством электронных средств передачи информации. При достаточной мотивации студент самостоятельно изучает значительный объем теоретического материала, выполняет практические задания и исследовательские работы. Так, содержательная часть курса (content) предоставляется в том числе и на компакт-дисках, что обеспечивает дешевизну и независимость от каналов связи. А Интернет используется для обновления информации, тестирования и общения студента с преподавателем.

Описанный подход и составляет основу разрабатываемой в институте печати **системы электронного дистанционного образования (СЭДО)**. В рамках применения дистанционных образовательных технологий на дневной и заочной формах обучения по направлению подготовки «Издательское дело» и «Технология полиграфического и упаковочного производства» преподавателями кафедр в процессе повышения квалификации был изучен опыт ведущих зарубежных и отечественных вузов. Основные материалы по данной проблеме разработаны преподавателями института печати и адаптированы в диссертационных исследованиях, выступлениях и докладах на международных и российских конференциях, семинарах и других форумах.

Процесс разработки электронного дистанционного курса (ЭДК) состоит из трех этапов: совершенствование учебного плана, разработка учебно-методического наполнения (контента) и внедрение его в систему электронного дистанционного образования.

*В первую очередь* дорабатывается существующий учебный план. Данная задача решается посредством применения разработанного в институте печати механизма – интегративных графов, базирующегося на методе сетевого планирования.

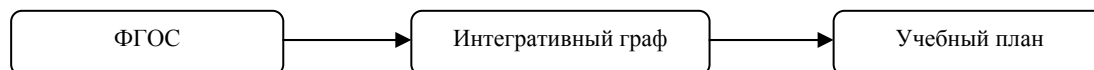


Схема применения интегративного графа

Интегративный граф – это механизм создания непротиворечивой системы последовательности взаимосвязанных модулей (дисциплин) образовательной программы, позволяющей формировать итоговую сумму компетенций на основе преемственности ранее полученных знаний и выработанных компетенций при последовательно-параллельном изучении модулей (дисциплин) в ограниченных рамках учебного плана. Этот подход позволяет не только обоснованно определять оптимальный граф изучае-

мых дисциплин, но и создавать эффективные гиперссылки на электронные издания как из презентационного модуля, так и других учебно-методических документов.

*На втором этапе* проводится структурирование текстов, логическое построение их частей, проектирование структуры понятийного аппарата и инструментальной части курса – контроля, обсуждений и тому подобное. При этом планируется гипертекстовая структура курса, то есть система ссылок и переходов между поня-

тиями, содержательной и инструментальной компонентами.

На основании проведенных исследований в институте печати разработана и используется приведенная ниже методика формирования электронных дистанционных курсов (ЭДК), в соответствии с которой созданы и внедрены в учебный процесс ЭДК по основным дисциплинам, в

том числе: «Рекламная деятельность издательства», «Теория литературы», «Основы теории цвета» и «Технология печатных процессов», «Технология реализации издательской продукции» и др. В зависимости от внешних или иных изменений требований к конкретному курсу и формируемым им компетенций состав учебных элементов может изменяться.

*Методика формирования электронного дистанционного курса*

Наименование учебных элементов	Состав учебных элементов
<b>1. Титульный лист</b>	- наименование образовательного учреждения, факультета, кафедры (или др.); - название дистанционного курса, учебного пособия или модуля; - данные об авторах (ФИО); - город; - год издания
<b>2. Аннотация</b>	- описание курса (для кого он предназначается, какие цели ставятся в этом курсе, какие задачи выполняются, какие потребности слушателей удовлетворяет этот курс); - сведения об авторах и их контактные данные (могут включать фотографии авторов)
<b>3. Программа курса</b>	- список разделов курса; - аннотация к каждому разделу; - учебно-тематический план курса
<b>4. Методические указания по работе с электронным дистанционным курсом</b>	- указания по изучению теоретической части курса; - указания по подготовке к различным видам семинарских, практических и лабораторных работ (подробное описание деятельности студента в процессе изучения курса); - календарно-тематический план курса
<b>5. Материалы для изучения</b>	- Лекции; - презентации; - гиперссылки; - различные статьи или фрагменты книг по данной тематике; - аудио- и видеофайлы по теме курса - и т. д.
<b>6. Практикум</b>	Семинарские занятия: - перечень тем семинаров; - планы занятий (перечень вопросов для обсуждения); - список рекомендуемых источников для подготовки к семинарам. Практические и лабораторные работы, деловые игры: - перечень тем для данных видов практикума; - требования для выполнения работы, условия и необходимое оборудование; - планы занятий (перечень вопросов для обсуждения и исследования); - список рекомендуемых источников для подготовки; - формы отчета
<b>7. Комплект заданий для контроля</b>	- перечень вопросов для контроля обучающихся; - промежуточные и контрольные тесты; - тесты для самопроверки; - задания для самостоятельных и контрольных работ; - вопросы к экзамену или зачету; - список тем рефератов; - список тем выпускных квалификационных работ - и т. п.
<b>8. Глоссарий</b>	- определения основных понятий, терминов и определений, встречающиеся в тексте учебных материалов; - сведения о персонах, встречающихся в тексте учебных материалов
<b>9. Список источников информации</b>	- список основной учебной литературы; - список дополнительной учебной литературы; - ссылки на электронные источники

Отличительной особенностью данной методики является то, что она учитывает работу преподавателя в рамках СЭДО не только по созданию контента электронного дистанционного курса. Его функции в рамках разработки состава учебных элементов устанавливаются значительно шире, а именно:

- корректировка преподаваемого курса под требования дистанционного образования;
- проведение интерактивных консультаций;
- управление виртуальными учебными группами;
- дистанционная поддержка студентов (рекомендации по выполнению заданий, проведе-

нию самостоятельных работ, помощь студентам в их профессиональном самоопределении);

- проведение (моделирование) учебных интернет-телеконференций;

- мониторинг дистанционного обучения (проведение всех текущих учебных и контрольных мероприятий в соответствии с установленным учебным планом);

- обновление электронных учебных материалов, предназначенных для самостоятельного изучения;

- разработка и обеспечение электронными учебными методическими комплектами;

- изучение дополнительных образовательных ресурсов Интернет и помощь студентам в освоении информационных ресурсов Интернет в рамках их предметной специализации;

- воспитательная работа в условиях дистанционного обучения;

- развитие творческих способностей и заинтересованности в научной работе в условиях взаимоудаленности преподавателя и студента.

И последнее, это погружение ЭДК в современное виртуальное образовательное интернет-пространство. Использование возможностей локальных и глобальных сетей позволяет обеспечить активный образовательный процесс «преподаватель – студент – преподаватель» в течение всего семестра.

Нами используется виртуальная образовательная среда MOODLE для обеспечения студентов учебно-методическими материалами, а также для интерактивного взаимодействия между сту-

дентом и преподавателем. Принципиальным отличием изложенного подхода от иных технологий дистанционного обучения является возможность связи «многих-со-многими», организация интернет-конференций и, как показывает опыт использования, достаточная простота.

Работы по развитию СЭДО института печати СГАУ предусматривают создание мультимедиа продуктов, обеспечивающих взаимодействие визуальных и аудиоэффектов под управлением интерактивного программного обеспечения с использованием современных технических и программных средств, которые объединяют текст, звук, графику, фото и видео в одном цифровом контенте.

Дальнейшее развитие СЭДО, исходя из опыта ведущих западных университетов, возможно на базе образовательных медиа- и гипермедиапособий, создание которых предполагает нетрадиционный для отечественного образования подход. Для этого требуется осознать необходимость дальнейшей интеграции естественнонаучных и гуманитарных технологий, которые в постиндустриальном мире взаимодействуют все плотнее, и не только в сфере образования. Причем это взаимодействие дает значительный синергетический эффект при создании прежде всего **творческих коллективов** по разработке и погружению на современные информационные платформы вышеуказанного эффективнейшего интерактивного инструмента решения проблем обучения не только студентов, но и квалифицированного персонала современного производства и сферы услуг.

#### *Список литературы*

1. Березина Н. А. Модель процесса подготовки бакалавров на основе информационно-коммуникативных технологий // Прикладные технологии в науке и образовании. Вып. 1. – Самара : СГАУ, 2012. – С. 26-29.
2. Григорьев О. В. Дефиниция понятия «дистанционное обучение» / О. В. Григорьев, Д. Ю. Янголь // Инновации в образовании. – 2012. – № 2. – С. 49-55.
3. Дидактика средней школы [Электронный ресурс] : материал ориентирован для студентов педагогических институтов // Некоторые проблемы современной дидактики. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://didaktica.ru/didakticheskie-sredstva/138-audiovizualnye-sredstva-obucheniya.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // Инновации. – 2010. – № 4. – С. 60-69.
5. Ерохина Л. И. Спектральный анализ: взгляд на подготовку специалистов для сферы сервиса // Экономика и образование сегодня. – 2006. – № 7. – С. 88.
6. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Управление подготовкой специалистов в системе менеджмента качества вуза // Гуманизация образования. – 2009. – № 2. – С. 123-129.
7. Ефремова И. Н. К вопросу построения информационно-образовательного мультимедийного интерактивного пространства / И. Н. Ефремова, В. В. Серебровский, В. В. Ефремов // Преподавание информационных технологий в Российской Федерации : материалы одиннадцатой открытой всероссийской конф. (16-17 мая 2013 г.). – Воронеж : Воронежский гос. ун-т, 2013. – 332 с.
8. Инновационные формы, технологии и методы обучения в системе образования : монография / Н. А. Ананьева, С. Ф. Андрусенко, Е. В. Денисова и др. – Saint-Louis, MO: Publishing House «Science & Innovation Center», 2013. – 492 с.
9. Роберт И. В. Информатизация образования как новая область педагогического знания // Человек и образование. – 2012. – № 1. – С. 14-18.

10. Complex information processing: a file structure for the complex, the changing and the indeterminate [Электронный ресурс] / ACM digital library. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=806036> свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

---

**A. A. Nechitailo\***

*\*Nechitailo Alexander, Doctor of Economics, Professor of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

**N. V. Pryadilnikova\***

*\*Pryadilnikova Natalya, PhD in Philosophy, Associate Professor of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

**T. Yu. Deptsova\***

*\*Deptsova Tatyana, PhD in Pedagogical science, Associate Professor of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

**A. A. Gnutova\***

*\*Gnutova Anna, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Aerospace University of S.P. Korolev (National Research University), Samara ip.ssau@mail.ru*

**E. V. Shokova\***

*\*Shokova Ekaterina, PhD in Technical science, Associate Professor of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara tmpp-ssau@mail.ru*

**INTERNET TECHNOLOGIES AS INNOVATIVE TOOL FOR CREATING  
THE SYSTEM OF ELECTRONIC DISTANCE EDUCATION  
(PRACTICAL EXPERIENCE)**

*Keywords: distance education, Internet technologies, integrative graphs, electronic distance learning course, multimedia, educational materials, system of electronic distance education.*

*The article is devoted to the development of electronic distance education and its use in the learning process of students. The work features the advantages of using electronic distance education. The authors provide the mechanisms, methods and development stages of electronic distance learning courses of distance education and their structure. The research proves the efficiency of merging natural and humanitarian technologies in order to create modern domestic electronic training and technical media- and hypermedia-manuals.*

---

© Нечитайло А. А., Прядильникова Н. В., Деццова Т. Ю.,  
Гнутова А. А., Шокова Е. В., 2014

УДК 339.137.2:338.439.5

**Ш. З. Валиев\***

\*Валиев Шамиль Зуфарович, доктор экономических наук, профессор  
Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа  
shzvaliev@mail.ru

**Е. В. Жилина\***

\*Жилина Екатерина Валерьевна, аспирантка  
Уфимский филиал Российского государственного торгово-экономического университета, г. Уфа  
selestina777@mail.ru

## СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

*Ключевые слова:* Всемирная торговая организация, торговые сети, конкурентоспособность, розничный товарооборот, местные производители, муниципальные образования, лояльность потребителей.

*Обозначены последствия вступления России в ВТО на развитие розничных торговых сетей РФ. Оценивается состояние конкурентоспособности регионального продовольственного и непродовольственного рынков на примере Республики Башкортостан. На основе применения экономико-математического моделирования дается прогноз развития розничного товарооборота на 2014–2015 гг.*

Вступление России в ВТО обусловило появление на отечественном рынке импортных товаров со значительно более низкими ценами, чем у местных производителей, что позволило розничным торговым сетям Москвы, Екатеринбурга и Санкт-Петербурга усилить экспансию на региональные рынки.

Единственное опасение, которое высказывают российские торговые сети, от вступления России в ВТО – это приход иностранных торговых сетей в страну. При этом зарубежные компании придут на российский рынок только в том случае, если государство сможет ликвидировать коррупционные барьеры, сократить бюрократические проводочки и снизить налоговые платежи [3].

На данный момент развитие сетевой торговли направлено на повышение конкурентоспособности регионального рынка. В большей части регионов розничный сектор охватывает примерно 50% рынка.

Одним из самых привлекательных регионов для ритейлеров является Республика Башкортостан. Всего за год товарооборот розничной торговли в республике увеличился с 101,1 млрд руб. в 2012 году до 124,7 млрд руб. в 2013 году. В регионе функционируют такие сети, как: «Магнит», «Пятёрочка», «Лента», «Байрам», «Полушка», «Матрица» и т. д.

Для Республики Башкортостан характерна неравномерность развития розничных торговых сетей. По состоянию на 1 января 2013 года 58% розничного товарооборота приходится на столицу республики г. Уфа. При этом 24% населенных пунктов не имеют стационарных торговых объектов. Главными причинами сложившейся ситуации являются невысокий платежеспособный

спрос населения и слабо развитая инфраструктура [4].

Решить данную проблему возможно путем оказания финансовой поддержки организациям потребительской кооперации, у которых достаточно опыта в организации торгового обслуживания на селе. Розничная торговля Республики Башкортостан характеризуется также высокими барьерами входа на рынок для местных производителей, которым трудно попасть как в локальные, так и в федеральные торговые сети.

В результате сложившейся ситуации появляются следующие проблемы:

- потребитель лишен возможности приобрести товар местного производителя;
- производитель не получает необходимую для своего дальнейшего развития прибыль;
- в бюджет не поступают налоговые отчисления;
- бизнес в сфере производства не развивается;
- конкурентоспособность торговой отрасли снижается.

Основными причинами отсутствия товаров местного производства на полках торговых сетей можно назвать:

- высокие входные бонусы;
- применение ценового демпинга;
- размещение товаров местного производителя на нерентабельных полках магазина;
- короткий срок хранения товаров местного производства по сравнению с импортными товарами, т. к. они являются натуральными без применения консервантов;
- невозможность обеспечить необходимые объемы и регулярность поставок местными производителями;



- несоблюдение местными производителями условий предпродажной подготовки товара (фасовка и упаковка, мойка и т. п.);

- слабая система логистики, которая не позволяет доставлять товары во все торговые точки сети;

- избыток предложения по некоторым категориям товаров, в результате которого торговые сети не в состоянии принять на реализацию весь объем произведенной продукции.

Главным преимуществом присутствия товаров местного производства на полках торговых сетей является повышение лояльности покупателей, т. к. товары местного производства пользуются большим спросом и доверием со стороны потребителей. Многие торговые сети реализуют программы поддержки местных производителей. К примеру, в торговой сети «Полушка» доля товаров республиканских производителей в общем объеме реализуемой продукции составляет около 45-49% [1].

Для преодоления входных барьеров, сложившихся перед местными производителями, необходимо принимать следующие меры:

1. Создание собственных фирменных магазинов или отделов в торговых центрах.

2. Использование кооперации. Например, в Пензе созданы фирменные магазины областных муниципальных образований, где представлены только товары производителей, сосредоточенных на территории того или иного района.

3. Активное применение инструментов маркетинга (выработанный единый дизайн упаковки, зарегистрированный товарный знак, применение рекламных средств).

4. Применение позиционирования местного продукта на рынке с учетом современных тенденций потребительского поведения.

5. Разработка торговыми сетями программ поддержки местных производителей.

В настоящее время с целью реализации закона Республики Башкортостан «О мерах по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов в Республике Башкортостан» правительство республики в лице Государственного комитета РБ по торговле и защите прав потребителей внедряет знак «Продукт Башкортостана». Наличие знака на упаковках республиканских товаров позволит идентифицировать товары местных производителей, привлечь внимание покупателей и подтвердить качество производимой продукции. Также этот бренд может быть широко использован при продвижении товаров республики на экспорт – в другие регионы и страны мира.

Таким образом, механизм повышения конкурентоспособности регионального продуктового рынка в условиях вступления России в ВТО должен предусматривать защиту отечественного производителя от экспансии импортных товаров

и крупных международных и федеральных ритейлеров.

Эксперты отмечают недостаток информации о потенциалах, имеющихся ресурсах, экономическом положении, инвестиционном климате, ведущих компаниях многих российских регионов. По их мнению, создание позитивного имиджа региона связано с построением имиджа компаний, учитывающего «известность» и «репутацию».

Сегодня информации о репутации большинства российских регионов явно недостаточно. Тем временем сведения о том, какая продукция выпускается на территории региона, пользуется ли она спросом и известна ли потребителям, оказывают решающее влияние на покупку местных продуктов и приток инвестиций в региональные производства.

В этой связи региональным производителям сельскохозяйственной продукции, прежде всего крестьянским (фермерским) и личным подсобным хозяйствам, необходимо объединиться в кредитные потребительские кооперативы граждан.

Создание в регионе кредитных потребительских кооперативов граждан позволит:

- использовать свободные денежные средства для разработки и внедрения инновационных проектов;

- организовать региональный рынок сельскохозяйственной продукции, её переработку, хранение, перевозку, контроль качества и т. д.;

- привлечь потенциальных инвесторов, в том числе и государство, к финансированию инновационных проектов.

Таким образом, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства становятся равноправными участниками торгово-закупочной деятельности, что позволит на базе экономических рыночных отношений повысить их инвестиционную привлекательность и обеспечить продвижение произведенной продукции на прилавки торговых сетей. В результате от вступления России в ВТО могут пострадать крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, а также покупатели.

В результате проведенного исследования проблем в области формирования регионального рынка продовольственной продукции в условиях вступления России в ВТО предлагается активизировать деятельность муниципальных образований в вопросах содействия предпринимательству, для этого необходимо:

- организовать муниципальные сбытовые (торговые), заготовительные и перерабатывающие организации для переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции;

- организовать муниципальные рынки сельскохозяйственной продукции с предоставлением оборудованных торговых мест для реализации произведенной крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами продукции;

- развитие крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств осуществлять на основе квотирования сельскохозяйственной продукции;

- объединить граждан, имеющих земельные паи, на основе кредитных потребительских кооперативов;

- организовать на территории муниципальных образований органы территориального общественного самоуправления (ТОСы).

Реализация данных предложений позволит создать в будущем региональную торговую сеть, способную противостоять негативным явлениям от вступления России в ВТО.

В настоящее время российский рынок розничных торговых сетей развивается быстрыми темпами, что приводит к снижению конкурентоспособности местных (самоорганизованных) рынков. Основными причинами снижения популярности рынков стали [6]:

- улучшение качества ассортимента в розничных торговых сетях;

- ужесточение условий организации неорганизованной торговли (перевод рынков в торговые комплексы);

- уровень цен на большую часть продуктов питания, реализуемых на рынках, выше, чем в торговых сетях.

На данный момент доля розничных рынков и ярмарок в общем товарообороте составляет около 10%.

Основными проблемами развития торговой отрасли в России являются:

- недостаточная эффективность государственного регулирования;

- недостаток торговых и складских объектов;

- низкий уровень среднедушевых доходов;

- низкая квалификация кадров на всех уровнях;

- дефицит финансовых ресурсов;

- проблемы подключения к инженерным коммуникациям и т. д.

Согласно результатам анализа развития торговли в Российской Федерации и зарубежных странах можно выделить основные показатели, характеризующие отставание российского ритейла от развитых стран (табл. 1) [5].

Таблица 1

**Показатели отставания российского ритейла от развитых стран**

Показатель	Россия	Развитые страны ЕС	Разрыв, раз
Обеспеченность современными торговыми площадями, кв. м/тыс. чел.	73	Более 500	Более 7
Доля современных форматов, %	35	Более 70	Более 2
Доля 5 крупнейших компаний, %	11	Более 60	6 и более раз
Доля дистанционной торговли, %	1,8	Более 5	3 и более раз

В среднесрочной перспективе российский розничный рынок продолжает оставаться одним из наиболее привлекательных рынков в мире, что подтверждается следующими факторами:

- повышение уровня доходов населения;

- невысокая доля торговых сетей в обороте розничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами и значительный потенциал ее увеличения;

- низкий уровень проникновения сетевой розничной торговли в регионы и небольшие города.

По прогнозам аналитиков компании «Step by Step», доля сетей в розничной торговле ожидается к 2020 г. на уровне 70%. Доля малых предприятий, напротив, по прогнозам, будет уменьшаться – до 22% в 2020 г. [7].

Данные Росстата свидетельствуют о том, что прирост оборота розничной торговли ежегодно составляет около 15,2%. Несмотря на это, российский рынок сетей уступает в своем развитии западноевропейскому рынку. По оценкам экспертов, доля оборота сетевых продуктовых магазинов составляет 30% розничного продуктового ритейла, а в городах-миллионниках превышает 40-50% [8].

Авторами был дан прогноз развития розничного товарооборота на 2014–2015 г. Для про-

гнозирования применяется инструментарий корреляционно-регрессионного анализа в программе Excel [2].

При построение модели были учтены следующие признаки:

Y – результативный признак – розничный товарооборот, млн руб.;

X1 – факторный признак – среднедушевые доходы населения, млн руб.;

X2 – факторный признак – численность населения, млн чел.;

X3 – факторный признак – индекс потребительских цен;

X4 – факторный признак – стоимость минимального набора продуктов питания, млн руб.

Исходные данные для построения модели представлены в табл. 2.

На основе табл. 2 проведем корреляционный анализ данных с целью установления тесноты взаимосвязи между факторами (табл. 3).

Из табл. 3 видно, что у розничного товарооборота прямая тесная связь со среднедушевыми доходами населения ( $R_{y.x1} = 0,99$ ) и стоимостью минимального набора продуктов питания ( $R_{y.x4} = 0,98$ ). Данные показатели будут учитываться при построении регрессионной модели (табл. 4).

Таблица 2

**Исходные данные для построения прогнозной модели розничного товарооборота**

Период (год)	Y1	X1	X2	X3	X4
2002	3070014	3,0	146,3	102,8	0,9
2003	3765363,6	3,9	145,2	103,1	1,0
2004	4529632,9	5,1	145	102,4	1,1
2005	5642497,7	6,3	144,3	101,8	1,2
2006	7041509,1	8,0	143,8	102,6	1,3
2007	8711919,9	10,1	143,2	102,4	1,5
2008	10868976,4	12,5	142,8	101,7	1,8
2009	13944183,1	14,8	142,8	102,3	2,1
2010	14599153,1	16,8	142,7	102,4	2,1
2011	16512047	18,9	142,9	101,6	2,6
2012	19104337	20,7	142,9	102,4	2,4
2013	21394526	23,0	143	100,5	2,6

Таблица 3

**Корреляционный анализ данных**

	Y1	X1	X2	X3	X4
Y1,	1				
X1,	0,99	1			
X2	-0,80	-0,83	1		
X3	-0,65	-0,65	0,50	1	
X4	0,98	0,98	-0,83	-0,64	1

Таблица 4

**Регрессионная модель с полным набором факторов**

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,99
R-квадрат	0,99
X1	1012,28
X4	-1145,83

Поскольку коэффициент детерминации  $R^2 = 0,99$ , то можно говорить о том, что 99% вариации зависимой переменной  $Y$  учтено в модели и обусловлено влиянием включенных в модель факторов.

Построим линейную аддитивную модель множественной регрессии в виде уравнения множественной регрессии:

$$Y = 603957 + 1012,28 \cdot x_1 - 1145,83 \cdot x_2.$$

Для построения прогноза результативного показателя необходимо спрогнозировать факторные признаки (рис. 1 и 2).

Прогноз производится на два шага вперед, т. е. на 2 года. Для этого необходимо воспользоваться трендовой моделью, на основании которой получим прогнозируемые значения (табл. 5).

Подставляем полученные на основе тренда данные в выведенное ранее уравнение множественной регрессии:

$$Y(2014) = 603957 + 1012,28 \cdot 26,02 - 1145,83 \cdot 2,92 = 23595135,32 \text{ млн руб.};$$

$$Y(2015) = 603957 + 1012,28 \cdot 28,70 - 1145,83 \cdot 3,13 = 26069069,36 \text{ млн руб.}$$

Уровень розничного товарооборота в РФ в 2015 г. составит 26 трлн руб., а его темп роста по отношению к 2013 г. возрастет на 21,84%. По сравнению с прогнозными данными Минпромторга РФ, где товарооборот прогнозировался на уровне 26,6 трлн руб., полученный прогноз имеет аналогичную тенденцию роста.

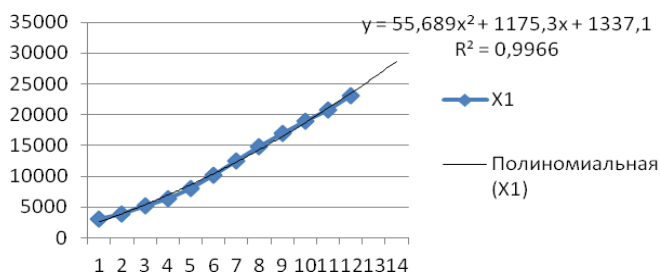


Рис. 1. График прогнозирования среднедушевых доходов населения, млн руб.

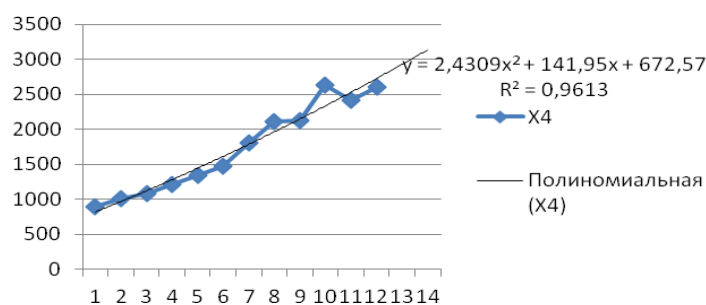


Рис. 2. График прогнозирования стоимости минимального набора продуктов питания, млн руб.

Таблица 5

**Прогнозируемые значения факторных признаков**

Период (год)	Среднедушевые доходы населения, млн руб. $Y = 55,689x^2 + 1175,3x + 1337,1$	Стоимость минимального набора продуктов питания, млн руб. $Y = 2,4309x^2 + 141,95x + 672,57$
2014	26,02	2,92
2015	28,70	3,13

На основании проведенного исследования было выявлено: рынок российского ритейла находится на этапе зрелости, который характеризуется замедлением темпов роста, продолжается экспансия сетей в регионы. Основными способа-

ми экспансии являются: покупка готовых сетей нужного формата, франчайзинг. Структура розничной торговли характеризуется неравномерностью территориального размещения.

*Список литературы*

1. Асадулина А. Продукт Башкортостана: план продвижения на рынке // Линии торговли. – 2013. – № 7. – С. 16-18.
2. Ерохина Л. И. Прогнозирование и планирование в сфере сервиса : учеб. пособие для студентов вузов / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова. – Москва, 2004.
3. Ерохина Л. И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения) : учебник / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Т. И. Марченко. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2006. – 206 с.
4. Лопаткина Е. Торговля в Башкортостане: итоги и перспективы // Линии торговли. – 2013. – № 3. – С. 10-18.
5. Приказ Минпромторга РФ от 31.03.2011 N 422 «Об утверждении стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года».
6. Годовой отчет ОАО «Магнит» от 25 марта 2013 г.
7. Группа Компаний Step by Step – исследовательская и консалтинговая группа. – <http://www.step-by-step.ru/>
8. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – <http://www.gks.ru>

**Sh. Z. Valiev\***

\*Valiev Shamil, Doctor of Economics, Professor  
of Ufa State University of Economics and Service, Ufa  
shzvaliev@mail.ru

**E. V. Zhilina\***

\*Zhilina Ekaterina, graduate student  
of Ufa Branch of Russian State Trade and Economic University, Ufa  
selestina777@mail.ru

**STATE OF RETAIL TRADE IN CONDITIONS OF RUSSIA JOINING WTO**

*Keywords: World Trade Organization, trade networks, competitiveness, retail trade, local producers, municipalities, consumer loyalty.*

*The article describes the effects of Russia's accession to WTO on the development of Russian retail chains. The authors assess the state of competitiveness of regional food and non-food markets by example of Bashkortostan Republic. Perspective of retail turnover for 2014–2015 is provided on the basis of economic-mathematical modeling.*

© Валиев Ш. З., Жилина Е. В., 2014

УДК 37.015.62:005.336.4:478.141

**Г. П. Гагаринская\***

*\*Гагаринская Галина Павловна, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный технический университет, г. Самара  
eyo080505@mail.ru*

**И. Г. Кузнецова\***

*\*Кузнецова Ирина Гариевна, кандидат экономических наук, директор Центра международных связей Самарский государственный технический университет, г. Самара  
irkuz@sstu.smr.ru*

**Е. В. Мюллер\***

*\*Мюллер Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара  
myuller@smrtlc.ru*

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВУЗА В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Ключевые слова: трудовой потенциал, международная проектная деятельность, оценка, интегральная оценка трудового потенциала вуза.*

*Статья раскрывает теоретические и методологические особенности формирования методики оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности. Рассматривается содержание мероприятий по совершенствованию трудового потенциала вуза во взаимосвязи со стратегическими целями международной проектной деятельности вуза. На основании данных оценки трудового потенциала вуза определяются «области развития» трудового потенциала.*

В условиях реализации Болонского процесса и интеграции системы высшего профессионального образования России в мировую систему высшего образования совместные действия вузов направлены на создание единого европейского образовательного пространства. Интеграция отечественной профессиональной школы в мировое образовательное пространство и вхождение на международный рынок образовательных услуг актуализировали задачу развития международного сотрудничества российских вузов. Основной целью международной деятельности в области высшего образования, а также научно-технических связей является всесторонняя интеграция России в качестве равноправного партнера в мировое образовательное пространство, совершенствование и повышение авторитета национальной системы образования с учетом международного опыта. Первоочередной задачей вузов становится реализация научно-исследовательских и образовательных программ в рамках международной проектной деятельности. Оценка и выявление степени выраженности и способности к инновациям у работников с целью формирования состава команд для участия в международных проектах становятся ключевыми ориентирами при управлении трудовым потенциалом вуза [2].

Разработку методики оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности следует осуществлять с учетом того, что необходимо рассматривать всю совокупность качеств, присущих тру-

довому коллективу как социальной общности, а не ограничиваться измерением индивидуального трудового потенциала работников. Инструментарий оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности базируется на теории и практике таких научных направлений, как экономика и социология труда, управление персоналом, психофизиология трудовой деятельности, менеджмент, статистика, высшая математика, математическое моделирование [4].

Негативно сказывается на результативности международной проектной деятельности не только недостаток или избыток трудового потенциала, но и его несоответствие условиям реализации. Несоответствие трудового потенциала вуза потребностям реализации международной проектной деятельности представляется серьезной проблемой. Поэтому методика оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности должна обеспечивать выявление этого несоответствия для принятия последующих корректирующих действий в зависимости от конкретных условий международной проектной деятельности вуза и его стратегических целей.

Решение задачи оценки трудового потенциала трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности требует разработки методики, которая позволит оценить трудовой потенциал вуза в целом, а не отдельных его составляющих. Как было показа-

но выше, для формирования критериев и методов оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности целесообразно применять комплексный подход, который предусматривает изучение объектов исследования, описание множественности факторов и отражение причинно-следственных связей многих взаимосвязанных сторон деятельности предприятия. Комплексный подход требует [7, 8]:

– *детализации* (выделения составных частей) тех или других явлений в той степени, в которой необходимо выяснение их наиболее существенных и главных характеристик;

– *систематизации* анализируемых элементов на основе изучения их взаимосвязи, взаимодействия, взаимозависимости и взаимоподчиненности с целью построения модели изучаемого объ-

екта (системы), определения его главных компонент, функций, соподчиненности, раскрытия логико-методической схемы анализа, которая соответствует внутренним связям изучаемых факторов;

– *обобщения* (синтеза) результатов анализа из всего множества изучаемых факторов с отделением типичных от случайных, главных и решающих, от которых зависят результаты деятельности, от второстепенных;

– *разработки и использования системы показателей, отражающих сложность* исследования причинно-следственных связей, экономический смысл явлений и процессов в хозяйственной деятельности предприятия.

Методика оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности должна отвечать следующим требованиям (рис. 1).



Рис. 1. Требования к методике оценки трудового потенциала (ТП) вуза в условиях реализации международной проектной деятельности (МПД)

Целью собственно оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности является установление соответствия/выявление несоответствия имеющегося (фактического) уровня трудового потенциала вуза

стратегическим целям реализации международной проектной деятельности [1].

Оценка трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности необходима для решения следующих задач (рис. 2).



Рис. 2. Задачи оценки трудового потенциала (ТП) вуза в условиях реализации международной проектной деятельности (МПД)

Помимо основных задач, связанных с реализацией международной проектной деятельности, применение результатов такой оценки возможно для решения следующих задач [9]:

Организация работы по привлечению и закреплению в вузе молодых научно-педагогических и управленческих кадров [3].

- Планирование развития персонала вуза.
- Формирование (совершенствование) кадрового резерва.
- Формирование пула талантов (talent-management).
- Разработка (совершенствование) системы профессионального обучения персонала вуза.
- Формирование (совершенствование) системы управления карьерой служебно-профессионального продвижения кадров в вузе.

*Объект оценки* – научно-педагогические и административные работники вуза.

*Предметом оценки* является трудовой потенциал вуза.

Для достижения цели оценки необходимо решить следующие *задачи*:

1. Установить значимость отдельных показателей трудового потенциала для достижения стратегических целей международной проектной деятельности.
2. Произвести оценку трудового потенциала по установленным показателям.

3. Дать характеристику имеющемуся трудовому потенциалу на основе разработанной шкалы оценки.

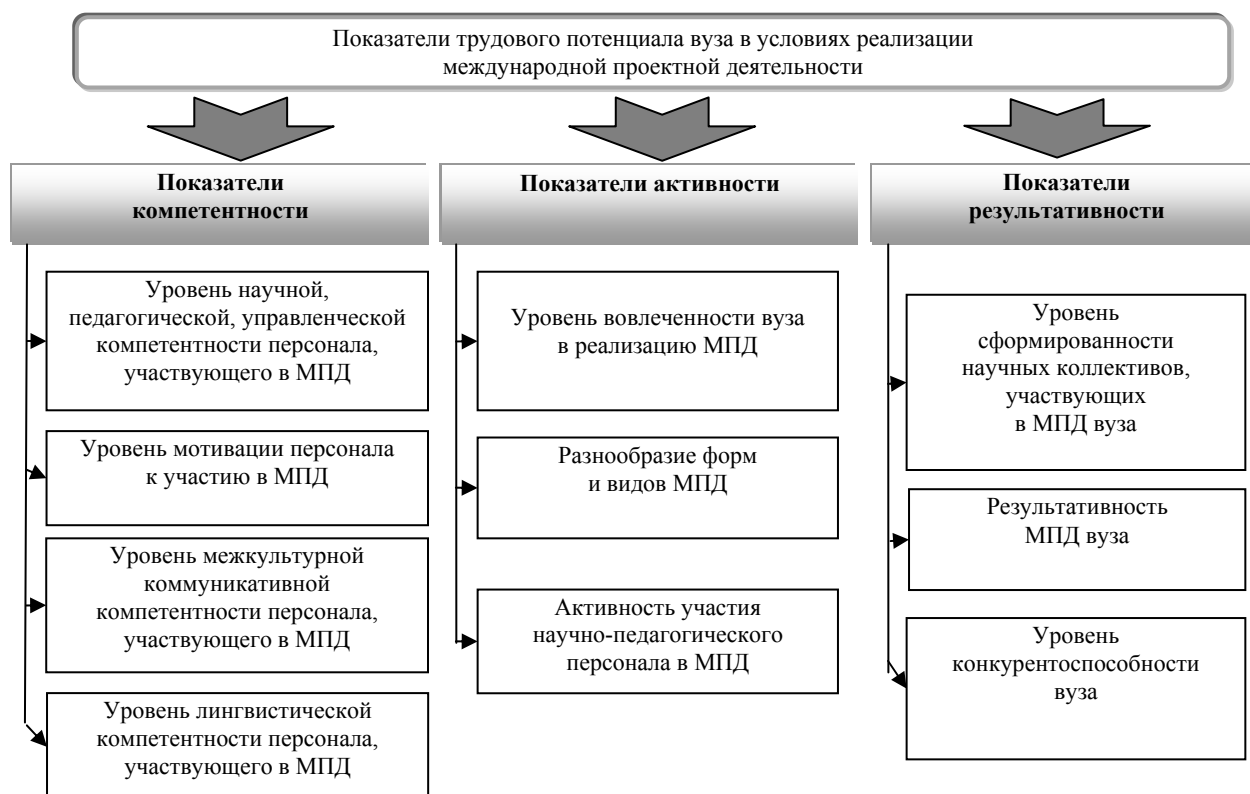
4. Определить проблемы в состоянии трудового потенциала, препятствующие достижению стратегических целей международной проектной деятельности.

5. Определить приоритетные направления формирования и развития трудового потенциала вуза.

6. Разработать рекомендации по устранению выявленных недостатков, предложить методы развития трудового потенциала для достижения стратегических целей международной проектной деятельности.

В основу методики оценки трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности положена система показателей, состоящая из трех групп (рис. 3) [9]:

- показатели компетентности, характеризующие возможности использования трудового потенциала вуза для обеспечения реализации международной деятельности;
- показатели активности, характеризующие организационную активность вуза в международной проектной деятельности;
- показатели результативности, характеризующие развитие научных коллективов в контексте реализации международной проектной деятельности.



*Рис. 3. Показатели трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности (МПД)*

Данная система показателей сформирована на основе анализа существующих методических подходов к оценке международной проектной деятельности, а также опроса экспертов, в роли которых выступили руководители и научно-педагогические работники ряда российских и зарубежных (Германия, Беларусь) вузов.

Интегральная оценка трудового потенциала вуза в условиях реализации международной проектной деятельности (К<sub>ТП</sub>) осуществляется по формуле:

$$K_{ТП} = \frac{(K_1\alpha_1 + \dots + K_n\alpha_n + \dots + K_{10}\alpha_{10})}{10},$$

где  $\alpha_1 \dots \alpha_{10}$  – весовые коэффициенты значимости показателей трудового потенциала;

$K_1$  – уровень научной, педагогической, управленческой компетентности персонала, участвующего в МПД;

$K_2$  – уровень мотивации персонала к участию в МПД;

$K_3$  – уровень межкультурной коммуникативной компетентности персонала, участвующего в МПД;

$K_4$  – уровень лингвистической компетентности персонала, участвующего в МПД;

$K_5$  – уровень вовлеченности вуза в реализацию международной проектной деятельности;

$K_6$  – разнообразие форм и видов международной проектной деятельности;

$K_7$  – активность участия научно-педагогического персонала в МПД;

$K_8$  – уровень сформированности научных коллективов, участвующих в международной проектной деятельности вуза;

$K_9$  – результативность международной проектной деятельности вуза;

$K_{10}$  – уровень конкурентоспособности вуза.

Данная методика позволяет проанализировать отдельные элементы трудового потенциала, выявить те, которые нуждаются в дополнительном развитии для реализации целей международной проектной деятельности. Полученные с помощью предложенной формулы результаты оценки трудового потенциала вуза могут быть положены в основу формирования и развития ее трудового потенциала.

Планирование мероприятий для совершенствования трудового потенциала вуза во взаимосвязи со стратегическими целями международной проектной деятельности вуза осуществляется на основе факта и величины отклонения фактического значения ТПО от необходимого (максимального, равного 1). На основании данных оценки трудового потенциала вуза определяются «области развития» трудового потенциала, в соответствии с которыми планируются мероприятия совершенствования трудового потенциала (рис. 4).

На рис. 4 цифрами 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 обозначены эталонные значения важных для достижения стратегических целей международной проектной деятельности показателей трудового потенциала. Цифры 1', 2', 3', 4', 5', 6', 7', 8' – достигнутые значения тех же показателей трудового потенциала вуза.

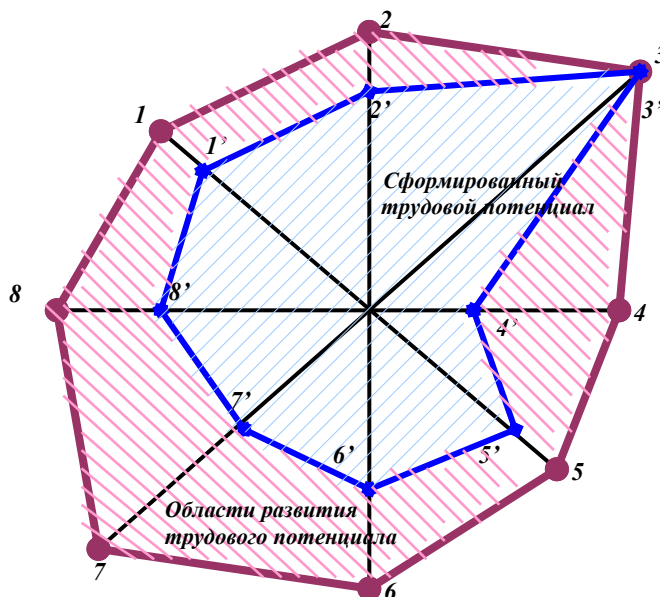


Рис. 4. Области развития трудового потенциала вуза

Чем больше интегральный показатель достигнутого уровня трудового потенциала отклоняется от эталонного значения, тем больше область развития трудового потенциала, необходи-

мая для реализации целей международной проектной деятельности.

В настоящем исследовании данная методика оценки трудового потенциала вуза в условиях



реализации международной проектной деятельности была апробирована на примере таких вузов Самарской области, как ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет», ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет», а также ФГОБУ ВПО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики».

Результаты оценки трудового потенциала вузов Самарской области в условиях реализации международной проектной деятельности представлены в табл. 1. Они свидетельствуют о том, что уровень трудового потенциала вузов недостаточен для успешной реализации международной проектной деятельности.

Таблица 1

**Результаты оценки трудового потенциала вузов в условиях реализации международной проектной деятельности**

Показатели	ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет»			ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»			ФГОБУ ВПО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики»		
	$K_n$	$a_n$	$K_n a_n$	$K_n$	$a_n$	$K_n a_n$	$K_n$	$a_n$	$K_n a_n$
<b>1. Показатели компетентности</b>									
1. Уровень научной, педагогической, управленческой компетентности персонала, участвующего в МПД (K1)	0,63	0,5	0,315	0,58	0,5	0,29	0,68	0,5	0,34
2. Уровень мотивации персонала к участию в МПД (K2)	0,79	0,5	0,395	0,93	0,5	0,465	0,7	0,5	0,35
3. Уровень межкультурной коммуникативной компетентности персонала, участвующего в МПД (K3)	0,53	0,5	0,265	0,53	0,5	0,265	0,42	0,5	0,21
4. Уровень лингвистической компетентности персонала, участвующего в МПД (K4)	0,65	0,5	0,325	0,55	0,5	0,275	0,45	0,5	0,225
<b>2. Показатели активности</b>									
5. Уровень вовлеченности вуза в реализацию международной проектной деятельности (K5)	0,44	0,25	0,11	0,42	0,25	0,105	0,89	0,25	0,2225
6. Разнообразие форм и видов международной проектной деятельности (K6)	0,74	0,25	0,185	0,71	0,25	0,1775	0,54	0,25	0,135
7. Активность участия научно-педагогического персонала в МПД (K7)	0,39	0,25	0,0975	0,45	0,25	0,1125	0,36	0,25	0,09
<b>3. Показатели результативности</b>									
8. Уровень сформированности научных коллективов, участвующих в международной проектной деятельности вуза (K8)	0,32	0,25	0,08	0,27	0,25	0,0675	0,27	0,25	0,0675
9. Результативность международной проектной деятельности вуза (K9)	0,54	0,25	0,135	0,54	0,25	0,135	0,54	0,25	0,135
10. Уровень конкурентоспособности вуза (K10)	0,4	0,25	0,1	0,31	0,25	0,0775	0,4	0,25	0,1
<b>Интегральная оценка трудового потенциала вуза в условиях реализации МПД (K11)</b>			<b>0,20075</b>			<b>0,197</b>			<b>0,1875</b>

Предлагаемые методические и практические рекомендации по управлению трудовым потенциалом вуза, ориентированные на реализацию международной проектной деятельности, позволят обеспечить достижение его стратегических приоритетов и реализацию программ развития для решения следующих важнейших задач: станов-

ление вуза как саморазвивающейся организации, восприимчивой к изменениям; выработка инструментов достижения и воспроизводства конкурентных преимуществ; максимальная реализация профессиональных и личностных возможностей сотрудников.

*Список литературы*

1. Башмачникова Е. В. Проблемы формирования и возможности развития уровневого профессионального образования в современных условиях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 62-66.
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. Ерохина Л. И. Спектральный анализ: взгляд на подготовку специалистов для сферы сервиса // Экономика и образование сегодня. – 2006. – № 7. – С. 88.
4. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Управление подготовкой специалистов в системе менеджмента качества вуза // Гуманизация образования. – 2009. – № 2. – С. 123-129.
5. Управление трудовым потенциалом будущего в условиях международной проектной деятельности : монография / Г. П. Гагаринская, И. Г. Кузнецова, Е. В. Мюллер, В. С. Чернышенко. – Самара : Самар. гос. техн. ун-т, 2013.
6. Томилин О. Б., Кочугаев П. Н., Сухарев Л. А., Массерова Н. Н. Компетенции академического и административного персонала университета и инновационная деятельность // Университетское управление: практика и анализ. – 2007. – № 1. – С. 51-59.
7. Трегубова Т. М. Функции международного сотрудничества профессиональных учебных заведений в едином образовательном пространстве // Международное сотрудничество в профессиональном образовании: проблемы и перспективы : материалы междунар. науч.-практ. конф. (18 ноября 2009 г.). – Казань : АСО, 2009. – С. 207-211.
8. Федорова Е. А. Конкурентоспособность вузов // Высшее образование сегодня. – 2008. – № 11. – С. 42-43.
9. Фирсова С. П. Развитие инфраструктуры вуза в условиях модернизации высшего профессионального образования / под науч. ред. Г. В. Мухаметзяновой // Модернизация профессионального образования: вопросы теории и практический опыт : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной Году учителя. – Казань : Печать-сервис – XXI век, 2010. – С. 170-172.

**G. P. Gagarinskaya\***

*\*Gagarinskaya Galina, Doctor of Economics, Professor of Samara State Technical University, Samara*  
eyo080505@mail.ru

**I. G. Kuznetsova\***

*\*Kuznetsova Irina, PhD in Economics, director of the «Center of International Relations» Samara State Technical University, Samara*  
irkuz@sstu.smr.ru

**E. V. Muller\***

*\*Muller Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara*  
myuller@smrtlc.ru

**METHODS OF LABOR POTENTIAL ASSESSMENT FOR HIGH SCHOOL UNDER IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL PROJECT ACTIVITIES**

*Keywords: labor potential, international project activities, assessment, integrated assessment of labor potential of the university.*

*The article reveals theoretical and methodological features of formation of methodology for assessing the labor potential of the university under implementation of international project activities. The authors consider the content of measures to improve the employment potential of the university in relation to the strategic objectives of the university international projects. Based on the assessment of university employment potential, the development areas for labor potential have been determined.*

© Гагаринская Г. П., Кузнецова И. Г., Мюллер Е. В., 2014

УДК 336.717

**Н. В. Никитина\***

*\*Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, профессор*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

*Nikitina NV\_doc@mail.ru*

**Н. Ю. Симонова\***

*\*Симонова Наталья Юрьевна, аспирантка*

*Волжский университет им. В. Н. Татищева (институт), г. Тольятти*

*simnatalia@mail.ru*

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ С ИПОТЕЧНЫМ ПОКРЫТИЕМ

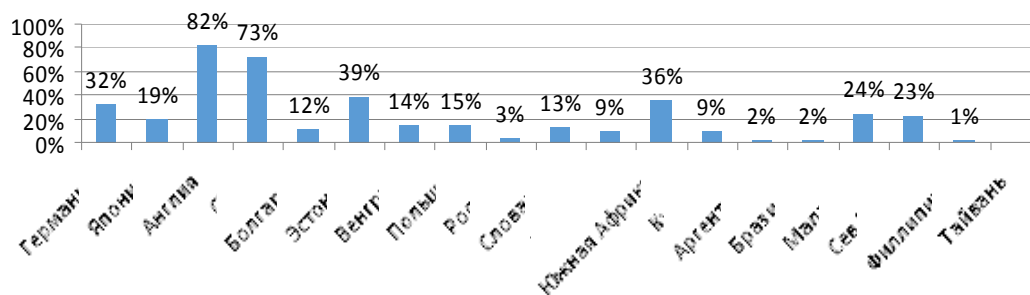
*Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, ценные бумаги с ипотечным покрытием, система государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием.*

*В настоящее время банки не обладают достаточной способностью осуществлять ипотечное жилищное кредитование населения в силу слабого развития вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования. Для решения данного вопроса предлагается разработать систему государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием, что может придать мощный импульс развитию процесса рефинансирования ипотечных жилищных кредитов на вторичном рынке.*

В современных условиях ипотечное жилищное кредитование является важным экономическим инструментом в решении жилищной проблемы. В этих условиях развитие ипотечного кредитования выступает как фактор повышения

уровня жизни населения, что способствует достижению экономического прогресса в целом.

В настоящее время развитие ипотечного жилищного кредитования населения в России находится на начальной стадии (рис. 1).



*Рис. 1. Доля ипотечных жилищных кредитов в ВВП стран мира (2011 г.)*

Причины данной ситуации состоят как в недостаточном платежеспособном спросе на ипотечные жилищные кредиты со стороны населения, так и в низком потенциале ипотечного жилищного кредитования коммерческих банков. В свою очередь, недостаточный потенциал ипотечного жилищного кредитования есть результат следующих проблем деятельности российских банков:

- отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов, которые могут быть использованы банками в ипотечном жилищном кредитовании без риска потери ликвидности;
- низкая доступность мелких и средних региональных банков к централизованным ресурсам Банка России, которые необходимы банкам для поддержания ликвидности;
- проблемы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, направленного на восстановление ликвидности коммерческих банков.

Наиболее простым способом решения вопроса активизации ипотечного жилищного кредитования в России было бы изыскание новых источников долгосрочных денежных ресурсов, которые могут быть использованы для ипотечного жилищного кредитования в условиях сохранения банковской ликвидности. Но в настоящее время состояние внутреннего рынка капитала и его способность снабжать экономику долгосрочными финансовыми ресурсами достигло предела и является основным ограничителем развития ипотечного жилищного кредитования.

Поэтому единственной возможностью для дальнейшего роста объемов ипотечных жилищных кредитов в России является развитие вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования, цель функционирования которого заключается в рефинансировании портфеля ипотечных

жилищных кредитов коммерческих банков через механизм секьюритизации.

В настоящее время вторичный рынок ипотечного жилищного кредитования в России оценивается низким уровнем развития в первую очередь потому, что банки-оригинаторы не заинтересованы в выпуске собственных ценных бумаг с ипотечным покрытием из-за сложности

процедуры их выпуска и ограничений, связанных с соблюдением норматива достаточности капитала и нормативов ликвидности.

Рассматривая долю выпущенных ценных бумаг с ипотечным покрытием в общем объеме выпущенных долговых обязательств банков, можно сказать следующее (табл. 1).

Таблица 1

*Доля ценных бумаг с ипотечным покрытием в общем объеме выпущенных облигаций коммерческих банков*

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выпущенные облигации, млн руб.	390 806	522 678	641 590	1 022 317	1 242 765
Выпущенные облигации с ипотечным покрытием (в т. ч. с баланса банка и через SPV), млн руб.	31 697	13 546	46 467	68 318	72 245
Доля ценных бумаг с ипотечным покрытием в общем объеме выпущенных облигаций, %	8,1	2,3	7,2	6,7	5,8

По данным табл. 1 можно судить о крайне низкой доле ценных бумаг с ипотечным покрытием в общем объеме выпущенных банками облигаций, которая не достигает за анализируемый период и 10%. Все это подтверждает тот факт, что банки не заинтересованы решать проблемы недостаточного потенциала ипотечного жилищного кредитования за счет данного инструмента. Наиболее важной причиной создавшейся ситуации являются не только сложность процедуры эмиссии ценных бумаг с ипотечным покрытием и ее высокие издержки, но и то, что такие ценные бумаги характеризуются низкой привлекательностью для инвесторов, что не позволяет банкам привлекать их финансовые ресурсы для рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. В результате этого возникает острая необходимость разработки и практического внедрения системы государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием, что позволит инвесторам вкладывать свои денежные средства с минимальным для них риском.

Решение этой задачи состоит в создании специальной организации (Национальной ипотечной корпорации) для предоставления государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием, выпускаемым банками-оригинаторами с их балансов или через SPV. Именно государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования может придать мощный импульс развитию его вторичного рынка, а следовательно, окажет стимулирующее влияние на ипотечное жилищное кредитование, что, в свою очередь, положительно скажется на развитии строительной индустрии и других смежных с ней отраслей (производство строительных материалов, изготовление мебели и др.), а в итоге приведет к созданию дополнительных рабочих мест и, как следствие, к активному росту национальной экономики.

Национальная ипотечная корпорация в России должна формироваться, по нашему мнению, как самостоятельная организация в виде госу-

дарственной корпорации, и не должна иметь статус коммерческой организации. В своей деятельности Национальная ипотечная корпорация полностью подчиняется Банку России (как надзорному органу) и Правительству РФ. Деятельность Национальной ипотечной корпорации будет осуществляться одновременно с ОАО «АИЖК», а также после его приватизации.

Целью деятельности Национальной ипотечной корпорации является обеспечение функционирования системы государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием. При реализации поставленной цели Национальная ипотечная корпорация осуществляет следующие функции:

- гарантирует инвесторам выплату основного долга и процентов по ценным бумагам с ипотечным покрытием (но не выпускает ценные бумаги с ипотечным покрытием);
- осуществляет тщательную финансовую экспертизу качества кредитных пулов, под которые эмитентом выпускаются ценные бумаги с ипотечным покрытием;
- осуществляет анализ и оценку деятельности эмитента, выпускающего ценные бумаги с ипотечным покрытием;
- своевременно выявляет риски эмитентов и разрабатывает меры по их предупреждению;
- разрабатывает методические подходы оценки финансового состояния эмитента ценных бумаг с ипотечным покрытием;
- разрабатывает методические подходы сценарного анализа деятельности эмитента с целью прогнозирования риска их деятельности в перспективе;
- имеет право обращаться в Банк России о применении мер за нарушение требований, предъявляемых к банкам-эмитентам ценных бумаг с ипотечным покрытием;
- организует и ведет реестр участников системы государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием;

- принимает решение и выдает гарантии по ценным бумагам с ипотечным покрытием, удовлетворяющие требованиям Национальной ипотечной корпорации;

Реализация представленных функций, по нашему мнению, позволит достичь нулевого риска вложений инвесторов в ценные бумаги с ипотечным покрытием, что приведет к активному росту инвестиционных вложений, используемых в дальнейшем для рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, а следовательно, к росту потенциала ипотечного жилищного кредитования в банках.

Следствием выполнения Национальной ипотечной корпорацией вышеперечисленных функций будет являться, во-первых, уверенность инвесторов в сохранности вложений в ценные бумаги с ипотечным покрытием, выпущенных российскими банками или специализированными организациями; во-вторых, обеспечение надежной защиты прав инвесторов при санации и ликвидации эмитентов ценных бумаг с ипотечным покрытием.

Национальная ипотечная корпорация будет осуществлять свою деятельность под контролем Центрального банка и подотчетна в своей деятельности Правительству РФ (рис. 2).

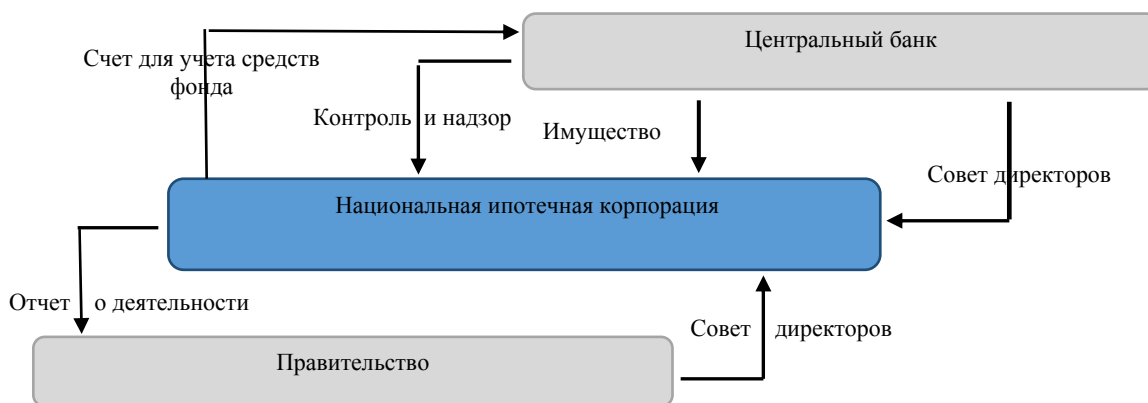


Рис. 2. Подчиненность Национальной ипотечной корпорации

Предоставление государственных гарантий инвесторам, приобретающим ценные бумаги с ипотечным покрытием, осуществляется в соответствии со ст. 115 Бюджетного кодекса Российской Федерации после проведения ряда обязательных процедур, к которым относят проведение анализа финансового состояния эмитента ценных бумаг с ипотечным покрытием.

Необходимость проведения анализа и оценки эмитента ценных бумаг с ипотечным покрытием является повышенной мерой безопасности со стороны надзорных органов, которые диктуются высокими стандартами прозрачности рынка ценных бумаг в России, что позволит обеспечить стабильность системы государственных гарантий по ипотечным ценным бумагам.

Национальная ипотечная корпорация может выдавать государственные гарантии ценным бумагам с ипотечным покрытием как в зависимости от уровня финансовой устойчивости эмитента, так и в зависимости от уровня риска ценных бумаг, который определяется уровнем риска пула ипотечных жилищных кредитов (риск оценивается по следующим параметрам: срок, ставка, структура погашения).

Авторами сформулирован собственный подход к оценке финансовой устойчивости банка-оригинатора, который содержит анализ следующих показателей финансовой устойчивости, которые могут быть классифицированы в три группы:

- показатели, оценивающие способность банка выполнять свои функции на рынке (привлечение вкладов, защита вкладов при наступлении рисков событий, проведение расчетов, размещение кредитов и пр. функции);
- показатели, оценивающие финансовый результат деятельности банка (увеличение доходов и капитала);
- показатели, оценивающие риск потери финансовой устойчивости.

Наличие трех групп показателей объясняется тем, что финансовая устойчивость любого коммерческого банка должна рассматриваться [1, 2, 3], во-первых, с точки зрения способности банка-эмитента воспрепятствовать рискам и восстанавливать свою деятельность после его наступления; во-вторых, с точки зрения способности банков-эмитентов выполнять свои функции даже в условиях наступления рисков событий; в-третьих, с точки зрения способности банка-эмитента генерировать доходы и прибыль, т. е. реализовывать свои цели как коммерческой организации.

Для оценки способности банка-оригинатора сохранить финансовую устойчивость при наступлении рисков событий в авторскую методику предложено внести следующие коэффициенты:

1. Коэффициент чистого стабильного финансирования (К1), который позволяет оценить способность банков противостоять внешним рыноч-

ным шокам и рассчитывается как совокупность срочных депозитных привлечений к общему объему рискованных активов. В основе стабильного финансирования находится собственный капитал, привлеченные депозитные средства, привлечение от размещения ценных бумаг на рынке, которые, по мнению зарубежных специалистов, являются надежным источником финансирования. Однако кризис показал, что чем выше сумма недепозитных обязательств в пассивах банка (привлечений от продажи собственных ценных бумаг банка), тем больше этот банк уязвим в условиях ухудшения внешней среды, что проявляется при внезапном росте стоимости финансирования или уменьшении его доступности.

2. Частный показатель устойчивого финансирования (КЗ). Является частью показателя чистого стабильного финансирования, поскольку не учитывает средства физических лиц, являющиеся нестабильным видом пассивов в условиях кризиса (могут быть отозваны в соответствии с нормой права, закрепленной п. 2 ст. 837 Гражданского кодекса). Рассчитывается как отношения срочных депозитных средств без учета вкладов граждан к общему объему рискованных активов. Данный показатель позволит определить ту долю

средств, финансирующих рискованные активы, которая при наступлении определенных событий (например, недоверия к банкам со стороны граждан) не будет отозвана из банка.

3. Коэффициент защищенности чистых активов базовым капиталом (КЗ). Данный коэффициент является лишь частью показателя достаточности капитала и позволяет оценить способность банка противостоять рыночному риску за счет стабильной части собственного капитала – его базовой частью. Данный показатель рассчитывается как отношение базового капитала к активам, взвешенным на величину риска (чистые активы), чем выше данный коэффициент, тем более устойчивым будет считаться оцениваемый банк.

По результатам оценки банку-оригинатору, заявившему желание участвовать в системе государственных гарантий, экспертами выносится решение, может ли он быть внесен в реестр участников системы государственных гарантий по ценным бумагам с ипотечным покрытием.

Схема взаимодействия участников системы ипотечного жилищного кредитования, рефинансирующих ипотечные жилищные кредиты путем выпуска ценных бумаг, имеющих государственные гарантии, представлена на рис. 3.

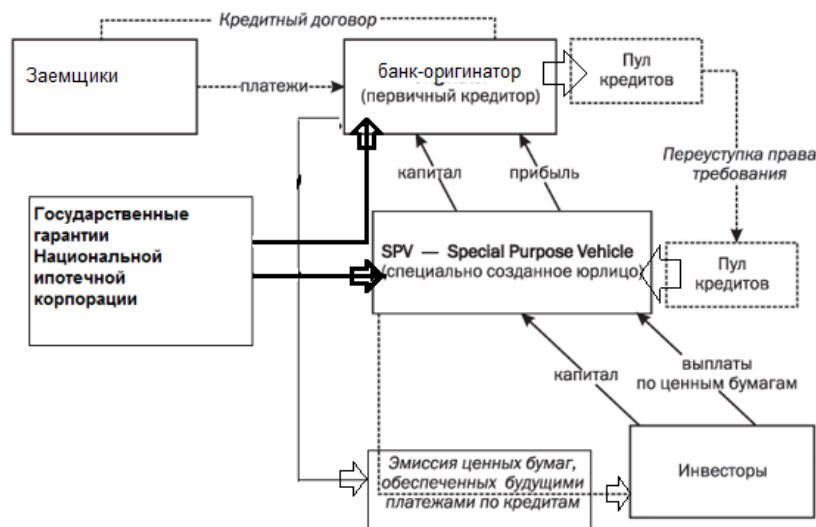


Рис. 3. Схема взаимодействия участников системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов путем выпуска ценных бумаг

Механизм предоставления государственных гарантий ценных бумаг с ипотечным покрытием важен в первую очередь для средних и мелких региональных банков, не обладающих достаточным объемом собственного капитала и запасом ликвидности, что не позволяет им увеличить потенциал ипотечного жилищного кредитования. Такие банки не могут самостоятельно осуществлять секьюритизацию, поскольку выпущенные ими ценные бумаги с ипотечным покрытием не представляют для инвесторов коммерческого интереса в отличие от ценных бумаг крупных банков, которые уже обладают достаточными гаран-

тиями для инвесторов, обусловленными брендом такого банка.

Кроме того, система государственных гарантий по ипотечным ценным бумагам необходима и для самого государства, реализующего цель развития вторичного рынка ценных бумаг, указанную в Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования до 2030 г., где говорится, что основным направлением развития должно стать привлечение долгосрочных финансовых ресурсов на рынке ценных бумаг от институциональных инвесторов, приобретающих ценные бумаги с ипотечным покрытием.

*Список литературы*

1. Лапуста М. Определение характера финансовой устойчивости предприятия // Антикризисное и внешнее управление. – 2012. – № 2.
2. Официальный сайт Банка России // Информационно-аналитические материалы. Банковская система [Электронный ресурс]. – <http://www.cbr.ru/analytics/Default.aspx?Prtid=bnksyst>
3. Официальный сайт Международного валютного фонда (МВФ) МВФ [Электронный ресурс]. – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>
4. Рейтинговое агентство Fitch [Эл. доступ]. – <http://www.fitchratings.ru/ru/>

---

***N. V. Nikitina\****

*\*Nikitina Natalya, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti Nikitina NV\_doc@mail.ru*

***N. Yu. Simonova\****

*\*Simonova Natalya, graduate student of Volga University of V. N. Tatischev (Institute), Togliatti simnatalia@mail.ru*

**CREATING THE SYSTEM OF STATE GUARANTEES  
OF MORTGAGE-BACKED SECURITIES**

*Keywords: mortgage lending, mortgage-backed securities, system of state guarantees of mortgage-backed securities.*

*Currently, banks do not have sufficient capacities to carry out mortgage lending for population because of the weak development of the secondary mortgage market. In order to address this issue, the authors suggest introducing the system of state guarantees of mortgage-backed securities, which may stimulate the process of refinancing of mortgage loans on the secondary market.*

---

© Никитина Н. В., Симонова Н. Ю., 2014

УДК 339.137.2

**В. В. Хальзова\****\*Хальзова Валерия Владимировна, магистрант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**kaf\_eiu@tolgas.ru**Научный руководитель: к.э.н., доц. Голощанова Т. В.*

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОЦЕНКИ И РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Ключевые слова: государственные (муниципальные) предприятия, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, регион, рыночная экономика.*

*Рассматриваются основные проблемы оценки и реализации конкурентных преимуществ государственных (муниципальных) предприятий, а также предложена система формирования конкурентных преимуществ для разработки и реализации стратегии развития государственных (муниципальных) предприятий, направленной на получение конкурентных преимуществ и предотвращение негативных проявлений рентаориентированного поведения. В современных условиях формирования конкурентных преимуществ предприятий наиболее важное значение имеет влияние государства и, в частности, муниципалитета, поскольку эффективное экономическое развитие региона предполагает производство и реализацию продукции (услуг) на рынке по цене и качеству, удовлетворяющим как производителя, так и потребителя.*

Деятельность государственных (муниципальных) предприятий имеет большое значение для формирования стабильной экономики Самарской области, ее состояние является важным показателем развития государства в целом. По состоянию на 01.01.2014 г. по количеству насчитывается более 17 тыс. муниципальных предприятий, по основным фондам – более 28%. В ходе приватизации за 2000–2013 гг. было создано почти 33,5 тыс. акционерных обществ с государственным участием. Согласно ФЗ от 28.08.1995 г. № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (с изменениями от 25.12.2012 № 271-ФЗ) муниципальные предприятия являются коммерческими организациями, что должно предполагать их рентабельную работу [1]. Однако в условиях современной экономики российские муниципальные предприятия работают неэффективно, находясь в кризисном финансовом состоянии (по данным статистики на 01.04.2014 г., только 30% государственных (муниципальных) предприятий являются рентабельными). Проблемы повышения эффективности деятельности предприятий (в том числе государственного сектора), формирования долгосрочных конкурентных преимуществ, снижения негативных последствий рентаориентированного поведения остаются мало исследованными, вполне естественно, что вопросы изучения направлений и возможных путей развития предприятий являются достаточно актуальными.

Все предприятия как сложные социально-экономические системы, стремящиеся к стабильности, характеризуются единством антагонистических процессов – устойчивости (когда при небольших отклонениях возможно движение по

прежней траектории) и неустойчивости (если отклонения от базиса нарастают за определенный промежуток времени). Устойчивость и неустойчивость функционирования и развития предприятий образуют диалектическое единство [3]. В свою очередь, изменение целей функционирования должно быть взаимосвязано с внесением соответствующих изменений в деятельность предприятия. Система предприятия может иметь множество состояний, имманентно присущих ей, определяемых как количеством, так и качеством образующих ее элементов, эффективностью взаимосвязей между ними, а также уровнем их организованности, в том числе для эффективной реализации мероприятий необходимо усиление мер не только государственного регулирования, но и комплексное использование инновационных процессов.

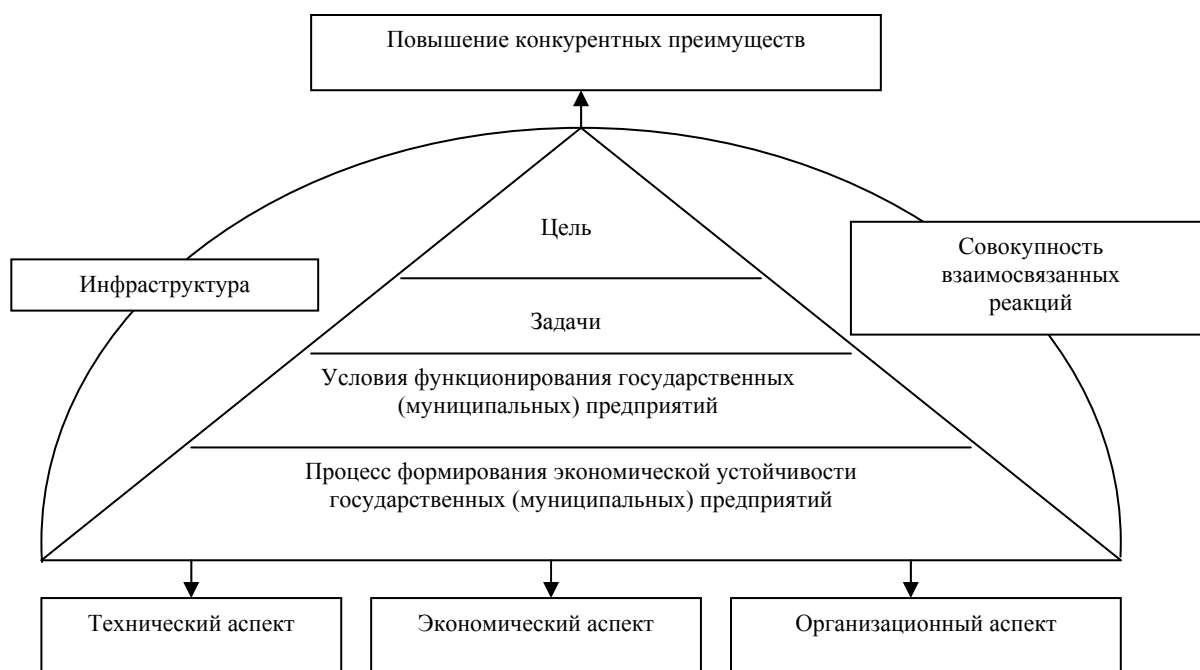
Рациональное соответствие между основополагающими процессами изменений в системе существенно влияют на устойчивость муниципального предприятия и соответственно на формирование его конкурентных преимуществ, тем не менее данный процесс должен быть согласован с параметрами процессов развития в окружающей среде: научно-технический прогресс, развитие инновационной экономики, глобализация производства и потребления и т. п. Из изложенного следует, что направления совершенствования деятельности муниципальных предприятий должны быть прежде всего нацелены на повышение конкурентных преимуществ и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также реализуемых услуг за счет ускорения темпов модернизации и воспроизводства технического вооружения, производственной ба-



зы и оборудования. Однако, рассматривая деятельность государственных (муниципальных) предприятий, прежде всего необходимо выделить ряд субъектов, заинтересованных в функционировании и развитии. К таким субъектам необходимо отнести, во-первых, органы государственной власти территории; во-вторых, население территории; в-третьих, собственников.

Решение проблемы повышения конкурентных преимуществ государственных (муниципальных) предприятий предполагает переход к совокупности комплексных решений, в том числе к системе формирования экономической устойчивости (рис. 1).

Цель исследуемой системы заключается в укреплении экономической устойчивости государственных (муниципальных) предприятий. В числе важнейших последовательных задач необходимо сделать акцент на создании гибкой адаптивной системы формирования конкурентных преимуществ. Для эффективного функционирования системы необходимо наличие адаптивной технологии и эксплуатационных возможностей оперативного перехода на производство и реализацию инновационных товаров (услуг), наличие резерва в повышении объема реализации, а также обеспечение условий производства и реализации эталонного качества товаров (услуг) при минимальных издержках.



*Рис. 1. Система формирования конкурентных преимуществ государственных (муниципальных) предприятий в современных условиях*

В современных условиях социально-экономического развития регионов данная система управления полностью включает совокупность взаимосвязанных реакций, организационно-экономический процесс обеспечения конкурентных преимуществ и другие элементы, а именно обеспечивающие подсистемы: методическая, организационная, информационная, правовая, ресурсная. Результатом функционирования системы является повышение конкурентных преимуществ муниципальных предприятий, в том числе положительная динамика развития предприятий в современной экономике через вложение инвестиций в человеческий капитал для получения долгосрочного конкурентного преимущества, а также предотвращение негативных проявлений рентоориентированного поведения. В проблеме повышения конкурентных преимуществ обосновы-

ваются три главных аспекта: технический, экономический и организационный (табл. 1).

Вышеизложенные процессы непосредственно влияют на деятельность предприятия: с одной стороны, с точки зрения состава образующих ее элементов, с другой – с точки зрения взаимодействия между этими элементами, и вместе с тем экономическая устойчивость будет определяться тем, насколько полное и всестороннее отражение найдут данные процессы в функционировании государственного (муниципального) предприятия.

Устойчивость государственного (муниципального) предприятия обусловлена рядом независимых факторов, влияющие на все предприятия, функционирующие на рынке. Другими словами, под воздействием данных факторов находятся предприятия как частного, так и государственного сектора. В числе факторов, снижающих устойчивость предприятия, следует выделить, во-

первых, случайный характер событий; во-вторых, вероятностный характер ожидаемых результатов; в-третьих, наличие альтернатив. Данное утверждение свидетельствует о том, что деятельность государственного (муниципального) предприятия связана с рисками, также стоит отметить тот факт, что степень вероятности и влияния рисков зависит от того, на какую перспективу ориентированы решения. Экономическая устойчивость во многом зависит от возможности адаптации государственных (муниципальных) предприятий к современным условиям динамично изменяющейся внешней среды и последствиям рентаориентированного поведения субъектов рынка. Из этого можно заключить, что экономическая устойчивость находится в прямой зависимости от способности предприятий к совершенствованию, непрерывному развитию, формированию долгосрочных конкурентных преимуществ, и в целом устойчивость следует рассматривать как состояние, при котором обеспечивается как внутреннее соответствие между образующими

его параметрами, так и совместимость внутренних элементов функционирования с изменяющимися условиями среды. Показатели внешней и внутренней эффективности и их динамика во времени могут служить мерой устойчивости, при этом внутренняя эффективность будет измеряться в терминах экономичности использования всех видов ресурсов, а внешняя будет измеряться в таких категориях рынка, как доля рынка, объемы продаж, инвестиционная привлекательность. Важнейшим признаком устойчивости предприятий, в частности государственных (муниципальных), следует назвать уровень использования потенциала устойчивости, который проявляется прежде всего через масштабы его деятельности, так как только при значительных масштабах деятельности может идти речь о маневрировании ресурсами, внедрении высокопроизводительной техники, накоплении производственного потенциала, человеческого капитала и в итоге получении эффекта масштаба.

Таблица 1

**Характеристика аспектов системы формирования конкурентных преимуществ государственных (муниципальных) предприятий в современных условиях**

№ п/п	Подходы	Характеристика
1	2	3
1	Технический аспект	Процесс формирования преимуществ, направленный на совершенствование процесса оказания услуг и реализации товаров
2	Экономический аспект	Процесс, направленный на обеспечение безубыточного производства, формирование оптимальной цены на продукцию (услуги), позиционирование, а также продвижение их на региональный рынок
3	Организационный аспект	Процесс формирования организационной культуры в инновационном развитии

Таким образом, формирование конкурентных преимуществ государственных (муниципальных) предприятий является концептуальной основой построения сложной социально-экономической системы, ориентированной на экономическую устойчивость как один из главных критериев конкурентоспособности. Чрезвычайно акту-

ально для российских государственных (муниципальных) предприятий построение такой системы, поскольку проблема конкурентоспособности становится всё более актуальной в условиях возрастающей нестабильности, угроз и вызовов динамично изменяющейся внешней среды.

#### Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Российская газета. – 2003. – 8 октября. – № 3316.
2. Бичоева Д. С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 66-71.
3. Ковальчук С. Г. Инновационные отношения как новый объект управления регионом // Северо-восточный научный журнал. – 2010. – № 4. – С. 31-35.
4. Найденова Р. И. Активизация инновационной деятельности как способ управления социально-экономическим развитием территории // Инновации. – 2009. – № 6. – С. 84-86.
5. Суворова В. В. Конкурентоспособность российских муниципальных образований // Наука и образование: хозяйство и экономика, предпринимательство. – 2010. – № 8. – С. 24-30.

*V. V. Halzova\**

*\*Halzova Valeria, undergraduate*

*of Volga Region State University of Service, Togliatti*

*kaf\_eiu@tolgas.ru*

*Supervisor: PhD in Economics, Associate Professor T. V. Goloshchapova*

**BASIC PROBLEMS OF EVALUATION AND IMPLEMENTATION  
OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF PUBLIC (MUNICIPAL) COMPANIES**

*Keywords: state (municipal) companies, competitiveness, competitive advantages, region, market economy.*

*The article considers basic problems of evaluation and implementation of competitive advantages of state (municipal) companies. The author suggests a system of forming competitive advantages for creation and implementation of the development strategy of state (municipal) companies, aimed at generating competitive advantages and preventing negative effects of rent-oriented behavior. In modern conditions, formation of company's competitive advantages is largely influenced by the state and, in particular, the municipality, as effective regional economic development involves the production and sale of products (services) on the market, where the price and quality are satisfactory both for the producer and the customer.*

---

© Хальзова В. В., 2014

УДК 338

**А. А. Вахтин\****\*Вахтин Алексей Анатольевич, магистрант**Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

al.vakhtin@yandex.ru

## ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Ключевые слова: межбюджетные отношения, региональное неравенство, межбюджетные трансферты, органы местного самоуправления, местные налоги и сборы.*

*Рассматриваются противоречия межбюджетных отношений в современной России, связанные с централизацией полномочий и доходных источников. В этой связи обосновывается положение о нарушении принципа равенства экономических возможностей субъектов. Предлагаются институциональные меры, направленные на установление оптимального баланса между интересами федерального центра, субъектов федерации и муниципальных образований.*

Определение оптимального баланса между интересами федерального центра, субъектов федерации и муниципальными образованиями является одной из самых актуальных социально-экономических проблем современной России. Наша страна остается ярким примером регионального неравенства и сверхцентрализации. Согласно данным исследования National Bureau of Economic Research «Growth in Regions», в рамках которого было проанализировано экономическое положение 1503 регионов в 82 странах мира, в среднем самый богатый регион в мировом рейтинге оказывается в 5,2 раза состоятельнее самого бедного. В России этот разрыв доходит до 25-кратного размера (по данным Росстата, он составляет 19-20 раз) [3]. В таких известных своим высочайшим региональным неравенством странах, как Индия и Индонезия, он меньше, больше только в Венесуэле и Таиланде. Высокая дифференциация территорий по доходам нарушает принцип равенства экономических возможностей, базирующийся на поддержании преимуществ рыночной конкуренции, обостряет проблему бедности, усложняет регулирование пропорций в распределении доходов между экономическими субъектами. Противоречия, возникающие в этом случае, нарушают требования социальной справедливости в рыночной экономике, которые направлены на поддержание конкуренции, обеспечение равных прав доступа к рынку и достижение комплексного равенства в распределении [2, с. 10-16].

В настоящее время чрезмерная централизация финансовых, человеческих ресурсов и полномочий привела к существенному дисбалансу во взаимоотношениях между федеральным центром, субъектами федерации и муниципалитетами, тормозящему реализацию принципа равных прав доступа к рынку. Доходные источники и

полномочия оказались смещены в пользу федерального центра, расходные – в сторону субъектов федерации и (до недавнего времени) муниципалитетов. Выравнивание дисбалансов в настоящее время обеспечивается за счет трансфертов из федерального бюджета бюджетам нижестоящих уровней (в виде дотаций, субсидий, субвенций и бюджетных кредитов), а регулирующим налогом фактически остался только НДФЛ. Муниципалитеты обеспечиваются в значительной части за счет трансфертов, поступающих из региональных бюджетов. То есть вместе с концентрацией административных возрастает централизация налогово-бюджетных полномочий. Большинство устойчивых налогов в последние годы перешли в бюджет федерации, доля региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете за этот период значительно снизилась. В России нет регионов, которые бы не получали финансовых средств из федерального бюджета в виде дотаций, субвенций и субсидий (в бюджете Чечни их доля составляет до 90%, даже в Ямало-Ненецком автономном округе, по данным Федерального казначейства, перечисления из центра составляют до 2%). Дотационными в России являются 98% муниципальных образований. Распределяемая ежегодно между регионами сумма межбюджетных трансфертов превышает 1 трлн руб. (в 2010 г., по данным Федерального казначейства, она составила почти 1,4 трлн руб.) Из них только 397 млрд руб. из общей суммы межбюджетных трансфертов составляют дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, методика которых относительно доступна для анализа и понимания. При этом различных видов субсидий в стране насчитывается более 180 [2, с. 211-212]. Все большее количество сфер деятельности передается с местного уровня на уровень регионов и федерации с одно-

временным сокращением объема финансирования муниципалитетов.

Неблагополучное состояние российских местных бюджетов становится в последние годы все более очевидным, в связи с чем возрастает актуальность решения назревших в этой сфере проблем, выработки адекватных и практических мер их разрешения. В России насчитывается 83 субъекта федерации, в которых находится 24,2 тыс. муниципальных образований. Проблемы местных бюджетов проистекают из несоответствия объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении материально-финансовым ресурсам, несбалансированности местных бюджетов, слабой собственной доходной базе. Все это происходит в условиях все большей противоречивости законодательства, регулирующего вопросы местного самоуправления.

С периода начала реформы местного самоуправления в России произошел целый ряд изменений, оказавших положительное влияние на муниципальные образования, однако многие цели реформы не были реализованы: за период с ее начала до настоящего времени финансовая самостоятельность муниципалитетов не повышалась, а снижалась. После принятия ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в 2003 г. перечень полномочий органов местного самоуправления возрос почти в два раза, а количество закрепленных источников пополнения местных бюджетов было в значительной мере сокращено. В результате изменений налогового и бюджетного законодательства с 2005 г. местных налогов осталось всего два – земельный налог и налог на имущество физических лиц. Одновременно были существенно сокращены нормативы отчислений в местные бюджеты от федеральных и региональных налогов и сборов.

Доля поступлений от местных налогов в доходах консолидированного бюджета России составляет сейчас не более 2%, поэтому основным источником доходов являются отчисления от федеральных и региональных налогов. Увеличение налоговых поступлений в местный бюджет вследствие экономического роста, развития новых производств непосредственно не отражается на их доходной части, эти зависимости имеют место только применительно к федеральным и региональным бюджетам. Собираемость выше-названных местных налогов остается низкой из-за проблем с администрированием. В настоящее время имеет место несопоставимость информационных баз, используемых при исчислении налогов, в частности информационной системы ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, информационной системы ведения государственного кадастра недвижимости и информационной системы учета налогоплательщиков. Чтобы уstra-

нить это несоответствие, необходимо сопоставить информационные базы для облегчения процесса администрирования. Проблема усугубляется слабой заинтересованностью территориальных подразделений ФНС в повышении платежей по имущественным налогам, так как доля этих налогов в общем объеме налоговых поступлений в бюджеты бюджетной системы РФ остается относительно небольшой. В перспективе планируется заменить существующий земельный налог и налог на имущество физических лиц единым налогом на недвижимость, однако этот процесс пока сдерживается неразвитостью системы рыночной оценки недвижимости.

В силу сложившейся налоговой системы муниципалитеты остаются сильно ограниченными в вопросах развития территорий. В настоящее время порядка 2/3 трансфертов, поступающих в местные бюджеты, носит целевой характер, то есть органы местного самоуправления при формировании собственных бюджетов руководствуются приоритетами, определяемыми федеральным центром и субъектом федерации. Обеспечение стратегических приоритетов страны, безусловно, имеет важное значение, однако это не должно полностью лишать местные власти самостоятельности в решении вопросов развития территорий и реализации собственных инициатив, так как трансферты ориентированы прежде всего на развитие и носят инвестиционный характер.

О необходимости повышения финансовой самостоятельности муниципалитетов и укрепления доходной базы местных бюджетов, формируемой за счет собственных доходов, говорилось, в частности, в бюджетном Послании Президента РФ на 2011–2013 гг., что подтверждает актуальность рассматриваемых проблем и требует выработки механизмов их решения. В этой связи представляется целесообразным при расширении доходных источников местных бюджетов закрепить за ними те налоговые доходы, на развитие налогооблагаемой базы которых ОМС муниципальных образований могут влиять. При этом муниципалитеты должны быть обеспечены финансовыми ресурсами в таком объеме, чтобы осуществлять финансирование не только текущих расходов, но и формировать бюджеты развития, составляющие от 10 до 20% в структуре местных бюджетов. Тот же принцип следует применить и в отношении отчисляемой части налогов. Применительно к НДФЛ следует более гибко регулировать норматив отчислений в местные бюджеты, увеличивая или уменьшая его по мере необходимости. Кроме того, в соответствии с мировой практикой (в частности, большинства европейских стран) порядок зачисления НДФЛ происходит по месту жительства граждан, а не по месту их работы, как это у нас принято. Рекомендации Минфину о сборе НДФЛ по месту проживания налогоплательщиков (со стороны

главы Правительства РФ в 2012 г.) пока остаются нереализованными, поэтому налог по-прежнему выплачивается по месту работы и остается в бюджете того региона, где зарегистрировано предприятие.

Положительной мерой, стимулирующей работу органов местного самоуправления по развитию новых и модернизации действующих производств, может послужить законодательное закрепление за местными бюджетами доли отчислений по налогу на прибыль в размере не менее 2-4%. В этой связи следует активнее продвигать начатую в 2011 г. реформу в рамках закона о консолидированных группах налогоплательщиков, в соответствии с которой налог на прибыль в большей степени распределяется между регионами, в которых находятся персонал и производственные мощности крупных корпораций. В настоящее время практика по размещению офисов крупных компаний (в том числе с государственным участием) в столичных городах получила широкое распространение, что приводит к значительным потерям региональных бюджетов. При этом корректировка законодательства, направленного на изменение сложившейся ситуации, носит селективный характер. По причине неизбежных потерь доходов в бюджет г. Москвы от «Газпрома» в 2012 г. была принята поправка к ст. 288 главы НК о налоге на прибыль, где вводится особый порядок расчета этого платежа для группы, в состав которой входят «организации, являющиеся собственниками объектов единой системы газоснабжения». Предусмотрено, что только с 2016 г. особый порядок перестанет действовать.

По эффективности сбора земельного налога возникают другие сложности. Федеральными актами от уплаты земельного налога освобожден целый ряд потенциальных налогоплательщиков: предприятия оборонного значения, железнодорожного транспорта, газового хозяйства, энергетики. При принятии такого рода решений было бы правильным предусматривать компенсацию местным бюджетам потерь, вызванных этими решениями, чтобы в дальнейшем двигаться по пути сокращения (или полной ликвидации) льгот по региональным и местным налогам, установленным федеральными законами.

Власти на местах остаются центральными субъектами, ответственными за благосостояние управляемых ими территорий. В последние годы государством предпринимаются усилия по передаче полномочий, связанных с социальными вопросами, с уровня муниципалитета на уровень субъектов федерации. С точки зрения отсутствия достаточных источников финансирования необеспеченных «мандатов» на местах действия выглядят оправданно, однако централизация механизма управления не всегда бывает целесообразной. Кроме того, сами субъекты РФ нуждаются

в доходах для выполнения широкого круга задач, связанных с обеспечением социальных обязательств. С 2012 г. вопросы здравоохранения, финансирования полиции общественной безопасности были переданы на федеральный уровень вместе с 200 млрд руб. дополнительных расходов. При этом обе вышеупомянутые сферы напрямую касаются местных жителей. Расширяются полномочия субъектов РФ в сфере социальной защиты. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. расходы консолидированного бюджета на социальные цели увеличивались незначительно: на образование – с 4 до 4,2%, на здравоохранение – с 3,6 до 3,7% ВВП. При этом с 2013-го по 2015 г. планируется перераспределение бюджетных расходов из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ так, что расходы федерального бюджета на эти цели даже понизятся. Правомерно встает вопрос о достаточности средств у субъектов федерации, чтобы выполнить обязательства перед населением в условиях, когда принципы распределения налоговых платежей останутся прежними, ведь в качестве государственных приоритетов, помимо мер социальной поддержки, на 2013 г. выдвинуты национальная оборона и безопасность. Негативные последствия от дисбаланса усиливаются тем, что на федеральном уровне концентрируются обязательства концептуального характера, а на уровне субъектов федерации и муниципалитетов – социальные обязательства. Как отмечается в исследовании «Бюджеты регионов в 2012 г.» Независимого института социальной политики, доходы консолидированных бюджетов регионов выросли только на 5%, а расходы – на 9%. В 2013 г. ситуация в этом плане еще более ухудшилась, поэтому резко сократились расходы на ЖКХ, а социальные выплаты населению росли медленнее темпов инфляции [1]. Так как доходов не хватает, в регионах стали накапливаться долги.

На фоне этих диспропорций сохраняется сильная дифференциация по доходам субъектов РФ. Намного опережают остальные регионы: Москва – в сумме ВРП всех субъектов РФ ее доля составляет 23% (в меньшей степени Сахалин, Тюменская область, Чукотка). Если в 90-х доля Москвы в сумме валового регионального продукта всех субъектов РФ была около 14%, то сейчас она составляет 23%. При этом доля Москвы в населении России – всего 7,4%. В Москве расположены штаб-квартиры почти всех крупнейших компаний страны, которые платят большую часть налога на прибыль в московский бюджет (из 20% налога на прибыль 2% идут в федеральный бюджет, а 18% остается в регионах). После 2009 г. поступления от налога на прибыль в доходную часть столичного бюджета составляют около 40%, в то время как в среднем по регионам этот показатель составляет 25%. НДФЛ в Москве дает около четверти доходов (в

регионах – 28%), акцизы – 3%, налог на имущество – 6% (в регионах – от 5 до 10% соответственно). Распределение налога на прибыль между различными региональными бюджетами крупные корпорации с большим количеством отдельных юридических лиц в своей отчетности не указывают. По аналитическим данным, основанным на справках об исполнении бюджета, у большинства корпораций на долю отчислений в бюджет г. Москвы приходится около 50% налога на прибыль. После смены налоговой прописки из г. Омска в г. Санкт-Петербург «Сибнефтью», например, бюджет Омской области потерял 35% всего объема налоговых доходов. При этом с момента постановки на налоговый учет в Санкт-Петербурге в 2006 году компания заплатила в городской бюджет 90,6 млрд руб. (в среднем 15,1 млрд руб. ежегодно) [3]. Перераспределение поступлений налога на прибыль из г. Москвы в другие субъекты федерации будет означать не только увеличение доходов бюджетов по этой статье, но и рост дополнительных поступлений от НДС и других косвенных доходов.

Сложившиеся диспропорции приводят к целому ряду негативных последствий: ухудшается инвестиционный климат отдельных территорий и отраслей; формируются группы давления, противодействующие масштабным структурным реформам и макростабилизации; нарастает макроэкономический популизм, связанный с перераспределением доходов; нарушается принцип

справедливого вознаграждения. Все это отрицательно сказывается на экономическом росте современной России. Основные принципы, в соответствии с которыми следует осуществить рестройку сложившихся отношений, заключаются в сосредоточении деятельности федеральных властей на решении стратегических задач, повышении экономической самостоятельности регионов и муниципалитетов, росте их мотивации к формированию новых источников доходов за счет повышения экономической конкуренции. В этих условиях объем средств, направляемых на производство социально значимых благ, в значительной степени будет зависеть от эффективности налоговой системы. Вместе с изменением движения финансовых потоков предстоит откорректировать механизм управления ими в направлении меньшей централизации, приближения к людям. При этом передача части полномочий и средств от центральной к региональной власти и далее на места, должна проходить в сочетании с общественным контролем и четким соблюдением федеральных законов. Эти меры способны создать лучшие условия для равенства экономических возможностей всех субъектов рынка и предотвратить экономически необоснованную дифференциацию доходов и бедность. В то же время они способны реально улучшить благосостояние населения, так как региональные и в особенности муниципальные власти в большей степени подвержены контролю на местах.

#### Список литературы

1. Бюджеты регионов в 2012 г. Исследование НИСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social\\_sphere/kris.shtml](http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml)
2. Вахтина М. А. Институциональные основания справедливой рыночной экономики. – Самара : СНЦ РАН, 2013.
3. «Growth in Regions» National Bureau of Economic Research [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2198885>

**A. A. Vakhtin\***

\*Vakhtin Alexey, undergraduate of Samara State Economic University, Samara  
al.vakhtin@yandex.ru

#### CONTROVERSIES OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS IN MODERN RUSSIA AND POSSIBLE SOLUTIONS

*Keywords: intergovernmental relations, regional disparities, intergovernmental transfers, local governments, local taxes and fees.*

*The article studies the contradictions of intergovernmental relations in modern Russia, associated with the centralization of authority and revenue sources. The work reveals the violation of the equality principle of economic opportunities of the entities. The author suggests institutional measures aimed at establishing optimal balance between the interests of the federal government, federal subjects and municipalities.*

© Вахтин А. А., 2014

УДК 657

**Т. Н. Гуськова\****\*Гуськова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf\_bu@tolgas.ru

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационная инфраструктура, статистика инноваций.*

*Анализируется состояние инновационной сферы на примере Самарской области, выявлены негативные тенденции и проблематика ее развития в контексте социально-экономического развития региона, формулируется роль статистики для адекватного отражения инновационных процессов.*

Под инновационной деятельностью понимается вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты (услуги), внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы либо способы производства (передачи) услуг. Инновационная деятельность предполагает комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

В настоящее время ключевой проблемой является низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекоп в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок [1].

В целом не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития негативных тенденций, существенно ускорить процесс интеграции российской инновационной системы в мировую систему и кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, в том числе государственных, а также создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций.

Эти тенденции определяют необходимость корректировки проводившейся до настоящего времени политики в сфере инноваций, смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на решение критических для инновационного развития проблем. В настоящее время также остается низкой восприимчивость бизнес-структур к инновациям технологического характера.

Проблемы инновационного развития Самарской области типичны для многих регионов Российской Федерации. Регион занимает третье место в России по общему объему производства инновационной продукции, удельный вес инновационной продукции составляет 23% и в течение ряда лет в 4-5 раз превышает среднероссий-

ский уровень [2]. Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП Самарской области составляет около 2% (для сравнения: удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП России чуть более 1%). Удельный вес инновационно активных предприятий по итогам 2011 года составил 9,8%.

В последние годы проявились признаки снижения инновационной деятельности и, что еще хуже, негативные тенденции в этой сфере:

- неудовлетворительное состояние материально-технической базы науки. В организациях науки наблюдается накопление больших объемов морально и физически устаревших технических средств;
- неудовлетворительное состояние опытно-экспериментальных производств и неиспользование их потенциала;
- деформация возрастной структуры и старение научных кадров;
- дефицит средств, предназначенных для развития науки не только у государства, но и у бизнеса.

Сказанное подтверждают основные показатели состояния и развития науки в Самарской области (табл. 1) [3]. Так, за 10 лет (1994–2004 гг.) число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, снизилось на 15,6% (с 64 до 54), при этом практически неизменна численность работников, выполнявших научные исследования и разработки.

В структуре научно-технических работ объемом исследований и разработок за те же годы снизился с 85% в 1994 г. до 77% в 2004 г., в то же время соответственно вырос удельный вес вторичных работ, к которым относятся научно-технические услуги, изготовление опытных образцов и т. д. Это означает, что организации инновационного профиля осуществляют деятельность, которая просто позволяет им поддерживать свое существование. Этот вывод подтверждает анализ структуры затрат на исследование и разработки. Если в 1994 г. текущие затраты составили 52% в общих затратах, то в 2004 г. их удельный вес возрос до 81%.



Основные показатели состояния и развития науки в Самарской области

	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2011
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	70	60	59	56	52	54	60
Всего созданных передовых технологий	64	67	57	49	32	51	26
Всего использованных передовых технологий	52	28	38	37	39	43	...

Не оправдываются надежды на широкое участие предпринимательства в инновационной деятельности. Число предприятий этого сектора непрерывно уменьшается и снизилось за 1995–2003 гг. с 30 до 23. Аналогичная ситуация и с малым бизнесом. Число малых предприятий отрасли «Наука и научное обслуживание» сократилось с 579 в 1999 г. до 352 в 2004 г.

В целях стимулирования инновационной деятельности малых предприятий необходимо выполнение ряда мер по созданию благоприятного налогового режима для осуществления венчурного инвестирования и ведения малого инновационного бизнеса (проектных компаний), предоставлению на конкурсной основе малым компаниям грантов по приоритетным направлениям их инновационной деятельности, расширению механизмов поддержки деятельности частных инвесторов малых инновационных предприятий, усилению инновационной направленности программ по поддержке малого и среднего предпринимательства и др. Помимо вышеперечисленных направлений, необходима поддержка развития центров подготовки персонала, создаваемых отдельными компаниями, и образование на условиях государственно-частного партнерства отраслевых центров повышения квалификации в отраслях экономики, где инновационная продукция выпускается преимущественно в рамках деятельности малых предприятий.

Проведенные выше данные характеризуют тенденции в инновационной деятельности в Самарской области как неблагоприятные.

В этих условиях интеграция науки и образования, являющаяся одним из приоритетов государственной научно-технической политики и представляющая собой процесс объединения ресурсов научного и образовательного потенциалов с целью наиболее эффективного их использования, призвана сыграть роль рычага, способствующего созданию сбалансированного научно-образовательного комплекса.

Развитие методологии статистического исследования инновационной деятельности связано в первую очередь с совершенствованием системы оценок результирующих характеристик в инновационной сфере. Эта проблема многоаспектна и касается не только измерения непосредственных результатов инновационной деятельности, но и их сопоставления с произведенными затратами, а также оценки роли инноваций в повышении конкурентоспособности производства и продукции, изучения уровня и структуры спро-

са на инновации и инновационную продукцию. Наряду с разработкой новых показателей эффективности необходимо конкретизировать уже используемые показатели, прежде всего в направлении более детальных оценок результатов инновационной деятельности в высокотехнологичных отраслях экономики, измерения произведенной ими добавленной стоимости, обусловленной инновациями. В контексте исследования инновационной активности требуется более подробный анализ их кадрового и производственного потенциала с позиций соответствия современным стандартам квалификационного уровня работников, технического уровня машин и оборудования, использования информационно-коммуникационных технологий в производстве и управлении и т. д.

Концептуальную основу статистического исследования инноваций составляют следующие положения:

- комплексный подход к статистическому измерению всех стадий инновационного процесса – от выполнения исследований и разработок до внедрения нововведений в практику и выхода продукции на рынок;
- последовательный охват статистическим наблюдением различных видов инновационной деятельности и отраслей экономики;
- разработка и использование единого понятийного аппарата, обеспечение взаимосвязи и преемственности показателей для всех стадий инновационного процесса и этапов статистических обследований;
- обеспечение международной сопоставимости показателей инновационной деятельности.

В задачи статистики инноваций входит оценка факторов, препятствующих развитию инновационных процессов.

Методология статистического анализа инновационной активности организации также должна базироваться на современной системе статистических показателей и статистической отчетности об инновациях. Каждый год Федеральная служба государственной статистики проводит обследование организаций по форме № 4-инновация, в которой содержатся сведения об инновационной активности организации, объеме инновационной продукции (услуг), факторах, препятствующих инновациям. Также в форме имеются сведения о затратах на технологические инновации по видам деятельности и источникам финансирования, результатах инновационной деятельности. В отчетности по этой форме

организация представляет сведения об инновационной деятельности, связанной с технологическими, маркетинговыми и организационными инновациями.

Анализ полноты статистического отражения инновационных процессов основывается на понятии инновационной активности организаций. В силу разных причин статистическая информация об инновационных процессах может быть искажена, сведения об инновационной активности организаций занижаются. В частности, предприятия относят себя к инновационно активным, если в течение трех лет имели завершённые инновации, то есть новые или значительно усовершенствованные продукты (услуги), производственные процессы, внедрённые в практику, поэтому для более полного статистического отражения инновационных процессов необходимо учитывать инновации, находящиеся в стадии реализации.

Важной проблемой при изучении масштаба инновационных процессов является определение инновационного характера производимых изменений, для чего в инструкцию по заполнению формы № 4-инновация целесообразно включить вопросы четкого определения инновационного характера производимых изменений, разграни-

чения инновационной деятельности и текущей работы по поддержанию непрерывного производственного процесса, методологии учета затрат на инновации.

Основные проблемы и сложности учета инновационных процессов могут быть связаны как с неточным или неоднозначным толкованием инструкции, так и с уровнем подготовленности специалистов, заполняющих форму отчетности. Зачастую на предприятиях технически не проработан вопрос о непосредственных исполнителях, отвечающих за заполнение формы. Наиболее адекватно могут заполнить форму по статистике инноваций предприятия, именуемые проектно-конструкторские, производственно-технические, технологические отделы, в которых инновационный процесс традиционно отслеживается и сохранились специалисты, способные его оценивать и предоставить сведения в территориальный орган государственной статистики.

Целесообразно уделить особое внимание факторам, препятствующим инновациям. По данным отчетности, данные факторы могут быть экономическими, производственными и др.

Обоснованной представляется классификация факторов, препятствующих инновациям, разработанная Л. И. Бушуевой (табл. 2) [4].

Таблица 2

**Факторы, препятствующие инновациям**

Группы факторов	Описание факторов, включенных в группу
«Экономические» факторы	Недостаток собственных денежных средств на разработку (покупку) инновационной идеи. Недостаток финансовой поддержки со стороны государств. Высокая стоимость практической реализации нововведений (покупка новых технологий, оборудования, материалов, каналов сбыта и т. д.). Высокий экономический риск. Длительные сроки окупаемости нововведений
«Технические и технологические» факторы	Недостаточность имеющейся материальной базы для внедрения инноваций. Ограничения в использовании информационных технологий (в наличии компьютеров, компьютерных программ, качественной связи, Интернета). Неразвитость инфраструктуры (технологий, посреднических, юридических, банковских и прочих услуг)
«Организационные» факторы	Отсутствие полного понимания у руководителей механизмов реализации инноваций и того, как работают исполнители. Противодействие организационной культуры внедрению инноваций. Недостаток приверженности высшего руководства инновациям. Отсутствие организационных структур (команд), ответственных за внедрение
«Личностные» факторы	Сопrotивление работников и руководителей (из-за страха перед неизвестным, потребности в гарантиях, когда под угрозой оказывается собственное рабочее место, прошлый отрицательный опыт, связанный с проектами изменений, и др.). Недостаток знаний и квалификации персонала. Отсутствие у подчиненных навыков такого рода работы. Нежелание выполнять дополнительную работу
«Другие» факторы	Противодействие клиентов и партнеров. Отсутствие или несовершенство внутренних документов, стимулирующих инновационную деятельность. Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность

К экономическим факторам относятся: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны госу-

дарства, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, длительные сроки

окупаемости нововведений. К производственным факторам относятся: низкий инновационный потенциал организации, недостаток квалифицированного персонала, недостаток информации о новых технологиях, рынках сбыта, невосприимчивость организаций к нововведениям, недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями. К числу других факторов относятся следующие: низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию (услуги), недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неопределенность сро-

ков инновационного процесса, неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские услуги), неразвитость рынка технологий.

Статистическая отчетность является отражением сложностей в развитии инновационной экономики, преодоление которых должно достигаться посредством государственной поддержки отдельных секторов экономики, а также созданием у всех экономических агентов стимулов к инновациям, однако на базе только статистической отчетности невозможно получить подробную и всестороннюю оценку инновационных процессов.

*Список литературы*

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. Распоряжением Правительства РФ № 2227-р от 08 декабря 2011 г.
2. Областная целевая программа инновационной деятельности в Самарской области на 2012–2015 годы : утв. Постановлением Правительства Самарской области от 28 июня 2012 г. № 310.
3. Самарский статистический ежегодник. 2004–2011 : ст. сб. – Самара : Изд-во территориального органа Федеральной службы гос. статистики по Самарской области.
4. Бушуева Л. И. Современная статистическая отчетность об инновациях и возможности ее совершенствования // Вопросы статистики. – 2007. – № 11.

---

**T. N. Gus'kova\***

*\*Gus'kova Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*  
kaf\_bu@tolgas.ru

**STATISTICAL ASSESSMENT TOOLS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT**

*Keywords: innovation, innovative activity, innovative potential, innovation infrastructure, innovation statistics.*

*The article analyzes condition of the innovation sphere by example of Samara Region. The author has revealed negative trends and development problems in the context of socio-economic regional development; the role of statistics has been formulated to adequately reflect the innovation processes.*

---

© Гуськова Т. Н., 2014

УДК 332.1

**Е. В. Мюллер\****\*Мюллер Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара myuller@smrtlc.ru***О. Ю. Калмыкова\****\*Калмыкова Ольга Юрьевна, кандидат педагогических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара oukalmiykova@mail.ru*

## ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

*Ключевые слова: мотивация, стимулирование, коррупция, государственное и муниципальное управление.*

*Рассматриваются проблемы формирования антикоррупционной организационной среды, а также ключевые принципы для разработки и принятия организационных мер по предупреждению и противодействию коррупции в организации. Приводится опыт Германии при формировании системы стимулирования трудовой деятельности государственных и муниципальных служащих.*

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что на сегодняшний день масштабы коррупции в России таковы, что данное явление признано одной из угроз национальной безопасности. Для снижения уровня коррупции в России с 2008 г. утвержден и действует первый Национальный план противодействия коррупции, положения которого получили свое развитие в целом пакете федеральных законов, основным из которых стал Федеральный закон «О противодействии коррупции» [2]. Вместе с тем меры, предложенные в действующем антикоррупционном законодательстве, пока недостаточны, о чем свидетельствуют как данные официальной статистики [3], так и исследования независимых международных организаций [4]. Неэффективность предпринимаемых мер по противодействию коррупции вынужден был констатировать и Д. А. Медведев: «...несмотря на предпринимаемые государством и обществом меры, коррупция по-прежнему серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и модернизации национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене и правомерно рассматривается как одна из угроз безопасности Российской Федерации» [5].

Коррупция – сложное явление социально-экономической жизни. В последние десятилетия внимание политиков, государственных деятелей, экономистов привлечено к решению этой проблемы. Причина повышенного интереса к проблеме коррупции связана с конфликтом интересов органов управления и частного интереса человека. Не решив проблему конфликта интересов, а значит, проблему коррупции, невозможно

дальше увеличивать эффективность государственного и муниципального управления. Понимание природы коррупции, изучение ее внутренней глубинной структуры, причин и условий возникновения будет способствовать эффективному проведению научно обоснованной антикоррупционной политики государства. Направления антикоррупционной политики на уровне государства должны дополняться и корректироваться с учетом постоянного мониторинга коррупции на уровне страны, региона, области, отдельно взятой организации или учреждения.

Теоретические подходы к исследованию коррупции в организациях основаны на нескольких моделях. Среди них модель принципал-агент-клиент; модель экономического равновесия; модель преступления и наказания; модель несовершенной, асимметричной информации и модель теории игр.

В большинстве работ по экономике коррупции основное внимание уделяется выработке различных путей противодействия коррупции в государственных и муниципальных учреждениях путем установления оптимального размера оплаты труда.

При создании системы мер противодействия коррупции в российских организациях рекомендуется основываться на следующих ключевых принципах [6]:

1. Принцип соответствия политики организации действующему законодательству и общепринятым нормам.

Соответствие реализуемых антикоррупционных мероприятий Конституции Российской Федерации, заключенным Российской Федерацией международным договорам, законодательству Российской Федерации и иным нормативным правовым актам, применимым к организации.

2. Принцип личного примера руководства.

Ключевая роль руководства организации в формировании культуры нетерпимости к коррупции и в создании внутриорганизационной системы предупреждения и противодействия коррупции.

3. Принцип вовлеченности работников.

Информированность работников организации о положениях антикоррупционного законодательства и их активное участие в формировании и реализации антикоррупционных стандартов и процедур.

4. Принцип соразмерности антикоррупционных процедур риску коррупции.

Разработка и выполнение комплекса мероприятий, позволяющих снизить вероятность вовлечения организации, ее руководителей и сотрудников в коррупционную деятельность, осуществляется с учетом существующих в деятельности данной организации коррупционных рисков.

5. Принцип эффективности антикоррупционных процедур.

Применение в организации таких антикоррупционных мероприятий, которые имеют низкую стоимость, обеспечивают простоту реализации и приносят значимый результат.

6. Принцип ответственности и неотвратимости наказания.

Неотвратимость наказания для работников организации вне зависимости от занимаемой должности, стажа работы и иных условий в случае совершения ими коррупционных правонарушений в связи с исполнением трудовых обязанностей, а также персональная ответственность руководства организации за реализацию внутриорганизационной антикоррупционной политики.

7. Принцип открытости бизнеса.

Информирование контрагентов, партнеров и общественности о принятых в организации антикоррупционных стандартах ведения бизнеса.

8. Принцип постоянного контроля и регулярного мониторинга.

Регулярное осуществление мониторинга эффективности внедренных антикоррупционных стандартов и процедур, а также контроля за их исполнением.

По мнению профессора С. П. Глинкиной, бесспорным является то, что достойная зарплата является необходимым условием для предотвращения коррупции. Если заработная плата не обеспечивает современного уровня воспроизводства рабочей силы (по разным оценкам, современный уровень воспроизводства обеспечен в современной России 30% населения, не более), формируются серьезные стимулы для разрастания коррупции. Однако, как показывает практика, достойная зарплата – необходимое, но недостаточное условие для противодействия коррупции [7].

Зарубежные авторы склонны утверждать, что увеличение оплаты труда чиновников снижает уровень коррупции в организациях. Так, еще в

начале XX века Г. Беккер и Дж. Стиглер [8] отмечали, что, для того чтобы справиться с коррупцией, требуется «такое повышение заработной платы чиновникам, чтобы они не могли где-то «на стороне» получить больше...».

Эксперты Фонда ИНДЕМ, выявили, что увеличение заработной платы дает позитивный эффект только вместе с мероприятиями по повышению эффективности управления. Дефекты принципал-агентских отношений между собственниками и менеджерами часто сводятся к дефектам контрактов между ними. Система вознаграждения – одна из ключевых позиций контракта. Главная современная тенденция – это переход к стимулирующим контрактам на основе измеримых целей. Суть стимулирующего контракта заключается в том, что данный вид контракта должен совмещать в себе повышение денежного содержания с совершенствованием управления. Именно при этих условиях повышение денежного содержания сопровождается ростом эффективности управления [9].

Имеется положительный опыт реализации антикоррупционных мер, называемый Сингапурским решением проблемы коррупции, который заключается в том, что основным способом привлечения наилучших кадров в государственные структуры является оплата их труда по цене, близкой к рыночной [10]. Аппарат государственных и муниципальных служащих далеко не однороден. Обеспечение высших государственных служащих более чем достаточно, причем это не только зарплата, но и предоставляемые льготы и услуги.

Существующая система не создает у государственных и муниципальных служащих мотивации к достижению поставленных перед учреждением целей; предполагает взяточничество и коррупцию; создает неупорядоченность в иерархии интересов и подчинения: государственные и муниципальные служащие не ориентированы на интересы государства, ни на интересы общества.

При низком престиже государственной и муниципальной службы, необеспеченности значительной части служащих условиями достойной жизни отсутствие устоявшихся нравственных норм и правил поведения приводит к возникновению деструктивного влияния госслужащих на сферу экономики, правовое поле и моральные устои общества [11].

Проведенное Фондом ИНДЭМ исследование «Зарплата и коррупция: как платить российским чиновникам» показывает, что существенное увеличение зарплаты чиновников вряд ли сократило бы уровень коррупции среди них [11, 12]. В то же время значительное влияние на сокращение коррумпированности оказывает система социальных льгот и гарантий для добросовестных чиновников, среди них: пенсионная система, премиальная оплата по выслуге лет, льготы

для членов семьи даже после того, как чиновники выходят на пенсию, и т. п.

Совершенствование системы материального стимулирования труда государственных и муниципальных служащих должно происходить путем пересмотра доли составных частей денежного содержания и механизма их расчета. В частности, рядом исследователей предлагается в целях совершенствования системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности государственных и муниципальных служащих: а) увеличить долю таких составляющих денежного содержания, как надбавка за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, надбавка за выслугу лет с целью повышения их компенсирующей и стимулирующей функции; б) конкретизировать понятие «особые условия труда», увязав его с особым режимом службы с целью повышения компенсирующей роли соответствующей надбавки как элемента денежного содержания; в) пересмотреть механизм назначения ежемесячного поощрения, а также премий за выполнение особо важных и сложных заданий за счет соединения ежемесячного поощрения с должностным окладом и окладом за классный чин, увязки премий с оценкой результативности деятельности служащего.

Обобщение и систематизация опыта Германии по совершенствованию системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности государственных и муниципальных служащих позволило сформулировать следующие рекомендации:

1. Четкое закрепление дополнительных мер поощрения служащих, которые на протяжении длительного времени демонстрировали безупречность и эффективность трудовой деятельности.

2. Создание у служащих отрицательного отношения к коррупции на базе непрерывного создания информационной осведомленности о коррупционных правонарушениях, нормативных правовых актах, которые регулируют все аспекты предупреждения коррупциогенных ситуаций.

3. Разработка системы оплаты труда должностных лиц, при которой размер оплаты труда (в т. ч. все выплаты и материальные льготы) будет на 10-15% меньше дохода работника того же уровня в частной сфере, но при этом компенсирована за счет четких дополнительных социальных гарантий служащим и членам их семей.

4. Постоянный мониторинг рисков, возникающих в коррупционных ситуациях в системе государственной и муниципальной службы.

Относительно предприятий, производящих различные виды продукции или оказывающих разнообразные виды услуг, для них характерным является то, что обозначились и развиваются тенденции, говорящие о том, что современное производство прежде всего базируется на высококвалифицированных видах труда, требующих

от работников высокого интеллекта, инициативности, мобильности и творческих способностей. Это требует создания более сложных внутриорганизационных систем вознаграждения и мотивации, ориентированных на заинтересованность и квалификацию работников и соответственно делающих акцент на внутренних вознаграждениях и моральных стимулах. Чем более квалифицированным является труд, тем в меньшей степени он поддается регламентации и внешним методам стимулирования. Следовательно, система стимулирования и мотивации трудовой деятельности персонала должна усиливать внутреннюю заинтересованность работников в трудовом процессе и поощрять развитие их личного и квалификационного потенциала [1].

По мере усложнения управленческих задач специфическая квалификация работника становится все важнее, но одновременно возрастает зависимость работодателя от него, что порождает проблемы агентских отношений. Исследования зависимости коррупционного проявления в трудовой деятельности персонала показали, что существует зависимость между масштабами проявления оппортунизма работников и денежным стимулированием. При оплате труда ниже среднерыночного уровня чаще встречается такая форма оппортунизма агентов, как отлынивание, а при повышении уровня заработной платы выше среднерыночного – использование служебного положения. При этом реальные масштабы всех форм ex post оппортунизма агентов гибко реагируют на предлагаемый уровень заработной платы [13, 14, 15]. Работы Дж. Коллинза, Дж. Лайкера и К. Кобьела доказывают в своих исследованиях, что современные организации, добившиеся наиболее высоких показателей по производительности труда, не используют никаких особых схем стимулирования, однако они уделяют особое внимание подбору людей с заданными особенностями структуры мотивации.

Предотвращение коррупции требует долговременных усилий. Временные непоследовательные действия не приведут к желаемому результату. Для создания антикоррупционной организационной среды и противодействия коррупционному поведению персонала необходимо:

- осуществлять отбор персонала на основе компетентностного подхода с учетом сложившейся мотивационной структуры человека;

- создавать такие условия организационной среды, при которых обеспечивались бы гарантии для обеспечения достойной жизни работников;

- отслеживать и проводить мониторинг склонности (диспозиций) персонала к коррупционному поведению;

- проводить обучение сотрудников с целью повышения их информированности о методах противодействия и борьбы с коррупцией.

*Список литературы*

1. Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление : монография / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Ю. Р. Шнякина и др. ; под ред. проф. Л. И. Ерохиной. – М. : Изд-во «Форум», 2010. – 444 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Российская газета. – 2008. – 30 декабря.
3. Стенографический отчёт о заседании Совета по противодействию коррупции (13 января 2011 года, 15.00, Москва, Кремль). – URL: <http://президент.рф> (дата обращения: 13.01.2011 г.).
4. Уровень коррупции в России требует незамедлительных действий не на словах и на бумаге, а на практике // Пресс-релиз Центра Трансперенси Интернешнл - Р в связи с выходом ИВК 2010, Москва, 26 октября 2010 г. – URL: [http://transparency.org.ru/CENTER/cpi\\_10.asp](http://transparency.org.ru/CENTER/cpi_10.asp) (дата обращения: 26.10.2012 г.).
5. Национальная стратегия противодействия коррупции : утв. Указом Президента РФ от 13 апреля 2010 года № 460 // Российская газета. – 2010. – 15 апреля. – № 79.
6. Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции : разработ. во исполнение подпункта «б» пункта 25 Указа Президента Российской Федерации от 2 апреля 2013 г. № 309 «О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О противодействии коррупции» и в соответствии со статьей 13.3 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».
7. Глинкина С. П. Проблемы и тенденции развития «теневой экономики» в современной России. – М., 2007.
8. Becker G., Stigler G. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers // Journal of legal Studies. – 1974. – № 3. – P. 1-19.
9. Михайлова О. В., Сатаров Г. А., Шипова Е. А. ИНДЕМ: Решение есть всегда! Выпуск 7. – М. : Фонд ИНДЕМ, 2005. – С. 44.
10. Lee Kuan Yew in «SM Lee: Pay to Get the Best to Be Minister» // Straits Times, weekly edition. – 1994. – 22 January. – P. 13.
11. Юхачев С. П. Противодействие коррупции в среде государственных служащих в России // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Экономика». Вып. 25. – 2010. – № 5 (186). – С. 116-120.
12. <http://www.indem.ru/satarov/ZarplCorKr.htm> – Режим доступа сайта Фонда ИНДЕМ.
13. Andving J. C., Fjeldstad O. H. at all. Research on Corruption: a Policy Oriented Survey // NOARD, Dec. 2000.
14. Hellman J. S., Jones G., Kaufmann D. and Schankerman M. Measuring Governance, Corruption, and State Capture // World Bank Policy Research, 2000.
15. Lambsdorf J. G. An Empirical Investigation of Bribery in International Trade // Transparency International WP, Berlin, 1999.

---

**E. V. Muller\***

*\*Muller Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara  
myuller@smrtc.ru*

**O. Yu. Kalmikova\***

*\*Kalmikova Olga, PhD in Pedagogical science, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara  
oukalmiykova@mail.ru*

**FORMATION OF ANTI-CORRUPTION ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT  
IN STATE AND MUNICIPAL INSTITUTIONS**

*Keywords: motivation, stimulation, corruption, state and municipal management.*

*The article considers the problems of formation of anti-corruption institutional environment, as well as key principles for the development and introduction of organizational measures to prevent corruption in the organization. The work features the experience of Germany in formation of labor stimulation system for state and municipal employees.*

---

© Мюллер Е. В., Калмыкова О. Ю., 2014

## МЕЗОУРОВЕНЬ

### Региональное развитие

УДК 338.465.2

**Е. М. Баканкова\****\*Баканкова Елена Михайловна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

bakankova\_elena@mail.ru

### ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА КЕЙТЕРИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

*Ключевые слова: сфера услуг, кейтеринговые услуги, рынок кейтеринга.*

*В рамках решения проблемы недостаточности информационных ресурсов относительно становления и развития такого нового направления на рынке общественного питания, как кейтеринг, изучены исторические аспекты развития, выявлены специфические особенности и современные тенденции рынка кейтеринговых услуг.*

Доминирующей сферой социально-экономической активности по производству внутреннего валового продукта и численности занятых становится сфера услуг [1]. Сектор сферы услуг динамично развивается, что подтверждается постулатом рыночной экономики: спрос порождает предложение. Так, около 20 лет назад на рынке гастрономических услуг зародилось новое направление – выездное ресторанное обслуживание – кейтеринг.

Кейтеринговые услуги – специфичное направление в отрасли общественного питания. Основное отличие выездного обслуживания от традиционного ресторанного заключается в технологии приготовления блюд, их транспортировки к месту проведения мероприятия и способах подачи. На этом основании выделим основные преимущества кейтеринга:

- мобильность услуг: организация и проведение мероприятия в любом месте и в любое время;

- целостность/комплексность услуг проявляется во взаимосвязанной работе кейтеринговой компании и агентства праздников: клиенту предоставляются услуги не только гастрономического характера, но и развлечения, оформление интерьера и др.

Таким образом, оказание кейтеринговых услуг характеризуется персонализированным подходом к клиенту, оперативностью действий высококвалифицированного персонала (как в процессе приготовления блюд на высоком уровне, так и в процессе обслуживания), в выбранном формате мероприятия, что делает их индивидуальными и своеобразными. В этом и состоит ценность данного вида услуг.

Рынок кейтеринга в сфере общественного питания начал развиваться в России 10 лет назад, и сегодня организовать обеденный перерыв стало намного проще – заказать кейтеринг-услуги

можно во многих ресторанах, также появились компании, специализирующиеся только на выездном обслуживании. Основные периоды с момента зарождения, отражающие важные изменения отрасли под влиянием внешней среды, представлены в табл. 1.

Кризисная финансовая ситуация 2008 г. в России отразилась на рынке кейтеринга, прервав его развитие, в результате чего в настоящее время рынок кейтеринговых услуг находится в стадии активного формирования.

Самым благоприятным периодом в развитии российского рынка кейтеринга были 2003–2008 гг. До 2008 г. ежегодно на рынке появлялось около 15 новых компаний. В это время начали функционировать такие крупные компании, как «ChanteCler» (2004 г.), «Diamond Catering» (2005 г.), «Министерство кейтеринга» (2006 г.).

Ситуация на кейтеринговом рынке с 2008 г. осложнилась по следующим причинам:

- \* во-первых, в связи с кризисом ужесточилась конкуренция, многие крупные компании приняли решение о снижении цен на кейтеринговые услуги, что, соответственно, привело к снижению рентабельности небольших кейтеринговых предприятий;

- \* во-вторых, с целью выстоять в кризисных условиях выездное обслуживание стали интенсивно осваивать рестораны традиционного обслуживания. В результате кейтеринговые компании были вынуждены понижать цены на свои услуги для привлечения клиентов, что в большинстве случаев приводило к прекращению деятельности предприятия из-за нерентабельности бизнеса.

Реальное положение дел на рынке кейтеринговых услуг с 2008 г. отследить достаточно сложно, так как разные маркетинговые компании, проводившие исследования рынка в 2008–2010 гг., приводят разные данные. Например, по



данном агентстве «DISCOVERY Research Group», объем российского рынка кейтеринга в 2008 г. составил около 300–370 млн долларов США [5]. Темпы роста рынка выездного обслуживания до 2008 г. ежегодно увеличивались, по одним све-

дениям – на 15-20%, по другим – около 30%. Данные значения характеризуют положительные тенденции роста и большой потенциал для расширения отрасли.

Таблица 1

**Развитие рынка кейтеринговых услуг в России**

Период 1	Характеристика периода 2	Характеристика отрасли 3
1990–2000 гг.	Выход иностранных компаний на российский рынок. Развитие бизнеса, усиление конкуренции в корпоративном секторе	Появление необходимости в кейтеринге, зарождение и активный рост отрасли в Москве и Санкт-Петербурге. Низкое качество услуги
2000–2008 гг.	Рост и развитие экономики. Активный рост ресторанной отрасли. Формирование и укрепление таких функций менеджмента, как HR и маркетинг у крупных компаний	Появление стандартов обслуживания. Появление доступа к качественному сырью и оборудованию. Бурный рост спроса на услуги событийного кейтеринга для повышения лояльности персонала и решение задач маркетинга. Появление кейтеринговых компаний в регионах
2008–2010 гг.	Мировой экономический кризис	Частичный отказ от услуг кейтеринговых компаний, переориентация на внутренние ресурсы компании («своими силами»). Снижение размеров бюджетов. Ограниченный доступ к ресурсам (сырье, оборудование и т. д.). Высокая конкуренция. Основная задача: повышение эффективности внутренних процессов. Появление новых технологий
2010–2017 гг.	Активное развитие регионов. Сильная конкуренция с сетевыми компаниями	Борьба с «кейтеринговой усталостью» за счет постоянного обновления предложения. Усиление конкуренции. Снижение издержек за счет повышения эффективности процессов. Повышение качества. Географический охват

В 2008 г. рынок кейтеринга был преимущественно сконцентрирован в Москве и Санкт-Петербурге. На рынок Москвы приходилось порядка 62% от общего объема рынка кейтеринга в России, на Санкт-Петербург – 22%, нестоличные регионы в совокупности составляли лишь 16%.

На результатах 2009 г. уже отразилась сложившаяся кризисная ситуация в стране. Согласно оценкам экспертов компании «АМИ-КО», объем рынка кейтеринга в данном периоде составил около 440 млн долларов США, что на 17% больше, чем в 2008 г. В то же время представленные значения свидетельствуют о небольшом приросте рынка по сравнению с прогнозами – потенциальный прирост рынка оценивался экспертами в 38% [4].

В 2009 г. кейтеринговая отрасль ориентировалась на мероприятия, поддерживающие развитие бизнеса и клиентских отношений, презентацию новых товаров. В течение года практически не развивалось внутрикорпоративное направление, так как многие фирмы старались урезать бюджет именно в области проведения раз-

личных корпоративных мероприятий, ограничиваясь фуршетом или банкетом.

В 2010 г. спрос на услуги вырос, кейтеринговые компании вернулись к внутрикорпоративным проектам, хотя и с гораздо меньшими бюджетами. Положительная динамика была особенно заметна в летний период, так как многие компании возобновили корпоративные праздники.

Несмотря на положительные тенденции, уровень конкуренции на рынке кейтеринга остался достаточно высоким. Потенциальные клиенты особое внимание стали обращать на качество обслуживания и уровень профессиональной компетенции персонала. Многие компании в 2010 г. подверглись реструктуризации.

По итогам 2011 г. объем рынка кейтеринга в России, по разным оценкам, составил от 16,2 до 23,4 млрд руб., средний темп роста рынка кейтеринга – 15-25% в год [3]. В 2012 г. объем рынка кейтеринга составил 22,43 млрд руб., что было на 29% выше, чем годом ранее (табл. 2).

Таблица 2

**Объем рынка кейтеринга в России за 2008–2012 гг.**

Период	Объем кейтеринга	
	Млрд руб	% к предыдущему году
2008	12286,10	-
2009	12544,10	2,1
2010	14664,05	16,9
2011	17406,23	18,7
2012	22425,10	29,0

По некоторым данным, объем московского рынка кейтеринга в 2013 г. должен был достичь 3 млрд руб. При этом к выездному ресторанному обслуживанию сегодня прибегают 50-60% потенциальной клиентуры обеих российских столиц; соответственно, рынок еще далек от насыщения [5].

Объем рынка кейтеринга в России пока занимает сравнительно небольшую часть от всего оборота общественного питания, что говорит, с

одной стороны, о слабом развитии отрасли, с другой стороны – о высоком потенциале. О чем свидетельствуют следующие данные: с 2008 г. доля кейтеринга в обороте общественного питания выросла на 0,5%. Так, в 2008 г. таковая составляла 1,7% и в 2012 г. – 2,2% от всего объема рынка.

Наглядно динамика оборотов предприятий в сфере оказания кейтеринговых услуг по Российской Федерации представлена на рис. 1.

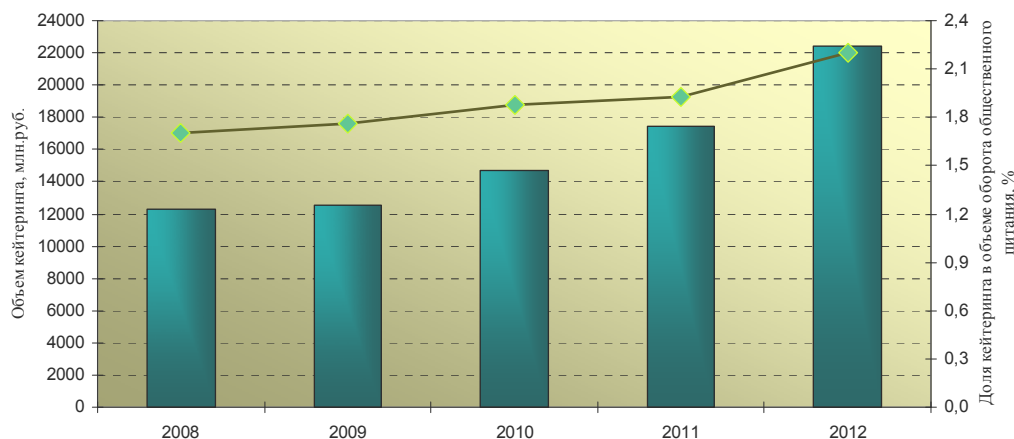


Рис. 1. Обороты предприятий в сфере оказания кейтеринговых услуг по Российской Федерации за 2008–2012 гг., млн руб.

Анализируя рынок кейтеринга России по территориальному признаку, можно сказать: преимущественно сконцентрирован в двух столицах – Москве и Санкт-Петербурге. На основании маркетинговых исследований, в 2012 г. на рынок Москвы приходится порядка 64% от общего объ-

ема рынка кейтеринга в России, на Санкт-Петербург – 25%, остальные 11% принадлежат другим регионам России (табл. 2). Как показывают результаты исследований, представители бизнес-среды нестоличных регионов часто не знакомы даже с самым словом «кейтеринг».

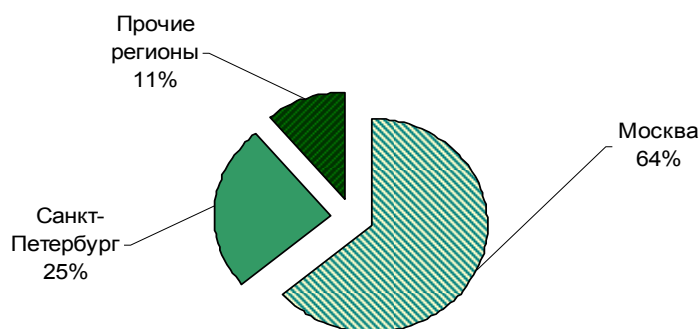


Рис. 2. Географическая структура российского рынка кейтеринга, %

Рынок кейтеринга столкнулся с расширением конкурентных стратегий традиционных ресторанов и ценовой войной между кейтеринговыми компаниями. В связи с чем за последние 3 года на этом рынке не было замечено новых крупных игроков. Крупные компании, занимающиеся проведением банкетов и организацией праздников, стараются захватить все большую часть этого рынка в условиях тяжелой конкуренции.

По состоянию на февраль 2013 года на едином интернет-портале кейтеринговых компаний было зарегистрировано 76 предприятий, обслуживающих выездные мероприятия в Москве, и 15 компаний в Санкт-Петербурге.

В Москве крупнейшими игроками рынка являются Sodexo, «МЕГА Фудз», «ЛаньЧ» (московское подразделение «КорпусГрупп»), «Кантина-Сити». «ОМС» имеет в Москве 9 крупных офисных центров и, по мнению отдельных экспертов,

ведет активную работу Compass, работающий в России под брендом «Эурест». В регионах лидерами являются компании «КорпусГрупп», «ОМС», Sodexo, «МЕГА Фудз».

В настоящее время в России действует порядка 500 кейтеринговых компаний, из них лишь 30 лидирующих компаний аккумулируют 55% всего рынка. Основные игроки – «Калитники», «Concord Catering», «Sodexo», «Корпус Групп» («ЛаньЧ», «Фигаро», «Parad catering»), «Chanter-Cler», «Мега кейтеринг», «Даймонд-Кейтеринг», «Bosco Банкет».

С точки зрения открытия нового бизнеса рынок кейтеринга привлекателен прежде всего относительно небольшим объемом стартовых инвестиций: чтобы открыть небольшую точку питания в офисном центре или на предприятии, достаточно 100 тыс. долларов США. Срок окупаемости вложений составляет в среднем 1-1,5 года. Рентабельность выездного обслуживания достигает 25-30%.

О потенциале российского рынка выездного обслуживания свидетельствует тот факт, что в структуре европейского рынка услуг «питания вне дома» кейтеринг занимает лидирующие позиции с долей в 31,5% от общего объема. Таким образом, есть основания предполагать: если Россия будет следовать в фарватере общемировых тенденций, то доля рынка кейтеринга в объеме рынка общественного питания существенно возрастет. Способствовать этому должно изменение потребительских установок населения РФ, все

больше и больше отказывающегося от приготовления пищи дома.

Основная тенденция рынка кейтеринговых услуг сводится к тому, что быстрый и устойчивый рост отрасли не ограничен лишь крупнейшими городами страны – Москвой и Санкт-Петербургом. Он наблюдается и в других промышленно развитых областных центрах, которые зачастую являются и столицами своих областей. Еще одной тенденцией, по оценкам специалистов, можно считать своеобразную динамику изменений в отрасли, при которой на рынок ежегодно приходит 15 новых компаний, а прекращают свою деятельность 20 компаний, не сумев справиться с растущей конкуренцией.

Тем не менее рынок кейтеринговых услуг в России в целом и его московский сегмент – двигатель положительных тенденций всего рынка в частности – достаточно сформирован и находится на этапе устойчивого развития. На этом рынке достаточно места для компаний, предлагающих наилучшие предложения в плане соотношения «цены и качества», а также обладающих всеми ресурсами – капиталом, опытным и квалифицированным персоналом и толковым менеджментом – необходимыми не только для грамотного оформления этих предложений, но и их представления клиентам/заказчикам наиболее профессиональным образом. Будущее на этом рынке, несомненно, за такими кейтеринговыми компаниями.

#### Список литературы

1. Абрамова Л. А. Эффективность использования интеллектуальных ресурсов предприятиями сферы услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Тольятти, 2012. – 28 с.
2. Ерохина Л., Башмачникова Е. Теоретические аспекты развития регионального сегмента отрасли профессиональных услуг // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 24-34.
3. Исследование рынка кейтеринга в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.press-release.ru/branches/uslugi/>
4. Кашкирова И. Конкурентоспособность компании – оцениваем и управляем // Российское предпринимательство. – 2009. – № 7 (2). – С. 70-75.
5. Рынок кейтеринговых услуг в России: текущее состояние и перспективы развития: аналит. отчет агентства «DISCOVERY Research Group». – М., 2008. – 75 с.

**E. M. Bakankova\***

*\*Bakankova Elena, Assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti  
bakankova\_elena@mail.ru*

#### DYNAMIC ANALYSIS OF QUANTITATIVE INDICATORS OF CATERING SERVICES MARKET IN RUSSIA

*Keywords: services, catering services, catering market.*

*The article addresses the problem of lack of information resources regarding the formation and development of the new trend in the food market – catering. The author studied historical aspects, revealed specific features and market trends of catering services.*

© Баканкова Е. М., 2014

УДК 332.1

**Е. В. Баимачникова\***

\*Баимачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_eio@tolgas.ru

**Л. А. Абрамова\***

\*Абрамова Любовь Андреевна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
lyubov1109@yandex.ru

## ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Ключевые слова:* экономический рост, экономическое развитие, валовой региональный продукт, качество жизни, индекс развития человеческого потенциала.

В настоящее время для экономики Самарской области актуальной является задача достижения качественного экономического роста, соответствующего требованиям постиндустриальной экономики. В условиях социально ориентированной региональной политики проблема развития национальной и региональной экономики требует изучения экономических показателей во взаимосвязи с социальными. Одним из основных индикаторов, оценивающих темпы роста региональной экономики, является индекс физического объема валового регионального продукта. Вместе с тем возросшие экономический потенциал и темпы роста экономики не всегда сопровождаются адекватным повышением качества жизни населения. В связи с этим необходима оценка их взаимосвязи и взаимообусловленности.

Валовой региональный продукт (ВРП) характеризует стоимость конечных товаров и услуг в рыночных ценах (ценах конечного покупателя), произведенных резидентами данного региона за рассматриваемый период времени. Этот показатель, измеряющий конечные результаты деятельности региональной экономики, применяется для характеристики ее экономической мощи, уровня экономического развития региона, а также для оценки экономического роста.

Анализ и прогнозирование ВРП обусловливается 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 представлена информация об объеме и динамике валового регионального продукта Самарской области за 2007–2012 гг.

Таблица 1

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

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах), млн руб.	584968,6	699295,6	583999,9	695651,2	832588,8	937600
Валовой региональный продукт на душу населения, рублей	181529,8	217089,9	181298,2	216167,6	258995,2	291787,2 6
Валовой региональный продукт (в сопоставимых основных ценах), в процентах к предыдущему году	108,1	10,8	80,4	108,5	105,9	105,5
Индекс-дефлятор валового регионального продукта в процентах к предыдущему году	113,9	116,3	103,0	109,4	113,1	106,5

Ежегодная динамика ВРП Самарской области характеризуется увеличением показателя, однако в 2009 году, в период финансово-экономического кризиса, темпы роста ВРП снижались до 80,4%. Валовой региональный продукт Самарской области в 2012 году сложился в объеме 937600 млн руб., индекс физического объема к уровню 2011 года вырос на 6,5%. В целом за период с 2007-го по 2012 год реальный объем ВРП области увеличился на 60,28%.

Т. е., несмотря на кризис, правительство Самарской области продолжало проводить ак-

тивную социальную политику, предприняло беспрецедентные меры по привлечению федеральных средств для поддержки ключевых отраслей экономики, обеспечению занятости населения региона. В кратчайшие сроки был разработан и принят план действий по снижению негативного воздействия мирового финансового кризиса на социально-экономическое развитие области.

В результате проведенных мероприятий по снижению последствий мирового финансового кризиса становится очевидным рост в начале 2010 года валового регионального продукта, ко-

торый к концу 2011 года достиг 832588,8 млн руб., т. е. темп роста составил 142,57% по отношению к 2009 году.

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

Таблица 2

**Отраслевая структура валового регионального продукта Самарской области по видам экономической деятельности за 2007–2012 гг., % от общего объема ВРП**

Вид экономической деятельности в рамках сектора экономики	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Изменение, +/-, 2012 г. к 2007 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,6	4,2	4,4	5,2	3,3	3,2	-1,4
Рыболовство, рыбоводство	-	-	-	-	-	-	-
Добыча полезных ископаемых	10,3	10,2	9,9	11,9	9,6	12,0	1,7
Обрабатывающие производства	29,4	28,4	25,8	20,6	25,2	24,5	-4,9
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,5	3,3	3,2	4,4	3,7	5,5	2,0
Строительство	5,1	6,2	5,6	4,2	4,0	5,0	-0,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,6	15,0	13,7	14,5	12,9	13,50	-2,1
Гостиницы и рестораны	0,9	1,2	1,1	1,3	1,6	1,2	0,3
Транспорт и связь	11,5	11,9	15,9	12,9	15,5	12,40	0,9
Финансовая деятельность	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,60	0,2
Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	10,1	9,4	9,9	11,1	11,7	10,20	0,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2,7	3,4	3,8	5,0	4,4	4,40	1,7
Образование	4,6	2,7	2,7	3,8	3,1	3,20	-1,4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	-	2,7	2,8	3,9	3,4	3,50	3,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,3	1,1	1,0	1,0	1,4	0,8	-0,5
Итого ВРП по всем видам экономической деятельности	100	100	100	100	100	100	-

Структура валовой добавленной стоимости Самарской области имеет свои региональные особенности – наибольшую долю составляют виды экономической деятельности: обрабатывающие производства (24,5%), оптовая и розничная торговля (13,5%), транспорт и связь (12,4%), добыча полезных ископаемых (12,0%). По сравнению с 2007 годом отмечается рост доли валовой добавленной стоимости в видах деятельности: добыча полезных ископаемых (на 1,7 процентных пункта), производство и распределение электроэнергии, газа и воды, торговля (на 2,0 процентных пункта), транспорт и связь (на 0,9 процентных пункта) и др. Наибольшее снижение при этом характерно для оптовой и розничной торговли (на 2,1 процентных пункта), обрабатывающих производств (на 4,9 процентных пункта).

В структуре производства валового регионального продукта Самарской 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.

Динамика отраслевой структуры ВРП Самарской области характеризуется повышающейся ролью сферы услуг. Доля этой сферы в общем

объеме ВРП изменилась с 31,5% в 2007 г. до 49,8% в 2012 г. Следовательно, в структуре валовой добавленной стоимости Самарской области наблюдается тенденция снижения сырьевой составляющей при повышении сервисного сектора экономики.

Экономическое развитие и наращивание интенсивных темпов экономического роста Самарской области в постиндустриальной экономике должны сопровождаться повышением качества жизни населения на территории. Качество жизни – степень удовлетворения некоторого базового набора материальных и духовных потребностей индивида, характеризующаяся, с одной стороны, определенным уровнем благосостояния, а с другой – с наличием необходимой инфраструктуры и прочих условий для удовлетворения этих потребностей.

Учитывая теоретико-мировоззренческие, социально-экономические содержания и направленность различных концептуальных интерпретаций качества жизни, их также можно разделить на две большие группы – объективистский и субъективистский подходы. Для анализа качества жизни в регионе предлагаем применять обозначенные подходы в комплексе (рис. 1).

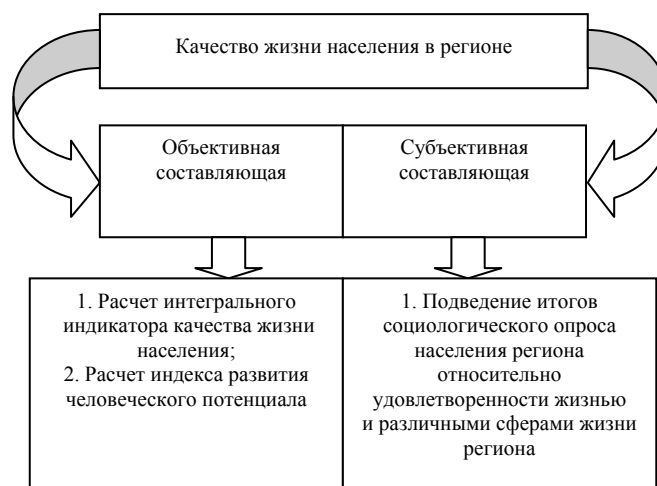


Рис. 1. Подходы к определению качества жизни населения региона

Если объективистский подход базируется на концепции «экономического человека» с его стремлением к удовлетворению базовых материальных потребностей, то для субъективистского подхода характерны такие категории, как ощущение счастья, удовлетворенность и самоактуализация личности. Т. е. объективная сторона определяется комбинацией различных нормативных и статистических характеристик, с помощью которых можно объективно судить о степени удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов людей. Субъективная – связана с тем, что потребности и интересы конкретных людей всегда индивидуальны и отражаются в субъективных ощущениях индивида, его личном мнении, суждениях и оценках. Отсюда необходимость учета специфики переживаний каждым

отдельным человеком степени удовлетворенности процессом и результатами его жизни [1].

Основные свойства качества жизни населения формируются и проявляются в его взаимодействиях с «внешними объектами» и друг с другом, в его способности адаптироваться к окружающему миру, выжить, воспроизводиться, удовлетворять свои потребности. Поэтому, на наш взгляд, качество жизни населения необходимо рассматривать через взаимодействие трех подсистем: экономической, социальной и экологической. На основе проведенного корреляционного анализа для характеристики каждой из подсистем мы отобрали 14 показателей. Данные показатели были разделены на 6 блоков в рамках трех подсистем (табл. 3).

Таблица 3

**Система показателей, характеризующих качество жизни населения**

Подсистемы качества жизни населения	Блок подсистемы	Показатели качества жизни населения, ед. измерения
Экономическая подсистема	I блок: уровень экономического развития региона	- расходы консолидированных бюджетов (КБ) (всего) на душу населения, руб. - инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.
	II блок: индикаторы, характеризующие материальное благосостояние и степень потребления благ и услуг населением	- покупательная способность доходов населения (соотношение среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума), % - банковские вклады (депозиты) юридических и физических лиц, привлеченные кредитными организациями, на душу населения, руб. - удельный вес расходов населения на покупку товаров и услуг, %
Социальная подсистема	III блок: социально-демографические показатели	- ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет; - общий коэффициент смертности, ‰ - коэффициент младенческой смертности, ‰ - заболеваемость на 1000 чел. населения (зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни)
	IV блок: индикаторы рынка труда	- доля занятого населения с высшим и средним профессиональным образованием, % - уровень безработицы, %
	V блок: индикаторы социальной напряженности	- число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел. населения; - прерывание беременности (аборт) на 1000 женщин 15-49 лет
Экологическая подсистема	VI блок: экологическая обстановка	- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, на душу населения, кг

Для оценки качества жизни населения в Самарской области мы предлагаем использовать интегральный показатель, основанный на индексном методе. Методика его построения состоит в следующем.

Во-первых, показатели, отраженные в табл. 3, имеют разные единицы измерения. Следовательно, возникает необходимость в стандартизации данных, которую мы проводим по формуле:

$$I_i = \sqrt{\frac{x_{ip}}{x_{фО}} \times \frac{x_{ip}}{x_{рФ}}}, \quad (1)$$

где  $I_i$  – субиндекс  $i$ -ого локального показателя;

$x_{ip}$  – значение  $i$ -ого показателя в регионе;

$x_{фО}$  – среднее значение  $i$ -ого показателя в федеральном округе;

$x_{рФ}$  – среднее значение  $i$ -ого показателя в стране.

После расчета всех субиндексов они агрегируются в частные индексы по каждому по каждому из шести сформированных блоков с помощью средней геометрической величины по формуле:

$$I_j = \sqrt[k]{\prod(I_i)}, \quad (2)$$

где  $I_j$  – частный индекс  $j$ -ого блока;

$\prod(I_i)$  – произведение субиндексов;

$k = 1 \dots n$ .

Для экономической интерпретации частных индексов необходимо учитывать разнонаправ-

ленность выбранных нами показателей. Поэтому при объединении субиндексов таких показателей, как смертность, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу и др., использованы обратные к ним величины.

Далее определяется интегральный показатель качества жизни как средняя геометрическая из частных индексов:

$$I_{кнжс} = \sqrt[6]{\prod(I_j)}, \quad (3)$$

где  $I_{кнжс}$  – интегральный показатель качества жизни населения;

$\prod(I_j)$  – произведение частных индексов.

Произведем расчет интегрального показателя качества жизни населения в Самарской области за период 2007–2012 г., используя описанную выше методику.

Исходные данные для определения значений субиндексов качества жизни населения Самарской области за 2007–2012 гг. отражены в табл. 4.

Используя данные, представленные в табл. 4, произведен расчет локальных субиндексов качества жизни населения в Самарской области за 2007–2012 г. (табл. 5).

Сводные результаты расчета агрегированных частных индексов и интегрального показателя качества жизни населения Самарской области за 2007–2012 гг. отражены в табл. 6.

Таблица 4

**Исходные данные для определения значений субиндексов качества жизни населения Самарской области за 2007–2012 гг.**

Территория	Показатель					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Расходы консолидированных бюджетов (КБ) (всего) на душу населения, руб.						
Самарская обл.	27382,31957	35470,29328	34752,58675	37114,25069	44417,0504	46093,43293
ПФО	23759,4539	30854,72511	32309,51211	34018,89256	40012,07272	42830,74701
РФ	33733,77744	44065,70639	44080,92225	46442,74168	53678,97886	58202,82252
2. Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.						
Самарская обл.	42554	46027	35518	47986	56794	63530
ПФО	38020	49347	42606	48017	57044	66483
РФ	47031	61521	55860	64068	77194	87770
3. Покупательная способность доходов населения (соотношение среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума), %						
Самарская обл.	418,7	358,4	475,6	427,1	449,6	443,7
ПФО	277,18	293,72	306,05	299,21	311,95	330,92
РФ	389,6	364,7	386,1	372,7	391,2	409,8
4. Банковские вклады (депозиты) юридических и физических лиц, привлеченные кредитными организациями, на душу населения, руб.						
Самарская обл.	28337,34636	45191,64301	43771,95584	52509,65369	68373,9888	86048,24152
ПФО	18652,38711	26998,79966	29357,77674	35202,86299	51212,87444	61946,12387
РФ	27870,29343	44477,76243	46506,04028	60541,70253	81338,64361	105580,2354
5. Удельный вес расходов населения на покупку товаров и услуг, %						
Самарская обл.	76,8	83,1	73,8	72	73,2	69,4
ПФО	72,4	75,8	71,7	71,5	75,6	74,9
РФ	69,6	74,1	69,5	69,9	73,5	74
6. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет						
Самарская обл.	67,19	67,51	68,2	68,47	75,16	69,65
ПФО	67,2	67,6	68,47	68,6	75,44	69,79
РФ	67,51	67,88	68,67	68,88	69,83	70,24

Продолжение табл. 4

Территория	Показатель					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
7. Общий коэффициент смертности, ‰						
Самарская обл.	15,1	15	14,6	15,2	14,4	13,9
ПФО	15,2	15,2	14,7	15	14,3	14
РФ	14,6	14,5	14,1	14,2	13,5	13,3
8. Коэффициент младенческой смертности, ‰						
Самарская обл.	6,9	6,7	7,2	6,4	6,4	7
ПФО	8,9	7,9	7,2	6,8	6,3	7,7
РФ	9,4	8,5	8,1	7,5	7,4	8,6
9. Заболеваемость на 1000 чел. населения (зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни)						
Самарская обл.	864,2	917,9	954,3	944,5	1019,1	997,2
ПФО	855,1	854,8	888,4	867,2	877,9	865,8
РФ	767,3	767,7	797,5	780	796,9	793,9
10. Доля занятого населения с высшим и средним профессиональным образованием, %						
Самарская обл.	58,3	54,7	55,9	62,3	67,3	64,3
ПФО	49,6	51,1	51,6	52	52,6	53,3
РФ	53,8	55,4	56,2	56	56,4	56,6
11. Уровень безработицы, %						
Самарская обл.	4,1	4,2	6,1	5,8	5,1	3,4
ПФО	6,1	6,2	8,6	7,6	6,5	5,3
РФ	6	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5
12. Число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел. населения						
Самарская обл.	3030	2790	2473	2106	1942	1884
ПФО	2627	2306	2126	1850	1643	1567
РФ	2509	2249	2097	1840	1682	1608
13. Прерывание беременности (аборт) на 1000 женщин 15-49 лет						
Самарская обл.	30	30	28	26	24	25
ПФО	41	39	37	34	33	31
РФ	38	36	34	32	31	29
14. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, на душу населения, кг						
Самарская обл.	102,4267255	96,18416903	91,1671924	94,39166411	90,85252022	85,90102708
ПФО	95,45137852	93,57384442	85,2568999	79,06245084	88,32310221	93,6450356
РФ	145,0612285	141,6450558	133,883902	133,6552255	134,2131753	136,7311489

Таблица 5

**Результаты расчета локальных субиндексов качества жизни населения  
в Самарской области за 2007–2012 гг.**

Показатель	Значение субиндекса					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Расходы консолидированных бюджетов (КБ) (всего) на душу населения	0,967	0,962	0,921	0,934	0,9584	0,923
Инвестиции в основной капитал на душу населения	1,006	0,835	0,728	0,865	0,856	0,832
Покупательная способность доходов населения	1,274	1,095	1,384	1,279	1,287	1,205
Банковские вклады (депозиты) юридических и физических лиц, привлеченные кредитными организациями, на душу населения	1,243	1,304	1,185	1,137	1,059	1,064
Удельный вес расходов населения на покупку товаров и услуг	0,924	0,902	0,957	0,982	1,018	1,073
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	0,998	0,997	0,995	0,996	1,036	0,995
Общий коэффициент смертности	0,987	0,990	0,986	0,960	0,965	0,982
Коэффициент младенческой смертности	1,326	1,223	1,061	1,116	1,067	1,163
Заболеваемость на 1000 чел. населения (зарегистрированных больных с диагнозом, установленным впервые в жизни)	0,937	0,883	0,882	0,871	0,821	0,831
Доля занятого населения с высшим и средним профессиональным образованием	1,129	1,028	1,038	1,154	1,236	1,171
Уровень безработицы	1,476	1,476	1,385	1,284	1,275	1,588
Число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел. населения	0,847	0,816	0,854	0,876	0,856	0,843
Прерывание беременности (аборт) на 1000 женщин 15-49 лет	1,316	1,249	1,267	1,269	1,333	1,200
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников, на душу населения	1,149	1,197	1,172	1,089	1,198	1,317



**Сводные результаты расчета агрегированных частных индексов  
и интегрального показателя качества жизни населения  
Самарской области за 2007–2012 гг. по блокам**

Индексы качества жизни населения	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Частный индекс экономического развития региона, $I_{ЭР}$	0,986	0,896	0,819	0,899	0,906	0,876
Частный индекс материального благосостояния населения региона, $I_{МБ}$	1,135	1,088	1,162	1,126	1,115	1,112
Частный индекс социально-демографического положения в регионе, $I_{СД}$	1,0517	1,016	0,979	0,982	0,967	0,986
Частный индекс рынка труда региона, $I_{РТ}$	1,291	1,232	1,199	1,217	1,255	1,364
Частный индекс социальной напряженности в регионе, $I_{СН}$	1,056	1,010	1,040	1,054	1,068	1,006
Частный индекс экологической обстановки в регионе, $I_{ЭО}$	1,149	1,197	1,172	1,089	1,198	1,317
Интегральный показатель качества жизни населения в регионе, $I_{КЖН}$	1,1073	1,0669	1,0528	1,0562	1,0779	1,0963

На основе полученных результатов можно сделать вывод, что интегральный показатель качества жизни населения Самарской области достаточно высокий (в каждом из рассматриваемых временных отрезков значение показателя выше 1). При этом следует отметить факт снижения качества жизни населения в регионе в 2008–2009 гг. в период финансово-экономического кризиса. Снижение качества жизни населения происходит одновременно со снижением ВРП Самарской области, что свидетельствует о прямой зависимости между этими показателями. Тенденция роста ВРП и качества жизни населения наблюдается в период 2010–2012 гг., что свидетельствует о стабилизации социально-экономического развития Самарской области.

Следует также отметить, что среди рассчитанных частных индексов качества жизни населения Самарской области наибольшее значение принадлежит индексу рынка труда и экологической обстановки в регионе, которые составили в 2012 г. 1,364 и 1,317 соответственно. Показатели экономического развития и социально-демографического положения в регионе ниже среднероссийских значений (значение индекса меньше 1).

Наиболее общим и популярным объективным индикатором качества жизни и уровня развития социума является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который, в свою очередь, зависит от трех показателей: продолжительности жизни, уровня образования и ВРП на душу населения.

Методика расчета ИРЧП вполне репрезентативна для оценки качества жизни населения, проведения межгородских и международных сопоставлений, разработки стратегии его повышения. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении представляет собой число лет, которые в среднем предстояло бы прожить одному человеку из поколения родившихся при условии, что на протяжении всей жизни этого поколения уровень смертности в каждом возрасте останется таким, как в годы, для которых вычислен показатель. Для расчета индекса ожидаемой продолжительности жизни ( $I_{нж}$ ) условная

наименьшая величина продолжительности жизни принята в 25 лет, а наибольшая – в 85 лет.

Величина  $I_{нж}$  региона определяется как отношение разности между продолжительностью жизни в конкретном регионе за вычетом 25 лет к разнице между максимальным и минимальным возрастом.

Формула для расчета этого индекса выглядит следующим образом:

$$I_{нж} = \frac{P_{ж} - 25}{85 - 25} \quad (4)$$

Образование представляет собой один из ведущих факторов формирования потребностей и интересов человека, реализация которых во многом определяет его качество жизни. В современных условиях, когда объем знаний увеличивается фактически каждые 5-8 лет, значимость образования растет особенно высокими темпами. Сам экономический рост и рост потребления сегодня возможны главным образом за счет развития инновационного, творческого труда. Уровень развития системы образования и эффективного использования образовательного потенциала населения в наиболее развитых странах мира обеспечивает до 40% прироста валового национального продукта.

При расчете индекса образования ( $I_{обр}$ ) учитываются две составляющие: доля учащихся, посещающих все ступени обучения в возрасте от 6 до 24 лет ( $I_n$ ), и доля грамотности среди всего населения в возрасте старше 15 лет ( $I_z$ ). Индекс образования рассчитывается по формуле:

$$I_{обр} = \frac{2}{3} I_z + \frac{1}{3} I_n \quad (5)$$

Экономические возможности личности оцениваются реальным ВРП на душу населения ( $I_{дох}$ ) (с учетом покупательской способности). Для показателя реального ВРП на душу населения используется формула:

$$I_{дох} = \frac{\log_{10} P_{э.г.} - \log_{10} 100}{\log_{10} 40000 - \log_{10} 100} \quad (6)$$

В итоге индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) определяется формулой:

$$ИРЧП = \frac{I_{пж} + I_{обр} + I_{оох}}{3} \quad (7)$$

Исходные данные для расчета индекса развития человеческого потенциала в Самарской области представлены в табл. 7.

Результаты расчета индекса развития человеческого потенциала Самарской области за 2007–2012 гг. отражены в табл. 8.

Таблица 7

*Исходные данные для расчета индекса развития человеческого потенциала в Самарской области за 2007–2012 гг.*

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Продолжительность жизни, число лет	67,19	67,51	68,2	68,47	75,16	69,65
Доля учащихся, посещающих все ступени обучения в возрасте от 6 до 24 лет	0,991	0,992	0,992	0,993	0,993	0,994
Доля грамотности среди всего населения в возрасте старше 15 лет	0,774	0,779	0,772	0,805	0,813	0,817
ВРП на душу населения	181529,8	217089,9	181298,2	216167,6	258995,2	291787,26

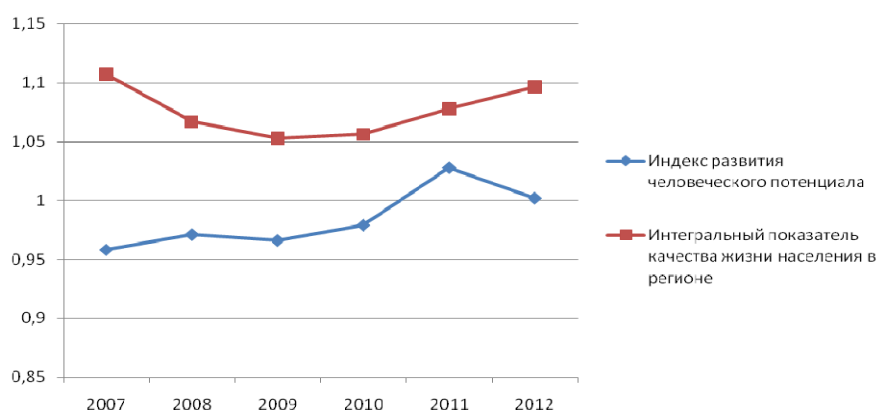
Таблица 8

*Результаты расчета индекса развития человеческого потенциала Самарской области за 2007–2012 гг.*

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
$I_{пж}$	0,703	0,709	0,720	0,725	0,840	0,740
$I_{обр}$	0,919	0,921	0,925	0,930	0,933	0,935
$I_{оох}$	1,2524	1,2823	1,2522	1,2816	1,3118	1,3317
$ИРЧП$	0,958	0,971	0,966	0,979	1,028	1,002

Определив индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) за период с 2007-го по 2012 г., составим диаграмму, которая будет наглядно от-

ражать изменения уровня ИРЧП и интегрального показателя качества жизни населения в Самарской области (рис. 2).



**Рис. 2.** Динамика индекса развития человеческого потенциала и интегрального показателя качества жизни населения в Самарской области за 2007–2012 гг.

Показанные на рис. 2 изменения свидетельствуют о стабильном социально-экономическом развитии Самарской области.

Субъективные показатели качества жизни — это когнитивные и эмоциональные оценки населением региона общей удовлетворенности жизнью и различными сферами жизни региона. Эти оценки проявляются в субъективной удовлетворенности людей собой и своей жизнью в данном регионе.

Компания Strategy Partners Group подвела итоги комплексного исследования качества жизни в Самарской области, которое опирается на результаты опроса 4400 жителей всех районов

региона. Исследование проводилось в рамках проекта по разработке Стратегии повышения конкурентоспособности Самарской области до 2030 года, осуществляемого министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области совместно с компанией Strategy Partners Group.

Основные выводы исследования:

- 62% опрошенных в целом положительно оценивают качество жизни в регионе, и более половины жителей полагают, что через пять лет жизнь в Самарской области улучшится.

- 87% опрошенных не планируют переезжать из Самарской области, но при этом 69%

респондентов посоветовали бы своим детям переехать из региона.

– Ключевые проблемы качества жизни, по оценкам жителей Самарской области: медицинское обслуживание, ситуация с трудоустройством, наркомания и алкоголизм. При этом опрошенные полагают, что ситуация в этих сферах ухудшилась за последние три года.

– Позитивную динамику и улучшение ситуации демонстрируют сферы, связанные со школьным образованием, развлечениями и отдыхом, а также общественным транспортом.

– 54% населения довольны работой областной администрации, 45% опрошенных довольны деятельностью муниципалитета.

– Сравнение с рядом европейских городов показало, что Самарско-Тольяттинская агломерация сопоставима с аналогами по ряду факторов (например, по уровню удовлетворенности работой общественного транспорта) и уступает по ряду факторов (например, медицинское обслуживание).

Таким образом, в рамках исследования проведен анализ объема, динамики и отраслевой структуры ВРП Самарской области, дополненный результатами объективной и субъективной оценки качества жизни в регионе. В последние годы в Самарской области наметилась тенденция в развитии и совершенствовании ключевых направлений по повышению качества жизни населения. Обеспечена связь между темпами экономического роста и социальным равновесием в обществе. Для повышения качества жизни населения области необходима переориентация экономики на человека, являющегося основой развития общества. В области наблюдается серьезный дисбаланс между основными компонентами человеческого развития. С одной стороны, у нас есть достижения в области роста производства ВРП, с другой – полученный доход недостаточно трансформируется в достижения в области образования и особенно здоровья населения.

#### Список литературы

1. Корчагин П. В. Экономическое и социальное развитие территории: методологические и прикладные аспекты : дис. ... докт. экон. наук / Тольяттинский государственный университет сервиса. – Тольятти, 2012.
2. Медведева Л. П. Источники и факторы инновационного экономического роста в регионе. – М. : РАГС, 2007. – 194 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156) (дата обращения: 25.03.2014).
4. Седаков И. А. Общие методологические подходы к моделированию и прогнозированию социально-экономического развития региона // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 4. – С. 151-155.

---

#### **E. V. Bashmachnikova\***

*\*Bashmachnikova Elena, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eio@tolgas.ru*

#### **L. A. Abramova\***

*\*Abramova Lubov, PhD in Economics, Senior Lecturer of Volga Region State University of Service, Togliatti lyubov1109@yandex.ru*

### **EVALUATION OF INTERRELATION AND INTERDEPENDENCE OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF SAMARA REGION**

*Keywords: economic growth, economic development, gross regional product, quality of life, human development index.*

*Currently, the Samara Region economy has to achieve quality growth that would meet the requirements of post-industrial economy. In conditions of socio-oriented regional policy, the problems of national and regional economy require the study of economic indicators in connection with the social ones. One of the main indicators of the regional economic growth is the index of the physical volume of gross regional product. However, increased economic potential and economic growth are not always accompanied by adequate increase of the quality of life of the population. Thus, we need to evaluate their interrelation and interdependence*

УДК 332.1

**Н. В. Девятаева\****\*Девятаева Надежда Васильевна, доцент**Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск  
dvn21-03@yandex.ru***О. Н. Свешникова\****\*Свешникова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент**Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск  
svesholga@yandex.ru***Е. В. Грызунова\****\*Грызунова Елена Васильевна, студентка**Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск  
gryzunowa.alena@yandex.ru*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

*Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, малый бизнес, франшиза, ритейл, экономика региона, инфраструктура.*

*Исследован процесс развития франчайзинга в Республике Мордовия и в целом в России. Охарактеризованы основные проблемы, сдерживающие потенциал франчайзинга, и пути их преодоления.*

С 2011 г. (с принятием Закона о коммерческой концессии) наиболее приоритетным направлением содействия бизнесу является франчайзинг, который стал важнейшим инструментом развития потребительского рынка России в целом и в регионах в частности. Во время кризиса 2008 г. франчайзинг проявил свой устойчивый характер и тем самым из года в год становится все более востребованным субъектом малого и среднего бизнеса [3].

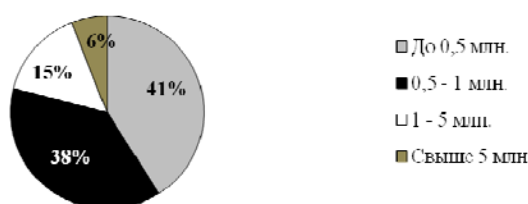
Термин «франчайзинг» происходит от французского слова «franchise», что означает «льгота, привилегия, право участия». Однако в разных странах данный термин имеет свои особенности и формы. Наиболее полно и точно сущность франчайзинга раскрыли такие экономисты, как Д. Н. Земляков и М. О. Макашев: «Это передача одной компанией (франчайзером) прав на использование своего товарного знака, имени другой компании (франчайзи) на определенных условиях» [4, с. 7].

Иными словами, происходит заключение договора с известной крупной компанией (франчайзером), которая предоставляет право пользоваться своими технологиями, своим именем, своими лицензиями. Таким образом, владелец малого

предприятия вливается в огромную корпорацию и соответствует определенным правилам, которые к нему предъявляются. Франчайзинг – довольно удобный способ стартовать на предпринимательской арене.

Юридического термина «франчайзинг» в законодательстве Российской Федерации нет, ему соответствует, хотя и не полностью, термин «коммерческая концессия» (статья 54 Гражданского кодекса РФ). Эта же статья обязывает франчайзера регистрировать каждый заключаемый договор коммерческой концессии в государственном органе по регистрации авторских прав (Роспатент) и накладывает определенные обязанности на франчайзера и франчайзи.

Мировым лидером по франчайзингу является США – более 750 тыс. франчайзинговых предприятий. В тройку лидеров входят также Китай и Австралия. Весьма впечатляющие цифры и на российском рынке, где прирост за последние годы составил около 98%. Основная часть систем франчайзинга в России действуют уже на протяжении 8 лет, остальные (43,5%) составляют более молодые франшизы. Наиболее востребованы франшизы стоимостью до 2 млн рублей (рис. 1).



**Рис. 1.** Распределение франшиз на российском рынке по стоимости за 2013 г., %

Интересным представляется и распределение франчайзинговых процессов по сферам, представленным на рис. 2. Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что в нашей стране франчайзинг развивается в основном в сфере ритейла и услуг (55 и 25% соответственно). В США совсем иная картина. Так, более распространены франшизы в fastfood (24%), а ритейл-франшизы занимают лишь 9%.

Всего в России действуют свыше 600 франчайзинговых систем, 34% из которых зарубеж-



Рис. 2. Распределение франчайзинговых процессов по сферам в России в 2013 г., %

Франчайзинг в России, так же как и в Италии, Франции, развивается преимущественно в торговле. Однако в данных странах преобладание франчайзинга в сфере розничной торговли немного выше – 65%.

Относительно Республики Мордовия франчайзинговым лидером также является сфера розничной торговли, особенно непродовольственный ритейл – магазины одежды и обуви. В Саранске таких фирм насчитывается около 70. К ним относятся «Savage», «Эконика», «EuroSprag» и другие. Сфера общественного питания представлена тремя такими фирмами, как «Автосуши», «Макдональдс», «Baskin Robbins». Три фирмы действуют в сфере услуг: турагентства «Горячие линии», «1001 тур» и «Велл».

Франчайзинг как в целом, так и в сфере малого и среднего предпринимательства имеет множество преимуществ:

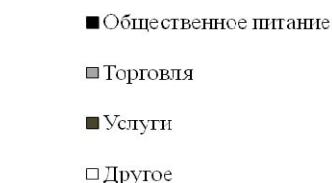
1) являясь звеном в сети предприятий франчайзера, сохраняется независимость малого бизнеса, и работа с франчайзером осуществляется исключительно на договорных условиях;

2) при покупке франшизы происходит приобретение имени, имиджа и репутации франчайзера, который уже доказал свою эффективность на рынке;

3) предприятия, входящие в систему франчайзинга, делятся своим опытом и наработками, поскольку они «делают общее дело» и успешность каждого предприятия отражается на всей сети.

Однако франчайзинг в Мордовии не получил широкого распространения, хотя возможности его внедрения весьма перспективны. К основным проблемам, сдерживающим развитие франчайзинга в Мордовии, относятся экономические, организационно-правовые, социально-

психологические и образовательные. Эти проблемы характерны в целом и для России. Можно выделить такие проблемы, затрудняющие развитие франчайзинга в Республике Мордовия, как низкая платежеспособность населения; плохо развитая система информирования предпринимателей о потенциале франчайзинга; отсутствие необходимой инфраструктуры для франчайзинга; отсутствие местных правительственных программ поддержки франчайзи.



психологические и образовательные. Эти проблемы характерны в целом и для России.

Можно выделить такие проблемы, затрудняющие развитие франчайзинга в Республике Мордовия, как низкая платежеспособность населения; плохо развитая система информирования предпринимателей о потенциале франчайзинга; отсутствие необходимой инфраструктуры для франчайзинга; отсутствие местных правительственных программ поддержки франчайзи.

Также нельзя исключить и вероятность мошенничества. Таким образом, чтобы не стать обладателем «липовой» франшизы, необходимо провести серьезную работу по изучению как самой концепции, так и людей, которые работают в системе, обязательно пообщаться с уже действующими франчайзи.

Пока существуют данные проблемы, использовать франчайзинг в экономике Мордовии весьма затруднительно. Преодолев их и тем самым развив бизнес на основе франчайзинга, возможно добиться устойчивого положения бизнеса как в отдельных регионах, так и в нашей стране в целом.

Республика Мордовия обладает широкими возможностями для развития франчайзинга. Но для их осуществления необходимо создать определенные условия, а именно:

- льготные условия кредитования, налогообложения, а также аренды производственных и торговых площадей для франчайзи;

- принятие программы поддержки системы развития франчайзинга с предоставлением грантов, что возможно осуществить на базе бизнес-инкубатора Республики Мордовия;

- наличие образовательной системы (учебно-консультационные центры) по франчайзингу [1], что возможно осуществить через введение в учебный план вузов Мордовии дисциплины «Франчайзинг»;

- проведение форумов, конференций в области франчайзинга;
- привлечение мировых лидеров, успешных проектов, бизнес-идей;
- продвижение региональных предпринимателей и компаний за пределами республики.

Развитие франчайзинга позволит Республике Мордовия создать дополнительные рабочие места, развить третичный сектор экономики, содействовать инновационному развитию, обеспе-

чить международные стандарты качества, а также повысить инвестиционную привлекательность региона, в том числе и для зарубежных инвесторов [2].

Франчайзинг для Мордовии – эффективный механизм объединения малого, среднего и крупного предпринимательства, что позволит решить такие глубокие проблемы региона, как привлечение реальных инвестиций и устранение безработицы.

#### *Список литературы*

1. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // *Инновации*. – 2010. – № 4. – С. 60-69.
2. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Управление перспективами развития экономических субъектов: ресурсная концепция // *Школа университетской науки: парадигма развития*. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 99-103.
3. Нечитайло А. А., Нечитайло С. А. Опыт предоставления франчайзинговых услуг на образовательном рынке зарубежных стран // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика*. – 2012. – № 21. – С. 22-26.
4. Сойак Е. Бизнес под копиру // *Практика торговли*. – 2013. – № 5. – С. 7-11.

***N. V. Devyataeva\****

*\*Devyataeva Nadezhda, Associate Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk  
dvn21-03@yandex.ru*

***O. N. Sveshnikova\****

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

***E. V. Gryzunova\****

*\*Gryzunova Elena, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk  
gryzunowa.alena@yandex.ru*

#### **PROBLEMS AND PROSPECTS OF FRANCHISING IN SMALL BUSINESS OF REPUBLIC OF MORDOVIA**

*Keywords: franchising, franchisor, franchisee, small business, franchise, retail, regional economy, infrastructure.*

*The article considers the franchising development in the Republic of Mordovia and in Russia as a whole. The authors describe the main problems hindering the franchising process and ways to overcome them.*

© Девятаева Н. В., Свешникова О. Н., Грызунова Е. В., 2014

УДК 336

**Л. И. Ерохина\***

*\*Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_eio@tolgas.ru*

**П. В. Корчагин\***

*\*Корчагин Павел Валентинович, доктор экономических наук, профессор  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_eio@tolgas.ru*

## МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ

*Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, инвестиционные возможности.*

*Выделение инвестиционной деятельности в качестве самостоятельной сферы, сопоставимой по сложности и значимости с другими видами деятельности, меняет систему управления, организации и финансирования инвестиционной деятельности на предприятиях и в отраслях экономики. Для хозяйствующих субъектов она становится одним из важнейших направлений работы, от которой зависит жизнедеятельность в настоящем и будущем. Обеспечение устойчивости и возобновление долгосрочного экономического роста на уровне не менее 7-8% в год возможны только при масштабном росте инвестиций в реальный сектор экономики. В связи с этим немаловажное значение приобретает оценка инвестиционных возможностей отраслей экономики.*

Исследования проблемы оценки инвестиционных возможностей отрасли показывают, что в настоящее время существует достаточно большое количество разнообразных методик, позволяющих в той или иной степени определить инвестиционные возможности и инвестиционную привлекательность хозяйствующих субъектов.

Многие исследователи, такие как Е. А. Игнатова, Л. Л. Прокофьева и Л. Л. Самойлова, при оценке инвестиционных возможностей и общего экономического состояния хозяйствующих субъектов исходят из принципа лимитирующих факторов и довольствуются только финансовыми показателями. На наш взгляд, это не совсем правомерный подход, поскольку он сужает оценочную базу исследования и вряд ли будет способствовать принятию релевантных инвестиционных решений.

В последнее время наметилась тенденция к расширению круга показателей, дающих более полное представление об экономическом потенциале и инвестиционных возможностях хозяйствующего субъекта. Так, следует отметить классификацию факторов производительной системы А. М. Бучулаева, включающую в себя организационно-управленческие, материально-технические и социально-трудовые факторы [1]. Другой исследователь, Н. Е. Тузов, в качестве факторов инвестиционного планирования выделяет организационно-производственный, финансово-экономический и социально-трудовой потенциал [2]. Близкую к выше названным исследователям позицию занимает О. А. Степанова, хотя при оценке экономической устойчивости предприятия учи-

тывает производственную, инвестиционную, финансовую и организационную стратегию [3].

Анализ существующих методик показывает, что чаще всего объектом исследования выступает предприятие, группа предприятий, реже отрасль или сфера экономики. В последнее время отечественная статистика стала уделять более серьезное внимание проблемам инвестиционной деятельности в различных отраслях экономики. С этой целью по отдельным отраслям промышленности проводится сбор и обработка информации, анализ которой, в конечном счете, позволяет определить инвестиционный потенциал и инвестиционную активность этих отраслей. Стремление к оценке инвестиционных возможностей вполне понятно и одинаково важно как для инвестора, так и для реципиента. Для инвестора инвестиционный процесс должен быть обязательно прибыльным, поэтому он должен знать о состоянии инвестиционных возможностей отрасли. Для реципиента значение приобретают объемы капиталовложений (как внутренних, так и внешних) и их частота, обеспечивающие условия развития отрасли, ее обновление, модернизацию, техническое перевооружение, рост и сохранение конкурентоспособности. Для этого реципиент должен иметь четкие представления о своих собственных возможностях и степени подготовленности к осуществлению инвестиционного процесса, а также о размерах финансовых вливаний, на которые он может рассчитывать.

Официальное статистическое обследование осуществляется более чем по тридцати показателям, которые объединены в несколько групп, дающим представление о состоянии ресурсного,

производственного, трудового, финансового и институционального потенциалов, а также о степени инвестиционной активности и инвестиционной результативности отрасли. Не умаляя значимости выше перечисленных методик и подходов, предлагаем расширить направления анализа инвестиционной деятельности и оценки возможностей осуществления инвестиционного процесса в различных отраслях экономики. В предлагаемой нами методике мы используем расширительный подход к определению инвестиционного потенциала отрасли, позволяющему сохранить гомеостазис отрасли и обеспечивающему ее инвестиционную привлекательность, а также основу экономического роста в ней. Кроме того, считаем, что особенности инвестиционного потенциала отрасли определяют тип экономического роста в ней и его специфику.

В связи с этим выделяем следующие направления (блоки) в методике определения инвестиционного потенциала и состояния экономического развития отрасли:

- блок – оценка инвестиционного потенциала отрасли;
- блок – оценка инвестиционной активности отрасли;
- блок – определение эффективности инвестиционной деятельности и функционирования отрасли.

В каждом блоке выделяются следующие модули:

\* перечень вопросов, которые возникают в связи с осуществлением инвестиционного процесса и предъявляются к конкретной отрасли;

\* система показателей, характеризующих состояние анализируемого объекта по выбранному направлению;

\* набор критериев, которым должен отвечать анализируемый объект по выбранному направлению.

В качестве базы сравнения в методике введено понятие «условно эталонной отрасли».

Кроме того, предлагается ввести сравнение отраслевых показателей по следующим аспектам:

- 1) сравнение с общим уровнем ЦФО (за исключением г. Москва);
- 2) сравнение с общим региональным уровнем;
- 3) сравнение с отдельными субъектами ЦФО;
- 4) сравнение отдельных отраслей с промышленностью региона;
- 5) сравнение с нормативными значениями.

Разработанная нами методика построена на использовании методов экспликации, декомпозиции, композиции, рейтинговой оценки, экспертного опроса и других.

Анализ инвестиционного потенциала отрасли и его оценку (1 блок) с учетом расширительного подхода мы предлагаем вести по следующим направлениям: ресурсное обеспечение; тру-

довой потенциал; производственный потенциал; институциональные особенности; финансовое состояние; кредитная история отрасли; инновационный потенциал; информационное обеспечение; рыночный фактор (потребительский потенциал); инфраструктурный потенциал.

При оценке ресурсного обеспечения необходимо проанализировать систему следующих показателей:

- объем основных фондов и динамика их изменения;
- степень износа основных фондов и особенно активной их части;
- коэффициент обновления и коэффициент выбытия основных фондов и их элементов;
- удельный вес материальных затрат в общем объеме затрат на производство и реализацию продукции, в том числе сырья и материалов, топлива и энергии;
- доля сырья и материалов собственного производства в общем объеме по ЦФО и РФ и другие показатели.

Анализ трудового потенциала отрасли как компоненты инвестиционного потенциала должен осуществляться в направлении выявления готовности работников отрасли как в профессиональном, так и психологическом плане, к решению тех задач, которые возникают в связи с осуществлением инвестиционного процесса и обеспечением экономического роста в отрасли. Для этого можно проанализировать такие показатели, как:

- среднегодовая численность промышленно-производственного персонала;
- движение работников: принято – выбыло;
- удельный вес высококвалифицированных работников;
- удельный вес работников, занятых в неблагоприятных условиях труда;
- средняя фактическая продолжительность рабочего дня;
- среднемесячная начисленная заработная плата ППП;
- просроченная задолженность по заработной плате работникам (на конец периода);
- фондовооруженность труда;
- производительность труда.

Инвестиционный ресурс производственного потенциала может быть выявлен через систему следующих показателей:

- объем производства и динамика его изменения;
- доля объема производства отрасли в валовом внутреннем продукте (валовом региональном продукте);
- индекс цен производителей промышленной продукции на конец периода;
- уровень загрузки производственных мощностей;
- фондоотдача;



- уровень накопления;
- рентабельность производства.

Анализ институциональных особенностей отрасли дает ответ на вопрос: на каких предприятиях предпочтительнее размещать инвестиционные проекты? Выбор реципиента происходит с учетом критерия согласованности интересов инвестора и реципиента на основе изучения системы показателей:

- общее число предприятий в отрасли и их динамика;
- число малых предприятий;
- структура предприятий по формам собственности;
- структура предприятий по размеру;
- число хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке долю более 35%;
- коэффициент рождаемости предприятий и коэффициент их официальной ликвидации.

Финансовый потенциал отрасли можно охарактеризовать следующими показателями:

- сальдированный финансовый результат и его доля в сальдированном финансовом результате региона (федерального округа);
- соотношение прибыльных и убыточных предприятий;
- соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- величина просроченной задолженности и ее структура;
- сумма прибыли и сумма убытков;
- показатели финансовой устойчивости: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент автономии;
- количество предприятий-банкротов в отрасли.

Кредитная история отрасли может быть охарактеризована через анализ таких показателей, как:

- величина займов и кредитов;
- величина просроченной задолженности по займам и кредитам;
- рейтинговая оценка отрасли по кредитоспособности.

С целью оценки инновационного потенциала отрасли необходимо проанализировать:

- объем проектно-изыскательских работ в отрасли;
- долю инвестиций в инновации;
- долю инвестиций в науку;
- количество предприятий отрасли, производящих инновационную продукцию;
- новизну разработок данной отрасли.

К показателям, характеризующим рыночный потенциал отрасли, следует отнести:

- физический объем продажи товаров анализируемой отрасли;
- долю продукции, произведенной этой отраслью, в объеме розничного товарооборота;

- процент забракованной или сниженной в сортности продукции данной отрасли.

Анализ инфраструктурного потенциала отрасли представляет интерес с позиций соответствия инфраструктуры отрасли требованиям системности инвестиционного процесса и экономического роста. Под инфраструктурным потенциалом мы подразумеваем наряду с отраслями, обслуживаемыми анализируемую отрасль экономики (например, дороги, транспорт, связь), также родственные и сопряженные отрасли, поставляющие сырье и материалы, оборудование, кадры, новую технологию и другие экономические ресурсы в данную отрасль экономики.

Состояние инфраструктурного потенциала отрасли является определяющим при осуществлении крупномасштабных инвестиционных проектов, предусматривающих так называемые системообразующие (кластерные) инвестиции. Кроме того, состояние инфраструктурного потенциала конкретной отрасли зависит во многом от состояния региональной инфраструктуры, поскольку она вплетена в единую региональную отраслевую структуру.

Для инвестора немаловажное значение имеет также информационное обеспечение отрасли. Оценка информационного потенциала отрасли предполагает выявление степени разработанности законодательной и нормативной базы инвестиционной деятельности отрасли и региона. Немаловажное значение для инвестиционного рейтинга отрасли имеет наличие отраслевых методических материалов по оценке инвестиционных проектов, применение системы отраслевых нормативов, существование специализированных структур, занимающихся разработкой стратегии и тактики инвестиционного процесса в отрасли.

В соответствии с имеющимися планами и стратегиями развития отрасли инвесторы будут принимать инвестиционные решения, руководствуясь критериями долгосрочности инвестирования, системности, контролируемости и управляемости инвестиционным процессом в отрасли.

Итак, на основе вышеизложенного текущее состояние инвестиционного потенциала отрасли можно представить функциональной зависимостью от системы компонент, а именно:

$$I_{\text{инвенот.}} = f(PO, TP, ПП, Иос, ФС, КИО, ИнП, ИнфО, РП, ИнфрП) \quad (1)$$

- где *PO* – ресурсное обеспечение отрасли;  
*TP* – трудовой потенциал отрасли;  
*ПП* – производственный потенциал отрасли;  
*Иос* – институциональные особенности;  
*ФС* – финансовое состояние отрасли;  
*КИО* – кредитная история отрасли;  
*ИнП* – инновационный потенциал;  
*ИнфО* – информационное обеспечение отрасли;  
*РП* – рыночный потенциал;

*ИнфрП* – инфраструктурный потенциал отрасли.

Однако процесс функционирования любой отрасли не является строго формализованным, тем более в явном виде не представляется возможным формальное описание оценки ее текущего инвестиционного потенциала. В подобных случаях моделирование осуществляется на основе декомпозиции исследуемого процесса на составляющие, их анализа, оценки и выявления системных связей, используемых в последующем для композиции ожидаемых результатов. С этой це-

лью компоненты инвестиционного потенциала отраслей могут быть представлены системой показателей, характеризующих эти компоненты. Как показывает практика, при принятии управленческих решений, в том числе и инвестиционных, менеджеры стремятся не к «максимизирующему» поведению, а к удовлетворительному или, точнее, к «удовлетворяющему». Поэтому мы допускаем на практике сокращение предложенного числа показателей и компонент инвестиционного потенциала.

#### Список литературы

1. Бучулаев А. М. Оценка эффективности управления производительностью в территориально-строительных комплексах : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2001. – С. 14-15.
2. Тузов Н. Е. Научное обеспечение диагностики экономического состояния строительных предприятий в рыночных условиях (на примере предприятий стройиндустрии) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2002. – С. 13-14.
3. Степанова О. А. Методика оценки экономической устойчивости строительных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2002. – С. 14-19.
4. Ендовицкий Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / под ред. проф. Л. Т. Гиляровой. – М. : Финансы и статистика, 2001. – С. 227.
5. Мыльник В. В. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособие. – М. : Академический Проект, 2002. – С. 178.

#### **L. I. Erokhina\***

*\*Erokhina Lidia, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eio@tolgas.ru*

#### **P. V. Korchagin\***

*\*Korchagin Pavel, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf\_eio@tolgas.ru*

### METHODS OF DETERMINING INVESTMENT POTENTIAL OF THE INDUSTRY

*Keywords: investment, investment potential, investment opportunities.*

*Considering investment activity as an autonomous sphere, comparable by complexity and importance to other types of activity, changes the system of management, organization and financing of investment activity in the companies and industries. For economic entities, investment becomes one of the most important directions, determining the present and future state of the organization. Ensuring stability and long-term economic growth of at least 7-8 % per year is possible only on condition of growing investment in the real economy. Thus, assessment of investment potential of economic sectors becomes more important.*

© Ерохина Л. И., Корчагин П. В., 2014

УДК 666

**Л. В. Иваненко\***

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

*Самарский государственный университет, г. Самара*

*ivanenko\_lv@mail.ru*

**С. М. Петров\***

*\*Петров Сергей Михайлович, аспирант*

*Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара*

*resm@mail.ru*

## **ДИАГНОСТИКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. КОНЦЕПЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Ключевые слова: строительный комплекс, малое и среднее предпринимательство в строительстве, инвестиционно-строительная сфера, инновации в строительстве, эффективность деятельности.*

*Представлена диагностика строительного предпринимательства Самарской области. Подробно рассмотрены актуальные вопросы, связанные с малым и средним предпринимательством в строительстве. Предложена концепция кластерной организации малого и среднего предпринимательства.*

Региональный строительный комплекс в настоящее время представляет определенным образом организованную территориальную совокупность как строительных подрядных организаций, так и компаний-производителей строительных материалов и конструкций, объединенных взаимозависимостью технологий производства, связанных друг с другом общими экономическими интересами и границами региональных рынков недвижимости, строительной продукции, продукции строительных материалов и конструкций.

По сравнению с другими отраслями экономики строительная деятельность в силу своей специфики не приносит немедленного результата. Однако малое и среднее предпринимательство, имеющее в Российской Федерации конституционную основу, является предпосылкой и побуждающим мотивом к активизации деятельности строительной сферы, равно как и всей экономики.

На сегодняшний день наряду с развитием малого и среднего бизнеса в строительстве продолжается процесс интеграции, создания новых типов ассоциаций, концернов, акционерных объединений, финансово-промышленных групп и др. Такие образования, включающие в себя строительные подразделения, способствуют инвестиционной деятельности, стабилизации хозяйственных связей, снижению неплатежей, формированию внутренней конкурентной среды, развитию рынка строительных продуктов и услуг в регионе и стране в целом.

Деятельность строительной сферы весьма разнообразна. В ней функционируют общестроительные и специализированные организации, промышленные и транспортные предприятия, иные субъекты, выполняющие функции, сопутствующие предоставлению услуг строительным бизне-

сом. Все они имеют конкретную организационно-правовую форму, установленную действующим законодательством. Значительная доля этих субъектов относится к малому бизнесу. Конкурентоспособность малых предприятий несколько ниже, так как они в меньшей степени обеспечены заказами, у них больше трудностей с финансированием, но они являются необходимым элементом конкурентной среды на рынке строительной продукции и услуг, в связи с чем их необходимо объединить на новой экономической основе, образуясь с технологической взаимозависимостью строительного производства.

Несмотря на то что происходит процесс интеграции, в настоящее время очень трудно добиться эффективного функционирования инвестиционно-строительной сферы, в том числе малого и среднего строительного предпринимательства. Поэтому одной из основных проблем остается повышение эффективности их функционирования. Это прежде всего требует увеличения инвестиционной активности государства и всех его хозяйствующих субъектов. Также следует отметить, что в настоящее время именно малые и средние строительные предприятия обеспечивают инновационные процессы в экономике регионов, что способствует совершенствованию производства и управления. Малые и средние строительные предприятия, участвующие в производстве наукоемкой продукции или услуг, обеспечивают и непрерывный процесс новых разработок.

В инвестиционно-строительной сфере кроме консалтинговых, проектно-конструкторских и архитектурных предприятий могут появляться предприятия, пребывающие в стартовых фазах инновационного цикла, или так называемые стартапы. Они эффективны не только в фундаментальных исследованиях, но и в технологических, и в ор-

ганизационных новшествах. В строительной сфере стартапы могут быть применены в следующих случаях:

- В производстве новых строительных материалов, начиная от использования различных комбинированных материалов до создания материалов, обладающих новыми потребительскими свойствами – увеличенной несущей способностью, износоустойчивостью, долговечностью и т. д.

- Затем в процессе разработки инновационных проектов интеллектуальных зданий, их комплексов, застроенных территорий. Все это приводит к новым инновационным условиям жизнедеятельности и способствует воспроизводству потенциала региона.

- Также в создании новых организационно-инновационных моделей инвестиционно-строительной деятельности, в процессе которой реализуется синергетический эффект от совместной деятельности, по технологическому, целевому, финансово-экономическому, информационному, социальному, коммуникационному видам.

- В процессе сооружения инновационных административных, жилых зданий и иных объектов, внедряющих комплексные энергосберегающие новации.

- Кроме того, в разработке проектов и создании современных коммунальных предприятий, применяющих постоянный цикл: сбор и удаление мусора, его утилизация и вторичное использование отходов и бытового мусора.

- В производстве современных многофункциональных строительных машин и механизмов, отличающихся экономным энергопотреблением и простотой в эксплуатации.

- В использовании преимуществ девелопмента, применения аутсорсинга и аутстаффинга.

Все это, кроме повышения экономической эффективности малого и среднего строительного предпринимательства стартаповского типа и расширенного участия данных предприятий в научных исследованиях, а также в производственных разработках, приведет к созданию новых рабочих мест для научных сотрудников и для креативных специалистов.

Одной из причин невозможности образования условий для повышения эффективности функционирования инвестиционно-строительной сферы является то, что в строительных организациях основного вида деятельности фонды, например, в 2012 г. были уже изношены на 55,9% (в отдельных строительных организациях – на 70,0–80,0%), а машины и оборудование – на 41,9%. Вместе с тем коэффициент обновления основных фондов составляет всего 7,8% при коэффициенте ликвидации 0,5%.

Кроме того, за последние годы в условиях неплатежеспособности заказчиков строительные организации вынуждены направлять больше средств на удовлетворение текущих потребностей. По-прежнему организациям трудно осуществить обновление парка строительных машин за

счет собственных средств. Начисленного объема амортизационных отчислений не хватает для того, чтобы провести модернизацию производства, а в ряде случаев они используются не по назначению из-за отсутствия свободных финансовых ресурсов. Из суммы амортизации, начисленной в 2010 г. в средних строительных организациях, было использовано на инвестиционные цели лишь 10,3%. В результате за последние годы резко возросла доля строительных машин с истекшим сроком службы.

В строительстве эффективное функционирование определяется возможностью получения всех видов аренды, но приоритетным является лизинг или финансовая аренда. Этот способ позволяет удовлетворить обеспечение потребностей предприятий в механизмах и оборудовании даже при отсутствии необходимых финансовых средств. Лизинговый механизм – это гибкий и доступный финансовый инструмент, альтернативный банковскому кредитованию, особенно в условиях нехватки капитала.

Таким образом, лизинг – это возможность привлечения инвестиционных ресурсов в малый строительный бизнес. Для таких предприятий лизинговые операции зачастую являются единственным экономически выгодным способом проведения обновления машинного парка и технологического оборудования, оснащения и модернизации производства.

В Самарской области имеется около 20 крупных лизинговых компаний. Следует отметить, что рынок лизинговых услуг Самарской области – это лишь малая часть, не более 3,5% рынка Приволжского федерального округа (ПФО). Объем лизинговых операций всего ПФО составляет около 9,0% от общего лизингового рынка Российской Федерации.

Учитывая более высокую фондоотдачу малых строительных предприятий лизинг как средство обновления основных фондов именно в малом предпринимательстве дает наиболее быстрый инвестиционный доход, снижает сроки окупаемости инвестиционного проекта, повышает эффективность использованных финансовых средств и, соответственно, эффективность деятельности. Таким образом, приходим к выводу, что для малого и среднего строительного предпринимательства гораздо проще использовать лизинговый механизм, чем банковские займы.

Деятельность малых и средних строительных предприятий не может осуществляться без их членства в саморегулируемых организациях (СРО). В настоящее время более 90% членов СРО составляют именно компании малого и среднего строительного бизнеса. Известно, что в развитых европейских странах сертификаты выдают не строительной компании, а конкретному инженеру-строителю, который проходит соответствующее обучение. В нашей стране деятельность СРО ограничена только двумя функциями:

выдача допусков на работы и услуги и контроль их выполнения.

Основные усилия СРО должны быть сосредоточены не только на выдаче допусков на работы, но на одном из важнейших аспектов деятельности – развитии конкуренции на строительном рынке, и прежде всего борьбе с монополистами. Однако в настоящее время эта функция упущена и практически не исполняется.

Далее необходимо отметить, что политика региональных и муниципальных властей в настоящее время направлена на поддержку крупных монополистов в области строительства и на комплексное освоение территорий, которое исключает непосредственное участие в ней малых и средних строительных предприятий. Это также касается и уплотнительной застройки, т. к. для крупных компаний она фактически осталась, хоть и является запрещенной, а для малых и средних компаний получение в аренду земельных участков практически не доступно. Для того чтобы получить участок для жилищного строительства, нужно подготовить полный пакет документов и принять участие в аукционе. В процессе проведения аукциона цена существенно поднимается, что весьма важно для небольших строительных компаний. Основная сложность заключается в том, что на аукционы не выставляются малые лоты, которые может освоить малый и средний бизнес. Таких лотов почти нет, а за единицы имеющихся идет острая борьба, и цена на них повышается в несколько раз. Кроме того, для участия в аукционах, необходимо получить банковские гарантии, которых малым предприятиям банки не дают. При этом до 40% арендной платы необходимо внести еще до начала строительства, но оборотных средств у малых

и средних компаний недостаточно, а доступ к кредитным средствам закрыт. В результате этого десяткам и сотням компаний малого и среднего строительного бизнеса приходится уходить с рынка. Если еще четыре-пять лет назад средние компании строили до 40% всего жилья в Самаре, то сейчас эта цифра упала до 10-12%, остальное жилье возводят строительные компании-монополисты.

В настоящее время для средних и малых строительных компаний выход на рынок земельных участков практически невозможен, арендная плата достаточно высока и составляет примерно 40% средств, которые надо внести еще до начала строительства, а строительная сфера является монополизированной десятком крупных вертикально интегрированных инвестиционно-строительных компаний. Также монополизирован и рынок строительных материалов и конструкций.

Тем не менее малое и среднее строительное предпринимательство в настоящее время имеет ряд конкурентных преимуществ перед крупным строительным бизнесом. Например, здесь отсутствует длительный процесс согласования управленческих решений, что обеспечивает достаточно высокую приспособляемость к постоянным изменениям на рынке и позволяет быстро занимать востребованный потребителем сектор. Сложная система контроля и управления на малых предприятиях не нужна. Поэтому сокращается себестоимость конечной продукции в результате снижения накладных расходов.

В табл. 1, 2, 3, 4 приведен анализ статистических данных о деятельности строительных организаций Самарской области за последние 7 лет, с 2007-го по 2013 год.

Таблица 1

**Деятельность строительных организаций Самарской области  
(с учетом микропредприятий)**

№ п/п	Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
1	Число строительных организаций, (всего) ед.	10293	11079	10949	10935	9949
	Общий объем подрядных работ, млн руб.	20195,5	24810,0	27600,2	33358,4	47978,4
2	Число малых строительных организаций, ед.	3839	4074	3415	4184	4579
	Распределение численности постоянно занятых на малых строительных предприятиях, тыс. чел.	-	-	-	25,4	20,1
3	Число строительных микропредприятий, ед.	-	-	-	3574	4158
	Распределение численности постоянно занятых на строительных микропредприятиях, тыс. чел.	-	-	-	8,3	8,2
4	Число средних строительных организаций, ед.	201	188	141	132	131
5	Распределение численности постоянно занятых на средних строительных предприятиях, чел.	-	-	-	9,2	6,1
6	Объем подрядных работ, выполненных малыми строительными организациями, млн руб.	11151,1	13859,6	15727,3	18238,9	24950,6
7	Удельный вес работ малых строительных организаций в общем объеме, %	55,2	55,9	57,0	54,7	52,0

Источник: 1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Название с экрана. – Режим доступа://[http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/samarastat/ru/statistics/](http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/)

Таблица 2

**Деятельность строительных организаций Самарской области  
(с учетом микропредприятий)**

№ п/п	Показатель	2012	
		Всего	в том числе микропредприятий
1	Число строительных организаций, ед.	9782	
2	Число малых строительных организаций, ед.	5444	4665
	Распределение численности постоянно занятых на малых строительных предприятиях, чел.	36102	12631
	Число средних строительных организаций, ед.	44	-
	Распределение численности постоянно занятых на средних строительных предприятиях, тыс. чел.	5,9	-
4	Оборот организаций малого строительного бизнеса, млн руб.	59846,9	16908,4

Таблица 3

**Деятельность строительных организаций Самарской области (без учета микропредприятий)**

№ п/п	Показатель	2012	2013	в % к 2012 г.
1	Число строительных организаций, ед.	9782	9925	1,5
2	Число малых строительных организаций, ед.	779	688	- 11,7
3	Распределение численности постоянно занятых на малых строительных предприятиях, чел.	23471	24169	3,0
4	Оборот организаций малого строительного бизнеса, млн руб.	42938,5	38149,8	-11,2

Источник: 1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Название с экрана. – Режим доступа: [http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/samarastat/ru/statistics/](http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/)

Таблица 4

**Количество индивидуальных предпринимателей в строительстве Самарской области**

№ п/п	Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
1	Общее количество индивидуальных предпринимателей, ед.	65351	72798	76839	74881	72665
2	Количество индивидуальных предпринимателей в строительстве, ед.	895	1073	1293	1371	1434
3	В % от общего количества ИП	13,7	14,7	16,8	18,3	19,7

Источник: 1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Название с экрана. – Режим доступа: [http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/samarastat/ru/statistics/](http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/)

Общее количество строительных организаций Самарской области показано в табл. 1, 2, 3. Следует отметить, что в 2007 году общее число строительных организаций составляло 10293 ед. Затем в 2008 году наблюдался некоторый рост предприятий – их стало 11079 ед. А с 2009-го по 2012 год количество строительных организаций неуклонно снижалось и в 2012 году составило 9782 ед. Лишь в 2013 году в Самарской области стало 9925 строительных организаций, т. е. их количество увеличилось на 167 ед., или на 17,0%.

Обратимся к динамике малых строительных организаций. В 2007 году их насчитывалось 3839 ед., а в 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 годах практически все время (не считая 2009 год) отмечалось увеличение числа малых строительных предприятий. Например, в 2011 г. количество малых строительных предприятий составляло 4579 ед. (в том числе 4158 ед. микропредприятий). Без учета микропредприятий количество

малых составило 421 ед. Средние строительные предприятия были представлены в количестве 131 ед. Объем подрядных работ, выполненных малыми строительными предприятиями, равен 24950,6 млн руб., что составило 52,0% от общего объема всех подрядных работ, выполненных строительными организациями Самарской области. Это свидетельствует о значительном вкладе малого строительного предпринимательства в успехи строительного комплекса региона. На малых и средних строительных предприятиях Самарской области было занято 26,2 тыс. чел.

В 2012 г. в регионе произошло снижение количества строительных организаций на 167 ед. (9782 против 9949), но произошло увеличение количества малых строительных предприятий на 865 ед. (5444 против 4579), в том числе и число микропредприятий увеличилось на 507 ед. (4665 против 4158). Без учета микропредприятий количество малых составило 779 ед. Объем подряд-

ных работ, выполненных малыми строительными предприятиями в 2012 году, составил 59846,9 млн руб., а в 2011 году – 24950,6 млн руб., т. е. вырос на 34696,3 млн руб., или на 58,3%. Количество занятых в малом строительном предпринимательстве увеличилось на 9,9 тыс. человек и составило 36,1 тыс. человек.

Проведенный анализ свидетельствует, что 2013 год характеризовался ростом количества зарегистрированных в Самарском регионе строительных предприятий на 143 ед. по сравнению с аналогичным периодом 2012 года (9925 ед. в 2012 году и 9782 ед. в 2013 году), но в то же время отмечалось небольшое снижение количества малых строительных предприятий – на 91 ед. (688 ед. в 2013 году и 779 ед. в 2012 году).

Данные, приведенные в табл. 4, показывают в Самарской области положительную динамику количества индивидуальных предпринимателей в строительстве за период с 2009-го по 2013 год, т. е. наблюдается рост количества индивидуальных предпринимателей в строительстве. Так, если в 2009 году в регионе было зарегистрировано 895 индивидуальных предпринимателей, то в 2013 году их количество составило 1434 ед., т. е. произошло увеличение на 60,0%.

Сегодня в регионе малое и среднее строительное предпринимательство составляет 56,0% от общего количества строительных предприятий, что также подтверждает значимость этой части бизнеса в общем региональном объеме строительных работ. Также предприятия малого и среднего строительного бизнеса выполняют важную функцию в развитии инновационной составляющей экономики, инвестируя средства в наукоемкие высокотехнологичные направления производства.

Несмотря на то, что в регионе существуют специальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства – программа по кредитованию малого бизнеса и субсидирование процентов за банковский кредит, программы подсоединения к источникам энергоснабжения, программы обучения мигрантов и др., – ни в одной из этих программ, кроме «получение оборудования в лизинг» и «выставочно-ярмарочная деятельность», компании малого строительного бизнеса участия практически не принимают.

Так, в 2013 г. 148 субъектов малого бизнеса получили субсидии (гранты) на создание собственного бизнеса на общую сумму 44,8 млн рублей, на возмещение затрат на уплату платежей по договорам лизинга 96 предприятий получили 118,8 млн рублей, при этом сохранено и создано было 2567 рабочих мест. Модернизацию производства на 15 субъектах малого бизнеса поддержали суммой в 50,7 млн рублей. Однако отсутствие статистического учета не позволяет уточнить, сколько субъектов малого строительного бизнеса получили такие субсидии.

ГУП «Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области» предоставил 181 поручительство по обязательствам на сумму более 700 млн рублей, из них только 17 поручительств было предоставлено малым и средним строительным предприятиям по обязательствам на сумму 79,7 млн руб., что составляет 11,38%. Сумма кредитов малым и средним строительным предприятиям составила 149,5 млн руб.

В настоящее время в деятельности малого и среднего строительного предпринимательства отмечается следующее:

- отсутствие согласованности в деятельности отдельных малых и средних строительных организаций, занятых в интегрированном строительном процессе в рамках строительного комплекса;

- характерна несогласованность управленческих решений, принимаемых на региональном уровне управления строительным комплексом, что также не способствует эффективному взаимодействию его участников;

- на всех уровнях управления (региональном и муниципальном) имеются структуры, мало адаптивные к изменениям факторов внешней среды.

К ним относятся:

- разнообразные современные архитектурно-планировочные решения;

- появление новых материалов и конструкций;

- инновационные строительные технологии;
- усложнение возводимых зданий, сооружений и иных объектов строительства и динамики потребительских интересов.

Формирование эффективной кооперации малых и средних строительных организаций требует более глубокого применения используемых преимуществ регионального строительного комплекса. Сложившаяся в современных условиях ситуация нуждается во всестороннем изучении теории и практики формирования предпринимательских структур и адаптации малого и среднего строительного бизнеса к кластерной региональной политике.

В работе предлагается к практически существующему и активно функционирующему в Самарском регионе строительному кластеру разработать подкластер малых и средних строительных предприятий. Деятельность данного подкластера будет направлена на повышение социально-экономического развития региона. В Самарском регионе в настоящее время разработана стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года. Но учитывая важность и значимость малого и среднего строительного предпринимательства для социально-экономического регионального развития возникла необходимость в создании концеп-

ции региональной территориально-отраслевой кластерной организации малого и среднего предпринимательства в строительстве.

Концепция предназначена для определения и выбора наиболее целесообразных методов управления с целью выявления основных направлений деятельности малого и среднего предпринимательства на данной территории. Концепция разрабатывается с учетом Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ и Самарской области на период до 2020 года. Основная идея концепции базируется на имеющемся в Самарском регионе экономическом потенциале, а также на высоком уровне развития строительной отрасли и стройиндустрии, начиная от стадии проектирования, добычи и производства строительных материалов, проведения строительно-монтажных, сантехнических, электротехнических, отделочных и прочих работ до сдачи законченных объектов в эксплуатацию.

Целью разработки концепции является формирование в регионе кластерной политики развития малого и среднего предпринимательства в строительстве.

Данная концепция предлагает:

- во-первых, формирование основных принципов развития малого и среднего предпринимательства в строительстве, соблюдение которых будет способствовать эффективному развитию данного сектора экономики в регионе;
- во-вторых, разработку систематизации основополагающих методических подходов, обес-

печаивающих эффективное и целостное воздействие на процесс развития малого и среднего строительного предпринимательства;

- в-третьих, разработку стратегии, обеспечивающей оптимальное использование ресурсов, выделяемых для развития сектора;

- в-четвертых, реализацию мероприятий по развитию и поддержке малых и средних строительных предприятий, с учетом основных направлений деятельности региона и стратегии развития малого и среднего строительного предпринимательства.

Предложенная в работе кластерная организация малого и среднего бизнеса в строительстве позволит:

- создать инновационную организационную структуру управления малыми и средними строительными предприятиями в региональной экономике путем формирования территориально-отраслевого подкластера;

- сформировать эффективное управление, которое будет адаптировано к решению как возникающих, так и существующих проблем, связанных с деятельностью малого и среднего строительного предпринимательства в регионе.

Концепция разрабатывается на основе стратегии развития малого и среднего предпринимательства. Схема концепции региональной территориально-отраслевой кластерной организации малого и среднего предпринимательства в строительстве представлена на рис. 1.



*Рис. 1. Схема концепции региональной территориально-отраслевой кластерной организации малого и среднего предпринимательства в строительстве*

В процессе создания концепции требуется сформировать перечень показателей уровня развития строительного малого и среднего бизнеса в

регионе, а также установить ответственных за реализацию концепции управления развитием малых и средних строительных предприятий.



*Список литературы*

1. Березин В. П. Малое предпринимательство и строительная отрасль. – М., 2002.
  2. Баранова С. П. Межотраслевой строительный комплекс в системе моделей оптимального народнохозяйственного планирования // Методы прогнозирования и перспективного планирования отраслевого строительного комплекса. – М. : НИИЭС Госстроя СССР, 1981. – С. 24-38.
  3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Название с экрана. – Режим доступа://[http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/samarastat/ru/statistics/](http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/statistics/)
- 

**L. V. Ivanenko\***

*\*Ivanenko Larisa, Doctor of Economics, Professor  
of Samara State University, Samara  
ivanenko\_lv@mail.ru*

**S. M. Petrov\***

*\*Petrov Sergey, graduate student  
of Samara State Architecture and Construction University, Samara  
pesm@mail.ru*

**SMALL AND MEDIUM BUILDING COMPANIES. CONCEPT  
OF CLUSTER ORGANIZATION OF SMALL AND MEDIUM BUILDING BUSINESSES**

*Keywords: building complex, small and medium construction businesses, investment and construction sector, innovations in construction, efficiency.*

*The article features characteristics of construction business of Samara region. The authors provide detailed analysis of current issues related to small and medium construction companies and suggest the concept of cluster organization of small and medium enterprises.*

---

© Иваненко Л. В., Петров С. М., 2014

УДК 332.1

**Г. М. Кулапина\****\*Кулапина Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kulapina-tolgas@yandex.ru

## НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

*Ключевые слова: инновационное управление, экономика знаний, проадаптивное управление, региональная экономика, инвестиции в человеческий капитал, частно-государственное партнерство.*

*Обосновывается необходимость приоритетности развития инновационного управления для экономики региона. Определяются основные факторы инновационного управления и необходимые условия успешного осуществления данного процесса. Отмечается особая роль человеческого капитала.*

В современных условиях развитие экономики региона все больше зависит от качества человеческого капитала, состояния региональной инновационной системы, а также от степени использования высоких технологий в производстве. Удельный вес наукоемких, высокотехнологичных товаров и услуг в общем объеме национального валового продукта растет, а вновь созданная стоимость определяется уже не столько физическими, сколько интеллектуальными ресурсами, знаниями, заложенными в новых продуктах, услугах и формах взаимодействия с потребителями и другими субъектами рынка. Поэтому новый технологический уклад экономических систем XXI века определяется управлением знаниями. Знание – это актуализированная информация, а процесс превращения информации в знания происходит в определенной среде и под влиянием определенных стимулирующих факторов. Именно такую среду мы и называем инновационной.

Формированию инновационной среды в экономике Самарской области необходимо создать определенные условия развития. В качестве данных предпосылок могут стать следующие мероприятия:

- объединение и интеграция усилий различных экономических субъектов для создания и всесторонней поддержки так называемых «центров роста» экономики Самарской области за счет развития инновационно-внедренческих кластеров;
- реализация интеллектуального потенциала региона для развития новых видов экономической деятельности и рынков, включая создание отраслей и продуктов сферы делового интеллектуального сервиса;
- формирование и реализация современной концепции развития региона на основе проадаптивного управления его экономикой.

Инновационное развитие экономики региона, на взгляд автора, определяется способностью выработки новых и использования имеющихся знаний и приращения в результате этого интеллектуального потенциала. Исходя из этого основным фактором инновационного развития эко-

номики региона является использование накопленного человеческого капитала и развитие его интеллектуального потенциала. Применительно к отдельному работнику человеческий капитал – это накопленный человеком в результате инвестиций определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целенаправленно применяются в процессе общественного воспроизводства. Эффективно используемый человеческий капитал содействует росту производительности труда и прибыльности всего предприятия и таким образом положительно влияет на доходы данного работника. Приращение человеческого капитала, как правило, измеряется в денежной форме, хотя возможны и социально-психологические эффекты в проявлениях моральной удовлетворенности, престижности, лояльности и причастности к общим результатам [1, с. 83-84]. Для формирования человеческого капитала необходимо вложение определенных ресурсов, т. е. инвестиции. Эффективность данных издержек производства человеческого капитала, как и все другие инвестиции, необходимо оценивать по доходности и срокам окупаемости. При этом определять несколько альтернативных вариантов развития человеческого капитала и выбирать из них наиболее эффективный или оптимальный при определенных сложившихся условиях внешней и внутренней среды.

Современные концепции системы управления предприятием подразумевают создание, накопление и использование системы знаний, позволяющей быстро реагировать на изменяющиеся факторы социально-экономической среды и принимать обоснованные и эффективные решения. Главным преимуществом в конкурентных отношениях становится обладание и умелое применение актуальной информации для достижения социально-экономических результатов. Существенным становится процесс не только создания знания, но и их технологизации, передачи, тиражирования, трансформации, а главное – эффективного использования. И здесь речь идет не только и не столько о научном или теоретическом

знании, представляющем содержательную часть предмета изучения. Экономические, социальные, управленческие инновации, основанные на знаниях, оказывают не меньшее влияние, хотя и менее затратные. Последние являются прикладной (процессуальной) частью новых знаний.

Капитал инновационных знаний и компетенций как составная часть человеческого капитала способствует развитию творческого потенциала людей и формированию в организациях новых знаний, становясь решающим фактором развития и экономического роста региона, преодоления негативных последствий экономических кризисов и частичной изоляции страны.

Инновации в субъекте управления организаций, т. е. в управленческой деятельности, предлагают: поиск и использование новых технологий анализа, диагностики и принятия решений; организующее сетевое взаимодействие с партнерами по бизнесу; своевременное регулирование действий объектов управления с использованием новых форм и инструментов воздействия; координацию для согласованности действий исполнителей и изменения вектора развития организации; внедрение системы самоорганизации и самоконтроля исполнителей на основе развития у них социальных и творческих потребностей.

На данном временном этапе инновационная экономика, основанная на знаниях, характерна далеко не для всех стран. К сожалению, в России еще преобладает экспортно-сырьевой тип экономики, технократичный подход к управлению, признающий инновации только в технике и технологии, что сдерживает экономическое развитие в долгосрочной перспективе и ведет к отставанию нашей страны от мировых лидеров. По этой причине национальная политика России должна быть направлена на реализацию стратегии инновационного развития и перехода к региональной и национальной экономике, основанной на знаниях.

Для инновационного развития экономики региона необходимо, чтобы сначала изменился характер управления. Инновационным управлением в современной экономической ситуации можно считать такое, которое на основе изменений в субъекте управления дает повышение результатов деятельности объекта управления. Кроме того, инновационным мы называем такое управление, которое опережает развитие других факторов внешней и внутренней среды, т. е. является не реактивным и адаптационным, а скорее проадаптационным. Повышение эффективности экономики региона на основе такого управления основано на моделировании различных вариантов инновационного развития и гибкого их использования с участием всего имеющегося интеллектуального потенциала.

Сегодня уже хорошо известно, что существуют технологические и управленческие инновации. Последние для нашей страны новые и свя-

заны с применением новых бизнес-процессов, управленческих решений и подходов к коммуникациям с партнерами по бизнесу. Они могут быть как в сочетании с технологическими инновациями, так и без широкого использования принципиально новых технологий и оборудования. Реальный экономический эффект в ближайшие 10–20 лет можно будет получить за счет творческой адаптации уже существующих передовых зарубежных управленческих технологий с учетом национальной и региональных особенностей экономики. А для этого в каждом регионе следует: создать реальные условия для развития малого и среднего инновационного бизнеса, в том числе и на основе его интеллектуальной поддержки; сформировать систему непрерывного делового образования; повысить мотивацию молодежи к занятию малым бизнесом; обеспечить малые и средние предприятия производственно-коммерческими и организационно-техническим деловым обслуживанием; в каждом муниципалитете создать систему коворкинга и многое другое.

Некоторые из предложенных мер уже ряд лет декларируются в программах региональной исполнительной власти, но из-за отсутствия достаточной квалификации и мотивации исполнителей выполняются формально и частично. Можно обозначить следующие условия перехода на инновационное управление экономикой региона:

1. Социальные: осознанное понимание населением региона необходимости преобразований в управлении экономикой; формирование и пропаганда современной социальной системы ценностей, направленной на развитие и поддержание достаточно высокого интеллектуального потенциала; создание системы сотрудничества власти, бизнеса и населения.

2. Организационные: диверсификация видов бизнеса за счет стимулирования предпринимательства; мониторинг внешней среды и формирование планов преобразований с учетом ожидаемых изменений; формирование и непрерывное развитие комплекса производственных, коммерческих, обеспечивающих, обслуживающих и интеллектуальных деловых услуг.

3. Экономические: определение источников финансирования для проведения преобразований, привлечение государственных и частных инвестиций; поддержание и развитие венчурного финансирования; мотивация на предприятиях инновационного климата и предпринимательских инициатив.

4. Информационные: научно-прогностическая информация; современные эффективные методики работы с информацией; оперативность и надежность поступления информации; ценность информации относительно эффективности преобразования.

5. Интеллектуальной поддержки: изучение, обобщение и творческая адаптация передового

опыта управления (бенчмаркинг); формирование системы непрерывного делового образования, тренингов и коучинга; привлечение к решению проблем предпринимательства потенциала множества людей (краудсорсинг), а главное, интеллектуальный потенциал вузов; реализация подхода открытых инноваций; освоение инновационных управленческих технологий персоналом малого бизнеса методом коучинга.

Значительную роль в инновационном развитии региона играет и государственное регулирование. При этом речь идет об использовании не прямых административных методов воздействия на экономические субъекты (или только кредитования), а косвенных методов, связанных прежде всего с интеллектуальной поддержкой бизнеса и сопровождением определенных направлений его развития. Данный подход обеспечивает решение двух задач: во-первых, формирование среднего класса, который способен самостоятельно обеспечить не собственное благосостоя-

ние, но и даст дополнительные рабочие места, и во-вторых, это обеспечит достаточно эффективную поддержку экономики региона. Часть современных проблем по развитию бизнеса может решить организация общественного регионального или частно-государственного партнерства на основе предоставления бизнесу информационных и интеллектуальных услуг по инновационному управлению.

Таким образом, делая вывод из всего вышесказанного, следует подчеркнуть, что в сложившихся условиях региональные и местные власти в вопросах экономического развития территорий должны больше опираться на научный потенциал региона, максимально использовать имеющиеся разработки и инициировать новые, создавать сеть инфраструктурных организаций, профессиональных ассоциаций, поддерживать вузы в их стремлении к подготовке прикладных специалистов для конкретных экономических отраслей региона.

#### Список литературы

1. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 2004.

**G. M. Kulapina\***

*\*Kulapina Galina, Doctor of Economics, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kulapina-tolgas@yandex.ru*

#### PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE MANAGEMENT IN THE REGION

*Keywords: innovation management, knowledge economy, pro-adaptive management, regional economy, investment in human capital, public-private partnership.*

*The article proves the necessity of prioritizing the development of innovative management for the region's economy. The author identifies the key factors of innovation management and the necessary conditions for the successful implementation of this process. The work explains the special role of human capital.*

© Кулапина Г. М., 2014

УДК 332.1

**О. В. Маркова\****\*Маркова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

markovaolga@yandex.ru

## РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

*Ключевые слова: инновационная деятельность, региональная инновационная система, управление, интеграция, межорганизационные сети, частно-государственное партнерство.*

*Рассматриваются основные подсистемы региональной инновационной системы Самарской области. Определяются необходимые условия и направления развития инновационной деятельности в регионе, подчеркивается необходимость обеспечения системного подхода в управлении.*

Инновационная деятельность, несмотря на пристальное внимание органов власти к этой стороне экономического развития, не стала пока определяющей и эффективной для хозяйственных субъектов российского рынка. Из объективных причин, по мнению автора, можно отметить тот факт, что в большинстве отраслей экономики РФ пока не развита конкурентная среда. Именно она создает у хозяйствующих субъектов высокий запрос на новации. Сложившаяся в 2014 году особенность политической, экономической и социальной ситуаций, по нашему мнению, заставляет отказаться от необоснованного импорта и начать развитие отечественных производств. В прежних условиях конкурировать с отлаженной системой зарубежных производителей нашей экономике было сложно, а потому развитие получили в основном сырьевой и топливо-энергетический комплексы.

Возрастающая внутренняя конкуренция хозяйствующих субъектов, работающих в одинаковых условиях, повысит их внимание к инновационной деятельности. Барьером на данном пути, на наш взгляд, может стать несистемный характер управления и несбалансированность региональных инновационных систем.

Каждая система состоит из определенных элементов, взаимодействующих друг с другом через определенные связи и механизмы. Структурно элементы системы объединены в определенные подсистемы, обладающие организационным единством. К основным подсистемам региональной инновационной системы относятся: целевая, обеспечивающая, функциональная и управляющая. Их характеристика и основные элементы представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Основные подсистемы региональной инновационной системы**

№	Название подсистемы	Характеристика	Основные элементы
1	Целевая	Определяет конечные результаты развития инноваций в регионе	Стратегические инновационные цели региона, определяющие государственные приоритеты. Целевые программы инновационного развития, учитывающие отраслевые особенности развития территории
2	Обеспечивающая	Экономико-правовая среда развития региона, инфраструктурная поддержка инновационного климата	Основные нормативные документы, определяющие механизм и основные показатели реализации стратегии инновационного развития Самарской области. Хозяйственные субъекты региона по интеллектуально-технической поддержке и финансированию инноваций
3	Управляющая	Выполняет соответствующие функции управления инновационным развитием региона	Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, на которое возложена ответственность за инновационное развитие региона
4	Адаптирующая	Необходима для адаптации к изменениям внешней среды, т. е. макро- и микрофакторов инновационного развития	Развитие частно-государственного партнерства и консалтинга в форме сетевого сотрудничества

Для более полной характеристики особенностей каждой подсистемы региональной инновационной системы и определения условий ее развития рассмотрим каждую составляющую в отдельности.

*Целевая подсистема* определяет основные стратегические цели и программы инновационного развития региона. При этом государственная инновационная политика в Самарской области реализуется с использованием программно-целевого метода. В соответствии с этим подхо-

дом разработан комплекс мероприятий, направленных на достижение конкретных целей и задач с распределением сроков и соответствующих ресурсов и исполнителей. Для результативности и эффективности данных программ необходимо, чтобы они отвечали стратегическим целям и особенностям социально-экономического развития региона.

В Самарской области разработана и принята Стратегия социально-экономического развития до 2020 года. В документе определена миссия региона, согласно которой Самарская область – «локомотив роста», опорный центр России на южном и восточном направлениях. В регионе с целью повышения качества жизни населения реализуется стратегия инновационного развития в машиностроении, химии, транспортно-логистическом комплексе.

Основными стратегическими направлениями экономической политики Самарской области до 2020 года являются:

- развитие сформировавшихся в Самарской области на основе глубокой технологической модернизации автомобильного, авиакосмического, нефтедобывающего, химического и транспортно-логистического кластеров;

- развитие инновационной инфраструктуры.

В соответствии с данными стратегическими направлениями необходимо объединять ресурсы и интегрировать усилия различных экономических субъектов, создавая и всячески поддерживая так называемые «центры роста» экономики Самарской области. Учитывая кризисное состояние автомобильной промышленности в Самарской области, вызванное усилением конкуренции со стороны иностранных гигантов автобизнеса, и принимая во внимание высокий инновационный потенциал региона, необходимо поддерживать развитие малого бизнеса в сфере изобретательства и создание инновационной инфраструктуры, способствующей развитию интеллектуального и технического потенциала для инновационной экономики Самарской области.

В июле 2012 года на VI межрегиональном экономическом форуме «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики» состоялось профессиональное обсуждение актуальных вопросов развития инновационных территориальных кластеров на общероссийском и региональном уровне. По итогам федерального конкурсного отбора Аэрокосмический кластер Самарской области вошел в состав пилотных территориальных проектов.

Надо отметить, что уже создана Программа развития Самарского аэрокосмического инновационного территориального кластера, объем которой занимает более ста страниц, где подробно проводится обоснование необходимости и усло-

вий развития в Самарской области аэрокосмического комплекса. Реализация данной программы предполагает использование механизма кооперации и частно-государственного партнерства на основе сетевого взаимодействия. Кроме того, учитывая международные рамки сотрудничества в данном комплексе, необходимо использовать открытые инновации и трансфер новых технологий. Таким образом, успешное функционирование любого кластера предполагает пристальное внимание к координационной функции управления, так как приходится согласовывать действия различных экономических субъектов со стратегическими задачами регионального развития. В данном аспекте должна согласовываться и нормативная база, обеспечивающая непротиворечивость основных законов и положений, их преемственность и интегрированность.

Главным нормативным документом, определяющим механизм и основные показатели реализации стратегии инновационного развития Самарской области, является Закон «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области» от 09.11.2005 № 198-ГД. Здесь отмечается, что «инновационная политика в Самарской области направлена на достижение целей социально-экономического развития данного региона, которые были определены органами государственной власти Самарской области в пределах их компетенции» [1]. В свою очередь, и разрабатываемая политика должна учитывать социально-экономические особенности развития Самарской области, уже накопленный научно-технический потенциал.

Согласно данному закону об инновационной деятельности нашего региона должна разрабатываться и муниципальная политика, согласовываться индикаторы развития города и региона, составляться соответствующие статьи бюджета. На данный момент отсутствуют местные законодательные акты о политике в инновационной сфере и системы экономических и правовых механизмов регулирования процесса коммерциализации законченных НИОКР. Решение данного вопроса является весьма актуальным, так как именно на местном уровне формируется предпринимательская среда для формирования сферы услуг и малого бизнеса, что является залогом инновационного пути развития.

Необходимы также создание более эффективной системы управления, модернизация образования и распространение нового знания, повышение качества жизни населения, модернизация стандартов потребительского поведения, развитие современных социальных сетей, информационной и коммуникационной среды. Конечно же, существуют специальные программы развития Самарской области, в том числе: стратегия социально-экономического развития, развития

малого и среднего бизнеса, а также «Областная целевая программа развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008–2015 годы», принятая Постановлением Самарской губернской думы от 27.11.2007 № 154-ГД. Однако существующие программы и стратегии между собой не сбалансированы, не связаны с социально-экономическими показателями региона. Кроме того, не оценивается достижимость стратегических задач и преемственность программ.

Государственная поддержка инновационной деятельности в Самарской области оказывается через организацию инновационной инфраструктуры региона. Здесь уже создан целый ряд элементов инфраструктурной поддержки инновационного предпринимательства: Государственный венчурный фонд поддержки малого предпринимательства в научно-технической сфере, Средне-волжский региональный инновационный научный центр, Самарский научно-инновационный центр «Перспектива», а также ряд бизнес-центров. Функционирует сеть вузовских специализированных мини-технопарков для подготовки кадров по инновационной деятельности. Однако, на наш взгляд, многие функции управления инновациями дублируются различными институтами социально-экономического развития региона, а другие, например консалтинговые в сфере инновационного управления, вообще не реализуются.

Региональная инновационная система пока окончательно не сформирована. Для этого должна согласованно функционировать инновационная инфраструктура. На данном этапе организации инновационной инфраструктуры работают каждая в своей нише, почти не контактируя друг с другом, с университетами как основным источником предложения научно-технических разработок и с производственными предприятиями для обеспечения трансфера технологий. В этой системе должна осуществляться поддержка инновационной деятельности организаций и отдельных предпринимателей на всех этапах жизненного цикла инноваций: от зарождения идеи до реализации конкретного инновационного проекта в виде внедрения технологии, организации производства инновационной продукции на действующем производстве, создания нового производства. Именно такой подход обеспечит системность и комплексность мер государственной поддержки инновационной деятельности в Самарской области, что в результате даст синергический эффект для развития социально-экономического потенциала нашего региона.

Системный характер инновационной деятельности в регионе обеспечит эффективное функционирование управляющей подсистемы. Уполномоченным органом правительства Самарской области, отвечающим за инновационное развитие региона, является Министерство экономи-

ческого развития, инвестиций и торговли Самарской области. Государственная поддержка инновационной деятельности на территории Самарской области формируется и осуществляется в соответствии со следующими принципами:

- *интеграция* инновационной, инвестиционной, научной, научно-технической и научно-образовательной деятельности с целью обеспечения их комплексного взаимодействия с производством;

- *консолидация* усилий органов государственной власти, науки, бизнеса и общественных организаций на территории Самарской области для активизации инновационной деятельности;

- *концентрация* выделяемых на инновационную деятельность ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития Самарской области и Российской Федерации;

- *мотивация и стимулирование* инновационной деятельности, выделение для этого государственных субсидий и грантов;

- *открытость, доступность информации*, необходимой для осуществления инновационной деятельности.

Основные направления государственной поддержки инновационной деятельности на территории Самарской области включают:

- поддержку и развитие малых и средних инновационных предприятий;

- коммерциализацию технологий и наукоемкой продукции, созданных на территории Самарской области;

- содействие выводу инновационных технологий и продукции региона на российский и международный рынки;

- привлечение на территорию Самарской области инноваций из других субъектов Российской Федерации и из-за рубежа;

- подготовку управленческих кадров и кадров научно-технических специалистов в области инновационной деятельности для реализации инновационной политики Самарской области;

- развитие инновационной инфраструктуры и ресурсной базы инновационной деятельности.

Государство должно выполнять прежде всего стратегическую функцию планирования и стимулирования инноваций. Рынок не может заниматься долгосрочным планированием развития экономики. Цель экономических рыночных отношений – согласование спроса и предложения и получение ожидаемой прибыли. Кроме того, рыночная конъюнктура весьма подвижна, и задача органов управления разных уровней – адаптироваться к данным изменениям. Адаптирующая подсистема региональной инновационной системы должна стать основой успешной реализации целей и задач развития Самарской области. Однако без определения действенных механизмов внедрения такое будет невозможно.

Сегодня условия экономической изоляции в России делают весьма актуальным развитие механизмов вовлечения в хозяйственный оборот местных технологических и интеллектуальных ресурсов. Пока же предприятия города не направлены на отечественную прикладную науку как источник инноваций. В данном случае необходима эффективная инфраструктура для управления инновационной деятельностью города и региона. Здесь поможет развитие системы открытых конкурсов на консалтинговые услуги для государственных компаний, развитие рынка независимых консультантов.

Существует также проблема открытости и доступности информации расходования государственных средств на инновации. Необходимо просвещение компаний и всего предпринимательского сообщества, знакомство с особенностями инновационного и внедренческого процессов. Однако следует учитывать, что государственные дотации в инновационном секторе порождают иждивенческие настроения, коррупцию, снижают конкурентоспособность российских разработок и сдерживают развитие инноваций. Необходимы экономические механизмы в виде налоговых льгот, снижения административных барьеров для развития инновационного бизнеса. Нужна организационная, а не финансовая поддержка. Примером тому может служить частно-государственно партнерство бизнеса и власти.

Для устранения разрыва науки и практики, частных и государственных задач должно быть создано частно-государственное партнерство, что также будет способствовать перераспределению рисков и привлечению дополнительных инвестиций. В структуре инвестиций в инновации должны превалировать частные вложения, особенно связанные с прикладными исследованиями. Только предприниматель по объективно существующим экономическим результатам может оценить результативность и эффективность реализации новаций. Для снижения затрат на НИОКР предприятий могут быть организованы бизнес-сообщества, которые проводят научные исследования совместными усилиями или обмениваются между собой существующими разра-

ботками. Использование механизмов частно-государственного партнерства приведет также к росту инвестиций из внебюджетных источников. В связи с этим будет осуществляться переход к более прогрессивной модели финансирования инвестиционного процесса, основанной на активном привлечении предпринимательского капитала.

Инновационная среда формируется на основе инновационной активности общества, для чего необходимо развитие инновационной культуры, что предполагает:

- свободу самовыражения личности, ее творчества, предпринимательства;
- развитие взаимосвязанных принципов ответственности и терпимости, свободы и солидарности;
- терпимое отношение к предпринимательскому риску и финансовым неудачам, которые необходимы менеджерам для развития на новом уровне;
- развитие персонального соперничества и здоровой конкуренции.

Безусловно, что для развития инновационной культуры необходима система мотивации и стимулирования инновационной активности, моральное и материальное поощрение результативного и эффективного труда, проявление творческой инициативы, предпринимательства и изобретательства. Государственная поддержка инновационной культуры может заключаться в организации различных конкурсов инновационных проектов с выделением специальных грантов и привлечением потенциальных инвесторов. Некоторые примеры данной деятельности уже есть, но не хватает им системного характера и завершенности.

Таким образом, в статье были описаны особенности каждой подсистемы региональной инновационной системы (РИС). Данные элементы РИС должны постоянно взаимодействовать и координировать друг друга, чтобы между ними не возникало межфункциональных конфликтов, а возникал синергетический эффект в виде обеспечения социально-экономического развития территории.

#### *Список литературы*

1. Закон «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области» от 09.11.2005 № 198-ГД. – <http://zakon-region3.ru/3/117502/>
2. Областная целевая программа развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008–2015 годы, принята Постановлением Самарской губернской думы от 27.11.2007 № 154-ГД. – <http://docs.cntd.ru/document/945018406>



***O. V. Markova\****

*\*Markova Olga, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
markovaolga@yandex.ru*

#### **DEVELOPMENT OF REGIONAL INNOVATION SYSTEM**

*Keywords: innovation, regional innovation system, management, integration, inter-organizational networks, public-private partnership.*

*The article considers basic subsystems of the regional innovation system of Samara region. The author determines the necessary conditions and directions of innovative activities in the region, and emphasizes the need for a systematic approach to management.*

---

© Маркова О. В., 2014

УДК 330.341.44:332

**В. Н. Чайников\****\*Чайников Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент**Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары**chvn66r@mail.ru*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)**

*Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, система управления, концептуальная модель.*

*Предложена концептуальная модель управления конкурентоспособностью экономики региона, представленная в виде иерархической трехуровневой структуры, позволяющая рассматривать ее укрупненно, в рамках единого замкнутого круга, с одной стороны, а с другой – детализированно, на уровне региона, промышленного кластера и интегрированных в него самостоятельных хозяйствующих субъектов.*

Концепция управления конкурентоспособностью экономики на примере Чувашской Республики предусматривает необходимость создания соответствующей системы управления, которая может быть представлена в виде концептуальной модели [2]. В современных условиях экономического развития формирование, внедрение и использование системы управления региональной конкурентоспособностью с учетом прогнозируемых долгосрочных и текущих изменений внешней и внутренней сред является ключевой задачей эффективного менеджмента на региональном уровне. В постоянно меняющихся конкурентных условиях вопросы разработки адаптируемых систем управления конкурентоспособностью приобретают особую значимость как основного источника создания новых и закрепления существующих конкурентных преимуществ региона, а также важности как объекта управления.

Реализация системы управления региональной конкурентоспособностью в первую очередь требует решения следующих задач:

- научное обоснование необходимости разработки концептуальной модели эффективного управления, описание ее функциональных и организационных особенностей, а также механизма функционирования;

- выбор обобщающих показателей оценки компонент региональной конкурентоспособности и разработки методик определения их прогнозных значений;

- выполнение комплексных расчетов прогнозных значений показателей конкурентоспособности и интерпретация полученных результатов;

- формирование стратегических потенциалов компонент системы управления региональной конкурентоспособностью [6].

Формирование концептуальной модели, адаптируемой к изменениям внешней и внутренней сред и динамически развивающейся системы управления конкурентоспособностью региона, является сложной задачей, требующей использо-

вания современной научной методологии обоснования ее разработки, под которой следует понимать систему взаимосвязанных требований, подходов, принципов, методов и инструментов [1].

При решении задачи создания концептуальной модели системы управления конкурентоспособностью региона необходимо прежде всего сформулировать основные требования методологии ее формирования, которые заключаются: во-первых, в том, что эта система должна быть составной частью общей социально-экономической системы развития региона (Чувашской Республики) и рассматриваться как ее подсистема, выступающая объектом анализа и синтеза; во-вторых, такая система должна быть научно обоснованной; в-третьих, в основе формирования такой системы должны находиться стратегические цели, которые отражены в разработанной нами выше концепции управления конкурентоспособностью экономики региона.

При разработке концептуальной модели региональной системы управления конкурентоспособностью региона к одному из основных требований относится качество организации управления, которое достигается благодаря ее упорядочению, когда:

- определены границы контура системы, т. е. установлено, сколько и какие образующие подсистемы и их элементов она будет включать в себя;

- сформулированы цели системы в целом и дано описание характеристик подсистем и их элементов;

- намечены пути достижения поставленных целей как системы в целом, так и каждой из ее подсистем и их элементов, а также разработана схема их взаимодействия в процессе функционирования системы.

Качество управления как цель развития системы управления конкурентоспособностью региона формируется в процессе целеполагания, реализуется в процессе ее функционирования и оце-

нивается во время контроля и корректировки в период регулирования [5].

При этом механизм обеспечения качества управления определяется взаимосвязью факторов внешней и внутренней сред. Качество системы управления конкурентоспособностью региона охватывает характеристики управления, связанные с его способностью обеспечивать эффективные результаты деятельности.

Основные характеристики качества управления можно классифицировать по следующим признакам, обусловленным развитием корпоративной культуры, системой разработки и принятия решений, эффективностью распределения полномочий между субъектами управления.

При этом разрабатываемая система управления региональной конкурентоспособностью в первую очередь должна обеспечить качественное и эффективное принятие стратегических управленческих решений, направленных на реализацию актуальной проблемы повышения конкурентоспособности экономики региона, обеспечивающей его выход на мировые рынки. Следовательно, качественно новый уровень управления конкурентоспособностью экономики региона может быть достигнут только с помощью системы ее обеспечения, базирующейся на кластерном подходе.

В условиях глобализации и развития конкурентной борьбы повышение конкурентоспособности идет параллельно с повышением уровня конкурентоспособности не только товаров и услуг, но и самих хозяйствующих субъектов и их интеграционных образований, например таких как: финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации, региональные кластеры и регионы в целом. В этой связи важным стратегическим направлением становится задача разработки теоретико-методологических аспектов создания качественных систем управления конкурентоспособностью вышеперечисленных субъектов. Особенно остро эта проблема стоит на региональном уровне.

Таким образом, качество управления в современных условиях становится главным требованием обеспечения конкурентоспособности экономики региона как одного из основных условий достижения высокого уровня жизни населения, которого можно достичь, по мнению автора [3], путем применения инструментов конкурентной экономики, т. е. использования результатов анализа механизмов экономических законов, законов организации и соблюдения научных подходов и принципов.

При решении проблемы формирования концептуальной модели системы управления региональной конкурентоспособностью возникающая задача обеспечения эффективности ее разработки должна базироваться на новом качестве управления, рассматриваемого в настоящее вре-

мя как основа современной управленческой парадигмы [4].

Повышение качества разработки концептуальной модели системы управления конкурентоспособностью экономики региона предполагает:

- более четкую постановку задач перед системой управления и ее подсистемами на соответствующих иерархических уровнях, придающими целеустремленность их функционирования;
- установление согласованности критериев функционирования подсистем разных уровней и повышение действенности стимулов, побуждающих к слаженным действиям;
- выбор рациональных структурных форм организации управления, совершенствование структуры управления на каждом иерархическом уровне и системы в целом;
- разработку и использование современных эффективных методов, программ и алгоритмов, обеспечивающих высокое качество решения задач управления;
- внедрение высокопроизводительных операций и процессов обработки информации, документооборота, основанное на использовании современной компьютерной техники;
- научно обоснованное повышение культуры управления.

Таким образом, подход к формированию концептуальной модели системы управления региональной конкурентоспособностью с позиции качества управления обуславливает более качественный уровень ее разработки.

Система управления региональной конкурентоспособностью – это система менеджмента для руководства управления регионом, кластером и предприятием применительно к формированию высокого уровня конкурентоспособности этих объектов.

Поскольку формируемая структура является системой, то необходимо использовать системный подход к ее разработке, который означает, что каждая ее подсистема и каждый элемент является важнейшей ее частью и не может быть исключен из анализа.

Именно общее взаимодействие подсистем и элементов формирует все признаки системы. Кроме того, с развитием инновационной экономики, появлением новых форм управления хозяйствующими субъектами и углублением их специализации у субъектов региональной экономики возникает потребность изучения управления региональной конкурентоспособностью с позиции не только системного, но и комплексного подходов.

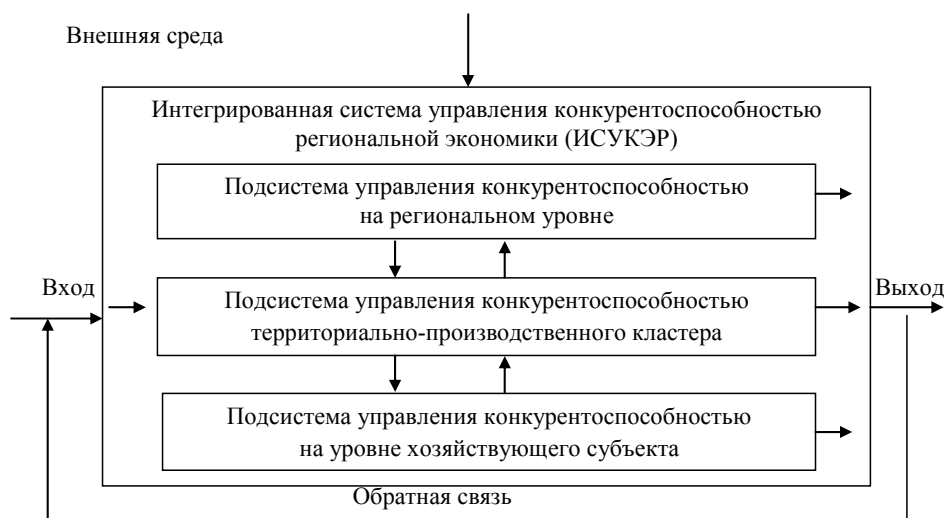
Все вышеизложенное вызывает объективную необходимость в формировании региональных систем управления конкурентоспособностью, призванных обеспечить динамику социально-экономического развития региона как в настоящее время, так и в долгосрочной перспективе. Поэтому для эффективного управления конку-

рентоспособностью региональной экономики необходимы анализ закономерностей и факторов, определяющих ее формирование и развитие, а также системное и комплексное рассмотрение всех ее аспектов.

Для того чтобы обеспечить эффективное управление конкурентоспособностью экономики региона, требуются управляющие и регулирующие воздействия со стороны региональных органов управления в целях создания соответствующих условий, включающих формирование конкурентной среды, развитой финансово-кредитной системы, благоприятной налоговой политики, создание различных форм государственно-частного партнерства, развитие межрегиональных и международных связей и других элементов инфраструктуры.

Все вышеизложенное подтверждает необходимость создания системы управления конкурентоспособностью экономики региона, которая интегрировала бы конкурентоспособность предприятий, кластеров и региона в целом. Такая система должна быть комплексной, охватывающей все иерархические уровни конкурентоспособности (товара, предприятия, кластера и региона).

Таким образом, вышеизложенные результаты анализа научного обоснования необходимости формирования интегрированной системы управления конкурентоспособностью региона (ИСУКЭР), методических подходов, принципов и требований к качеству создания систем менеджмента нашли свое воплощение в разработанной концептуальной модели, представленной на рис. 1.



**Рис. 1.** Концептуальная модель трехуровневой системы управления конкурентоспособностью экономик региона, ориентированной на кластерное развитие

Как видно из рис. 1, концептуальная модель ИСУКЭР представляет собой замкнутый контур с внешним окружением, «входом», «выходом» и обратной связью между ними. Внутренняя структура замкнутого контура включает три взаимосвязанные между собой прямой и обратной связью подсистемы, находящиеся на разных уровнях: региона, кластера и хозяйствующего субъекта. Каждая подсистема на соответствующем уровне является самостоятельной системой по отношению к нижестоящей и состоит из управляющей и управляемой подсистем, которые на своем уровне также имеют прямую и обратную связь, внешнюю среду, «вход» и «выход».

ИСУКЭР существует в тесном единстве с внешним окружением, которое оказывает существенное влияние на её функционирование, так как служит источником ресурсов для поддержания непрерывности её деятельности. Можно выделить две основных составляющих внешней среды общих для всех подсистем и их элементов в ИСУКЭР – это макроокружение и непосред-

ственное окружение, которое представляет деловую среду.

При этом макроокружение является частью внешней среды, которая включает в себя экономическую, политическую, правовую, социальную, технологическую составляющие. Деловая среда оказывает на каждый элемент ИСУКЭР непосредственное влияние, и в неё входят потребители продукции и услуг, поставщики сырья, материалов, энергии, конкуренты, деловые партнеры, организации инфраструктуры, государственные и муниципальные органы власти и другие субъекты.

При функционировании ИСУКЭР во взаимодействии её организационных структур с внешней средой важная роль принадлежит непосредственному окружению. Во взаимоотношениях с деловой средой у организационных структур на всех трех уровнях управления (региона, кластера и хозяйствующего субъекта) возникают две основные проблемы – взаимодействие и адаптация, от решения которых во многом зависит эф-

фективность деятельности всей системы в целом как интегрированной структуры.

Развитие глобализации, информационных технологий, усложнение и многообразие предлагаемых товаров и услуг, сокращение их жизненного цикла, появление большего количества конкурирующих предприятий, возрастание требований потребителей – все эти и другие изменения в окружающей деловой среде усиливают влияние и зависимость организационных структур в ИСУКЭР от внешних условий, что вынуждает искать новые способы для улучшения взаимодействия и развивать их способность к адаптации и гибко реагировать на динамику изменений внешней среды. К таким подходам в первую очередь следует отнести стратегическое управление, позволяющее спрогнозировать будущее изменение в окружающей среде и заранее разработать опережающие мероприятия производственного, технологического, экономического, структурного, поведенческого характера как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу.

В целом «выход» как целевой ориентир всей системы отражает достижение поставленной главной ее цели. Тогда содержание «выхода» системы управления конкурентоспособностью региона сформулируем как достижение уровня конкурентоспособности региона, соответствующего прогнозному значению мирового уровня, обладающего долгосрочным потенциалом экономического роста. Тогда достигнутый мировой уровень конкурентоспособности экономики региона будет служить экономической основой для реализации задачи повышения уровня жизни его населения до мировых стандартов. Соответственно, «выходы» каждой подсистемы на соответствующих иерархических уровнях, являющиеся конечным результатом их функционирования, формируются аналогично, как и для всей системы управления конкурентоспособностью региона в целом, на основе их главных целей, сформулированных выше в «дереве целей». При этом прогнозный уровень конкурентоспособности экономики региона количественно задается на «входе» системы управления, который разрабатывается на основе сформулированной главной цели с применением специально разработанной нами методики прогнозирования и инструментов новой экономики, основывающейся на современных инвестиционных и инновационных технологиях, процессных подходах, обеспечивающих лидерство региона среди регионов Приволжского федерального округа и выход на мировые рынки в такой важной сфере, как производство конкурентоспособных товаров и услуг, пользующихся коммерческим успехом как на отечественном рынке, так и на зарубежных рынках сбыта. Аналогично прогнозные уровни кон-

курентоспособности субъектов управления соответствующих подсистем на их «входах» (рис. 1) также разрабатываются на основе их главных целей.

Представление системы управления региональной конкурентоспособности в виде иерархической трехуровневой структуры позволяет рассматривать ее, с одной стороны, укрупненно, в рамках единого замкнутого конура, а с другой – детализированно, на уровне региона, промышленного кластера и интегрированных в него самостоятельных хозяйствующих субъектов. При таком иерархическом трехуровневом построении системы управления имеется возможность укрупненного описания системы на верхнем (региональном) уровне иерархии с детализированным анализом первичных подсистем на уровне предприятия и кластера, позволяющим в максимальной степени учесть имеющиеся в системе резервы конкурентных преимуществ на каждом уровне. Кроме того, это позволяет представить задачу оптимизации управления региональной конкурентоспособностью в виде совокупности многих частных задач каждого уровня, решаемых в определенной последовательности. Тем самым обеспечивается согласованное функционирование системы в целом, в которой управление первичными функциональными звеньями на каждом уровне иерархии осуществляют органы низшего уровня управления, находящиеся под мониторингом вышестоящих органов власти.

Таким образом, следует заключить, что предложенная нами концептуальная модель системы управления конкурентоспособностью экономики региона, ориентированной на кластерное развитие с зафиксированными в ней стратегическими целями и задачами, аргументированными действиями и методами их реализации, направленными на формирование глобально интегрированного конкурентоспособного региона, должна стать действенным инструментом достижения главного приоритета стратегии социально-экономического развития региона (Чувашской Республики), заключающейся в достижении его стабильного экономического роста и мировых стандартов качества жизни его населения. Кроме того, данная система позволяет:

- осуществлять более эффективное управление конкурентоспособностью на уровне региона, кластера и хозяйствующих субъектов;
- предприятиям кластеров быть более восприимчивыми к инновациям;
- генерировать импульсы к развитию конкуренции между предприятиями кластеров;
- обнаруживать, использовать и развивать новые синергетические связи между участниками кластеров.

*Список литературы*

1. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Управление перспективами развития экономических субъектов: ресурсная концепция // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 99-103.
2. Чайников В. Н. Концепция управления конкурентоспособностью экономики региона на основе кластерного подхода (на примере Чувашской Республики) // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – 2012. – № 4 (24). – С. 40-43.
3. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
4. Виноградов В. А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 9-19.
5. Семенов В. Л. Развитие региональной политики Чувашской Республики в области качества и конкурентоспособности продукции // Вестник Чувашского университета. – 2012, – № 4. – С. 460-465
6. Региональная экономика: анализ особенностей развития, тенденции, перспективы / Л. И. Ерохина, В. В. Янов, А. Н. Кара и др. – Самара : Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. – 280 с.

*V. N. Chainikov\**

*\*Chainikov Valery, PhD in Economics, Associate Professor  
of Chuvash State University of I. N. Ulyanov, Cheboksary  
chvn66r@mail.ru*

**CONCEPTUAL MODEL OF INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM  
OF REGIONAL ECONOMIC COMPETITIVENESS  
(BY EXAMPLE OF CHUVASHIA)**

*Keywords: competitiveness, region, management system, conceptual model.*

*The article features conceptual model of management of regional economic competitiveness, represented as a hierarchical three-level structure. This model can be studied as a whole, in the form of a close entity, or in detail, at the level of the region, industrial cluster and individual economic subjects, integrated into the cluster.*

© Чайников В. Н., 2014

Региональная сфера услуг:  
экономика, организация и управление

УДК 332.8

**К. С. Васильчук\***

*\*Васильчук Ксения Степановна, экономист  
НУДО ЦПК «Стратегия», г. Тольятти  
strategy2000@yandex.ru*

**Н. Г. Свешиников\***

*\*Свешиников Николай Геннадиевич, аспирант  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
strategy2000@yandex.ru*

**ОЦЕНКА И ВЫБОР УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ  
НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ**

*Ключевые слова: экономико-математическая модель, жилищно-коммунальное хозяйство, услуга, профессионализм сотрудников.*

*Рассматриваются проблемы применения экономико-математических моделей для оптимального выбора потребителями жилищно-коммунальных услуг предприятий ЖКХ, а также иерархия услуг ЖКХ. Особое внимание уделено мероприятиям реструктуризации деятельности предприятий ЖКХ. Сделан вывод о целесообразности применения наиболее строгого контроля за услугами по энерго- и теплоснабжению, а также утилизацией отходов.*

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из крупнейших и важнейших отраслей сферы услуг. При этом жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – комплекс отраслей экономики, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий в населённых пунктах, создающий удобства и комфортабельность проживания и нахождения в них людей путём предоставления им широкого спектра услуг. Включает в себя также объекты социальной инфраструктуры для обслуживания жителей [5].

Жилищно-коммунальное хозяйство объединяет следующие виды услуг: услуги по вентиляции и централизованному кондиционированию воздуха; услуги водоснабжения и водоотведения; услуги по вывозу мусора; услуги капитального ремонта зданий; услуги лифтового хозяйства; услуги по защите зданий от удара молний; услуги по пожарной безопасности (пожарная лестница, сигнализация, средства пожаротушения); услуги обслуживания слаботочных сетей (системы коммуникации и контроля); услуги обслуживания радиотрансляционных сетей; услуги по содержанию и обслуживанию телевизионных антенн, кабелей, телефонных сетей, компьютерных сетей, домофонов; услуги видеонаблюдения в местах общего пользования; услуги по обслуживанию технических средств вневедомственной охраны; услуги по содержанию придомовых территорий (благоустройство); текущая уборка и санитарно-эпидемиологическая обработка мест общего пользования (в том числе дератизация и дезинсекция); текущий ремонт внутренних об-

щедомовых инженерных коммуникаций и систем (здания); услуги энергоснабжения, включающие электроснабжение (обеспечение поставки электричества); газоснабжение (обеспечение поставки газа); теплоснабжение (обеспечение поставки горячей воды и тепла, обеспечение работы котельных и ТЭЦ); энергосбережение [5].

В англоязычных странах для данного комплекса отраслей используется термин «*public utility*».

В настоящее время в жилищно-коммунальной сфере проводятся процедуры реструктуризации, которые направлены на преодоление кризисных явлений в системе жилищно-коммунального хозяйства. Как отмечается в большинстве публикаций, посвященных сфере ЖКХ, существующее состояние жилищно-коммунального хозяйства обусловлено неэффективной системой управления, дотационностью сферы и неудовлетворительным финансовым состоянием, повышенной себестоимостью услуг, отсутствием системы мероприятий, направленных на снижение уровня потерь энерго- и теплоносителей, воды, газа и других ресурсов.

Организациям, предоставляющим услуги ЖКХ, необходимо осуществлять мероприятия по повышению эффективности деятельности посредством мероприятий, направленных на энерго- и теплосбережение, применение инновационных методов управления, необходимо повышать качество обслуживания и расширять перечень услуг.

В экономической литературе описываются различные варианты экономического обоснова-

ния различных мероприятий энерго- и теплосбережения в сфере ЖКХ. В связи с этим можно констатировать, что обеспечение рационального потребления коммунальных ресурсов – основа энергоэффективности и энергосбережения в процессе реструктуризации системы ЖКХ.

Следующим важным направлением деятельности экономических субъектов в сфере ЖКХ является мониторинг и минимизация вредных влияний на окружающую среду, то есть вопросы, связанные с экологией и утилизацией отходов. Исследование сайтов различных регионов позволяет установить, что во всех субъектах Российской Федерации, данный вопрос стоит на постоянном контроле. Во многих регионах исследуются проблемы региональной экологической политики и управления отходами, установлен строгий контроль за исполнением законодательства в сфере охраны окружающей среды в системе ЖКХ.

Тем не менее недостаточно исследованы вопросы обработки информации в задачах экологического мониторинга и основные подходы к описанию экологических систем, что требует применения имеющихся программных средств и реализованных в них принципов.

При разработке комплекса мероприятий, направленных на создание современных производств по обезвреживанию опасных отходов, сортировке ТБО, рациональное и безопасное обращение с отходами в зоне индивидуальной жилой застройки, а также комплекса предупреждающих мер по пресечению правонарушений, имеющих негативные экологические последствия, требуется применение имитационного моделирования в задачах мониторинга экологически опасных объек-

тов в городской инфраструктуре с целью дальнейшей реализации в виде программного модуля или информационной системы [4].

На экономическую эффективность деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства также оказывает влияние количество домов и придомовых территорий, которые предприятие ЖКХ принимает на обслуживание.

Управляющие компании и ТСЖ, основываясь на изучении стоимости услуг, профессионализме сотрудников и других факторах, имеют право или заключить договор на обслуживание с предприятием ЖКХ, или создать свой штат сотрудников для обслуживания домов и придомовых территорий.

Для экономического обоснования проведения процедур реструктуризации деятельности предприятий ЖКХ, направленных на выбор наиболее оптимальной и эффективной экономической политики развития, находят применение экономико-математические модели. Применение экономико-математических моделей позволяет не только рассчитать оптимальный вариант выбора стратегии развития, но и на основе изучения предложений фирм-конкурентов рассчитать оптимальные стратегии реструктуризации бизнеса с точки зрения отдельно взятого критерия оптимальности.

За основу можно принять типовую экономико-математическую модель [2], на основе которой в зависимости от желаний жителей, потребителей жилищно-коммунальных услуг (цели, целевой функции) может быть несколько постановок задачи. Все постановки решаются на одних и тех же данных, изменяется только целевая функция и параметры.

Таблица 1

**Постановка целей для экономико-математической модели оптимального выбора предприятий ЖКХ [2]**

Цель	Содержание цели
Цель 1	Определить, у каких предприятий ЖКХ какие услуги может заказать потребитель, чтобы при ограниченных (неограниченных) затратах получить указанные услуги за определенную цену при максимальном количестве. <b>Первостепенное значение имеет уровень профессионализма</b>
Цель 2	Определить, у каких предприятий ЖКХ, какие услуги может заказать потребитель, чтобы при ограниченных (неограниченных) затратах получить оптимальное отношение (максимум) уровня профессионализма и затрат. <b>Ограничение по финансам здесь может как присутствовать, так и отсутствовать</b>
Цель 3	Определить, у каких предприятий ЖКХ какие услуги может заказать потребитель, чтобы минимизировать затраты на получаемые услуги. <b>Уровень профессионализма работников предприятий ЖКХ в данном случае потребителю услуги ЖКХ не важен</b>

При решении задачи оптимального выбора предприятий ЖКХ постановку задачи можно дифференцировать в зависимости от целей и потребностей потребителей услуг ЖКХ.

1) Потребителю услуги ЖКХ необходимо получить услуги с максимальным качеством, но при этом стоимость услуг не должна превышать запланированного им бюджета.

В этом случае применяется *максимизация качества уровня профессионализма*:

$$F_1(X) = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m U_i X_{ij} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где  $(X)$  – совокупность всех переменных  $X_{ij}$ ;

$U_i$  – коэффициент уровня профессионализма организации гостиничного бизнеса  $i$ ;

$X_{ij}$  – переменная, отражающая  $j$ -ю услугу, осуществляемую  $i$ -й организацией гостиничного бизнеса;

$i$  – номер (название) организации гостиничного бизнеса ( $i = 1, 2, \dots, m$ );



$j$  – номер (наименование) услуги ( $j = 1, 2, \dots, n$ ).

Целевая функция (1) позволяет связать все необходимые условия и найти организации гостиничного бизнеса для предоставления заказанных потребителем услуг с максимальным значением уровня профессионализма. При этом у потребителей услуг ЖКХ может быть ограниченная финансовая возможность (ограничение по финансам), которая учитывается в модели. Тогда модель обеспечит выбор оптимального варианта предприятия ЖКХ с максимальным уровнем профессионализма и с условием, что стоимость услуг не превышает значения бюджета потребителей услуг ЖКХ. В том случае, если для потребителей услуг ЖКХ важнее качество выполняемой работы. Значение по финансовой возможности в модели будет неограниченным.

2) *Максимизация отношения уровня профессионализма и затрат:*

$$F_2(X) = \left( \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m U_i X_{ij} \right) / \left( \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m C_{ij} X_{ij} \right) \rightarrow \max, \quad (2)$$

где  $C_{ij}$  – затраты фирмы  $i$  на выполнение услуги  $j$ .

Показатель соотношения уровня профессионализма и затрат  $U/C$  (т. е. это отношение «цена – качество») характеризует желание потребителей услуг ЖКХ получить услуги предприятий ЖКХ максимального качества с минимальными затратами.

Целевая функция (2) позволяет найти предприятия ЖКХ при максимизированном значении отношения уровня профессионализма к затратам, необходимым на выполнение заказанных услуг ЖКХ. При этом у потребителей услуг ЖКХ (как и в цели 1) может быть ограничение по финансам, которое учитывается в ограничениях модели. Тогда модель выберет оптимальный вариант предприятий ЖКХ с максимальным отношением уровня профессионализма и затрат при условии, что значение стоимости услуг (затрат) не превышает значения бюджета потребителей услуг ЖКХ. В том случае, если у потребителей услуг ЖКХ нет ограничений по бюджету, модель позволяет найти единственный оптимальный вариант (при одних и тех же данных) с максимальным значением отношения уровня профессионализма и затрат.

3) *Минимизация затрат*

$$F_3(X) = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m C_{ij} X_{ij} \rightarrow \min. \quad (3)$$

В случае если потребителю услуги ЖКХ необходимо получить услуги по минимальной стоимости и при этом ему не важно качество (уровень профессионализма), расчет производится в соответствии с функцией (3).

Целевая функция (3) позволяет найти оптимальный вариант списка предприятий ЖКХ для предоставления заказанных услуг с минимальным значением стоимости этих услуг (затрат).

Ограничения выбора выглядят следующим образом:

1. *Ограничения по предложению* – услуги могут быть выполнены только теми предприятиями ЖКХ, которыми они предоставляются:

$$X_{ij} \leq D_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots, n), \quad (4)$$

где  $X_{ij}$  – переменная, отражающая  $j$ -ю услугу, осуществляемую  $i$ -й организацией гостиничного бизнеса;

$D_{ij}$  – условно-постоянный коэффициент, представляющий наличие  $j$ -й услуги, осуществляемой  $i$ -й организацией гостиничного бизнеса.

$$D_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{– если услуга } j \text{ предоставляется} \\ & \text{предприятием ЖКХ } i \\ 0 & \text{– если услуга } j \text{ не предоставляется} \\ & \text{предприятием ЖКХ } i \end{cases}$$

Условие (4) позволяет модели производить поиск оптимального решения только среди тех предприятий ЖКХ, которые предоставляют услуги, заказанные потребителем.

2. *Ограничение по удовлетворению потребностей потребителей услуг ЖКХ* – указанные услуги должны быть выполнены (потребности заказчика удовлетворены):

$$\sum_{i=1}^m X_{ij} = B_j, \quad (j = 1, 2, \dots, n), \quad (5)$$

$$B_j = \begin{cases} 1 & \text{– если услуга } j \text{ заказана} \\ 0 & \text{– если услуга } j \text{ не заказана} \end{cases}$$

Если услуга выбрана (заказана), то  $B_j = 1$ , если услуга не заказана –  $B_j = 0$ . Таких ограничений столько, сколько существует услуг ( $j = 1, 2, \dots, n$ ).

3. *Ограничение по объему заказанной услуги* – услуги выполняет полностью одно из предприятий ЖКХ, хотя разные составляющие услуги могут выполняться разными предприятиями ЖКХ: значение  $X_{ij}$  целочисленное. Если бы это условие отсутствовало, то услуга могла быть выполнена частями в разных экономических субъектах, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, что практически никогда не делается.

4) *Ограничение по затратам (бюджету потребителей услуг ЖКХ):*

$$\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m C_{ij} X_{ij} \leq V, \quad (6)$$

где  $C_{ij}$  – затраты предприятий ЖКХ  $i$  на выполнение услуги  $j$ ;

$V$  – сумма, ограничивающая финансовые затраты потребителей услуг ЖКХ на выполнение гостиничных услуг.

Условие (6) применяется в зависимости от постановки задачи и цели потребителей услуг

ЖКХ. В данном случае цели 1 и 2 предусматривают поиск оптимального решения при ограниченных финансовых возможностях потребителей услуг ЖКХ. В случае если у потребителей услуг ЖКХ нет такого ограничения, то в соответствующую ячейку заносится большое число, например  $(1 \cdot 10)^{22}$ , т. е. финансовые возможности потребителей услуг ЖКХ практически не ограничены.

5) Условие «неотрицательности»:

$$X_{ij} \geq 0, (i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n), (7)$$

На основе типовой [2] экономико-математической модели целесообразно разработать методику расчета затрат, необходимых для оказания услуг ЖКХ потребителям, и методику определения уровня профессионализма работников предприятия ЖКХ, что позволит обеспечить высокий уровень и качество обслуживания потребителей услуг ЖКХ.

#### Список литературы

1. Васильчук О. И. Особенности контроллинга на предприятиях сферы обслуживания : монография. – Тольятти : ПТИС ГАСБУ, 2000.
2. Васильчук О. И. Особенности бухгалтерского учета и экономического анализа в туризме и гостиничном бизнесе : учебно-метод. пособие / А. П. Данилов, О. И. Васильчук, Н. Г. Старчикова, Н. В. Сухинина. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2008. – 204 с.
3. Васильчук О. И. Организационно-экономический механизм контроллинга на предприятиях сферы сервиса : дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2000.
4. Гагарина Л. Г., Теплова Я. О. Исследование моделей и методик для мониторинга экологически опасных объектов в городской инфраструктуре // Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России. – 2010. – № 4. – С. 83-87.
5. Жилищно-коммунальное хозяйство: <http://ru.wikipedia.org/wiki:С6%E8%EB%E8%F9%ED%E8%E8%E8%EC%EC%F3%ED>
6. Коростелев А. А. Современные подходы к моделированию технологии аналитической деятельности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 1 (23). – С. 334-337.

**K. S. Vasilchuk\***

*\*Vasilchuk Ksenia, economist*

*Education center «Strategy», Togliatti*

*strategy2000@yandex.ru*

**N. G. Sveshnikov\***

*\*Sveshnikov Nikolai, graduate student*

*of Volga Region State University of Service, Togliatti*

*strategy2000@yandex.ru*

#### EVALUATION AND SELECTION OF COMMUNAL SERVICES BASED ON ECONOMETRIC MODELS

*Keywords: econometric model, housing and utilities, service, professional staff.*

*The article considers the application of econometric models for the optimal choice of housing and communal services by the consumers, as well as the hierarchy of housing services. Particular attention is paid to the measures aimed at the restructuring of housing and communal services. The authors prove the need for a strict control of power and heat services, as well as waste disposal.*

© Васильчук К. С., Свешников Н. Г., 2014

УДК 657

**Л. А. Насакина\***

*\*Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

*lilia.nasakina@yandex.ru*

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

*Ключевые слова: инновации, новшество, этичность, эффективность, результативность, анализ, инновационная стратегия.*

*В современных условиях инновационная деятельность является неотъемлемым условием успешной реализации стратегии предприятия. Анализ соотношения тех или иных инноваций позволяет осуществить правильный выбор направления инновационного развития предприятия, обеспечивающего удовлетворение новых потребностей рынка в сфере услуг.*

Одним из важнейших направлений современной внутренней и внешней политики России является переход на инновационный путь развития. Основные подходы к переводу экономики страны на инновационный путь развития изложены в проекте «Стратегия инновационного развития РФ до 2020 года», которая рассматривается как продолжение проводившейся на протяжении последнего десятилетия политики стимулирования инновационной активности.

Формирование инновационной политики может осуществляться по схеме инерционного технологического развития, либо догоняющего развития на базе сырьевого сектора, либо по схеме использования собственного научного, образовательного, промышленного и ресурсного потенциала, а также адаптации лучшей зарубежной практики к потребностям страны. Первый вариант связан с нехваткой собственных средств у предприятий для инновационной деятельности, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования фундаментальной науки, внедрения новшеств, дефицитом средств для инвестиций в человеческий капитал. Этот вариант ориентирован на импорт технологий и не способствует развитию национальной инновационной системы. Другой вариант формирования инновационной политики – на базе сырьевого сектора, характеризуется крайне слабой ориентацией инновационного потенциала страны (фундаментальные и технологические заделы, научно-производственная база, квалифицированные кадры) на потребности экономических субъектов. Поэтому инновационное развитие предприятий в большинстве случаев осуществляется на основе зарубежных разработок. В этом случае возможно создание условий для развития производства, но отсутствуют возможности формирования современной отечественной инновационной экономики. Вариант формирования инновационной политики на основе использования собственного научного, образовательного, промышленного и ресурсного потенциала соответствует стратегии

развития и задачам ее реализации, обозначенным в концепции инновационного развития России. Он предполагает формирование развитой национальной инновационной системы и обеспечивает переход к постиндустриальному обществу.

Согласно современным представлениям, изложенным в трудах таких авторов, как Д. Белл, Э. Тоффлер, Дж. Гэлбрейт и др., переход к постиндустриальному обществу характеризуется тем, что первостепенное значение имеют качество жизни и уровень социального развития, а факторами, их обеспечивающими, являются научно-технологический прогресс и развитие экономики. Характерными особенностями постиндустриального общества является преобладание интеллектуального труда над индустриальным, восстановление лидирующих позиций отечественной фундаментальной науки, повышение уровня управления, имеющего стратегическую направленность.

Как отмечает В. В. Иванов, экономическую основу постиндустриального общества составляет научно-производственный сектор, обеспечивающий получение новых фундаментальных научных знаний, создание на этой основе техники и технологий для опережающего развития сектора услуг [2].

Инновационная деятельность в сфере услуг по своей направленности, по мнению Л. Т. Глебухой-Берзеговой, должна не только охватывать сферу производства товаров, услуг и сферу их потребления, но и отслеживать особенности конкретных потребителей, оценивать экономическую активность населения, социальную напряженность, развитие социальной сферы [3]. Это обусловлено тем, что изменения во внешней среде приводят к изменениям внутри предприятия-производителя. Исходя из этого в качестве факторов, стимулирующих инновационную деятельность на предприятиях сферы услуг, можно выделить трансформации во внешней среде, а также потребности самого предприятия в процессе его функционирования с целью получения при-

были. При этом изменения во внешней среде стимулируют внутренние преобразования на предприятии.

Важно отметить, что инновационная деятельность обеспечивает создание прибыли не столько за счет производства и реализации товаров и услуг, сколько за счет генерации избыточного потока инноваций.

Современная наука об инновациях (инноватика) базируется на теории Йозефа Шумпетера [5], который определил термин «инновация» как коммерциализацию новых знаний или применение новых комбинаций ограниченных ресурсов в производстве, основанных на: 1) применении новых материалов и компонентов; 2) введении новых процессов; 3) создании новых рынков; 4) введении новых организационных форм. Та-

ким образом, инновация является результатом научных исследований и разработок, формирующих новые знания, которые реализуются посредством их практического применения.

Для более глубокого раскрытия экономического содержания инноваций следует рассмотреть понятие «новшество». В качестве новшества понимаются открытия, изобретения, ноу-хау, защищенные патентами, свидетельствами, лицензиями, авторскими правами. В обобщенном виде инновационный процесс включает в себя фундаментальные исследования, прикладные разработки, обработку их результатов и осуществление внедрения новшеств. Логическую цепочку действий инновационного процесса можно представить в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1. Последовательность действий по развитию результатов исследований и разработок в инновации

Как следует из рис. 1, инновационный процесс начинается с разработки проекта, в котором определяются его цели, задачи и необходимые ресурсы. При этом любое новшество должно соответствовать требованиям рынка, которые определяются условиями конкурентной борьбы. Только в этом случае новшество может найти воплощение в практической деятельности предприятий и обеспечить потребности в инновационных услугах, новых решениях, современных товарах и уникальных методах работы, формирующих новую конкурентную среду. Таким образом, успешность инновационной деятельности предприятий сферы услуг определяется выполнением поставленных целей по инновационным проектам, внедрением новшества для укрепления конкурентных преимуществ и получения экономического результата.

Следует отметить, что на начальных этапах реализации инновационных проектов предприятия его деятельность, возможно, будет убыточ-

ной с точки зрения соотношения понесенных затрат и полученных доходов. То есть предприятие будет работать неэффективно в коротком промежутке времени, но сработает результативно в перспективе, когда инновации будут внедрены. В условиях возросшего уровня конкуренции прежде всего, выдвигаются критерии результативности, отражающие степень удовлетворения новых потребностей рынка. В связи с этим результаты работы предприятия оцениваются по удовлетворению спроса на продукцию и услуги, повышению доли на рынке, появлению новых рынков сбыта, увеличению числа потребителей, уровню их лояльности и т. п. Таким образом, результативность деятельности предприятия сферы услуг будет зависеть от возможности постоянного обновления и расширения ассортимента продукции и услуг, совершенствования производственных и обслуживающих процессов, усиления роли маркетинга, эффективности систем управления.

В оценке финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы услуг, так и в оценке отдельных получаемых результатов внедрения новшеств целесообразно использовать и такой критерий, как «этичность», который был введен в развитие концептуального подхода П. Друкера о взаимосвязи и взаимообусловленности эффективности и результативности для оценки бизнеса с соблюдением принципа системности. Следует отметить, что этичность должна проявляться на протяжении всей деятельности предприятия и, как правило, выражается в характеристиках его поведения в общении с клиентами, поставщиками, конкурентами и т. д. Измерить ее практически невозможно, но достаточной будет оценка в дихотомической шкале: этично, неэтично [1]. Если предприятие ведет себя неэтично по отношению к своим клиентам, то это сказывается на его престиже и приводит к возникновению угрозы потерять своих клиентов и свою нишу на рынке. Это, в свою очередь, приведет к снижению результативности деятельности предприятия в целом. Важно зафиксировать в миссии предприятия, других регламентирующих документах положения этичности.

В качестве инновации в сфере услуг выступает результат деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять потребности потребителей [3].

Рассмотрим подходы к классификации различных инноваций. К предприятиям сферы услуг применима классификация по объектам приложения инновационных изменений:

- 1) инновация продукта (услуги), которая отображает потребительские предпочтения;
- 2) инновация процесса, которая предполагает применение новых технологий, обеспечивающих снижение затрат на производство и оказание услуг, повышение их качества, а также уровень обслуживания потребителей;
- 3) инновация управления, которая предполагает применение новых методов управления, мотивации персонала и т. п.

Инновации продукта (услуги) приводят к модификации ранее производимых или выпуску новых продукции и услуг. Как правило, такие инновации направлены на увеличение потребительского спроса и на укрепление позиций на рынке товаров и услуг. При этом не меняется отраслевая специфика деятельности предприятия и не вносятся существенные изменения в технологический процесс, а лишь осуществляется применение новых материалов, новых полуфабрикатов, комплектующих изделий и т. д.

Нередко освоение выпуска новой продукции или услуги вызывает необходимость осуществления на предприятии инноваций процесса, в результате которых происходит изменение техно-

логии процесса производства. Целью инноваций процесса является повышение качественных характеристик продукции (услуг), достижение приемлемого уровня затрат их производства, сокращение сроков оказания услуг. Данные инновации направлены на создание новых конкурентных преимуществ и усиление конкурентных позиций предприятия на рынке.

Развитие инновационной деятельности требует и инновационного подхода к управлению предприятием, обеспечивающего повышение эффективности и результативности внедряемых новшеств. Управленческие инновации связаны с обеспечением маркетинговой поддержки инноваций, организацией инвестирования инноваций, формированием организационной структуры предприятия, проведением мероприятий по мотивации работников к восприятию инноваций и т. п.

Наиболее распространенной также является классификация видов инноваций на основе взаимосвязанных признаков [4]:

- 1) время (изменения осуществляются непрерывно, постепенно и медленно или в других случаях – эпизодически, быстро и кардинально);
- 2) масштабы изменений (малые, большие, трудноразличимые, ярко выраженные).
- 3) изменение поведения потребителей (в одних случаях потребителям не требуется менять свои предпочтения, в других – требуется).

Следует отметить, что ярко выраженные различия между рассмотренными видами инноваций отсутствуют. Имеет место проникновение одного вида в другой, образуя при этом новые виды инноваций. В этом случае можно выделить такие виды инноваций, как приростные, прорывные и радикальные.

Приростные инновации носят непрерывный характер, являются регулярными и не вызывают изменения потребительских предпочтений. Иногда эти инновации приводят к повышению показателей эффективности. В сфере услуг примером таких инноваций является внедрение новых форм обслуживания клиентов (компьютеризация процесса обслуживания, автоматизация учета и т. д.). При этом преобладают инновации, не сопряженные с технологиями.

Прорывные инновации (медленные, большие, ярко выраженные) вызывают некоторые изменения потребительских свойств товаров и услуг. Они связаны с совершенствованием технологического процесса производства продукции (услуги), использованием более прогрессивных материалов, форм организации труда работников и т. п. Как правило, прорывные инновации нацелены на поиск принципиально новых ниш на рынке и на повышение показателей результативности деятельности. Примером таких инноваций в сфере услуг является выпуск нового продукта и оказание услуги на базе современных технологий.

Радикальные инновации основываются на новшествах, которые внедряются редко. Они требуют полного изменения потребительских предпочтений и могут обуславливать производство непрофильной для данного предприятия продукции (услуг). Радикальные инновации всегда ориентированы на достижение в перспективе результативности деятельности. При этом показатели эффективности на начальном этапе внедрения новшеств радикального характера могут ухудшаться.

Сравнительная оценка разных классификаций и видов инноваций позволяет раскрыть содержание и сущностную характеристику тех или иных внедряемых на предприятии новшеств, что имеет значение для определения способов разработки и обоснования подходов к выбору направлений инновационного развития предприятий и их целевой ориентации. В свою очередь, обоснование и выбор перспектив инновационного развития предприятий сферы услуг необходимо осуществлять с учетом особенностей конкретных потребителей, их предпочтений и оценки экономической активности населения.

Для оценки конкретных изменений и характера развития технической базы производства и управления им на предприятиях сферы услуг важен анализ соотношения тех или иных инноваций. Несомненно, нововведений природного характера должно быть больше и появляться они должны чаще инноваций, имеющих значение природных или радикальных. При этом на каком-то этапе экономического развития природные инновации уже будут не в состоянии эффективно поддерживать позиции предприятия на рынке. В этом случае должны внедряться прорывные или радикальные инновации, адаптируя их к меняющимся условиям внешней среды и стратегическим задачам. Поэтому радикальные изменения и изменения прорывного характера представляют особую важность для укрепления конкурентных преимуществ предприятия. В связи с этим при формировании направления инновационного развития предприятия сферы услуг весьма важно определить, к какому классу может относиться инновация в соответствии с рассмотренными классификациями. Очевидно, что если инновация продукта (услуги) прорывного характера, то содержание критериев эффективности оценки выбранного направления инновационного развития должно отличаться от системы оценочных критериев обоснования инновационных решений по внедрению продуктовых новшеств, имеющих радикальный характер.

Независимо от вида инноваций и их характера они направлены на обеспечение реализации стратегии развития предприятия. В связи с этим неотъемлемой частью общей стратегии предприятия должна рассматриваться инновационная стратегия. Одни инновационные стратегии по-

зволяют поддерживать конкурентоспособность, учитывая изменения потребительского спроса. Эти стратегии концентрируются в основном на природных инновациях. Другие же стратегии должны включать проекты новых продуктов или услуг, модернизацию и усовершенствование технологических процессов производства и т. п., то есть по своему характеру они являются прорывными или радикальными. Поэтому при выделении критериев и обосновании по ним инновационных решений нужно начинать с возможности решения поставленных задач и достижения стратегических целей предприятия, которые определяют результативность его функционирования.

Следует отметить, что при осуществлении различных стратегий предприятия, а также на различных этапах их реализации может меняться соотношение показателей эффективности и результативности или акцент делается на одном из показателей. Так, если инновационная стратегия относится к классу природных, то в обосновании инновационных решений важны такие показатели эффективности, как прибыль и рентабельность. Но после внедрения новшества предполагается повышение результативности деятельности предприятия, которая в сфере услуг оценивается по таким показателям, как объемы выполнения работ и предоставления услуг за определенный период, доля соответствующего сервисного учреждения на рынке услуг, уровень лояльности потребителей, появление новых рынков и др. Результативность закономерно изменяется во времени: сначала может наблюдаться стремительный ее рост, затем при насыщении рынка результативность снижается. И как только наступает фаза спада, необходимо производить прорывные или радикальные инновационные изменения, способные поднять результативность предприятия сферы услуг на новый уровень. При этом очевидно, что прибыль и рентабельность отнюдь не должны представлять собой самоцель. Но вместе с тем постоянно должен проводиться анализ эффективности, чтобы совместно с другими оценочными критериями полнее, точнее и достовернее представлять этапы реализации общей стратегии предприятия и корректировать направления его долгосрочного развития.

Таким образом, основой для выбора направлений инновационного развития предприятия сферы услуг являются критерии, отражающие степень удовлетворения новых потребностей рынка. При определенных условиях может быть применима инновационная стратегия природного, прорывного или радикального характера. При этом природная стратегия сопровождается повышением уровня и качества обслуживания потребителей без изменения потребительских свойств продукта (услуги). Необходимым условием прорывных и радикальных стратегий является: инновация процесса, которая предполагает приме-

нение новых технологий, обеспечивающих снижение затрат на производство и оказание услуг, повышение их качества; инновация продукта (услуги), которая отображает потребительские предпочтения и связана с модернизацией или даже

заменой товаров и продвижением их на рынке. Возможно сочетание инновационных стратегий, связанных с модернизацией товаров и услуг, и инновационных стратегий, направленных на снижение издержек предприятия.

*Список литературы*

1. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента : пер. в англ. / под ред. Т. А. Гуреш. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
2. Иванов В. В. Инновационная политика России: варианты и перспективы [Электронный ресурс]. – <http://www.issras.ru/papers/inn148>.
3. Глехурай-Берзегова Л. Т. Особенности инновационных процессов в современной сфере услуг [Электронный ресурс]. – <http://www.vestnik.adynet.ru>.
4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. – М. : ЗАО «Бизнес-школа»: «Интел-Синтез», 1998. – 362 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

---

**L. A. Nasakina\***

*\*Nasakina Lilia, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti  
lilia.nasakina@yandex.ru*

**STRATEGIC ASPECTS OF ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF SERVICE INDUSTRIES**

*Keywords: innovation, novelty, ethics, efficiency, effectiveness, analysis, innovation strategy.*

*In modern conditions innovation is an essential condition for the successful implementation of the company's strategy. Analysis of the combination of various innovations helps to choose the correct direction of company's innovative development in order to meet the new demands of the service market.*

---

© Насакина Л. А., 2014

УДК 002.56

**Т. В. Савина\***

*\*Савина Татьяна Владимировна, кандидат экономических наук,  
начальник отдела Интернет-маркетинга  
ЗАО «ДАР/ВОДГЕО», г. Тольятти  
savina@darvodgeo.ru*

## **СПЕЦИФИКА ОКАЗАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ И ПОВЫШЕНИЯ ИХ КАЧЕСТВА КАК ОСНОВА ПРОБЛЕМАТИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ**

*Ключевые слова: интернет-услуги, оценка качества, качество информационных услуг, качество интернет-услуг, специфика оказания интернет-услуг, конечный потребитель, рынок информационных продуктов и услуг, проблемы рынка интернет-услуг, восприятие среды Интернет, специфика сетевых технологий.*

*Бурное развитие рынка информационных продуктов и услуг привело к необходимости переоценки понятия качества услуги, а также подходов к его обеспечению. Основным отличием данного вида услуг является то, что несовпадение конечного потребителя и заказчика услуг выражено наиболее ярко и оказывает сильное влияние на весь процесс оказания, потребления услуг и оценки их качества. При этом сеть Интернет представляет собой особую информационно-коммуникационную среду, в рамках которой специфика информационных и, в частности, интернет-услуг становится еще более уникальной. Как результат – формирование ряда проблем развития рынка интернет-услуг. Данная проблематика подробно освещена в статье с целью дальнейшего анализа и разработки подходов к решению.*

Рынок информационных продуктов и услуг является наиболее наглядным и ярким примером развития бизнеса с использованием современных, отчасти наукоемких технологий. Однако на заре своего развития они были скорее ответом рынка на возможность заработать в условиях малой конкуренции или же просто предложить рынку нечто новое. В итоге рынок изначально развивался быстрым ростом числа организаций в сфере телекоммуникаций, консалтинговых компаний, дополнительного образования и т. д. Такие компании действительно так или иначе удовлетворяли потребности рынка на том этапе, предоставляя так необходимые новые услуги, и сами компании действительно быстро зарабатывали капитал, формировали новую структуру рынка региона.

Однако именно в сфере информационных услуг быстрее и ярче всего проявились более жесткие требования к качеству услуг и специфике их оказания. Так, в сфере телекоммуникаций сегодня существует довольно малое количество фирм-конкурентов, которые способны выдерживать требования по технической оснащенности компании для работы в этой сфере, а главное – предложить рынку необходимый уровень качества и современного подхода к клиенту. Чем более продуманной и комфортной по процессу окажется информационная услуга, тем больше у нее шансов быть принятой рынком и выдержать конкуренцию. Ранее при рассмотрении рынка тех же услуг телекоммуникации отмечалось, что конкуренция на этом рынке идет прежде всего на условиях качества работы с клиентами и правил ведения бизнеса: каждая услуга должна быть

ориентирована на клиента, быть легко доступной, гибкой и понятно поданной на рынок.

Таким образом, сектор информационных услуг Самарского региона развивается, с одной стороны, в условиях гораздо более высоких требований технологической и технической платформы, а с другой стороны – в условиях особых требований со стороны клиентов, поскольку именно информационные услуги должны по определению нести удобство и гибкость. На рынке информационных продуктов и услуг того же Самарского региона на данный момент не так много игроков, способных на работу в таком режиме, однако те участники, которые активно продолжают свою деятельность, являются принципиальными конкурентами и организуют свою деятельность согласно большинству современных принципов планирования, организации и продвижения современного бизнеса.

При формировании информационного рынка сложилось естественное смещение восприятия «потребитель – заказчик». Оно связано с тем обстоятельством, что обычно клиентом считается тот, кто платит непосредственно за исполнение заказа, то есть в данном случае это заказчик информационного обслуживания (например, рекламодатель), который является поставщиком (продавцом) иной продукции. Но можно взглянуть на эти отношения и под другим углом зрения. Как уже подчеркивалось выше, за кадром остается то обстоятельство, что на самом деле за информационное обеспечение платит потребитель продукции, в стоимость которой включены затраты на рекламу. Это означает, что непосредственные заказчики рекламы могут рассматри-



ваться лишь в роли агентов потенциального покупателя. Уже поэтому его можно и нужно воспринимать в качестве основного клиента информационного бизнеса. Соответственно, изменение трактовки отношений на информационном рынке влечет и изменение подходов к формированию содержания информационного контента, к формам его представления пользователю.

Таким образом, в качестве вывода необходимо констатировать, что действующий сегодня сектор информационного рынка обслуживает по преимуществу интересы поставщиков (продавцов) даже в той ситуации, когда фактически объектом информационного обслуживания является конечный потребитель продукции.

Что касается выше описанной проблемы восприятия конечного потребителя, то в части именно интернет-услуг это проявляется также довольно ярко. Потому как интернет-услуги – это наиболее показательный пример, когда практически во всех случаях заказчик услуги не является конечным ее потребителем. И, как правило, даже со стороны опытных участников рынка продажа таких услуг подается приспособленной только под требования заказчика: не учитывается специфика восприятия результатов этой услуги на рынке. Примером может служить разработка интернет-ресурсов. Интернет-портал может быть спроектирован и разработан программистами и дизайнерами согласно техническому заданию: точно и в срок. Однако само техническое задание и концепция проекта чаще всего ориентируется либо на требования заказчика без учета рыночной ниши, на которую будет ориентирован данный интернет-сайт, либо же такой анализ будет проведен, но только силами самого заказчика, на основе его представления о маркетинге и рынке. И подано это будет также в форме четких требований технического задания. В рамках настоящего исследования именно этой, как представляется автору, основной концептуальной проблеме будет посвящена разработка и применение методик анализа и развития работы предприятий сферы интернет-услуг.

Анализируя особенности рынка интернет-услуг, стоит заметить, что сложность для его развития определяется прежде всего новизной всех типов услуг, реализуемых через Интернет (как модификация традиционных услуг, так и принципиально новые услуги), связанными с этим предрассудками, консерватизмом и иногда – стоимостью. Во-вторых, рынок интернет-услуг, как показывает классификация, довольно многогранен, однако многие потребители до сих воспринимают Интернет только как среду для развлечения или простого получения сведений. Кроме того, имеет место быть негативный имидж сетевых технологий, связанный с неудачным опытом или слухами об опасностях сети, отсутствием регуляторов рынка. Также сильнейшим фактором сдерживания развития этого рынка

можно назвать отсутствие должной квалификации специалистов и рядовых пользователей либо стереотип о еще более завышенной сложности этой коммуникационной среды.

Интернет-среда при всем развитии ее удобства использования требует от потребителей хотя бы минимальных навыков работы с компьютерными технологиями, а также некоего уровня осведомленности о правилах поведения в сети, безопасности. Это требуется для того, чтобы использовать сетевые возможности в лучшем их проявлении, именно как бизнес-среду, не получая негативного опыта потери информации, обмана, неоправданных вложений.

Ниже сформулированы основные проблемы развития рынка информационных продуктов и услуг с учетом специфики интернет-услуг:

1. Развитие технологий, новых видов информационных услуг, их внедрение в экономику и быт связано с проблемой охвата территорий коммуникациями, построением сетей, а также непосредственным процессом компьютеризации.

2. Существует психологический барьер, неготовность к внедрению новых информационных технологий, а следовательно, неготовность к потреблению различных видов новых информационных услуг.

3. Низкая технологичность и комплексность баз данных, реализующих предоставление различных видов информационных услуг.

4. Неготовность вложения денег в информатизацию, автоматизацию, использование новых видов информационных услуг, низкая окупаемость технологических проектов.

5. Разноликость технологий связи, но при этом очевидное превосходство Интернет.

6. Отсутствие нормативного регулирования, перспектив развития сетевых ресурсов в целом – объективная причина, так как Интернет свободен, не имеет централизованной системы управления. Однако хотя бы отдельные направления его развития должны контролироваться, регулироваться, в противном случае складывается отрицательный имидж Интернет как среды без правил, защиты со стороны государства, как источника, не имеющего подтверждения качества предоставляемой информации. Однако первые шаги в направлении регулирования уже сделаны, что подтверждает актуальность данной проблемы и необходимость ее решения, однако сложность такого решения подтверждается, например, бурными обсуждениями нашумевшего Закона «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и (или) развитию».

7. Отсутствие этико-морального восприятия новых условий общения, культуры Интернет. Отсюда негатив и отрицание технологий одними пользователями, восприятие его только как развлекательной свободной среды – другими пользователями. При этом снижается эффективность развития его как экономического инструмента.

8. Нежелание создавать прозрачность бизнеса, желание работать на основе старых, проверенных методов.

9. Отсутствие понимания принципов продвижения бизнеса в Интернет или даже механизмов ведения электронного бизнеса привели к хаотичному развитию услуг по разработке и сопровождению интернет-ресурсов.

10. Низкое качество интернет-ресурсов, в частности, реализованных на заказ (как в части эффективности для заказчика, так и для конкретных пользователей данного ресурса) – по причине создания их только с точки зрения структурного и технологического подхода. Создание ресурсов не происходит по принципу «решения проблемы для потребителя».

11. Опаска по отношению к платежным системам, обман и воровство.

12. Противоречивость работы социальных сетевых ресурсов (боязнь оставить личные данные, нежелание/желание быть у всех на виду) привела к гиперболизации страха или, наоборот, гиперболизации желания использования социальных сетей. В итоге можно получить либо отсутствие возможности свободного общения, комфортного получения информации в любой мо-

мент времени или же, напротив, встретить излишки личного, интимного, аморального в сети. Проблема настолько актуальна, что самым малым подтверждением может стать тот факт, что люди не видят границу реальной жизни и концепции использования интернет-услуг.

13. Реклама всегда должна иметь под собой инструмент оценки эффективности – реклама в Интернет имеет системы статистики, однако даже при очень хороших показателях не всегда окупается, причины: неправильная ориентация на аудиторию и автоматизированные системы «прокликвания».

14. Интернет-банкинг предоставляется стандартными банками не всегда и, несмотря на возможность экономить время и деньги, получает поддержку только у самых активных пользователей.

Таким образом, была показана особенность несоответствия конечного потребителя и заказчика в условиях рынка информационных продуктов и услуг и указана специфика интернет-услуг. На основе этого были выделены проблемы рынка интернет-услуг с учетом специфики сетевой инфраструктуры и принципов информационно-коммуникационной среды Интернет.

#### Список литературы

1. Гаврильчак Н. И. Стратегические направления развития информационных услуг в регионе / Н. И. Гаврильчак, Е. С. Волкова, Е. В. Вагель // Проблемы деятельности хозяйствующих субъектов в современной России : межвуз. сб. науч. тр. – СПб. : ГУИТМО, 2011.

2. Денисова А. Л. Оценка качества информационного продукта / А. Л. Денисова, В. Л. Пархоменко // Информатизация образования в регионе. – Тамбов, 1998.

**T. V. Savina\***

\*Savina Tatyana, PhD in Economics, Head of Internet Marketing department of JSC «DAR/VODGEO», Togliatti  
savina@darvodgeo.ru

#### PECULIARITIES OF INFORMATION SERVICES AND IMPROVING THEIR QUALITY AS THE BASIS OF THE INTERNET SERVICES MARKET DEVELOPMENT

*Keywords: internet services, quality assessment, quality of information services, quality of Internet services, peculiarities of Internet services, end user, market of information products and services, problems of Internet services market, perception of Internet environment, peculiarities of network technologies.*

*Rapid development of information products and services has led to the need to reassess the notion of quality of service, as well as approaches to maintaining the quality. The main distinctive feature of this type of service is that the discrepancy between the end user and the customer of the service is clearly expressed and strongly influences the whole process of service rendering, consuming and assessment of service quality. Internet is a specific information and communication environment, where peculiarities of information and, particularly, web services become more unique. As a result, there appeared a number of problems of Internet services market development. These problems are being studied in detail in this article in order to make further analysis and find approaches and solutions.*

© Савина Т. В., 2014

УДК 519.86

**А. В. Шляпкин\****\*Шляпкин Андрей Владимирович, кандидат технических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

Teachmi\_tgys@mail.ru

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ОТ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

*Ключевые слова: экономическая эффективность, экономический ущерб, несанкционированный доступ, информационная система, атака, сфера услуг.*

*Приведены исследования системы информационной безопасности для информационного центра и локальной сети предприятия ООО «Оптима-Сервис». В зависимости от того, какие параметры используются в организации для методологии оценки событий, применяются соответствующие способы оценки и анализа. Вне зависимости от параметров оценки используется общая схема и подход к оценке событий. В большинстве своем процесс оценки событий включает в себя две фазы: первая фаза включает в себя стандарты анализа событий, где определяются основные активы компании, вероятность появления угроз и размер финансовых потерь; вторая фаза включает в себя стандарты оценивания событий, где основным моментом является оценка уровня риска, являющиеся приемлемыми для организации.*

Анализ эффективности деятельности предприятия, предоставляющего информационные услуги, предполагает оценку достигнутого уровня использования имеющегося потенциала (организационного, научно-технического, производственно-технологического, социального, финансово-экономического), общих результатов хозяйственной деятельности, финансовых результатов.

В зависимости от того, какие параметры используются в организации для методологии оценки событий, применяются соответствующие способы оценки и анализа. Вне зависимости от параметров оценки используются общая схема и подход к оценке событий. В большинстве своем процесс оценки событий включает в себя две фазы: первая фаза включает в себя стандарты анализа событий, где определяются основные активы компании, вероятность появления угроз и размер финансовых потерь; вторая фаза включает в себя стандарты оценивания событий, где основным моментом является оценка уровня риска, являющиеся приемлемыми для организации.

Средства управления инцидентами информационной безопасности выполняют функцию минимизации ущерба для организации, предотвращая повторное появление инцидента. Основным средством управления инцидентами информационной безопасности является вероятность устранения каждого  $i$ -го инцидента  $P_{i\text{уст}}^{\text{уст}}$ .

За счет функционирования средств управления инцидентами информационной безопасности происходит уменьшение ущерба  $W$ , наносимого информационной системе воздействием инцидента. Обозначим общий предотвращенный ущерб информационной безопасности через  $\bar{W}$ , а предотвращенный ущерб за счет ликвидации воздействия  $i$ -го инцидента – через  $\bar{w}_i$ .

Формальная постановка задачи имеет вид:

$$T^0 = \arg \max \bar{W}(T), \quad (1)$$

где  $T$  – некоторый вектор, характеризующий набор средств управления инцидентами информационной безопасности.

Предотвращенный ущерб от повторно выявленного инцидента в общем виде выражается соотношением:

$$\bar{W} = F(P_{i\text{уст}}; \Delta q_i^{\text{уст}}; P_{i\text{уст}}^{\text{уст}}; i = 1, \bar{n}). \quad (2)$$

Предотвращенный ущерб средствами управления инцидентами информационной безопасности за счет ликвидации  $i$ -го инцидента:

$$\bar{w}_i = P_{i\text{уст}} \cdot \Delta q_i^{\text{уст}} \cdot P_{i\text{уст}}^{\text{уст}}; i = 1, \bar{n}. \quad (3)$$

При условии независимости инцидентов и аддитивности их последствий получаем

$$\bar{W} = \sum_{i=1}^{\bar{n}} P_{i\text{уст}} \cdot \Delta q_i^{\text{уст}} \cdot P_{i\text{уст}}^{\text{уст}}. \quad (4)$$

Вероятность появления  $i$ -го инцидента  $P_{i\text{уст}}$  определяется статистически и соответствует относительной частоте его появления:

$$P_{i\text{уст}} = \frac{\lambda_i}{\sum_{i=1}^{\bar{n}} \lambda_i} = \bar{\lambda}_i. \quad (5)$$

где  $\lambda_i$  – частота появления  $i$ -го инцидента.

Таким образом, проанализировав вероятность появления  $i$ -го инцидента, можно констатировать тот факт, что средства управления инцидентами информационной безопасности организации обеспечивают информационную защиту информационных систем от инцидентов на должном уровне. При разработке устройства вывода данных информационной системы с противодействием несанкционированному доступу внутреннего нарушителя можно определить средние потери (ущерб) от неавторизованного доступа при наличии средств защиты информации:

$$\bar{R} = \sum_{i=1}^{\bar{n}} [p(Y_i) * p(Y_i' / Y_i) r_i + c_i], \quad (1)$$

где  $p(Y_i)$  – вероятность появления  $Y_i$  несанкционированного доступа внутреннего нарушителя;  $p(Y'_i / Y_i)$  – условная вероятность прохождения  $i$ -й угрозы через  $M_i$  характеризующая эффективность средства защиты информации  $M_i$  (уязвимость  $M_i$ );  $r_i$  – средние потери от действия злоумышленника  $Y_i$ ;  $c_i$  – стоимость средств защиты информации противодействия несанкционированному доступу ( $M_i$ ).

Экономическая эффективность внедрения устройства вывода информации с противодействием несанкционированному доступу в информационной системе:

$$\Delta R = R - \bar{R} = \sum_{i=1}^n \{p(Y_i)r_i[1 - p(Y'_i / Y_i)] - c_i\} = \sum_{i=1}^n [p_i r_i (1 - e^{-\gamma c_i}) - c_i], \quad (2)$$

где  $\bar{R} = \sum_{i=1}^n \bar{R}_i$ ;  $\bar{R}$  – средние потери в средстве защиты информации от действия злоумышленника  $Y_i$ .

Оптимизация выделения ресурсов для установки системы защиты информационной системы локальной сети:

$$(\nabla R \rightarrow \max); (\nabla \bar{R} \rightarrow \min);$$

$$\sum_{i=1}^n C_i = C_0 = \text{const}. \quad (3)$$

Задача условной оптимизации выделения ресурсов для разработки, инсталляции и сопровождения может быть выполнена согласно методу

неопределённых множителей Лагранжа. В данном методе может быть выделен множитель с максимальным значением:

$$F = \Delta R + \alpha (\sum_{i=1}^n C_i - C_0) \rightarrow \max, \quad (4)$$

где  $\alpha$  – неопределённый множитель Лагранжа.

Метод оценки важности информации представляет собой детальный анализ всей существующей схемы хранения и обработки информации. Первым этапом этого метода является определение, какие информационные объекты и потоки необходимо защищать. Далее следует изучение текущего состояния системы информационной безопасности с целью определения, что из классических методик защиты информации уже реализовано. На третьем этапе производится классификация всех информационных объектов на классы в соответствии с ее конфиденциальностью, требованиями к доступности и целостности. Следующим этапом идет выяснение, насколько серьезный ущерб может принести предприятию та или иная атака на каждый конкретный информационный объект. Исходные данные для расчета рисков от наносимых атак для локальной сети предприятия ООО «Оптимасервис», состоящих из 50 персональных компьютеров, были взяты в отделе информационного обеспечения данного предприятия.

Ущерб от атаки внутреннего нарушителя может быть представлен неотрицательным числом в приблизительном соответствии с табл. 1.

Таблица 1

Зависимость величины ущерба от возможной атаки внутреннего нарушителя

Величина ущерба	Определение атаки внутреннего нарушителя
$R_0$	Раскрытие информации принесет ничтожный моральный и финансовый ущерб предприятию
$R_1$	Ущерб от атаки есть, но он незначителен, основные финансовые операции и положение предприятия на рынке не затронуты
$R_2$	Финансовые операции не ведутся в течение некоторого времени, за это время предприятие терпит убытки, но его положение на рынке и количество клиентов изменяются минимально
$R_3$	Значительные потери на рынке и в прибыли. От предприятия уходит ощутимая часть клиентов
$R_4$	Потери очень значительны, предприятие на период до года теряет положение на рынке. Для восстановления положения требуются крупные финансовые займы
$R_5$	Предприятие прекращает существование на рынке

Вероятность атаки представляется неотрицательным числом в приблизительном соответствии со следующей таблицей:  $P$  – данный вид атаки отсутствует;  $P_1$  – реже, чем раз в год;  $P_2$  – около 1 раза в год;  $P_3$  – около 1 раза в месяц;  $P_4$  –

около 1 раза в неделю;  $P_5$  – практически ежедневно.

В табл. 2 представлена возможная величина рисков от наносимых атак внутреннего нарушителя на информационную систему предприятия.

Таблица 2

Зависимость величины рисков от возможных атак внутреннего нарушителя

Виды возможных атак инсайдера	Величина ущерба	Вероятность атаки	Риск ( $=R_i * P_i$ )
1. Сетевая атака через Интернет	$R_1$	$P_3$	$M_3$
2. Несанкционированный доступ к информационной системе	$R_2$	$P_2$	$M_4$
3. Взлом и выход из строя баз данных	$R_3$	$P_2$	$M_6$
4. Спам в электронной почте	$R_1$	$P_4$	$M_4$
5. Вирусное поражение информации	$R_2$	$P_2$	$M_4$

В результате исследования системы информационной безопасности для информационного центра и локальной сети предприятия ООО «Оптим-Сервис» получено, что для построения архитектуры ввода и вывода данных для информационной системы на основе идентификации, аутентификации и устройства вывода информации оптимальным вариантом является система с разделением на контентные конфиденциальной информации (контент *A*) и информации общего пользования (контент *B*). Значение множителя

Лагранжа для системы вывода конфиденциальной информации (контент *A*) и информации общего пользования (контент *B*) превышает ориентировочно на 10% значения множителя Лагранжа для системы вывода конфиденциальной информации (контент *A*), информации общего пользования (контент *B*) и другого вида информации (контент *C*), примерно на 20% превышает значение множителя для системы вывода конфиденциальной информации (контент *A*).

*Список литературы*

1. Гринберг А. С. Информационный менеджмент : учеб. пособие для вузов по спец. «Менеджмент», «Информ. системы» / А. С. Гринберг, И. А. Король. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 415 с.
2. Шлегель О. А. Аудит безопасности информационных систем предприятия : материалы международного науч.-практ. конф. – Саратов : Изд-во «Научная книга», 2008. – С. 65-68.
3. Шикин Е. В. Математические методы и модели в управлении : учеб. пособие для вузов / Е. В. Шикин, А. Г. Чхартишвили ; МГУ, Фак. гос. упр. – М. : Дело, 2002. – 440 с.

---

**A. V. Shlyapkin\***

*\*Shlyapkin Andrey, PhD in Technical science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti Teachmi\_tgys@mail.ru*

**ECONOMIC LOSS FROM UNAUTHORIZED ACCESS  
TO INFORMATION SYSTEM OF SERVICE COMPANIES**

*Keywords: economic efficiency, economic loss, unauthorized access, information system, attack, service sphere.*

*The article features the study of information security system for data center and local network of LLC «Optima-Service». Depending on the parameters used by the company for evaluation methodology, the appropriate methods of assessment and analysis are applied. Regardless of the evaluation parameters, general scheme and approach to the assessment of events are used. Generally the evaluation process of events includes two phases: the first phase includes standards for event analysis, which define the company's core assets, probability of threats and possible size of financial loss; the second phase includes standards for evaluation of events, focused on the assessment of the level of risk, which is acceptable for the organization.*

---

© Шляпкин А. В., 2014

УДК 338.49

**Ю. Р. Шнякина\***

*\*Юлия Равильевна Шнякина, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
ur70@bk.ru*

## **ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

*Ключевые слова: регион, инфраструктура, инфраструктурный потенциал, опережающее развитие, стратегический ориентир.*

*Доказывается необходимость формирования и поддержки инфраструктурного потенциала как стратегического императива опережающего развития региона с целью обеспечения непрерывного воспроизводственного процесса, повышения благосостояния населения и привлечения инвестиций в регион.*

В современных условиях существенно повышается значимость инфраструктуры, расширение и реконструкция которой в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года наряду с институтами, инновациями и инвестициями обозначено как перспективное направление развития экономики. Ситуация во многих российских регионах складывается таким образом, что в условиях отсутствия программ развития, стратегических ориентиров и механизмов реализации инфраструктура вынуждена функционировать стихийно, в контексте решения локальных задач. Отсутствие системности в управлении инфраструктурным потенциалом региона приводит к тому, что в деятельности региональных органов власти складывается несбалансированный тип регулирования, который направлен больше на тактическое управление использованием инфраструктурных объектов. Инфраструктурный потенциал не просто обеспечивает сервисное сопровождение воспроизводственных процессов в регионе, но и создает предпосылки для развития экономики региона за счет системных преобразований, рационального использования ресурсного потенциала и результатов научно-технического прогресса. Несмотря на то, что инфраструктура традиционно считается обязательным компонентом региональной экономической системы, в настоящее время до сих пор нет единого подхода к ее определению. Одна группа авторов отводит инфраструктуре вспомогательную роль и определяет ее как всю систему обслуживания, видя функцию инфраструктуры в сервисном сопровождении производства и предоставлении услуг населению. Известна и другая точка зрения, согласно которой инфраструктура выполняет особую роль в определении тактических и стратегических ориентиров развития экономики и освоения пространства региона. Систематизация имеющихся подходов к содержанию понятия «инфраструктура» и определению ее роли в развитии региона позволила сформулировать дефиницию

«инфраструктурный потенциал» как базовый ресурс опережающего развития региона, позволяющий создавать основу для обеспечения социально-экономических прав населения, гарантий инвесторам, доступности услуг бизнесу и содействовать интенсивному расширенному воспроизводству на новом качественном уровне за счет собственных возможностей.

Традиционно в экономической науке развитие рассматривается как движение от одного состояния качественной определенности экономической системы заданного уровня к высшей стадии, то есть к иной экономической системе, имеющей новую меру, новое количественное и качественное измерение под воздействием социально-экономических, технологических, культурологических и политических преобразований. Современные тенденции развития экономики таковы, что от региона требуются усилия не просто по обеспечению нормальных условий жизнедеятельности, роста покупательной способности и благосостояния населения, не повторного прохождения всех этапов развития вслед за регионами-«лидерами», а социально-экономического прорыва (опережения), основанного на усвоении и переработке накопленного технологического, социального и управленческого опыта. И именно инфраструктурный потенциал призван обеспечить базу, выступить связующим звеном при реализации экономических, социальных и технико-технологических преобразований, стать стратегическим императивом опережающего развития региона. Инфраструктурный потенциал призван обеспечить системную поддержку и решение не только имеющихся региональных проблем, но и достижение сопоставимых с ведущими странами пропорций и позиций по уровню и качеству всестороннего удовлетворения потребностей не только нынешнего, но и будущего поколения.

Инфраструктурный потенциал региона представляет собой многоуровневую интегральную категорию, выполняющую следующие функции:

- актуализирующая функция – способность реализовываться в деятельности;
- аккумулирующая функция – преемственность существования общества, созидание общественно полезных благ для нового поколения;
- интегрирующая функция – объединение всех сторон жизнедеятельности региона, обеспечение целостного функционирования экономической системы;
- развивающая функция – создание условий для привлечения инвестиций, привлечение финансовых средств;
- маркетинговая функция – рыночная поддержка товаров и услуг, а также роль активного посредника в их продвижении;

- коммуникационная функция – потребность в информационном обеспечении;
- экологическая функция – оздоровление территорий, поддержание стандартов чистоты;
- имиджевая функция – способность выделения региона из ряда других по определенным привлекательным характеристикам.

Активность инфраструктурного потенциала напрямую зависит от форм, методов и принципов управленческого воздействия на ее становление и развитие. Совокупность последних отражает интеграционную природу инфраструктурного потенциала, его принадлежность к определенной траектории опережающего развития региона (рис. 1).



*Рис. 1. Конкретизация принципов управления инфраструктурным потенциалом региона*

Компонентный состав факторов, влияющих на формирование и результативное использование инфраструктурного потенциала, определен спецификой функционирования входящих в его состав элементов, представленных сетью инфраструктурных субъектов:

- нормативно-правовой (система нормативно-правовых документов, определяющих организацию и функционирование инфраструктуры);
- институциональный (типология учреждений);
- природно-географический (расположение региона, основных инфраструктурных объектов, запасы ресурсов, определяющие доминирующие виды деятельности);

– социально-культурный (демографические и миграционные процессы в регионе, формирование высоких стандартов жизни населения и сокращение социального неравенства);

- экономический (инвестиции в развитие инфраструктурного потенциала);
- содержательно-технологический (методический инструментарий, концептуальные установки, формы и способы управления инфраструктурой);
- ресурсный (финансовое, материально-техническое, информационное, кадровое обеспечение учреждений).

Следует отметить, что для достижения опережающего развития территории необходимо решить целый ряд проблем, имеющих место в

Самарской области, существенными из которых являются недостаточно развитая инфраструктура, моральное и физическое устареванием объектов, отсутствие единой координации и взаимодействия различных инфраструктурных элементов, низкий уровень предоставляемых инфраструктурных услуг и т. д. Следует признать тот факт, что за последнее время область теряет лидирующие позиции практически по всем интегральным оценкам социально-экономического развития и не имеет четкого позиционирования в долгосрочной экономической перспективе. Анализ стратегических ресурсов и ключевых проблем региона позволил нам оценить, какие объ-

ективные возможности развития есть у инфраструктурного потенциала и территории в среднесрочной и долгосрочной перспективе (табл. 1). Для эффективности формирования и развития инфраструктурного потенциала региона необходим стратегический ориентир, который в Самарской области осуществляется между альтернативами, разработанными и представленными в «Сценарии социально-экономического развития Самарской области на 2014 год и плановый период 2015-го и 2016 годов» и утвержденными в «Стратегии социально-экономического развития области до 2020 года» [1].

Таблица 1

**SWOT-анализ состояния и развития инфраструктурного потенциала Самарской области**

<b>Сильные стороны развития инфраструктуры (S)</b>	<b>Слабые стороны развития инфраструктуры (W)</b>
<p>S1 – природно-географические преимущества            S2 – наличие многих элементов территориальной инфраструктуры            S3 – высокий научно-инновационный потенциал            S4 – достаточно высокий уровень экономической активности населения, образованности и квалифицированности рабочей силы            S5 – действующая сеть институтов развития            S6 – высокая урбанизированность региона</p>	<p>W1 – зависимость развития региона от состояния крупнейшего предприятия – ОАО «АВТОВАЗ»            W2 – высокая степень износа основных фондов            W3 – негативные тенденции в региональном агропромышленном комплексе            W4 – недостаточно развитая автодорожная сеть и прочая инфраструктура            W5 – недостаточное количество современных объектов транспортно-логистической инфраструктуры            W6 – отсутствие мостового перехода через реку Волгу            W7 – сокращение объемов инвестиций в развитие инфраструктуры.            W8 – отсутствие адекватных механизмов защиты прав собственников инфраструктурных объектов            W9 – недостаточный уровень использования инноваций            W10 – противоречия между властью, бизнесом и гражданским обществом            W11 – слабая управляемость объектами региональной инфраструктуры            W12 – бюрократизация, коррупция, слабость институтов гражданского общества в регионе</p>
<b>Возможности развития инфраструктуры (O)</b>	<b>Угрозы развитию инфраструктуры (T)</b>
<p>O1 – использование в организациях инфраструктуры услуг аутсорсинга в целях оптимизации затрат            O2 – конструктивный диалог власти, бизнеса и гражданского общества (государственно-частное партнерство в развитии инфраструктуры)            O3 – техническое перевооружение и модернизация материально-технической базы            O4 – создание на территории региона сервисных кластеров            O5 – инновационная направленность развития региональной экономики            O6 – реализация крупных национальных проектов, в т. ч. инфраструктурных и в сфере высоких технологий</p>	<p>T1 – высокая внешняя конкуренция и падение спроса на автомобили ОАО «АВТОВАЗ»            T2 – снижение мировых цен на продукты экспорта региона (нефть, удобрения, продукты химической промышленности)            T3 – потеря доверия в глазах потенциальных инвесторов            T4 – снижение уровня инвестиционного обеспечения инфраструктуры региона            T5 – введение нового Закона «Об образовании»            T6 – острый дефицит ресурсов развития инфраструктуры, низкая эффективность освоения привлекаемых ресурсов внешних инвесторов</p>

Стратегический ориентир осуществляется между приведенными ниже альтернативными уровнями:

1. Степень инициативности государства:

- ориентир на эволюционный путь развития экономики при выполнении государством только функции органа власти и обеспечении нормаль-

ных условий для работы рыночного механизма, в том числе осуществление антимонопольной политики, но не источника развития и гаранта экономических изменений;

- активность, направленная на поддержку депрессивных отраслей и территорий, отдельных хозяйствующих субъектов, нуждающихся в по-



мощи для выхода из кризисного состояния, без вмешательства в экономическую деятельность отраслей;

- активность, направленная на поддержку инновационных процессов (процессов модернизации) при выполнении основных функций, определяемых степенью развития рыночных отношений, приоритетами и конечными целями проводимой социально-экономической политики в форме индивидуализированных благ.

2. Структурные модели экономического развития Самарской области:

- моноотраслевая модель;
- полиотраслевая модель.

По-прежнему в качестве приоритетных направлений развития региона среди прочих определяется автомобилестроение и производство автокомплектующих. Тем не менее следует признать тот факт, что провозглашаемая Правительством страны и региона цель по «созданию условий для развития российской автомобильной промышленности, ее интеграции в мировое автомобилестроение, а также производства высокотехнологичной, конкурентоспособной автомобильной техники и автомобильных компонентов» [2] не будет достижима до тех пор, пока помощь ОАО «АВТОВАЗ» будет ограничиваться только финансовой поддержкой из федерального бюджета. Отсутствие у системообразующего предприятия устойчивости к вызовам рынка продиктовано неэффективностью работы команды менеджеров, слабостью, неспособностью создать действенную антикризисную программу. А между тем бюджет второго по величине города области – Тольятти на 40% наполняется за счет налоговых отчислений со стороны ОАО «АВТОВАЗ», еще порядка 25-30% поступает от предприятий, напрямую зависящих от него. Кризис охватил и подведомственные ОАО «АВТОВАЗ» инфраструктурные объекты в результате отсутствия у балансодержателя реальных источников финансирования текущего и капитального ремонта, массовой передачи в федеральную и муниципальную собственность значительного количества объектов, находящихся в неудовлетворительном состоянии.

В связи с этим от органов региональной власти требуется более активная позиция в решении таких вопросов, как создание условий для притока на территорию инвестиций и формирование полиотраслевой модели развития за счет проведения диверсификации экономики [3].

Следует отметить, что аналогичная ситуация характерна и для других городов области. Примерами могут служить, с одной стороны, г. Новокуйбышевск, где, нефтеперерабатывающая и нефтехимическая отрасли промышленности, ранее относившиеся к одному ведомству (Миннефтехимпрому СССР), фактически владеющему инфраструктурой города, к настоящему времени

разделились (разделились владельцы) и моноотраслевая структура сменилась полиотраслевой, а с другой – г. Чапаевск, где несмотря на то что в ведущей отрасли предприятия имеют разных владельцев, недостатки моноотраслевой структуры привели к кризисному состоянию и его преодоление во многом связано с переходом к полиотраслевой структуре. Для сельских районов Самарской области полиотраслевая модель в форме сочетания растениеводства и животноводства является естественной.

3. Экономика Самарской области имеет ориентацию на выпуск:

- средств производства;
- потребительских товаров;
- услуг для бизнеса.

Для промышленности Самарской области характерно преобладание производства средств производства и ввоз промышленных потребительских товаров из других субъектов РФ. Считаем, что немаловажную роль в процессе перехода российской экономики в новую стадию развития должна сыграть сфера услуг, а ее высокотехнологичные и интеллектуальные отрасли должны стать прямым результатом и воплощением современной экономики. Модификация современного общества определяет расстановку приоритетов в структуре экономики региона, выводя ее сервисный сектор на преобладающие позиции. Кроме того, многие отрасли производства услуг существенно влияют на развитие других сегментов бизнеса в регионе. В связи с этим представляется необходимым нивелировать негативную ситуацию, сложившуюся в реальном секторе экономики региона, за счет поддержки развития современной высококачественной сферы услуг, отвечающей требованиям новой экономики.

4. Экономика области ориентирована на:

- использование местных природных ресурсов;
- развитие высокотехнологичных производств, использующих в основном зарубежные материалы и комплектующие изделия;
- развитие высокотехнологичных производств на основе использования собственных конкурентоспособных комплектующих.

Сырьевые ресурсы Самарской области, степень развития региональной инфраструктуры и достигнутый предприятиями уровень научно-технического прогресса позволяют выбрать первые две из представленных альтернатив. Сложившаяся структура экономики области использует оба принципа. Однако в стратегическом аспекте развития инфраструктуры отраслей региона эти альтернативы неравнозначны. Использование природного сырья в качестве товарного продукта должно быть максимально ограничено. Добыча его должна сопровождаться в максимально возможной степени переработкой на мес-

те с продажей за пределы области полуфабриката или конечного продукта. Это очень важный вопрос, потому что, используя данный путь развития, регион не в состоянии занять позиции лидера и крупнейшей агломерации с наиболее динамичным экономическим ростом, обеспечивающим приток населения и инвестиций. Одной из существенных причин является неспособность инфраструктурных элементов в силу физической и моральной изношенности обеспечить сопровождение и должную поддержку экспорту. Инновационный путь предполагает многовекторное развитие территории и формирование новых зон опережающего развития региона. В этих условиях задачей региональных органов власти должно быть формирование новых центров инновационного роста, опирающихся на интеграцию интеллектуального, технологического и инфраструктурного потенциала.

5. Источники финансирования экономического развития и формирования инфраструктуры региона:

- целевое бюджетное финансирование, направляемое на реализацию программ модернизации объектов инфраструктуры, связанных с критическим уровнем износа и представляющих техногенную угрозу;
- оптимизация режима тарифного регулирования в инфраструктурном комплексе;
- прямые инвестиции, привлечение которых в больших размерах превращает часть экономической системы Самарской области в совокупность дочерних и зависимых предприятий, структурных подразделений устойчивых иностранных (транснациональных) или инорегиональных корпораций, размещенных за пределами Самарской области;
- заемные средства, получаемые из финансовых источников, не локализованных в пределах Самарской области;
- реинвестирование прибыли, получаемой хозяйствующими субъектами Самарской области, с созданием механизмов перехода финансовых ресурсов из рентабельных отраслей региона

в менее рентабельные, но необходимые для дальнейшего развития инфраструктуры.

Таким образом, тесная взаимосвязь инфраструктуры региона с активными потребителями (бизнес и общество) имеет большое влияние, с одной стороны, на развитие регионального рынка, где на фоне конкурентной борьбы происходит формирование и реализация спроса на хозяйственные ресурсы, а с другой стороны – на рост и развитие экономического потенциала Самарской области.

Обобщая вышесказанное, сформулируем ряд приоритетных направлений в развитии инфраструктурного потенциала Самарского региона:

1. Необходимость комплексной инструментальной поддержки развития инфраструктуры посредством государственно-частного партнерства, а также преодоления межотраслевых барьеров на пути взаимодействия участников рынка.
  2. Модернизация отраслей специализации области и через них всех предприятий, технологически связанных с ними и образующих крупные отраслевые комплексы, в том числе автомобилестроительный и авиастроительный.
  3. Развитие производственных структур для использования всеми региональными товаропроизводителями Самарской области.
  4. Рациональное освоение месторождений природных ресурсов области при сохранении экологической безопасности.
  5. Создание мультимодальных логистических центров и информационных узлов с целью интеграции Самарской области в мировую транспортную систему, привлечение к региону общероссийских и европейских грузопотоков.
  6. Поддержка образовательной и инновационной инфраструктуры, отраслевая ориентация науки и непрерывное финансирование деятельности научных учреждений.
- Результат реализации представленных программ будет иметь инфраструктурный эффект формирования региона, способствовать интеграции в государственное и мировое пространство и опережающему развитию региональной экономики.

#### *Список литературы*

1. Материалы сценария социально-экономического развития Самарской области на 2008–2010 годы [Электронный ресурс] / Администрация Самарской области. – Режим доступа [www.economy.samregion.ru/invest\\_dejztnost/9354/](http://www.economy.samregion.ru/invest_dejztnost/9354/) свободный. Загл. с экрана – Яз. рус.
2. Материалы к интернет-конференции по теме «Опыт, проблемы и перспективы формирования центров регионального развития как приоритетного направления деятельности по модернизации региональной политики (в рамках реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года)» [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. – Режим доступа: [www.komfed.ru/section\\_136/section\\_142/776](http://www.komfed.ru/section_136/section_142/776)
3. Хорина И. В. Основные факторы динамики конкурентных позиций региона в условиях рынка // Вестн. Самар. гос. техн. ун-та. Серия «Экономические науки». – 2004. – С. 39-49.

***Yu. R. Shnyakina\****

*\*Shnyakina Yulia, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
ur70@bk.ru*

**INFRASTRUCTURE CAPACITY AS A STRATEGIC IMPERATIVE  
OF ADVANCED REGIONAL DEVELOPMENT**

*Keywords: region, infrastructure, infrastructure capacity, advanced development, strategic benchmark.*

*The article proves the necessity of building and maintaining the infrastructure capacity as a strategic imperative of advanced regional development in order to ensure continuity of the reproduction process, improve the welfare of the population and attract investment to the region.*

---

© Шнякина Ю. Р., 2014

## МИКРОУРОВЕНЬ

### Инвестиции и инновации

УДК 005.330.88

**Г. А. Аврелькин\***

*\*Аврелькин Геннадий Александрович, кандидат экономических наук, доцент  
Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары  
ginik777@mail.ru*

**В. Л. Семенов\***

*\*Семенов Владислав Львович, кандидат экономических наук, доцент  
Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары  
wlad21@mail.ru*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «ИННОВАЦИЯ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

*Ключевые слова: анализ, синтез, инновация, процесс, информационные технологии.*

*Проведен теоретический анализ термина «инновация» как взаимосвязанного процесса, обеспечивающего создание и разработку новой техники, технологий и научных исследований и позволяющего в дальнейшем им развиваться и эволюционировать.*

Всесторонняя информатизация сфер деятельности человека и общества принципиально изменяет роль информации и информационных технологий в социальном и экономическом развитии любого региона и, следовательно, государства в целом. Информационные технологии, являясь одним из примеров инновации, пронизывают все уровни жизнедеятельности человека, присутствуя на уровне семьи, работы в организации, использования государственных услуг.

Большую часть своего активного времени человек проводит на работе, формируя своим трудом дополнительную ценность и благосостояние общества. Следовательно, от масштабов и качества использования инноваций, в том числе и информационных технологий, в профессиональной деятельности каждого человека на уровне организации зависит социально-экономическое развитие общества.

Во всестороннем применении инноваций должны быть заинтересованы в первую очередь те предприятия и организации, которые расположены в регионах, не обладающих богатыми природными ресурсами, так как их будущее зависит только от человеческого потенциала [9]. Поэтому разработка механизмов дальнейшего развития как на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, так и региона в целом должно идти в направлении максимального использования накопленных инноваций и разрабатываемых инновационных и информационных ресурсов.

На современном этапе развития общества одним из основных показателей экономического роста хозяйствующих субъектов является доля той продукции и оборудования, которые содержат прогрессивные знания, современные реше-

ния, т. е. непосредственно связаны с инновациями. Анализ отечественной и зарубежной литературы связывает этот процесс с переходом от индустриальной экономики XIX и XX вв. к экономике, основанной на знаниях, т. е. инновационной экономике, которая уже доминирует в настоящее время. Если в индустриальной экономике повышение качества продукции происходило за счет приложения новых знаний к природным ресурсам, оборудованию, труду, то в инновационной – за счет применения новых знаний к знаниям.

В современных условиях инновации часто связывают с венчурным бизнесом или рискованным предпринимательством, что, по нашему мнению, не совсем корректно. Несомненно, в инновационной деятельности не обойтись без риска, но экономическая деятельность любой организации напрямую связана с неопределенностью результата, а вкладывать ресурсы в день вчерашний намного рискованнее, чем в день завтрашний. Поэтому внедрение инноваций может оказаться высокорискованным только для тех, кто не обладает достаточной компетентностью и не владеет современной методологией.

Инновация как экономическая категория тесно связана с такой философской категорией, как изменение. С точки зрения философии изменение отражает определенное состояние, альтернативное стабильности, следовательно, изменения коррелятивно связаны с чем-то устойчивым, что определяет стремление к относительному покою. Поэтому инновационная деятельность в организации должна ассоциироваться не с неопределенностью, связанной с рисками, а с разви-

тием, направленным на повышение стабильности и конкурентоспособности.

Анализ отечественной экономической литературы [3, 5, 7, 8 и др.] указывает, что «инновация» интерпретируется как постоянный переход потенциального научно-технического прогресса в реальный, в рамках которого происходит разработка и реализация новых продуктов и технологий на уровне организаций и предприятий. Таким образом, проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет связана с экономическим изучением научно-технического процесса, хотя предмет исследования намного шире.

В настоящее время можно выделить многообразие определений термина «инновация». Рассмотрим некоторые из них. Так, по мнению Л. П. Куракова, «инновация – процесс создания, разработки новой техники, технологий, научных исследований (инноваций), а также процесс инвестирования, создания, разработки и её практического внедрения» [11]. Таким образом, по мнению автора, любая инновация должна завершиться практическим ее применением, и лишь в этом случае разработанная новая техника, технология трансформируется в инновацию.

Известный экономист Б. Твисс определяет «инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание» [3]. С данной точки зрения любая инновация должна быть коммерциализирована, т. е. от ее внедрения должен быть получен определенный экономический эффект.

Ф. Никсон считает, что «инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования» [5]. В данном случае можно предположить, что инновация – это сложный процесс, обладающий своим уникальным жизненным циклом и направленный на удовлетворение требований рынка.

Б. Санто определяет, что «инновация – это такой общественный – технический – экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае если она ориентируется на экономическую выгоду, прибыль, появление инновации на рынке, может принести добавочный доход» [8]. Таким образом, инновация предполагает применение системно-процессного подхода, направленного на изучение и выявление требований рынка с целью их последующего удовлетворения.

Известный ученый Й. Шумпетер трактует инновацию как «новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом» [10]. Таким образом, Шумпетер определяет, что предпринимательство является инструментом и ме-

ханизмом запуска любых инноваций и именно оно определяет рамки и границы ее развития.

Развивая концепцию инноваций, Й. Шумпетер впервые выделил пять типов нововведений [10]:

- 1) использование новой техники или новых технологий производства и/или сбыта;
- 2) внедрение новой продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства и управления предприятием;
- 5) появление новых рынков сбыта.

Тем самым ученый определил многоструктурность, многофакторность, многокритериальность, сложность, взаимосвязанность процесса инноваций.

Известный российский экономист Ю. И. Ребрин определяет, что любая инновация начинается с идеи, выступающей как результат научных исследований или инженерного творчества, которая в дальнейшем трансформируется в новый или усовершенствованный продукт или технологию, используемую в деятельности организации. Как отмечает ученый, «инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям» [7]. Весьма интересна и носит практический характер предложенная Ю. И. Ребриным классификация инноваций по отдельным сферам деятельности предприятия [7], где можно выделить следующие направления:

- технологические инновации, напрямую связанные с проектированием и внедрением новых продуктов, технологий и материалов. В результате данной деятельности организация либо разрабатывает новую или усовершенствованную технологию, либо производит новую или усовершенствованную продукцию, востребованную на рынке [6];
- производственные инновации, напрямую связанные с расширением или повышением качества производственной деятельности. Данное направление очень часто связано с расширением производственных мощностей, внедрением инструментов качества, отражающих повышение эффективности производства, разработкой мероприятий, направленных на снижение производственных издержек;
- экономические инновации, напрямую связанные с изменением методов и способов хозяйствования. В рамках такого подхода происходит, например, снижение общих издержек предприятия, улучшение конечных финансовых результатов [2];
- торговые инновации, напрямую связанные с торговой деятельностью организации. Наиболее популярными методами нововведений в данном случае являются улучшение ценовой политики, расширение послепродажных услуг, совершенствование сбытовой логистики [1];

- социальные инновации, напрямую связанные с совершенствованием социально-психологического климата в организации. В рамках данного направления решаются вопросы по совершенствованию условий труда, социального обеспечения, улучшения психологического климата и т. д. [4];

- управленческие инновации, напрямую связанные с менеджментом организации. В качестве нововведений предполагается улучшение организационной структуры предприятия, повышение эффективности принятия управленческих и иных решений, совершенствование информационной системы и т. д.

Многообразие приведенных выше определений указывает, что термин «инновация» является прилагательным к какому-то объекту, работе, явлению или процессу, что подразумевает под собой наличие определенного предмета инновации, отражающей область инновационной деятельности.

Развивая определение Л. П. Куракова инновации как процесса [11], формируем собственное понимание инновации как такой взаимосвязанный процесс создания и разработки новой техники, технологий и научных исследований, позволяющий в дальнейшем им саморазвиваться и эволюционировать.

На основе проведенного выше анализа термина «инновация» можно выделить принципы, наиболее полно определяющие сущность и предмет инновации как процесса.

**Принцип постоянства.** Инновация как процесс имеет постоянный характер, как и развитие самой организации. Именно инновации определяют технологические, производственные, экономические, социальные изменения в организации, которые в той или иной мере должны присутствовать в деятельности организации как факторы ее эффективного развития.

**Принцип прогрессивной динамичности.** Любые инновации направлены на удовлетворение требований потребителя. Данные требования опережают существующие технологии, методы и принципы работы и т. д., что заставляет организации и предприятия развиваться и соответствовать требованиям рынка в форме реализации тех или иных инноваций.

**Принцип прогнозирования.** Некоторые виды инноваций или их отдельные значения свойств подчиняются определенным закономерностям, что определяет возможность их научного предсказания за счет применения соответствующих методов прогнозирования.

**Принцип приоритетности.** В рамках развития организации руководством могут быть использованы производственные, технологические, экономические, торговые, социальные и иные виды инноваций. На реализацию любой инновации требуются немалые ресурсы, что предполагает необходимость выбора наиболее важных на данный момент инноваций, а не попытка внедрения всех сразу.

**Принцип сложности.** Инновация как процесс затрагивает все аспекты деятельности организации, что предполагает необходимость учета многообразия факторов, влияющих в конечном итоге на результативность нововведений.

**Принцип универсальности.** Инновация, являясь прилагательным к какому-то объекту, работе, явлению или процессу, может ассоциироваться с продукцией, услугой, технологией, методологией и т. п. Любая формулировка термина «инновация» может иметь такое содержание и форму, которые позволяют применять ее ко всем продуктам труда, ко всем отраслям народного хозяйства.

**Принцип рентабельности.** В процессе инновационной деятельности организация должна обеспечивать такие условия, которые должны обеспечивать процесс превышения экономического эффекта от использования нововведений над затратами на их разработку и внедрение.

**Принцип генезиса.** В настоящее время отсутствует универсальное определение термина «инновация», которое раскрыло бы полное содержание и структуру, и связано это прежде всего с тем, что в историческом плане происходит процесс все большего усложнения смысла понятия инновации как процесса.

Таким образом, обобщая вышесказанное, инновацию как экономическую категорию необходимо рассматривать как научный инструмент повышения конкурентоспособности предприятия в единстве науки управления инновациями и экономики.

#### Список литературы

1. Башмачникова Е. В. История развития теории и практики инновационной деятельности в сфере услуг / Е. В. Башмачникова, Е. А. Курносова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2008. – № 10. – С. 17-19.
2. Башмачникова Е. В. Направления развития сферы услуг Самарской области в условиях инновационной экономики / Е. В. Башмачникова, Л. А. Абрамова // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2012. – № 3. – С. 96.
3. Галкин В. Е. Методы оптимизации распределенных информационных систем : монография. – М. : НИЦИ при МИД России, 2003. – 125 с.
4. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // Инновации. – 2010. – № 4. – С. 60-69.
5. Инновационный менеджмент : учебник / под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 306 с.

6. Корчагин П. Инновационная активность и инновационная восприимчивость региона: методика рейтингования // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 11. – С. 89-96.
  7. Ребрин Ю. И. Основы экономики и управления производством. – Таганрог : ТРТУ, 1999. – 174 с.
  8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития : пер. с венг. с изм. и доп. авт. / под ред. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
  9. Чайников В. Н. Концептуальная модель управления стратегической конкурентоспособностью предприятия // Вестник Чувашского университета. – 2011. – № 2. – С. 498-500.
  10. Штрик А. А. Зарубежные CASE-средства создания программного обеспечения в отечественных разработках // Монитор. – 1993. – № 3. – С. 38-46.
  11. Экономика и право : большой словарь-справочник. – 2-е изд., доп. и пер. / авт.-сост. Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2003. – 868 с.
- 

**G. A. Avrelkin\***

*\*Avrelkin Gennady, PhD in Economics, Associate Professor  
of Chuvash State University of I. N. Ulyanov, Cheboksary  
ginik777@mail.ru*

**V. L. Semenov\***

*\*Semenov Vladislav, PhD in Economics, Associate Professor  
of Chuvash State University of I. N. Ulyanov, Cheboksary  
wlad21@mail.ru*

#### **THEORETICAL ANALYSIS OF THE TERM «INNOVATION» AS ECONOMIC CATEGORY**

*Keywords: analysis, synthesis, innovation, process, information technologies.*

*The article features theoretical analysis of the term «innovation» as an interconnected process that ensures creation and design of new techniques, technologies and scientific researches, and stimulates their further development.*

---

© Аврелькин Г. А., Семенов В. Л., 2014

УДК 379.85

**Е. Б. Ивушкина\***

*\*Ивушкина Елена Борисовна, доктор философских наук, профессор  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
Донского государственного университета, г. Шахты  
ivushkina62@mail.ru*

**И. Б. Кушнир\***

*\*Кушнир Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
Донского государственного университета, г. Шахты  
inf\_kush@mail.ru*

**А. А. Страданченко\***

*\*Страданченко Александра Анатольевна, ст. преподаватель  
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)  
Донского государственного университета, г. Шахты  
sashuka\_s@mail.ru*

## ИННОВАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ИЗДЕРЖЕК ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ

*Ключевые слова: стратегии развития, лояльность, издержки переключения, туристское предприятие.*

*Рассмотрен механизм формирования инвестиционных издержек переключения как инструмента усиления лояльности потребителей в туристском бизнесе и важнейшего элемента стратегии увеличения прибыли за счет потребителей, несущих дополнительные издержки переключения.*

Во всем мире менеджеры предприятий, производящих товары или оказывающих услуги, осуществляют программы повышения удовлетворения потребностей потребителей и пытаются улучшить отношения с потребителями, повысить их лояльность и, в конечном счете, прибыльность бизнеса [1].

Этой тенденции во многом способствовали многочисленные научные исследования в области взаимосвязи между степенью удовлетворения потребителей и величиной прибыли. В работах [6, с. 123-145; 9, с. 23-46], поддерживающих этот подход, рассматривается следующее:

1. Степень удовлетворения потребителей влияет на их лояльность, а последняя, в свою очередь, – на прибыль. Это объясняется тем, что затраты на привлечение новых потребителей выше затрат на удержание старых [8].

2. Существует выраженная зависимость между степенью удовлетворения потребителей и рыночной капитализацией компании. Некоторые исследователи [2, с. 13] утверждают, что повышение степени удовлетворения потребителей на 1% позволяет увеличить рыночную капитализацию компании на 3%.

Но почему же тогда даже самые довольные потребители вновь и вновь изменяют своей компании? Почему даже в том случае, если турпредприятие обеспечивает высокую степень удовлетворения потребностей потребителя туруслуг, последний необязательно обращается к услугам данного турпредприятия? Почему терпят неудачу так много проектов, связанных с управлением

отношениями с потребителями (CRM)? Эксперты [10, с. 42-51] отмечают, что 60-70% таких проектов оказываются неудачными, т. е. не обеспечивают повышение прибыльности компании.

В настоящее время можно выделить три основных этапа в развитии методов по удержанию потребителей [9, с. 135-149; 11, с. 99-112]: массированная реклама, предоставление скидок в момент покупки и вовлечение потребителей в долгосрочные программы лояльности.

Развивать программу приверженности потребителей становится все труднее, так как любое преимущество, связанное с дифференциацией туруслуг, быстро копируется, а применяемые схемы материального поощрения постоянного круга потребителей содержат в себе опасные подводные камни. Суть схем материального поощрения сводится либо к предоставлению разовой скидки (скидка за обслуживание в предыдущем месяце, отложенная скидка), либо это так называемая бонусно-накопительная система расчета скидок [4]. В то же время ошибочно опираться только на программу вознаграждений. Приведем простой пример. Пусть у нас есть потребитель, которому туристская компания выдала дисконтную карту, с которой он участвует в программе лояльности, получая скидки и подарки. Но для самого потребителя подобная карта уже не является дополнительным стимулом, который обязывал бы его больше потреблять. Владелец такой карты может время от времени посещать конкурентов, у которых также действует программа лояльности, в рамках которой ему



могут выдать еще одну дисконтную карту. А иногда, попадая к конкурентам, у которых вообще отсутствуют программы лояльности, потребитель может приобрести продукт дешевле, даже не предъявляя свою дисконтную карту.

Дело в том, что скидки и бонусы сами по себе часто не решают проблему приверженности потребителей туристской компании. Потребители больше не желают ожидать льготы, они считают, что дисконтная карта должна приносить им максимальную выгоду прямо сейчас. Таким образом, удовлетворение требований потребителей в турпродуктах представляет собой настоящую ловушку для предприятий турбизнеса, которым необходимо оплачивать преданность потребителя, давая возможность владельцу выданной ими дисконтной карты получать прибыль.

Выход из создавшейся ситуации нам видится в применении механизма закрепления спроса и стратегии искусственного завышения издержки переключения потребителя на аналогичные услуги конкурентов. Даже если конкурент сделает закрепленному потребителю похожее предложение, потребитель не сможет им воспользоваться. Помешают скрытые издержки переключения [3, с. 44-57].

Рассмотрим их действие на примере привлечения потребителей, которые уже участвуют в программах лояльности конкурирующих на рынке турпродуктов предприятий. Для этого необходимо предложить им такое решение, которое удовлетворяло бы их потребности и было бы настолько эффективным, что позволило бы компенсировать издержки переключения и оправдать риск. В практике менеджмента часто используется стратегия привлечения потребителей при помощи создания более высокой ценности предоставляемых услуг турпредприятием за счет радикальных инноваций. Однако следует иметь в виду, что турпродукт должен быть не просто лучше турпродукта у конкурента, но настолько лучше, чтобы позволить компенсировать значительную часть издержек переключения потребителей других турпредприятий. Остальное, возможно, доделают скидки, если их предоставлять только желательным потребителям.

Поскольку минимальное усовершенствование предоставляемых турпродуктов служит слабым стимулом для переключения закрепленных потребителей и легко копируется конкурентами, целью данной статьи является разработка инновационных решений и в области производственной технологии туристского предприятия – технологии продаж турпродуктов при помощи доверительного управления денежными средствами потребителей. Мы предлагаем для привлечения и более прочного закрепления новых потребителей турпродуктов стратегию инвестиционного туристского предприятия.

В мире для закрепления потребителей активно применяется стратегия клубной системы

отдыха в режиме реального времени [7, с. 55]. Большинство российских потребителей турпродуктов не в состоянии сразу внести девять тысяч долларов для получения права на восемь недель отдыха в отеле по своему выбору семье из двух взрослых и двух детей в сезон отпусков или 13 недель в другое время.

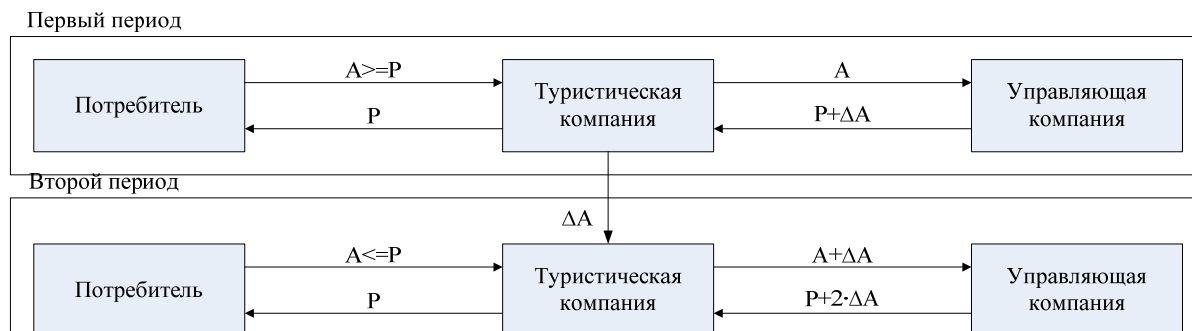
Предлагаемая стратегическая концепция состоит в следующем: получая от потребителя определенный первоначальный взнос, туристская компания, управляя полученным капиталом (при помощи инструментов финансового рынка), сама зарабатывает на отдых потребителей и получает прибыль. Инструментом закрепления потребителей за туристской компанией здесь выступает так называемая «клубная» карта, на которую потребители вносят сумму (сразу или по частям), равную требуемой для приобретения путевки.

Полученную сумму туристская компания перечисляет доверительной компании [13, с. 205]. В этом случае несколько индивидуальных счетов объединяются в «пул», и это дает возможность существенно снизить планку входа для индивидуального доверительного управления. В этом случае потребители, осуществившие минимально разрешенные суммы вложений, получают опыт приращения своих вложений по результатам отчетного периода.

Большая часть полученных от доверительной компании средств идет на погашение стоимости турпродукта, а сумма прироста денежных средств остается в туристской компании. Этот остаток – есть премия потребителю за пользование новой технологией приобретения турпродукта.

Потребитель может воспользоваться своей премией в том случае, если будет продолжать участвовать в новой технологии продаж турпродукта туристской компанией. В случае если потребитель отказывается от сотрудничества с компанией, ему возвращается остаток денежных средств, которые он внес для приобретения турпродукта и которые остались на его счету после его приобретения. Сумма вознаграждения не возвращается – она переходит в доход туристской компании. Таким образом, потребитель получает стимул для дальнейшего участия в программе продаж туристского предприятия, а сумма премиальных вознаграждений (растущая раз за разом) представляет собой величину издержек переключения, которые удерживают потребителя в рамках проводимой программы. Технология представлена схематично на рис. 1.

Пусть стоимость путевки равна (Р). Потребитель приносит заблаговременно (минимальный срок – 6 месяцев) в туристскую компанию денежные средства (сразу или в несколько этапов) в размере (А), которые на первом этапе не могут быть меньше стоимости путевки (могут быть либо равны стоимости путевки, либо превышать ее).



**Рис. 1.** Схема продаж с привлечением индивидуального доверительного управляющего (сост. авт.)

Туристская компания передает денежные средства в управляющую компанию. Используя инструмент доверительного управления, следует знать, что здесь потребитель услуг управления своими финансами не бессловесный созерцатель, как в коллективных инвестиционных фондах – ПИФах и ОФБУ, а участник процесса инвестирования (активный или пассивный) [12, с. 25]. По договору доверительного управления средства потребителя инвестируются с учетом инвестиционной стратегии, учитывающей его индивидуальные предпочтения. Кроме того, при согласовании сторон декларация к договору может быть изменена в зависимости от ситуации на фондовом рынке или изменения пожеланий потребителя к структуре своего портфеля. В коллективных инвестициях в ПИФы правилами фонда четко закреплены требования к составу и структуре инвестиционных портфелей в зависимости от категории фонда, и изменять личную инвестиционную стратегию можно только путем диверсификации средств по разным фондам и совершая операции обмена паев.

По результатам отчетного периода, получив приращение денежных вложений, туристская компания предоставляет турпродукт потребителю ( $P$ ), а прирост денежных средств ( $\Delta A$ ) остается у компании и потребителю не возвращается.

Потребитель может воспользоваться результатами накопительной программы отдыха, если

во втором (и последующих) периоде будет осуществлять вложения в размере ( $A$ ). Особо хочется отметить, что размер последующих вложений потребителя в турпродукт будет снижаться раз за разом, в зависимости от накопленного премиального вознаграждения.

Таким образом, величина  $\Delta A$  представляет собой величину издержек переключения, которые будут удерживать потребителя турпродукта в рамках программы накопительного отдыха одной компании, усиливая их лояльность.

Конечно, предлагаемая модель реализации турпродукта может показаться громоздкой, но именно она позволяет расширить и закрепить круг постоянных потребителей турпредприятия. Это особенно важно, учитывая наметившуюся тенденцию прямых потребителей к самостоятельному бронированию услуг через Интернет. Турпредприятия могут потерять потребителей, имеющих высокие доходы и которые могут приобретать турпродукты по привычным схемам и технологиям. Для получения устойчивого конкурентного преимущества турпредприятиям следует обратить внимание на тот слой потребителей, которым приходится «копить» на отпуск, и помочь им в этом, выступая их личным консультантом по финансовым сделкам, используя инструменты доверительного управления.

#### Список литературы

1. Башмачникова Е. В. Управление функционированием и развитием сферы услуг региона: методологические и методические аспекты : диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Тольятти, 2005.
2. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов. – М. : Вильямс, 2004. – 272 с.
3. Бюшкен И. Возьми клиента в заложники: как это делается : пер. с англ. М. Штенгарца. – М. : Секрет фирмы, 2006. – 296 с.
4. Ерохина Л. И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения) : учебник / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Т. И. Марченко. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2006. – 206 с.
5. Жолдак В. И. Основы менеджмента в спорте и туризме : учебник для вузов. Т. 3 : Технология и техника управления. – М. : Сов. спорт, 2003. – 240 с.
6. Залесозский А. Стратегический маркетинг в туризме: Теория и практика. – СПб. : СПбГУП, 2003. – 352 с.
7. Исмаев Д. К. Маркетинг иностранного туризма в Российской Федерации. Теория и практика деятельности туристских фирм. – М. : Мастерство, 2004. – 192 с.

8. Корчагин П. В. Пространственные особенности эффективной организации инновационного бизнеса в регионах РФ // Проблемы экономики. – 2010. – № 6. – С. 51-56.
  9. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник для студентов вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1071 с.
  10. Ополченев И. И. Маркетинг в туризме: обеспечение рыночной позиции : учеб. пособие. – М. : Сов. спорт, 2003. – 192 с.
  11. Саак А. Э. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме / А. Э. Саак, Ю. А. Пшеничных. – СПб. : Питер, 2007. – 480 с.
  12. Солабуто Н. В. Секреты инвестирования в ПИФы. – СПб. : Питер, 2007. – 144 с.
  13. Хиггинс Р. С., Раймерс М. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями / Р. С. Хиггинс, М. Раймерс. – М. : Вильямс, 2013. – 464 с.
- 

***E. B. Ivushkina\****

*\*Ivushkina Elena, PhD in Philosophy, Professor  
of Institute of service sphere and business (branch)  
Don State University, Shakhty  
ivushkina62@mail.ru*

***I. B. Kushnir\****

*\*Kushnir Irina, PhD in Economics, Associate Professor  
of Institute of service sphere and business (branch)  
Don State University, Shakhty  
inf\_kush@mail.ru*

***A. A. Stradanchenko\****

*\*Stradanchenko Alexandra, Senior Lecturer  
of Institute of service sphere and business (branch)  
Don State University, Shakhty  
sashuka\_s@mail.ru*

**INNOVATION IN THE FORMATION OF FINANCIAL SWITCHING COSTS  
IN TOURISM**

*Keywords: development strategies, loyalty, switching costs, tourism business.*

*The article considers the formation mechanism of investment switching costs as a tool for enhancing customer loyalty in the tourism business. This mechanism is the most important element of the strategy of increasing profits due to the consumers, bearing the additional switching costs.*

---

© Ивушкина Е. Б., Кушнир И. Б., Странанченко А. А., 2014

УДК 643.6

**Е. Ю. Рябов\****\*Рябов Евгений Юрьевич, аспирант**Волгоградский государственный университет, г. Волгоград**john-style@mail.ru*

## РОСТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Ключевые слова: дебиторская задолженность, теплоснабжение, кредитная политика, платежная дисциплина, жилищно-коммунальное хозяйство.*

*Рассмотрена проблема роста дебиторской задолженности в теплоснабжении. Российское законодательство, регулирующее отношения в сфере жилищно-коммунального хозяйства, не способствует созданию условий, при которых потребителям услуг было бы выгодно соблюдать взятые на себя обязательства. В условиях ограниченного правового поля теплоснабжающие организации вынуждены самостоятельно создавать механизмы эффективного урегулирования задолженности. Оригинальный подход, предложенный в работе, заключается в выработке мер, направленных не на повышение результативности взыскания средств, а на повышение платежной дисциплины дебиторов.*

Одной из ключевых проблем, с которыми в настоящее время столкнулись российские теплоснабжающие организации, является проблема неконтролируемого роста дебиторской задолженности. Несмотря на усилия руководства компаний, а также принятие ряда законодательных инициатив, процесс наращивания задолженности не прекращается на протяжении последних 5-7 лет. О масштабах проблемы свидетельствуют данные статистики. По официальной информации, в 2013 году общий объем долгов на рынке тепла составил 273,4 млрд руб. [2]. Очевидно, в данном случае бесперебойное функционирование отрасли зависит не столько от проблем материально-технического характера, сколько от организационно-правовых проблем [5].

В экономической литературе вопросы управления дебиторской задолженностью рассматриваются в рамках кредитной политики предприятия. Традиционно специалисты в области корпоративных финансов в большей степени акцентируют внимание на рыночной конъюнктуре и стадии жизненного цикла компании. Однако в данной ситуации пути эффективного решения проблемы следует искать в особенностях отрасли, в рамках которой функционируют предприятия. Так, при разработке кредитной политики теплоснабжающая организация должна учитывать ряд внутриотраслевых факторов, к числу которых следует отнести:

- опосредованное поступление платежей;
- сезонность производства и продажи тепла;
- низкую платежную дисциплину потребителей;
- большое число получателей услуг;
- социальную направленность работы предприятия;
- необходимость покрывать тепловые потери;
- недостаточно эффективное правовое регулирование;

- наблюдаемую диспропорцию цен на тепло и газ.

Остановимся подробнее на двух важных факторах.

1. Опосредованное поступление платежей.

Практика показывает, что наиболее проблемной является схема взаимодействия потребителей с компанией-поставщиком, в которой задействованы так называемые исполнители коммунальных услуг [3]. Традиционная схема взаимодействия покупателя с продавцом товара предполагает ведение переговоров напрямую. На рис. 1 представлена схема образования дебиторской задолженности, когда в цепочку движения средств между населением и теплоснабжающей организацией введен посредник.

Данная схема показывает, что образование дебиторской задолженности может происходить на двух этапах: во время оплаты услуг конечным потребителем и во время перечисления средств исполнителем коммунальных услуг. Если на одном из этих этапов происходит задержка, компания-поставщик вынуждена нести расходы, связанные с финансированием дебиторской задолженности. Таким образом, работа по истребованию долгов должна одинаково эффективно вестись как среди населения, так и среди управляющих компаний.

Исполнители коммунальных услуг являются достаточно проблемной категорией потребителей. Теплоснабжающая организация вынуждена всегда с повышенным вниманием следить за их финансовым положением по целому ряду причин. Во-первых, здесь аккумулируются значительные суммы средств. Управляющие компании могут обслуживать большое количество домов и, таким образом, собирать с населения деньги, объем которых сопоставим с месячной выручкой коммунального предприятия. Во-вторых, нередки случаи, когда компания-поставщик сталкива-

ется с осознанными действиями по задержке платежей со стороны исполнителей коммунальных услуг. Общий высокий уровень собираемости средств с населения в данном случае не означает, что они поступят на счет теплоснабжающей

щей организации. Управляющие компании, товарищества собственников жилья и жилищно-строительные кооперативы часто задерживают деньги и используют их не по назначению.

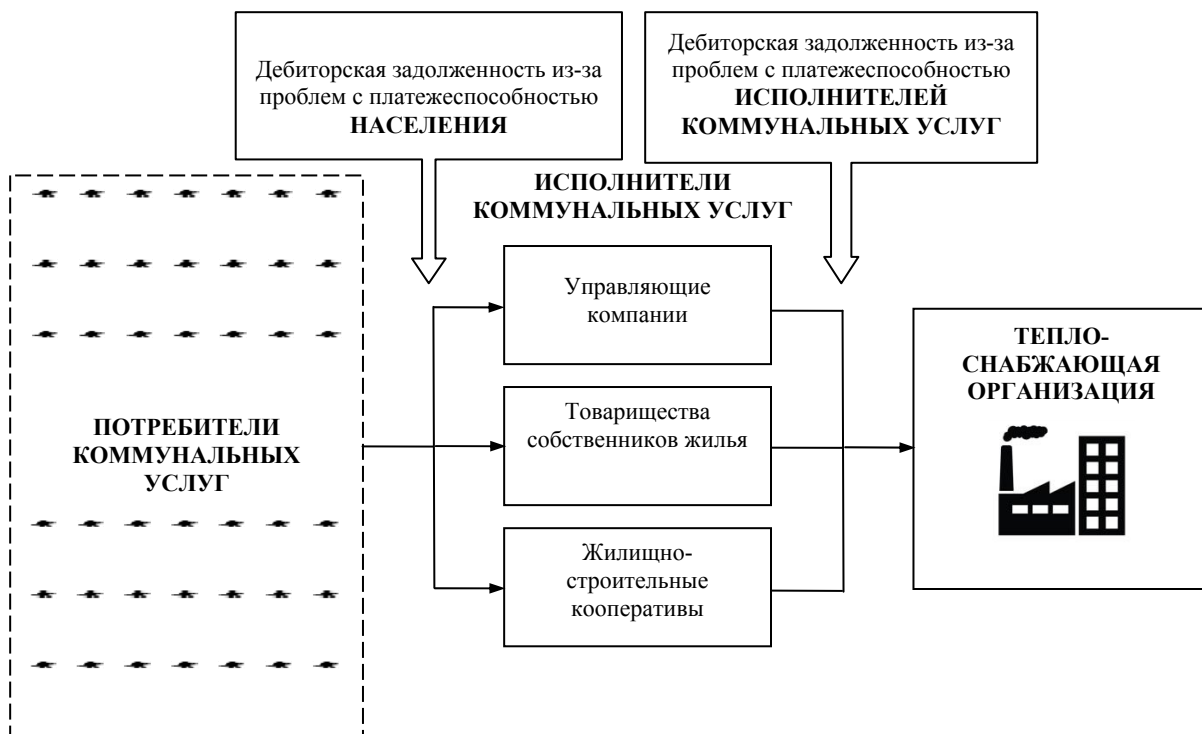


Рис. 1. Схема образования дебиторской задолженности среди потребителей теплоснабжающей организации

2. Сезонность производства и продажи тепла.

В теплоснабжении основной объем задолженности накапливается в зимний период. Серьезной проблемой, препятствующей нормальной деятельности компании, является законодательно утвержденный порядок расчетов потребителей с коммунальным оператором. Ввиду особой значимости теплоснабжения для всех, в том чис-

ле социально незащищенных жителей страны, Правительством РФ был введен новый порядок расчета за тепло [3]. В течение всего года жители, в чьих домах не установлены приборы учета, равными долями оплачивают услугу, которой пользуются всего 6 месяцев, то есть в течение отопительного сезона (рис. 2).

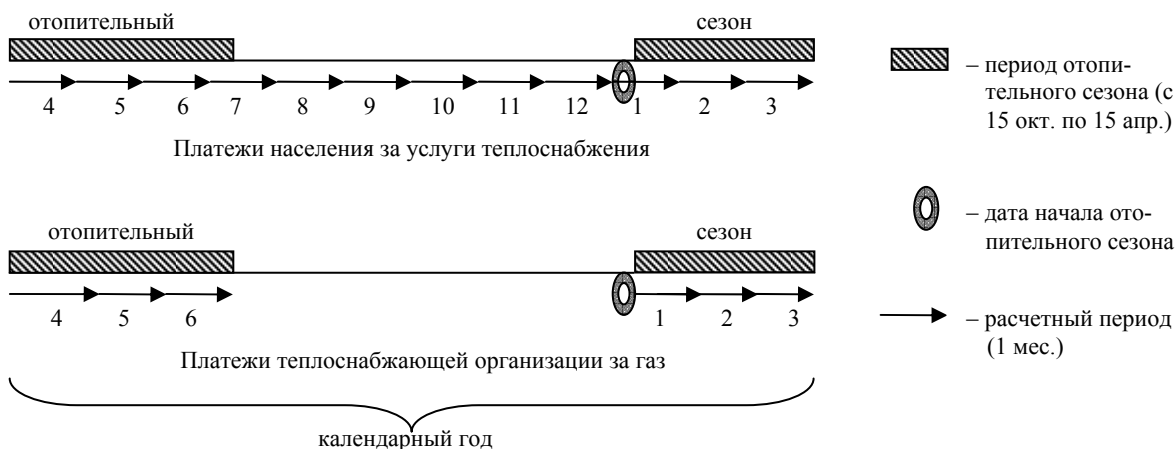


Рис. 2. Схема поступлений средств от населения и оплаты основных объемов поставки газа в течение календарного года

Такая мера призвана облегчить положение граждан, избавив их от необходимости совершать обременительные платежи в зимний период. Однако теплоснабжающая организация рассчитывается с поставщиком природного газа, необходимого для выработки тепла, по факту его поставки. Отсюда появляющийся кассовый разрыв и, как следствие, снижение финансовой устойчивости предприятия.

К другим важным моментам следует отнести то, что коммунальное предприятие является локальной естественной монополией: на рынке отсутствует конкуренция, потребители вынуждены покупать услугу у одного производителя даже тогда, когда их не удовлетворяет качество [4]. Кроме того, покупатели характеризуются достаточно низкой платежной дисциплиной. Их количество не позволяет компании достаточно эффективно осуществлять претензионную работу, что обуславливает наличие большого объема дебиторской задолженности.

Все перечисленное предопределяет консервативный характер кредитной политики теплоснабжающей организацией. Однако это не означает, что основной акцент должен быть сделан исключительно на применении жестких методов истребования образовавшейся задолженности. С одной стороны, компания должна обеспечивать поступление средств, задействовать все приемлемые с экономической точки зрения методы по инкассации уже имеющихся долгов, с другой стороны, предприятие заинтересовано в улучшении платежной дисциплины потребителей, поэтому может идти на уступки.

Для повышения платежной дисциплины населения могут быть использованы различные

экономические стимулы. В настоящее время теплоснабжающая организация может применять в своей кредитной политике следующие виды поощрений:

- предоставление фиксированной скидки за быструю оплату;
- проведение стимулирующих лотерей среди дисциплинированных потребителей;
- внедрение индивидуальной системы расчетов.

### 1. Предоставление фиксированной скидки за быструю оплату.

Довольно часто в практике западных компаний потребителям товаров и услуг предоставляются скидки в том случае, если оплата происходит в течение короткого промежутка времени. Такой подход позволяет значительно ускорить движение дебиторской задолженности и повысить платежную дисциплину клиентов.

Российские компании, напротив, достаточно редко используют скидки в качестве поощрения за оплату в точно установленный срок. Среди причин наблюдаемой ситуации могут быть названы как недостаточно высокое качество менеджмента, так и отсутствие единой методики проведения соответствующих расчетов. Кроме того, среди руководителей компаний и индивидуальных предпринимателей укоренилось мнение, в соответствии с которым для предприятия было бы неправильно в отдельном порядке поощрять делового партнера только за то, чтобы он вовремя выполнял условия договора [1].

Применение в кредитной политике организации системы стимулирующих скидок должно опираться на ряд важных принципов (рис. 3).

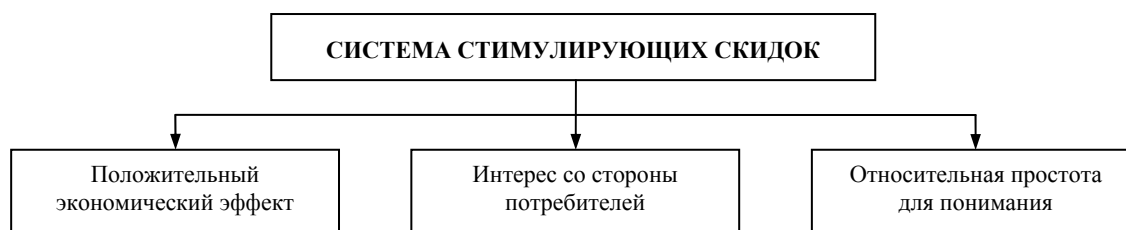


Рис. 3. Основные характеристики эффективной системы скидок

Во-первых, скидки должны приводить к положительному результату. В случае с коммунальным предприятием основной целью применения стимулирующих скидок должно быть повышение финансовой устойчивости компании через улучшение платежной дисциплины потребителей.

Во-вторых, предлагаемая скидка должна быть интересна покупателю, для того чтобы он согласился выполнять условия, которые были выдвинуты компанией. В данном случае речь идет о соблюдении платежной дисциплины.

В-третьих, разработанная система скидок будет эффективной тогда, когда соответствующи-

е условия будут в достаточной степени просты и доступны для понимания. Наличие большого количества различных скидок может привести к их игнорированию со стороны потребителей.

В настоящее время теплоснабжающие организации практически не применяют в своей практике скидки за быструю оплату. Необходимо отметить, что в современной экономической литературе понятие скидки за реализованную продукцию обычно рассматривается как один из стимулирующих факторов для потребителей на закупку дополнительного объема продукции. Однако в условиях теплоснабжения скидка мо-

жет расцениваться только как занижение цены на предоставляемые услуги для улучшения платежной дисциплины контрагентов.

Существуют различные методики расчета величины скидки за быструю оплату. Большинство из них основываются на использовании метода дисконтирования. Слабым местом некоторых методик является игнорирование того факта, что далеко не все покупатели будут согласны воспользоваться возможностью получить скидку и оплатить товар или услугу в строго определенное время. Напротив, выгода, которая потенци-

ально может быть получена предприятием, рассчитывается исходя из предположения, что введение скидки за быструю оплату автоматически приводит к стопроцентной собираемости средств. Такой подход, на наш взгляд, является излишне теоретизированным и не учитывает разницу в поведении контрагентов.

Табл. 1 иллюстрирует, каким образом изменится характер поступления денежных средств на предприятии после введения скидки за быструю оплату.

Таблица 1

*Анализ денежных поступлений с условием предоставления скидки за быструю оплату*

№	Месяц	Распределение платежей без скидки, %	Распределение платежей со скидкой, %	Фактор приведенной стоимости при 2,0% в месяц	Приведенная стоимость	
					Без скидки, тыс. руб.	Со скидкой, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
1	1-й	10,0	58,8	1,0000	40000,0	235200,0
2	2-й	40,0	10,0	0,9804	156862,7	39215,7
3	3-й	30,0	10,0	0,9612	115340,3	38446,8
4	4-й	10,0	10,0	0,9423	37692,9	37692,9
5	5-й	10,0	10,0	0,9238	36953,8	36953,8
Итого					386849,7	387509,1

Известно, что в среднем теплоснабжающая организация предоставляет потребителям объем услуг стоимостью 400 000 тыс. руб. в месяц. При этом фактически всю сумму за вычетом средств на оплату труда и налоги коммунальное предприятие должно перечислять поставщику природного газа. Нехватку средств организация восполняет, привлекая кредит. Стоимость финансирования должников, с учетом затрат на работу по инкассации и привлечению недисциплинированных потребителей к ответственности, составляет для компании 2,0% в месяц. Основной вопрос, на который необходимо ответить, стоит ли теплоснабжающей организации предлагать скидку в размере 2,0% за оплату тепла в течение первого месяца.

В третьем столбце приведена схема осуществления платежей потребителями компании. В соответствии с ней 10,0% стоимости реализованного тепла оплачено в течение первого месяца, 40,0% – в течение второго месяца, 30,0% – в течение третьего, 10,0% – в течение четвертого и столько же в течение пятого месяца. В четвертом столбце показано, как изменится распределение платежей, если компания предложит потребителям 2,0%-ную скидку. Из 40,0% потребителей, которые оплачивают коммунальные платежи в течение второго месяца, только 30,0% смогут сделать это раньше. Из 30,0% пользователей услуг, осуществляющих расчеты в третьем месяце, всего лишь 20,0% найдут предложение привлекательным и согласятся заплатить вовремя. Наименее дисциплинированные потребители, которые оплачивают услуги только 4 или 5 месяцев спустя, вряд ли сочтут предложение достаточно

привлекательным и вообще никак не отреагируют на него.

Таким образом, схема платежей претерпит некоторые изменения, однако повлиять на платежную дисциплину всех потребителей компании не удастся. Полученное распределение платежей после введения скидки за быструю оплату приведено в четвертом столбце. При этом необходимо учесть, что теперь коммунальное предприятие будет недополучать часть средств, которые поступают в течение первого месяца. Отообразим это, уменьшив соответствующий показатель:

$$60,0\% - (60,0\% * 0,02) = 58,8\%.$$

В шестом и седьмом столбцах указана приведенная стоимость соответствующих схем платежей, дисконтированных по 2,0%-ной ставке. Следует отметить, что схема платежей, которая соответствует поведению потребителей после введения скидки, имеет большую приведенную стоимость. Таким образом, ожидаемое ускорение движения денежных средств уменьшит издержки финансирования и сможет покрыть потери от введения скидок. Экономический эффект составит 659,4 тыс. руб.:

$$387509,1 - 386849,7 = 659,4.$$

В общем случае часть этих средств должна покрывать издержки теплоснабжающей организации на проведение информационной кампании, которая в итоге должна будет охватить все население города. Наиболее удачным вариантом такой работы является размещение информации на обратной стороне квитанции об оплате коммунальных услуг. Это позволит донести до всех плательщиков сведения о возможности сэкономить на оплате тепла и горячего водоснабжения.

Среди информации, которая может быть указана на обратной стороне квитанции, также необходимо поместить сведения о том, что условием получения скидки является:

- совершение платежа до 10-го числа месяца, за который была начислена плата за тепло;
- отсутствие задолженности перед тепло-снабжающей организацией на дату совершения платежа.

Размер скидки в абсолютном и относительном выражении также должен быть указан в квитанции об оплате. Это позволит потребителям удостовериться в том, что, соблюдая платежную дисциплину, они действительно экономят на коммунальных услугах.

К информационной работе также необходимо привлечь средства массовой информации. В общем случае объем затрат на проведение информационной кампании не должен превышать 100 тыс. руб. Таким образом, с учетом издержек экономический эффект от введения скидки составит 559,4 тыс. руб.

## 2. Проведение стимулирующих лотерей среди дисциплинированных потребителей.

В качестве стимулирующей меры по повышению платежной дисциплины населения тепло-снабжающей организацией может быть использован розыгрыш лотереи среди добросовестных плательщиков. С помощью данного метода можно не только поощрять дисциплинированных пользователей услуг, но и создавать положительный имидж компании как надежной и социально ответственной организации.

Проведение стимулирующей лотереи может проходить по двум основным направлениям (рис. 4).

1. Первая номинация предполагает розыгрыш призов среди тех, кто в течение года вовремя оплачивал квитанции на тепло.

2. Вторая номинация предполагает розыгрыш призов среди тех, у кого на конец года не было задолженности

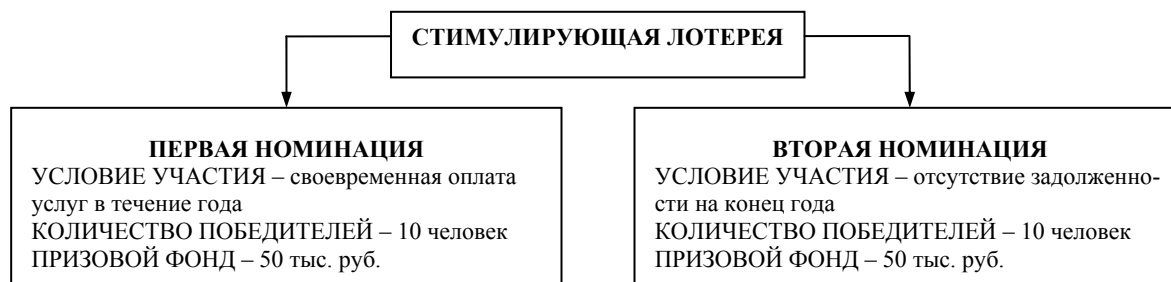


Рис. 4. Условия участия в стимулирующей лотерее

Таким образом, дисциплинированные плательщики могут автоматически становиться участниками лотереи. В качестве номера регистрации может быть использован номер индивидуального лицевого счета. Для участия в лотерее от населения не требуется заполнения анкет. При этом успех мероприятия, который заключается в повышении собираемости платежей, также во многом будет зависеть от эффективности информационной кампании. При помощи листовок, брошюр и средств массовой информации до потребителей необходимо донести сведения об основной идее, целях и результатах стимулирующей лотереи. Особое внимание должно быть уделено описанию того, каким образом граждане могут стать участниками розыгрыша, а также гарантиям прозрачности процедуры определения победителей.

Для проведения оценки эффективности использования стимулирующей лотереи необходимо сравнить затраты компании с тем эффектом, который она получит. При этом под экономическим эффектом следует понимать снижение затрат по обслуживанию дебиторской задолженности потребителей, которые под воздействием

рекламы о проведении лотереи улучшили свою платежную дисциплину.

В общем случае расходы на организацию проведения розыгрыша приза могут включать в себя несколько компонентов. В табл. 2 проведена калькуляция затрат, в соответствии с которой общая сумма издержек тепло-снабжающей организации составила 250,0 тыс. руб.

Следует отметить, что оценка экономического эффекта сопряжена с рядом трудностей. Во-первых, в условиях, при которых в кредитной политике используется сразу несколько методов повышения платежной дисциплины, достаточно трудно отследить, какой из них окончательно повлиял на поведение потребителя. Во-вторых, определенные сложности вызывает подсчет количества домохозяйств, которые изменили свою стратегию и стали придерживаться условий, выдвинутых тепло-снабжающей организацией. В-третьих, очевидно, что стимулирующая лотерея будет в большей степени интересовать потребителей, которые и до этого характеризовались высокой платежной дисциплиной. Чтобы повлиять на злостных неплательщиков, скопивших перед компанией большой объем задолженности, одного розыгрыша может оказаться недостаточно.



Таблица 2

*Затраты на проведение стимулирующих лотерей*

№	Статья затрат	Расшифровка	Сумма, тыс. руб.
1	Величина призового фонда	Количество победителей в 1-й номинации – 10 чел. Количество победителей во 2-й номинации – 10 чел. Номинал приза – 5 тыс. руб.	100,0
2	Затраты на информационную кампанию	Расклейка листовок – 60 тыс. руб. Средства массовой информации – 40 тыс. руб.	100,0
3	Затраты на организацию мероприятия по подведению итогов	–	50,0
Итого			250,0

Использование в кредитной политике коммунального предприятия стимулирующей лотереи будет экономически оправдано тогда, когда количество домохозяйств, которые начнут выплачивать долги, превысит некое пороговое значение, соответствующее затратам по обслуживанию дебиторской задолженности. При этом удоб-

но считать, что до розыгрыша приза потребитель не оплачивал услугу, а после объявления о начале акции полностью изменил свою стратегию. Представим данные, необходимые для расчета минимально необходимого количества должников, в табл. 3.

Таблица 3

*Расчет минимально необходимого количества «привлеченных» потребителей*

№	Показатель	Сумма, тыс. руб.
1	Общий объем затрат на проведение лотереи, тыс. руб.	250,0
2	Среднегодовая стоимость тепла, потребляемого 1 семьей, тыс. руб.	30,0
3	Издержки по обслуживанию дебиторской задолженности 1-й семьи (24,0%), тыс. руб./год	7,2
4	Минимально необходимое количество дисциплинированных потребителей	≈ 35 семей

При среднегодовой стоимости тепла, которое расходует 1 семья, равной 30,0 тыс. руб., издержки по обслуживанию дебиторской задолженности составят 7,2 тыс. руб. (включая расходы по привлечению кредита и работы по взысканию средств с должников). Таким образом, для полной окупаемости необходимо, чтобы свои обязательства начали выполнять как минимум 35

потребителей. Каждый следующий дисциплинированный контрагент будет экономить предприятию дополнительно 7,2 тыс. руб. в год. В табл. 4 представлены данные о величине сэкономленных компанией средств в зависимости от количества потребителей, улучшивших платежную дисциплину.

Таблица 4

*Экономический эффект от использования стимулирующей лотереи*

№	Количество потребителей, улучшивших платежную дисциплину, чел.	Экономический эффект, тыс. руб.
1	35	0,0
2	100	468,0
3	500	3348,0
4	1000	6948,0

Таким образом, относительно небольшие расходы на организацию стимулирующей лотереи в городе с числом жителей, превышающим миллион человек, может обернуться значительной экономией средств для теплоснабжающей организации.

### 3. Внедрение индивидуальной системы расчетов.

Одной из характерных особенностей сферы теплоснабжения является то, что одной компании-поставщику приходится контактировать с большим количеством потребителей. При этом законодательно утвержденная система расчетов

предполагает ежемесячное перечисление средств на счет предприятия. Таким образом, в случае когда число абонентов достигает 200 тыс., количество совершенных за год платежей должно составлять 2400 тыс. Обычно каждая отдельная операция совершается при участии различных посреднических структур (коммерческих банков, отделений почты и связи и др.). С точки зрения потребителей такая схема взаимодействия выглядит малоэффективной, поскольку предполагает осуществление определенного объема трансакционных затрат. В издержки, которые вынуждены нести получатели услуги, входят расходы

на дорогу до места совершения платежа, время на ожидание в очереди и взаимодействие с организацией-посредником.

Между тем сложившаяся система расчетов представляется недостаточно эффективной и для самой теплоснабжающей организации. Необходимость нести транзакционные издержки отрицательным образом сказывается на платежной дисциплине потребителей. В итоге вместо четкого исполнения обязательств со стороны контрагентов компания констатирует частые случаи задержек оплаты.

Таким образом, может быть выделена дополнительная причина низкой платежной дисциплины потребителей, а именно недостаточно удобная система расчетов. Отметим при этом, что трудности, с которыми сталкиваются домохозяйства, в большей степени оказывают влияние не на само решение о выполнении своих обязательств перед коммунальным предприятием, а скорее на решение о том, насколько строго могут быть соблюдены условия договора о своевременности оплаты. В любом случае такое поведение со стороны потребителей оборачивается

прямыми экономическими потерями для теплоснабжающей организации.

Для осуществления платежей компанией-поставщиком может быть введена индивидуальная карта потребителя. Как и в случае с банковской дебетовой картой, новый платежный инструмент дает возможность потребителям оплачивать услуги теплоснабжения через Интернет, не выходя из дома. Также владелец карты может подключить специальную услугу, позволяющую автоматически списывать необходимую сумму в день получения квитанции об оплате. Такое нововведение в значительной степени снизит уровень транзакционных издержек, избавив от необходимости совершать походы в банк или почтовое отделение, стоять в очереди, взаимодействовать с персоналом. Помимо традиционных выгод, которые предполагают использование пластиковых платежных средств, переход на новый способ оплаты коммунальных услуг позволит абонентам получить ряд дополнительных возможностей. В табл. 5 представлены основные преимущества индивидуальной карты потребителя перед банковской дебетовой картой.

Таблица 5

*Сравнительные характеристики индивидуальной карты потребителя и банковской дебетовой карты*

№	Индивидуальная карта потребителя коммунальных услуг	Банковская дебетовая карта
1	Возможность оплачивать услуги теплоснабжения через Интернет	Возможность оплачивать услуги теплоснабжения через Интернет
2	Возможность подключения услуги об автоматическом списании средств в определенный день месяца	Возможность подключения услуги об автоматическом списании средств в определенный день месяца
3	Возможность получать отчет о совершенных операциях, а также информацию об объеме потребленного тепла (Гкал), общедомовых расходах, текущем тарифе и т. д.	Возможность получать отчет о совершенных операциях
4	Возможность погашать задолженность других потребителей (родственников), используя информационную базу коммунального предприятия (поиск абонента осуществляется по адресу проживания)	Возможность погашать задолженность других потребителей (поиск осуществляется по номеру лицевого счета)
5	Возможность получать он-лайн консультации в личном кабинете владельца карты	—
6	Возможность принимать участие в стимулирующих лотереях, использовать скидки	—

Во-первых, в личном кабинете владельца карты предусмотрена возможность не только получить отчет о совершенных за период операциях, но также информацию об объеме потребленных ресурсов, текущем тарифе и даже тепловых потерях, которые зафиксированы с помощью общедомового прибора учета.

Во-вторых, при помощи индивидуальной платежной карты потребителям станет проще погашать задолженность других получателей услуг (например, помогать в оплате квитанций родственников). Если в случае с банковской картой для совершения такой операции необходимо знать точный номер лицевого счета, а в ряде случаев сделать специальную привязку к банковской карте, то в данном случае достаточно ин-

формации о месте проживания абонента (название улицы, номер дома и квартиры).

В-третьих, для владельцев индивидуальных карт может быть предусмотрена возможность получить он-лайн консультацию специалиста. Информирование граждан по интересующим вопросам должно проходить с соблюдением соответствующих стандартов качества.

В-четвертых, потребители, которые перешли на использование индивидуальных карт, получают возможность принимать участие в стимулирующих лотереях, которые проводит теплоснабжающая организация. В этом случае победитель будет определяться по номеру индивидуальной карты. Также без нее нельзя будет воспользоваться предусмотренными компанией скидками.

Таким образом, плательщик получает в руки удобное средство управления деньгами, которое практически полностью избавляет его от необходимости нести какие-либо расходы помимо тех, которые отображены в квитанции об оплате коммунальных услуг. Теплоснабжающая организация, в свою очередь, обеспечивает себе стабильные поступления денежных средств. На первоначальном этапе внедрения системы расчетов предприятие может провести широкомасштабную кампанию, направленную на подключение услуги автоматического списания средств. В этом случае у ресурсоснабжающей организации появляется возможность значительно расширить категорию высоконадежных потребителей, которые вносят оплату в день начисления задолженности.

Помимо преимуществ, связанных с повышением платежной дисциплины, внедрение индивидуальных карт потребителей позволит компании-поставщику реализовать возможности, которые предполагает статус создателя платежной системы. Условие перехода на использование нового расчетного инструмента может заключаться в необходимости поддержания на карте суммы неснижаемого остатка. Таким образом, разместив на индивидуальном расчетном счете всего 100 руб., двести тысяч абонентов сформируют резервный фонд в сумме 20 млн руб. Для ресурсоснабжающей организации эти средства, по сути, представляют собой бесплатный источник финансирования, который при необходимости может быть использован вместо банковского кредита (рис. 5).

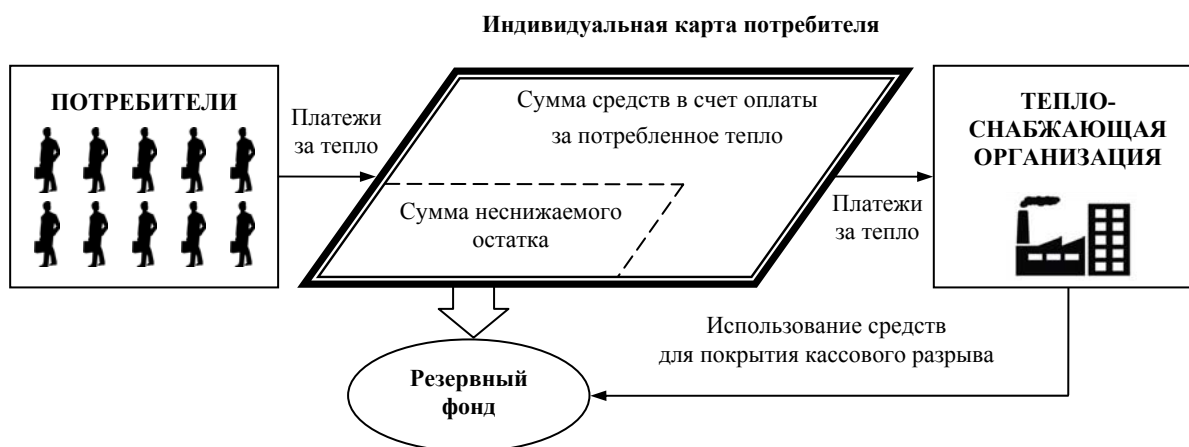


Рис. 5. Механизм формирования резервного фонда

Данное обстоятельство открывает перед коммунальным предприятием дополнительные возможности. Средства, сосредоточенные на счетах потребителей, являются своего рода подушкой безопасности, к которой можно прибегать при наступлении неблагоприятных периодов. Наличие такого мощного ресурса позволит сглаживать сезонные колебания выручки, покрывать кассовые разрывы.

Условие, которое оговаривает необходимость постоянно поддерживать на карте сумму неснижаемого остатка, может стать одним из негативных моментов для потребителей и на первоначальном этапе найдет своих противников. Однако сопоставление данной величины с объемом средств, которые клиенты будут ежемесячно перечислять в счет погашения задолженности перед поставщиком, позволит им сосредоточиться на преимуществах новой платежной системы.

Размер фонда, сформированного в результате пополнения расчетного счета каждым держателем карты на 100 руб., в реальных обстоятель-

ствах может превышать ожидаемое значение. Как правило, остатки на счетах составляют гораздо большую величину. В итоге возможности предприятия могут быть расширены.

Таким образом, одной из основных проблем в теплоснабжении является устойчивый рост дебиторской задолженности. Для ее решения коммунальные предприятия могут использовать традиционные методы взыскания долгов, однако более прогрессивным направлением является применение методов, позволяющих повысить платежную дисциплину потребителей. С этой точки зрения достаточно обоснованным представляется применение таких инструментов, как скидка за оплату в течение установленного срока, стимулирующая лотерея среди дисциплинированных потребителей, индивидуальная система расчетов. Использование в кредитной политике теплоснабжающей организации перечисленных методов позволит обеспечить стабильные поступления денежных средств, повысит устойчивость функционирования всей отрасли.

*Список литературы*

1. Ерохина Л. И. Прогнозирование и планирование в сфере сервиса : учеб. пособие для студентов вузов / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова. – Москва, 2004.
2. Коммерсантъ [Электронный ресурс]: Президенту напомнят про долги // Коммерсантъ. – 2013. – 11 ноября. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2340471>
3. Постановление Правительства РФ от 23 мая 2006 года № 307 «О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам» // СПС Консультант Плюс.
4. О теплоснабжении : федер. закон от 27 июля 2010 года № 190-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
5. Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление : монография / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Ю. Р. Шнякина и др. ; под ред. проф. Л. И. Ерохиной. – М. : Изд-во «Форум», 2010. – 444 с.

***E. Yu. Ryabov\****

*\*Ryabov Evgeny, graduate student  
of Volgograd State University, Volgograd  
john-style@mail.ru*

**GROWTH OF RECEIVABLES IN HEAT SUPPLY:  
CAUSES AND SOLUTIONS**

*Keywords: accounts receivable, heating, credit policy, payment discipline, housing and utilities.*

*The article studies the problem of growth of receivables in heating. Russian legislation, regulating relations in sphere of housing and communal services, does not create conditions in which service consumers would benefit from meeting their obligations. In conditions of limited legal basis, the heat supply organizations are forced to create mechanisms for effective debt settlement. The original approach proposed in this work is to develop measures aimed not at improving the effectiveness of recovering funds, but at improving payment discipline of debtors.*

© Рябов Е. Ю., 2014

УДК 336.647-648

**И. Е. Рязанов\***

*\*Рязанов Иван Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент  
Филиал Ростовского государственного университета путей сообщения,  
г. Минеральные Воды  
Rihter\_SRP@mail.ru*

## **ГРАНИЦЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОЛИТИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА**

*Ключевые слова: системный подход, риск, финансовый риск, бизнес-процесс, стратегическое финансовое управление, условный финансовый потенциал эффективности.*

*Подчеркивается необходимость расширенного использования системного подхода в принятии решений в области финансового стратегического управления. Актуализируется значимость системного и других видов рисков в моделировании финансовых показателей, затрагиваются концептуальные проблемы установления приемлемых границ риска бизнес-процессов и организации в целом, высказывается предположение о допущении иррационального поведения коммерческой организации в условиях риска.*

Последнее десятилетие характеризуется ростом значимости концептуальной, инструментальной и информационной составляющих в управлении процессами и явлениями на разных организационных уровнях принятия финансовых решений. На фоне продолжающейся рыночной диффузии коммерческих организаций с внешней средой получает новое качественное развитие система экономических отношений между субъектом принятия решений и объектом управленческого воздействия, выражающаяся прежде всего в том, что характер прежних связей, с неустановленными ранее или существенно видоизмененными системными корреляциями, становится более глубоким.

В то же время качественные изменения влекут за собой системные проблемы, которые не позволяют руководству достаточно длительное время обеспечивать сбалансированность своего экономического развития: своевременность поступления финансовых средств, низкую рискованность источников финансирования, максимально возможное совпадение фактических и потенциальных ожиданий владельцев финансовых ресурсов, рост рыночных и инновационных возможностей. К числу некоторых из таких проблемных ситуаций, требующих более тщательного осмысления и анализа, можно отнести, в частности, невозможность достоверно оценить рыночную ситуацию, качественно управлять финансовыми рисками, эффективно прогнозировать движение денежных потоков и стоимости компаний, стоимость инновационных изменений, качественно управлять финансовыми ресурсами в стратегической перспективе и др.

Как показывает практика, принимать эффективные стратегические финансовые решения, особенно в условиях отечественной экономики, невозможно без системного исследования. Не секрет,

что системный подход зарекомендовал себя как эффективный способ мышления, позволяющий проектировать сложные связи, отыскивать скрытые закономерности между процессами и явлениями, строить оптимальные модели на основе полученных результатов в разных областях человеческой деятельности еще в прошлом столетии [8]. Сегодня он продолжает оставаться, пожалуй, наиболее востребованным в экономике и менеджменте.

Полагаем, что существующая область применения системного подхода в финансовом управлении требует концептуального и методического дополнения за счет совершенствования прежде всего инструментальной и методической составляющей в принятии решений.

Одной из таких сфер, наиболее остро ощущающих финансовую дисгармонию, является стратегическое финансовое управление. Не секрет, что стратегическое управление само по себе является достаточно сложным с точки зрения менеджмента процессом, т. к. его эффективная организация требует учета множества порой не связанных факторов и причин, наступление которых значительно растянуто во времени. Стратегическое финансовое управление выступает подвидом стратегического управления, предметным содержанием которого является создание необходимых условий и возможностей для оптимального осуществления предпринимательской деятельности в долгосрочном временном отрезке жизненного цикла рыночной активности коммерческой организации [4].

Колоссальный потенциал финансовой производительности организации в долгосрочной перспективе находится в плоскости процессного управления. Функционирование каждого из таких бизнес-процессов сопряжено с некой величиной риска, который, как известно, способен

оказать в любой момент свое деструктивное или созидательное влияние на систему. Являясь подсистемой финансового менеджмента, риск-менеджмент с точки зрения принятия решений генерирует в себе огромный финансовый потенциал эффективности и оказывает значительное влияние на финансовую устойчивость компаний.

Дискуссионным моментом в системном анализе риска является рациональное определение его границ с целью последующего поиска и принятия компромиссных решений при оценке эффективности функционирования одного или группы бизнес-процессов, системы стратегического финансового управления организации в целом. Ключевое решение данной проблемы заключено в стремлении лица, принимающего решение, сузить границы существующего риска, концентрируя все силы на достижении безрисковой ситуации. И если решение первой составляющей обозначенной выше проблемы теоретически возможно, то достичь безрисковой ситуации представляется весьма затруднительным, особенно в динамично меняющихся экономических условиях [6].

Фактор неопределенности, т. е. риск, будет «преследовать» любое событие всегда, т. к. событие в большинстве случаев – это результат комбинации других событий (связанных или не связанных между собой на первый взгляд), каждое из которых является «носителем с непогашенным потенциалом». К тому же зачастую невозможно определить начало события, а следовательно, просчитать точно меру риска. Именно этот факт и позволяет вести речь о существовании ограничений в принятии решений допущений, которые, например, достаточно детально рассмотрены в [3].

Открытым остается вопрос о так называемом «иррациональном провоцировании» рисков ситуации. Когда субъект, стремясь к наращиванию финансовых резервов или избеганию риска тем или иным способом, непроизвольно генерирует сам риск. Возможно, его совокупность действий или бездействий в любом случае способна нарушить гармонию устойчивости процесса. В этом случае речь идет об отсутствии возможности эффективного выбора как такового. С другой стороны, упомянутое выше провоцирование наступления рискованного события, как нам кажется, возникает и по причине того, что субъект недоиспользовал имеющиеся в его распоряжении возможности, например вынужден был «избегать» риска путем создания избыточных страховых финансовых или материальных запасов вместо более тщательного, осмысленного продумывания сложившейся ситуации.

Можно предположить, что наличие рискованной ситуации выступает «моментом обучения» системы и является важным этапом ее дальнейшего эволюционирования, и поэтому нужно «при-

нять» в какой-то момент риск, чтобы в дальнейшем выработать антирисковый финансовый иммунитет, т. е. способность финансовой системы коммерческой организации достаточно продолжительное время реализовывать такую сбалансированную политику управления своими финансовыми ресурсами, при которой не возникает значимых негативных финансовых отклонений в достижении тактических и стратегических целей.

Значимым аспектом в формировании эффективной системы стратегического финансового управления с позиции системного подхода должно стать стремление к тотальной регистрации прежде всего всех рискованных событий, оказавших даже незначительное влияние на финансовую систему организации, но акцент в управлении при этом должен быть на наиболее значимых из них. Следует особо подчеркнуть, что регистрация такого массива информации с последующей привязкой по ключевым сотрудникам способна оказать благотворное влияние при принятии управленческих решений, существенно повысить их эффективность при построении максимально связанной цепочки рискованных событий.

Следует особо подчеркнуть: одним из ключевых моментов в принятии решений является выбор между субъективным и объективным. Особо остро ее проявление заметно в финансовом моделировании при невозможности решения какой-либо проблемы. Зачастую компромиссный вариант сводится к приоритету субъективного, когда лицо, принимающее решение, стремится ввести как можно больше допущений, тем самым снижая качество принимаемых решений, увеличивая их погрешность, отклонение. К сожалению, допущения неизбежны, и их количество зависит от множества факторов, например от сложности объекта финансового управления, неопределенности среды, в которой он функционирует, управленческого опыта лица, принимающего решение, и др. С целью их минимизации прибегают к разнообразным процедурам: элиминированию, диверсификации, комплексному моделированию и др.

Одним из ключевых моментов является ответ на вопрос: «Каким показателем или группой финансовых измерителей необходимо «жертвовать» при построении эффективной системы стратегического финансового управления (прибылью, стоимостью, кадрами, стратегией, рынками и т. д.)? Ответ, как нам кажется, не может быть четко однозначным и должен как минимум коррелироваться с общей стратегией развития организации. В то же время логичным является то, что ответ на этот и подобные вопросы необходимо получить до начала проектирования системы стратегического финансового управления, с тем чтобы исключить в будущем «срочное отсеивание» ненужных с точки зрения процесса принятия решения показателей в ситуации, когда

такое решение включает в себе огромный потенциал финансовых последствий как для участника процесса, так и всей системы [4].

В стратегическом финансовом управлении компанией одной из ключевых проблем является выделение ведущего системного элемента. В данном случае под системным элементом в стратегическом финансовом управлении будем понимать ключевой «ресурсный актив», в наибольшей степени обладающий ценностью для руководства организации. Не секрет, что таким элементом может быть как персонал, так и собственно финансовый капитал либо его производные. Проблема выбора между ними является, на наш взгляд, предопределяющей. Ее решение во многом зависит от глобальных целей организации, масштабов деятельности, занимаемых рыночных позиций, степени влияния на макросреду.

Не менее значимым моментом в финансовом управлении с позиции системного подхода выступает временной горизонт. Выделение в политике финансового управления краткосрочной и долгосрочной составляющих, по сути, предопределяет выбор инструментария и вектор финансового поведения. Частая подмена долгосрочных целей финансового развития краткосрочными способствует распылению финансовых ресурсов организации, утрате ее финансового потенциала, потере конкурентоспособности и стратегической рыночной устойчивости. Взаимодействие целей и показателей в единой системе стратегического управления не должно рассматриваться однобоко, т. к. затрагивает множество других подсистем управления и принятия решений [5, 7].

Преобладание краткосрочных целей над долгосрочными, игнорирование стратегических аспектов при построении финансовой системы коммерческой организации делает весьма сомнительным дальнейшее ее успешное существование в обозримом будущем по ряду причин:

- прежде всего происходит заметное снижение долгосрочного финансирования бизнес-процессов с последующей трансформацией долгосрочных рисков в краткосрочные. Это, в свою очередь, отражается на текущей циркуляции финансовых потоков. Как результат – возможная смена инвесторов (владельцев ресурсов), вынужденный поиск альтернативных источников финансирования и др.;

- перераспределение существующих ресурсов в пользу преимущественно текущих целей организации приводит к краткосрочному росту производственной деятельности в отдельных сегментах с последующим резким обвалом производственных возможностей ввиду неспособности поддерживать производственную диверсификацию столь продолжительное время;

- уменьшение портфеля заказов, сужение рыночного сегментирования приводит к падению

продаж, а следовательно, притоку собственных источников финансирования (прибыли), что естественным образом перемещает вектор стоимости источников финансирования организации в сторону роста и наращивания заемного финансирования;

- декларирование руководством организации высокого уровня инновационной активности, инвестиционной привлекательности своих активов исключительно в краткосрочном временном интервале не будет казаться столь убедительным, особенно для публичных компаний, заботящихся в первую очередь о своей деловой репутации и стремящихся к сохранению позитивных результатов как можно более длительное время.

С практической точки зрения, если вероятность наступления рискованного события достаточно высока, то целесообразно заблаговременно производить оценку финансовых последствий наступления негативного события либо выполнять сравнительный анализ текущих показателей эффективности в сопоставимых границах условного финансового потенциала эффективности [1]. Условным финансовым потенциалом эффективности (УФПЭ) – англ. аббревиатура Conditional financial potential to efficiency (CFPE) – будем обозначать некую «финансовую емкость» события, скорректированную на величину действий системного, ресурсного, временного факторов и возможного ослабления стратегической устойчивости организации. Ослабление стратегической устойчивости корректно интерпретировать как неспособность достигать организацией своих стратегических целей, эффективно распределять ресурсы на их достижение.

В практике CFPE может быть использован для сравнительной оценки уровня комплексной эффективности отдельно взятого бизнес-процесса ( $CFPE_{bp}$ ) в результате действия выше названных факторов или в масштабах всей организации ( $CFPE_{tbp}$ ). В этом случае частные показатели  $CFPE_{bp}$  суммируются.

В качестве возможной модели оценки  $CFPE_{bp}$  бизнес-процесса предлагаем следующую:

$$CFPE_{bp} = \frac{MAX - MIN}{(F_s + F_r + F_i + F_{st} + F_n + 1)}, \quad (1)$$

где MIN – фактическое минимальное значение экономического явления (на основе отчетных данных), при отсутствии отчетных данных приравнивается к нулевому значению;

MAX – максимально возможное значение экономического явления, по мнению лица, принимающего решение (в условиях нулевого риска);

$F_i$  – риск значительного изменения текущего состояния бизнес-процесса, стабильности его функционирования;

$F_r$  – риск финансовых потерь бизнес-процесса (ресурсный фактор);

$F_s$  – системный (рыночный) риск;

$F_{st}$  – риск потери устойчивости организации в стратегической перспективе (в период реализации стратегии).

Рассмотрим подробнее составляющие знаменателя формулы (1).

Показатель  $F_s$ , который характеризует стабильность внешней среды организации, является фундаментальным во многих областях экономических исследований: системном анализе, стратегическом управлении, портфельной теории. Системный или рыночный риск выступает своего рода «естественной финансовой микрофлорой» системы, в которой функционируют коммерческие организации. При принятии решений данный риск является недиверсифицируемым [2], но это не означает его игнорирование.

Стабильность функционирования организации, не связанная с системными факторами внешней среды, т. е. ее внутренняя устойчивость, характеризуется показателем  $F_i$ . В данном случае оценивается возможный риск дестабилизации внутренней структуры бизнес-процесса или системы в целом по разным причинам (производственным, техническим и т. д.).

Ресурсный фактор ( $F_r$ ) позволяет учитывать возможные сбои в системе финансирования бизнес-процесса. Например, к числу возможных рисков событий, которые целесообразно учитывать, следует отнести отклонение установленной структуры источников финансирования от расчетного значения, потери финансовых ресурсов в результате неверной оценки ситуации на рынке финансовых ресурсов, резкую волатильность стоимости финансовых инструментов и т. д.

Самым сложным, на наш взгляд, является «оцифровывание» показателя стратегической неустойчивости системы, т. е.  $F_{st}$ . Единые универсальные критерии измерения данного состояния в настоящее время не разработаны. Сместе предположить, что в качестве одного из возможных измерителей может быть использован инте-

гральный показатель качественной оценки степени недостижения наиболее значимых финансовых и нефинансовых целей, который, в свою очередь, может быть оценен экспертным путем при невозможности произвести более точную количественную оценку.

Коридор финансовой эффективности экономического явления, бизнес-процесса, находится в диапазоне  $[\text{MIN} \leq CFPE_{bp} \leq \text{MAX}]$ . При принятии управленческих решений на основе  $CFPE_{bp}$  целесообразно производить сравнение фактического значения экономического явления с величиной  $CFPE_{bp}$ . Чем выше полученный разрыв в пользу  $CFPE_{bp}$ , тем меньше эффективность бизнес-процесса. К тому же такая ситуация сигнализирует о существовании общей нестабильности функционирования оцениваемого бизнес-процесса коммерческой организации, его подверженности к рискам, недоиспользованию возможностей финансовой системы организации.

При превышении фактического значения экономического явления над  $CFPE_{bp}$  следует вести, по нашему мнению, речь о сохранении высокой текущей эффективности бизнес-процесса, низкой рискованности финансовой деятельности организации в целом. Равенство фактического значения сравниваемого экономического явления и расчетной величины  $CFPE_{bp}$  говорит прежде всего о точности финансового прогнозирования. С практической точки зрения вероятность совпадения фактического значения и величины  $CFPE_{bp}$  маловероятна.

Таким образом, учет рассмотренных выше концептуальных, методологических и инструментальных особенностей окажет позитивное воздействие на эффективность принимаемых решений, существенно расширит границы системного моделирования финансовой эффективности организации с позиции риска в стратегической перспективе.

#### Список литературы

1. Башмачникова Е. В. Направления развития сферы услуг Самарской области в условиях инновационной экономики / Е. В. Башмачникова, Л. А. Абрамова // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2012. – № 3 (7). – С. 96-100.
2. Брейли Р., Майрес С. Принципы корпоративных финансов : пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
3. Детмер У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию : пер. с англ. – Изд. 2-е. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 444 с.
4. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Стратегические альтернативы в процессе управления на предприятиях сферы сервиса // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – № 2. – С. 137-140.
5. Каплан Р. Н., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей : пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.
6. Корчагин П. В. Виды экономической активности (индустриальная, инвестиционная, инфраструктурная, инновационная и интеллектуальная). Проблемы формирования // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 46-47.



7. Портер Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

8. Теория систем и системный анализ в управлении организациями. Справочник : учеб. пособие / под ред. В. Н. Волковой, А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 848 с.

---

**I. E. Ryazanov\***

*\*Ryazanov Ivan, PhD in Economics, Associate Professor*

*of Branch of the Rostov State University of Railways, Mineralnye Vody*

*Rihter\_SRP@mail.ru*

**SYSTEMIC APPROACH TO EFFECTIVE POLICY OF STRATEGIC FINANCIAL  
MANAGEMENT OF ORGANIZATION IN RISK CONDITIONS**

*Keywords: systemic approach, risk, financial risk, business process, strategic financial management, conditional financial potential of effectiveness.*

*The author emphasizes the need for increased use of a systematic approach to decision-making in the field of financial strategic management. The work underlines the importance of systemic and other types of risks in modeling of financial indicators. Besides, the article considers conceptual problems of establishing the boundaries of acceptable risk of business processes and the organization as a whole. The author suggests the possibility of irrational behavior of the commercial organization in risk conditions.*

---

© Рязанов И. Е., 2014

## Предприятия

УДК 331

**Г. В. Ветошко\****\*Ветошко Галина Владимировна, ст. преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf\_eiu@tolgas.ru

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА

*Ключевые слова: формы и методы обслуживания, банковские операции.*

*В разных сегментах и направлениях сервисной деятельности формируются свои традиционные формы обслуживания. Вместе с тем стремительное развитие сервиса повсюду стимулирует внедрение новых форм и методов обслуживания.*

Современные формы обслуживания приближают услугу к потребителю, сокращают время обслуживания, создают удобство потребления услуг.

Под формой обслуживания понимается определенный способ предоставления услуг, состоящий из набора конкретных сервисных операций и благ для потребителя. В рамках одной и той же разновидности услуг могут быть задействованы разные формы обслуживания, которые вырабатываются для удобства клиентов, для сближения процесса обслуживания с запросами потребителей.

Метод обслуживания потребителей – метод реализации потребителям продукции, организационных мероприятий в процессе предоставления услуг.

Рассмотрим ряд современных форм и методов обслуживания, используемых в банковской

сфере. К таким формам относятся: обслуживание клиентов в офисах банка; дистанционное банковское обслуживание; банковское обслуживание с использованием платежных систем; персональное банковское обслуживание.

1. Обслуживание клиентов в офисах банка позволяет клиенту получить весь комплекс банковских услуг.

Современный коммерческий банк выполняет различные операции по обслуживанию как юридических, так и физических лиц. Они выступают как специфические учреждения, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные средства субъектов хозяйствования и населения, а с другой – удовлетворяют за счет этих привлеченных средств разнообразные потребности как физических, так и юридических лиц.

Проводимые операции по обслуживанию физических лиц представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Операции по обслуживанию населения**

№ п/п	Название операции	Содержание
1	Депозитные операции	Привлечение денежных средств населения во вклады и депозиты на различных условиях, характерных для каждого вида вклада и депозита
2	Кредитные операции	Размещение ресурсов банка путем предоставления потребительского кредита, к которому относятся: кредит на неотложные нужды; жилищный; ломбардный кредит
3	Валютные операции	Коммерческие банки совершают следующие операции с иностранной валютой: а) покупка (продажа) наличной иностранной валюты за наличные рубли; б) покупка (продажа) платежных документов в иностранной валюте за наличные рубли; в) прием на инкассо наличной иностранной валюты; г) выдача валюты по пластиковым карточкам; д) прочие.
4	Операции с пластиковыми карточками	Выдача пластиковых карточек и осуществление операций с ними по выдаче наличных денежных средств; по оплате товаров, работ, услуг; зачисление заработной платы на счета пластиковых карт.
5	Прочие операции	Расчетно-кассовое обслуживание; доверительные операции; услуги по хранению ценностей; консультационные услуги.

2. Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – это комплекс услуг удаленного доступа к различным банковским операциям, которые бан-

ки предоставляют своим клиентам (как юридическим, так и физическим лицам) посредством электронных каналов доставки.

В основе ДБО лежит принцип обмена информацией между банком и клиентом с обеспечением должного уровня безопасности и конфиденциальности. Клиентам предоставляется возможность получать информацию о состоянии своих счетов и управлять ими, не прибегая к традиционным визитам в банк, а используя имеющиеся у них под рукой средства телекоммуникации.

Основные преимущества дистанционного банковского обслуживания для клиента:

- удобство – клиент может пользоваться услугами из любой точки земного шара;
- оперативность – оплата услуг при помощи систем дистанционного обслуживания происходит с большой скоростью, иногда мгновенно;
- доступность – стоимость пользования услугами удаленного обслуживания невелика, часто банки предоставляют услуги ДБО бесплатно;
- выгодность – часто банки предоставляют клиенту возможность выполнения удаленных банковских операций по более выгодным тарифам, чем при обслуживании клиента в офисе;
- разнообразие – многие банки поддерживают и развивают различные каналы дистанционного обслуживания (например, Интернет, мобильный или стационарный телефон).

Основные преимущества дистанционного банковского обслуживания для банка:

- экономическая выгода за счет сокращения стоимости обслуживания клиента – затраты на оказание услуг клиенту в отделениях банка и точках продаж значительно выше, чем при удаленном взаимодействии. Конечно, банк несет немалые затраты на внедрение системы ДБО, но они окупаются через некоторый период времени, и чем больше клиентов банк подключает к удаленным сервисам, тем короче период окупаемости затрат;
- удаленное обслуживание, к которому относится и обслуживание клиентов с помощью терминалов и устройств самообслуживания, гораздо эффективнее по сравнению с традиционным обслуживанием в офисе банка, т. к. ни один банк не в состоянии обслужить в своих офисах десятки тысяч клиентов. Вследствие этого время взаимодействия с клиентом сокращается, пропускная способность обслуживания увеличивается. И чем активнее банк работает с частными клиентами, тем больший эффект дает дистанционное обслуживание;
- внедрение дистанционного обслуживания помогает решать задачи развития точек присутствия и обеспечивает доступность для клиента услуг банка в любом месте и в любое время;
- появляются возможности привлечения клиентов вне зависимости от их географического местонахождения, банк получает выход на новые клиентские сегменты, которые банк не обслуживал до внедрения удаленных сервисов;
- увеличивается скорость и повышается качество обслуживания клиентов;

– увеличивается точность совершаемых банковских операций, уменьшается количество возможных ошибок, снижаются операционные риски банка;

– у банка появляются возможности для решения важных дополнительных задач, например предоставление клиенту оперативной информации о новых банковских продуктах или сообщении клиенту о необходимых действиях (своевременном погашении просрочки, окончании срока депозита и т. п.);

– повышается конкурентоспособность банка благодаря возможности создания принципиально новых банковских продуктов и быстрого масштабирования и интегрирования банковских услуг с другими финансовыми услугами, использующими удаленный доступ к денежным счетам.

3. Банковское обслуживание с использованием платежных систем.

Банковская пластиковая карта – это одна из разновидностей финансовых карт, которая является персонифицированным платежным средством, предназначенным для оплаты товаров, услуг и получения наличных денежных средств в банках и банковских автоматах (банкоматах).

Это средство расчетов, обладая множеством несомненных достоинств, предоставляет как владельцам карт, так и кредитным организациям, занимающимся их выпуском и обслуживанием, массу преимуществ. Для кредитных организаций – повышение конкурентоспособности и престижа, наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажно-денежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда.

Пластиковые деньги придуманы для того, чтобы реальные деньги оставались в распоряжении банков и приносили им максимальную прибыль через инвестиционные и кредитные программы. По оценкам специалистов, на руках у населения нашей страны находится 35 миллиардов долларов и десятки триллионов наличных рублей, которые просто изъяты из обращения. Для любого коммерческого банка представляет большой интерес привлечь эти средства в свои инвестиционные и кредитные потоки.

Иными словами, сконцентрировать основную массу денежных потоков и направить их через банки можно только при одном условии: резком увеличении объемов безналичных расчетов как при выплате заработной платы, так и при совершении населением основной массы платежей.

4. Персональное банковское обслуживание – это индивидуальное обслуживание банком состоятельных частных лиц. При этом подход банка при предоставлении услуг принципиально отличается от стандартных продуктов для физических лиц. Банк в этом случае занимает место личного финансиста по многим вопросам, поэтому часто применяется термин «личный банкир».

Поскольку подобный сервис предполагает повышенные затраты банка на его организацию, то обычно банк устанавливает нижний порог для клиента, который получает комплекс услуг персонального обслуживания. Как правило, основным требованием является размещение в банке депозита на определенную сумму.

Персональное банковское обслуживание, как правило, включает:

- классические банковские услуги для VIP-клиентов (операции со счетами, размещение депозитов, предоставление кредитов, обслуживание банковских карт класса премиум);
- инвестиционные продукты (ПИФы, ОФБУ, операции с драгметаллами, накопительное страхование жизни);
- управление капиталом (инвестиционно-банковские услуги);
- альтернативные инвестиции (коллекции картин, винные коллекции, вложения в драгоценности, хедж-фонды, структурированные продукты);
- консультационные услуги по налоговому и валютному законодательству, юридическое сопровождение;
- небанковский сервис (заказ билетов, бронирование гостиниц, организация туров и др.).

Стандартами персонального банковского обслуживания являются: персональный менеджер, индивидуальный подход к запросам клиента, обособленные подразделения для обслуживания VIP-клиентов, клубные привилегии. Важную роль играют высокая оперативность, возможность гибкого графика обслуживания, а также в отдельных случаях выезд к клиенту.

Специфика персонального обслуживания заключается в том, что каждая услуга должна быть сформирована индивидуально под потребности конкретного клиента. Основная задача банка при этом – стать для своих клиентов партнером в вопросах управления их личными и семейными финансами. Клиент работает с персональным менеджером, предлагает ему индивидуальные схемы, из которых клиент выбирает наиболее подходящий вариант. Персональный менеджер не только информирует клиента обо всех изменениях в услугах банка и его тарифах или на финансовых рынках, но и помогает ему выработать стратегию инвестиционного поведения и предлагает варианты услуг, которые, на его взгляд, наиболее полно отвечают потребностям клиента.

Персональное банковское обслуживание предъявляет очень высокие требования к организации банковского сервиса, квалификации и клиентоориентированности специалистов. Поэтому далеко не все банки могут себе позволить иметь такие подразделения.

Методы банковского обслуживания:

- системы «клиент-банк»;
- телефонный банкинг;

- интернет-банкинг;
- банковское обслуживание электронной коммерции и др.

1. Система «Интернет Клиент-банк» является очень перспективной в настоящее время, когда практически все виды деловых услуг (от пополнения счета мобильного телефона до поставок значительных партий товара) переместились в Интернет.

Согласно определению, система «Клиент-банк» – это программное обеспечение, разработанное для обмена информацией между банком и его клиентами, которое значительно облегчает осуществление необходимых финансовых операций и ускоряет процесс работы.

Система «Клиент-банк» претендует на звание самого перспективного инструмента документооборота, так как в настоящее время «Клиент-банк» входит в ряд полностью автоматизированных банковских систем.

Следует различать две основные разновидности системы «Клиент-банк»: это «Интернет Клиент-банк» и собственно «Клиент-банк». «Интернет Клиент-банк» считается более функциональным инструментом банковского документооборота, так как он позволяет клиенту управлять своим банковским счетом, находясь в любой стране с любого компьютера. При этом по техническим характеристикам «Интернет Клиент-банк» не уступает ни в чем «Клиент-банку». Использование системы «Клиент-банк» целесообразно в том случае, если у клиента отсутствует соединение с сетью Интернет.

Системы «Интернет Клиент-банк» и «Клиент-банк» предельно просты в установке и использовании. Поэтому для работы с ними не требуется вызывать сотрудника банка. При всей простоте и удобстве «Клиент-банк» является также очень надежной, защищенной системой (в ней используется концепция электронных подписей, обеспечивающих сохранность информации).

Во-первых, в системе «Клиент-банк» поддерживаются такие документы как справка о валютных операциях, продажа/покупка и перевод иностранной валюты, платёжное поручение, сообщение с файлом, продажа валютной выручки, заявление об акцепте, выписка. Клиент может вводить новые данные в указанные документы, сохранять их, передавать, а также искать нужные документы при помощи специальной формы поиска. «Клиент-банк» может обмениваться документами со специализированными программами бухгалтерского учета (например, «1С»), что значительно облегчает труд сотрудников бухгалтерии.

Разработчиками системы «Клиент-банк онлайн» предусмотрена возможность автоматического расчета налога на добавленную стоимость (НДС), неоднократного редактирования и доставки старых документов в банк. Для удобства разработаны пользовательские шаблоны для ос-

новых банковских документов, в которые нужно будет просто подставить данные.

Во-вторых, система «Клиент-банк» очень удобна, так как она обеспечивает практически бесперебойный доступ к банковской информации 24 часа в сутки семь дней в неделю. Таким образом, клиенты могут осуществлять управление своими счетами, не выходя из офиса или даже из дома.

Дополнительное удобство системы заключается в гибкости ее настроек. Пользователь самостоятельно может изменять цвет и размер окон программы под свои вкусы. Также есть возможность создания фильтров для отображения той или иной информации, функция автосохранения настроек и многое другое. Можно не бояться, что в процессе работы с программой «Клиент-банк» что-то будет пропущено или забыто. Система ведет подробный журнал событий (автоматический), протоколируя все ошибки и действия.

Порядок подключения системы «Клиент-банк» обычно включает в себя несколько основных этапов. Сначала предусмотрено заключение договора на управление банковскими счетами с помощью электронной системы. На втором этапе клиент получает все необходимые документы. После подписания документов и возвращения их в банк последний активирует аккаунт клиента в системе «Клиент-банк».

После этого систему можно считать готовой к использованию. При необходимости к базовой конфигурации подключаются дополнительные модули.

2. Телефонный банкинг – это банковский сервис по управлению своим счетом посредством использования возможностей телефонов с тональным набором сервиса. Используя систему телефонного банкинга, клиент может получать как информационные услуги от банка, так и управлять средствами на своих счетах.

Система телефонного банкинга может быть реализована двумя способами: общение клиента по телефону с оператором банка, принимающим звонки на специально организованном рабочем месте (call-центре, центре обработки вызовов и т. п.), и интерактивное речевое взаимодействие (IVR), позволяющее клиенту получить доступ к услугам банка посредством телефона без участия оператора.

Появление и развитие средств мобильной связи привело к появлению еще одного способа реализации телефонного банкинга, называемого SMS-банкинг, при котором информационное обслуживание и возможности управления своими счетами клиент осуществляет при помощи отправки со своего мобильного телефона SMS-сообщений.

На начальном этапе развития дистанционного банковского обслуживания телефонный банкинг был самой популярной формой удаленных

услуг. Произошло это в связи с широкой распространенностью и доступностью телефонов. При этом телефонный банкинг был высоко востребован со стороны как корпоративных, так и частных клиентов. Однако начало массового использования персональных компьютеров, сети Интернет привело к тому, что телефонный банкинг все больше и больше вытесняется другими более современными и удобными формами ДБО.

3. Интернет-банк – это система удаленного получения банковских услуг через Интернет. Виртуальное общение с банком осуществляется в интерактивном режиме – через сайт банка. Для работы в системе необходимо подключить эту услугу в офисе банка и иметь возможность выхода в Интернет через совместимый браузер (популярный браузер Internet Explorer не самых старых версий этому условию удовлетворяет заведомо). Управление счетом возможно из любой точки мира, с любого компьютера, подключенного к Интернету. Подключение и обслуживание в интернет-банке, как правило, бесплатное.

Главное преимущество интернет-банкинга – возможность удаленно управлять средствами на своих счетах в режиме он-лайн в любое удобное время и независимо от места нахождения клиента.

Этот современный вид банковского обслуживания позволяет самостоятельно осуществлять платежи в адрес широкого списка поставщиков разнообразных услуг без посещения офиса банка. Всё, что требуется клиенту, – доступ в сеть Интернет с любого компьютера без установки какого-либо дополнительного программного обеспечения.

Помимо возможности удаленно оплачивать разнообразные услуги, перечень которых, кстати, постоянно расширяется, интернет-банкинг отличается и другими преимуществами. Сервисы интернет-банкинга открывают перед клиентом широкие информационные возможности (информирование о состоянии счетов, кредитов, депозитов, подключенных банковских услуг), финансовые возможности (широкий спектр платежей, переводов, обмен валют), инвестиционные возможности (управление инвестиционным портфелем, услуги на фондовых и товарных рынках), также позволяют клиентам блокировать счета в случае необходимости, например если произошла утеря пластиковой карты.

Очевидны преимущества и с точки зрения банка, так как данная услуга предполагает самообслуживание со стороны клиента. Интернет-банкинг позволяет банку экономить трудозатраты персонала, а соответственно сокращает и финансовые расходы. За счёт этого банк может предлагать более выгодные ставки и низкие комиссии по операциям в данных системах. Одним словом, данная услуга экономит время и деньги как клиентов, так и банков.

4. Под электронной коммерцией в широком смысле понимают различные виды бизнеса в сети Интернет, включая непосредственно интернет-услуги (разработку сайтов, провайдерские услуги, рекламу в Интернете и т. д.). В узком смысле электронная коммерция – это осуществление продаж товаров и услуг через Интернет.

Банковское обслуживание электронной коммерции заключается в обеспечении безналичных расчетов между покупателем и продавцом. С одной стороны, банк может предоставлять услуги физическим лицам (покупателям), обеспечивая их расчетными инструментами для оплаты покупок в Интернете или осуществляя платежи с их счетов по указанным реквизитам. С другой стороны, банк может оказывать услуги самим электронным магазинам по организации приема платежей за их товары и услуги через Интернет посредством определенных технологий.

Существует две основные общепринятые модели интернет-бизнеса: B2B и B2C. Модель B2B (Business-to-Business) – это отношения между компаниями и поставщиками, производителями и продавцами и т. д. Модель B2C (Business-to-Customer) предполагает предоставление услуг или продажу товаров конечному потребителю, будь то частное лицо или корпоративный заказчик. Согласно исследованиям ведущих консалтинговых компаний, модель B2B стремительно развивается и в недалеком будущем распространится на все отрасли экономики.

Однако в России сейчас основное внимание уделяется уже давно и успешно работающей на он-лайн рынке модели B2C, одной из наиболее распространенных форм которой является интернет-магазин.

Существуют разные механизмы и формы финансового взаимодействия в Интернете. Традиционные средства оплаты за товары и услуги:

- банковский перевод;
- наложенный платеж;
- оплата наличными при доставке;
- банковские кредитные карты;
- электронные чеки и векселя;
- электронные деньги.

Первые три формы оплаты наименее удобны для покупателей. В связи с этим получили разви-

тие международные и российские электронные платежные системы, позволяющие осуществлять расчеты в Интернете посредством банковских карт либо «виртуальными» деньгами. Российским банкам надо учитывать, что более половины покупок в Интернете в ближайшее время будет оплачиваться с помощью цифровых денег, представляющих собой записи на счетах в электронных платежных системах.

В настоящее время российские банки имеют две возможности по обслуживанию расчетов в электронной коммерции:

- создавать самим дорогостоящие электронные платежные системы;
- присоединяться к существующим российским или зарубежным системам, заключая корреспондентские отношения с владеющими ими банками.

Привлекательность электронной коммерции объясняют тем, что потенциальной клиентурой электронных магазинов является растущая в геометрической прогрессии состоятельная, образованная, восприимчивая ко всему новому группа населения.

Проблемы с использованием он-лайн торговли возникают и у торговцев, и у производителей. Основная из них – плохая их информированность о возможностях электронной коммерции, а также проблема объединения корпоративного сайта с другими бизнес-процессами компании. Далеко не на последнем месте стоит проблема опасения возможных потерь, связанных с отказами покупателей, расплачивающихся банковскими картами, от покупки или использованием последними краденых номеров кредитных карт.

Однако в последнее время активно разрабатываются надежные способы защиты данных при проведении платежей в открытых коммуникационных средах. Уже существуют развитые методы проверки подлинности участников деловых операций, появляются юридические обоснования законности электронных сделок. Таким образом, рано или поздно большинство российских банков столкнется с необходимостью обслуживания электронной коммерции своих клиентов – юридических и физических лиц.

#### *Список литературы*

1. Андреев А. П. Дистанционное банковское обслуживание : практ. руководство / А. П. Андреев, А. И. Болвачев. – М. : КноРус, 2010. – 94 с.
2. Бекетов Н. В. Инновационные направления развития интернет-технологий в системе банковского обслуживания / Н. В. Бекетов, И. В. Извольская // Финансы и кредит. – 2011. – № 3. – 59 с.
3. Буздалин А. С. Банковская розница и инновационная конкуренция // Банковское дело. – 2011. – № 4. – 344 с.
4. Буркова А. Ю. Дистанционное банковское обслуживание: преимущества и риски // Юридический справочник руководителя. – 2009. – № 6. – 63 с.
5. Викулов В. С. Инновационная деятельность кредитных организаций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009.

**G. V. Vetoshko\***

*\*Vetoshko Galina, Senior Lecturer  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_eiu@tolgas.ru*

**THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE FORMS AND METHODS  
OF SERVICES FOR BANK CUSTOMERS**

*Keywords: forms and methods of service, banking.*

*In different segments and areas of service activity traditional forms of service have been formed. However, the rapid development of services encourages the introduction of new forms and methods of service.*

---

© *Ветовшко Г. В., 2014*

УДК 448.0.24

**К. Б. Герасимов\****\*Герасимов Кирилл Борисович, кандидат экономических наук, доцент**Самарский государственный аэрокосмический университет имени акад. С. П. Королева, г. Самара 270580@bk.ru*

## ИГРОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ключевые слова: игра, модель, технология, задача, процесс, подпроцесс.*

*Рассмотрен один из классов интенсивных технологий обучения – проблемно-ситуационные игры. Приведен сценарий игры по развитию системы управления подпроцессом организации «управление продажами» с использованием некоторых элементов реинжиниринга. Рассмотренный вариант игрового моделирования может быть использован как в деятельности организации, так и для учебных целей.*

Методология развития системы управления процессом (СУП) и подпроцессом предназначена для реформирования процессов или их составных частей, обладающих системными свойствами. Данная методология, изложенная в авторской статье «Механизм построения системы управления процессом организации», может быть использована для реформирования экономических систем типа «организация». Применение её для различных системных процессов организации позволит проверить её претензии на универсальность.

Разработанная в статьях автора «Механизм построения системы управления процессом организации», «Проектирование систем управления процессами организации» СУП промышленного предприятия на базе реинжиниринга хотя и является весьма универсальной и достаточно фундаментальной, но её использование требует много времени, квалифицированных специалистов и, главное, осознания руководством необходимости ориентироваться на научно обоснованную методологию развития предприятия в целом и его структуру в частности.

Однако в реальности нет возможностей достаточно глубоко определять различные параметры построения или развития СУП (концепция, стратегия, инновации, показатели) или проводить глубокое обследование организации. Иногда необходимо концепции, цели, стратегию и идеи развития разработать (модернизировать) достаточно быстро, в сжатые сроки [1]. Для этого автором разработана игровая модель развития СУП с использованием некоторых элементов реинжиниринга. Для примера был взят подпроцесс «управление продажами».

Разработанная автором проблемно-ситуационная игра «Система управления продажами предприятия» (ПСИ «СУПП») относится к числу стандартных проектировочных игр, характерной особенностью которых является то, что в них не предусмотрено жестких правил, определяющих взаимодействие участников. Руководителям и

участникам ПСИ «СУПП» дается возможность самостоятельно дорабатывать процедурные вопросы, устанавливать порядок взаимодействия по очередным этапам игры, а также объединить или исключить некоторые этапы с уточнением состава процедур и их детализацией в зависимости от реальной ситуации. Для участия в игре специалисты предприятия разбиваются по ролям.

Для проведения игрового моделирования формируются две коалиции.

*Коалиция 1* – функционеры организации (руководители подразделений, главные специалисты, специалисты), заинтересованные в том или ином аспекте функционирования организации, в которой они работают или предполагают работать. Члены коалиции не являются специалистами в области реинжиниринга организаций, однако «знают», что им нужно, и могут формулировать свои узкопрофессиональные требования на понятном языке. Внутри коалиции могут формироваться группы по отдельным направлениям. Руководит данной коалицией лидер – инициатор нововведений. Ресурсами распоряжается главный инженер или руководитель организации.

*Коалиция 2* – разработчики СУПП. Члены коалиции являются специалистами в области реинжиниринга, но недостаточно знакомы с особенностями деятельности конкретного предприятия. В распоряжении коалиции могут быть наборы базовых типовых решений, реализованные прототипы отдельных компонентов структур других организаций, справочные материалы. Руководит этой коалицией руководитель проекта реинжиниринга.

Для координации работ между коалициями образуется рабочая группа по управлению проектом, а для оценки проектных решений может привлекаться группа «независимых» экспертов.

В реальной обстановке участвуют специалисты и руководители конкретного предприятия, в учебной игре роли выбираются или назначаются руководителем игры. В состав коалиции разра-



ботчика могут и должны входить сотрудники предприятия, для которого создается СУПП.

Перед участниками игрового моделирования ставится задача диагностики существующей организации и развития СУПП, выбора основных функциональных задач управления (ФЗУ), планирования комплекса необходимых работ по подготовке объекта к внедрению, оценка затрат всех видов ресурсов и их эффективность (целесообразность вложения средств). Реинжиниринг

ведется в условиях неопределенности некоторых исходных данных и носит явно выраженный игровой характер.

Рабочий сценарий проведения учебных или проектировочных игр строится на основе базового сценария ПСИ [3], который корректируется в зависимости от содержания предметной области. При разработке сценария уточняются цели, состав участников и регламент игры. Технология проведения игры представлена на рис. 1.



Рис. 1. Технология проведения игры для построения системы управления подпроцессом

Участники: персонал предприятия.

Количество участников – 10-40 человек с разбивкой на группы по 3-8 человек. Целями игрового моделирования СУПП могут быть:

- выбор методов и средств реализации проекта развития СУПП;
- формирование механизмов взаимодействия участников реинжиниринга, согласование проектных решений;
- проведение заказных докладов по организационному развитию (по «Теории организации» и «Операционному менеджменту»).

Регламент работ по проведению игры:

- предварительное знакомство участников с целями игры, уточнение предметной области игровой деятельности, разбиение на группы – 10-20 мин;
- проведение игрового проектирования, подготовка и заполнение участниками индивидуальных (групповых) форм;

- уточнение основных понятий предметной области, оценка проектной ситуации и структуры целей деятельности предприятия;

- формирование запросов пользователей;
- подготовка к докладу с учетом предварительно выполненных индивидуальных домашних заготовок;

- рефлексивный анализ итогов игры.

Длительность каждого этапа в зависимости от сложности рассматриваемой организации, профессионального состава, уровня компетентности и количества игроков может быть от 4 до 28 часов. Для учебной ПСИ может потребоваться 20-32 часа, что соответствует объему практических работ по учебным дисциплинам, связанных с проектированием организаций в вузе. Перерывы между этапами в учебных играх не регламентируются и могут использоваться для итоговой рефлексии и машинной обработки результатов.

Рассмотрим подробнее этапы игры.

**1 этап.** Описание деятельности предприятия, определение состава функций предприятия

и построение комплексной СУПП. На первой стадии данного этапа ведется ознакомление участников с СУПП, представляется граф-схема процессов, способствующих реализации, и доводится до сведения участников игры список исходных целей развития СУПП.

Упорядочение целей может проводиться либо на этом этапе, либо в процессе игрового проектирования. Объясняются правила пользования описанием функций управления и построения матрицы оценок целесообразности реализации типовых функций на заданных подпроцессах.

В качестве объектов деятельности для коалиций задаются подпроцессы, относящиеся к управлению продажами на промышленном предприятии.

Руководитель игры представляет сетевой график этапа исследования возможности и необходимости создания СУПП. Это важно для определения предстоящего объема работ. Одним из вариантов реализации первого этапа игры может

быть построение структуры базы данных предметной области в виде модели типа «сущность – связь – атрибуты». При этом участникам необходимо перечислить внешние сущности – основные понятия заданной системы управления организации (СУО), перечислить атрибуты этих понятий, установить связи между сущностями и их тип.

На второй стадии игроки заполняют формы оценок целесообразности реализации ФЗУ, представляемые в виде матрицы смежности «Функции управления – Подпроцессы предприятия». Если считается, что для  $i$ -го подпроцесса реализация  $j$ -той фазы целесообразна, то в табл. 1 элемент  $ij$  принимается равным 1, если нет, то соответствующая клетка не заполняется.

После просмотра всех подпроцессов и функций подсчитываются полученные оценки «числа требуемых функций для  $i$ -го подпроцесса» и «числа подпроцессов, требующих реализации  $j$ -той функции».

Таблица 1

Матрица оценок целесообразности реализации задач на объекте

Функции управления	Подпроцессы предприятия					Количество подпроцессов по функциям
	1	2	3	...	N	
1. Нормирование						
2. Прогнозирование						
3. Планирование						
4. Контроль						
5. Организация						
6. Координация						
7. Регулирование						
8. Учет						
9. Анализ						
Количество функций на подпроцессе						

На третьей стадии организуется взаимный обмен анкетами и проверка качества их заполнения. Представителям групп выделяется по 3-5 мин. времени для краткого изложения своих позиций и постановки нерешенных вопросов для других групп. Сравнение оценок с прототипами выполняется руководством игры с учетом мнения всех групп, на базе чего оценивается деятельность групп и коалиции и, соответственно, степень усвоения участниками теоретического материала и практических навыков в работе.

Игрокам (коалициям), которые внесли правильные дополнения или исключения элементов в матрицу целесообразности задач, начисляются дополнительные очки. За неправильные ответы очки снимаются. Размер премии или штрафа может быть пропорционален рангу важности ФЗУ, который известен руководителю игры или может быть определен на этапе анализа СУПП.

**2 этап.** Разработка описаний ФЗУ. Это описание ФЗУ представляется в виде перечисления ограниченного множества лингвистических переменных, которое задается таблицей возможных значений этих переменных в виде:

$$[X(n), F(n), Y(n), V(n), B(n), E(n)],$$

где  $X$  – множество параметров состояния объекта управления или входных информационных потоков и сигналов для рассматриваемой ФЗУ;

$n$  – число координат состояния объекта для соответствующих описаний;

$F$  – множество типовых функций управления;

$Y$  – множество типовых выходных сигналов или их представлений ФЗУ;

$V$  – множество связей с другими ФЗУ;

$B$  – множество способов и принципов координации данной ФЗУ со стороны других ФЗУ;

$E$  – множество критериев качества решения ФЗУ.

Для описания каждой ФЗУ необходимо указать требуемые имена локальных описаний из классификатора, которые, по мнению участника игры (или команды), отражают сущность постановки задачи.

Списки формализованных описаний ФЗУ должны быть составлены для всех задач, целесообразность реализации которых была определена на предыдущем этапе, т. е. для всех элементов с

нулевыми значениями в матрице оценок целесообразности реализации ФЗУ.

На второй стадии игроки, предварительно разбив матрицу оценок целесообразности задач на участки (подматрицы), в соответствии со своей игровой (а желательной и фактической) специализацией разрабатывают описания задач и на основе информации, содержащейся в классификаторе имен описаний, рассчитывают упрощенные оценки сложности их реализации по формуле:

$$NA = NX(A) + NF(A) + NY(A) + NV(A) + NB(A) + NE(A),$$

где  $N(.)$  – оценки «стоимости реализации» отдельных элементов описаний задач  $A_{ij}$ , выраженные в согласованной шкале баллов.

На третьей стадии осуществляется взаимная проверка, коррекция результатов и подведение итогов данного этапа с использованием известных руководителю данных о прототипах и результатов обсуждения между участниками. После взаимной проверки составляется общий список задач СУПП. Оценочные баллы групп начисляются с учетом отклонений оценок сложности описания ФЗУ, полученных в соответствии с оценками сложности их прототипов.

**3 этап.** Построение графа СУПП и построение внешней логики описания процессов. На первой стадии данного этапа руководитель знакомит игроков с правилами построения ориентированного графа СУПП, вершинами которого является множество ФЗУ, а другими – множество связей между ними.

Связи между вершинами устанавливаются, если для двух рассматриваемых вершин соблюдаются условия близости описаний выходной дуги задачи-отца и входной дуги задачи-сына, при этом формальные описания дуг являются частью соответствующих описаний ФЗУ, полученных на предыдущем этапе. Для каждой коалиции выделяется ограниченный участок матрицы ФЗУ, в соответствии с их «специализацией» рекомендуется для одного участника игры рассматривать от 5 до 15 потенциально связанных между собой ФЗУ.

На второй стадии участники строят направленный граф ФЗУ и заполняют таблицу с матрицей смежности задач, по которой рассчитывают ранги вершин, число входящих и выходящих связей. Ранги вершин можно записывать в главную диагональ матрицы смежности задач. Заполненная матрица смежности передается в экспертную группу для анализа и обобщения.

Варианты реализации третьего этапа могут быть представлены схемами описания внешней логики процессов в соответствии с методикой Гейна – Сарсона [4], где элементы описаний процесса обозначаются графически.

На третьей стадии этого этапа проводятся взаимные проверки и установление связей между полученными в отдельных коалициях подграфа-

ми. При необходимости связи между задачами корректируются, исключается дублирование, выявляются неверные вершины и разорванные связи. Игрокам проставляются оценки за качество построения СУПП и премии за участие в обсуждении.

**4 этап.** Упорядочение задач СУПП. На первой стадии руководитель объясняет методику упорядочения ФЗУ по уровням управления, информационным связям, временным интервалам и назначает для каждой коалиции признаки упорядочения графа ФЗУ.

На второй стадии участники осуществляют упорядочение выделенного подграфа и представляют его в ярусно-параллельной форме, выделяют множества путей между начальными и конечными вершинами, а также выделяют замкнутые контуры контроля и управления. Особое внимание при упорядочении ФЗУ должно уделяться определению принципов и способов их координации, так как от этого во многом зависит качество функционирования и сложность реализации ФЗУ, а также их распределение по уровням.

На третьей стадии выполняется объединение решений, полученных в коалициях, в функциональную зону, формируются комплексы «сильно» связанных задач и комплексы их цепочек, ведущих к целевым вершинам. За конечные вершины принимаются задачи типа вывода информации для управления объектами, оперативному персоналу или во внешнюю среду.

Критерий распределения задач по функциональным зонам – минимизация внешних информационных связей между функциональными подсистемами. Для оценки результатов этапа используются показатели числа ФЗУ в выделенных видах менеджмента, а также оценки сложности их описаний, которые сравниваются с решениями, полученными в других группах, с прототипами или известными руководителю.

**5 этап.** Выбор средств реализации ФЗУ в заданном базисе средств управления и формирование оценок обеспеченности ресурсами. На первой стадии данного этапа коалиции участников «усиливаются» путем привлечения к ним других специалистов, а также снабжаются возможными вариантами решения ФЗУ, заданных в виде семантических таблиц «Группа функций организации – средства реализации». В таблицах могут быть перечислены либо фактические параметры средств реализации задач прототипов, либо экспертные оценки их сложности и трудоемкости реализации.

Руководитель игры, а также «главный конструктор СУПП» согласовывают между собой ограничения на ресурсы, а также «реальные» возможности использования отдельных элементов существующей СУПП и представляют участникам в виде плаката скорректированные таблицы целей предприятия, матрицу задач, ограни-

чения по ресурсам (фондам на технику, объемы работ, заработную плату и численность специалистов).

На второй стадии участники, разбитые на коалиции по выделенным на предыдущем этапе группам задач или отдельным контурам СУПП, готовят предложения по их реализации, рассчитывают оценки обеспеченности и сложности.

Предпочтение отдается решениям, которые обеспечивают заданное качество функционирования при минимизации сложности их реализации. На основе этих оценок устанавливаются оценки важности ФЗУ и соответствующих работ по их проектированию. Если ограничения по сложности не соблюдаются, то возможно обоснованное исключение отдельных ФЗУ или часть задач передается в другой комплекс, или выделяются дополнительные ресурсы.

Результаты этапа оформляются в виде таблиц, перечисляются решения по их реализации и приводятся оценки сложности предстоящих работ. Далее идет обсуждение материалов.

На третьей стадии представители коалиций объединяют частные решения и формируют системные спецификации. Объединение спецификаций выполняется с учетом возможных пересечений частных решений и перераспределения отдельных ФЗУ между функциональными зонами. Перераспределение направлено на минимизацию сложности системы в целом за счет минимизации информационных связей между зонами.

По итогам стадии готовится (корректируется) результирующий граф ФЗУ с оценками трудоемкости их разработок, выбираемыми на основе предложений коалиции игроков. По результатам обсуждения ведется учет предложений и подведение итогов данного этапа.

**6 этап.** Формирование очередей разработки ФЗУ. На первой стадии производится знакомство с упорядоченным графом ФЗУ и оценками их трудоемкости, устанавливается общее время и число очередей разработки. Число очередей обычно соответствует числу цепочек задач, ведущих к целевым вершинам. Предполагается, что реализация цепочки должна принести определенный экономический эффект и приводит к достижению некоторой цели системы.

Необходимо при этом определить такую последовательность реализации ФЗУ, которая обеспечивает максимально возможный экономический эффект от внедрения комплекса задач или очереди.

На второй стадии разрабатываются списки очередности реализации ФЗУ выделенных функциональных зон организации. Исходные данные: оценки целесообразности и информационный граф ФЗУ, упорядоченный по уровням.

Первый приоритет назначается задаче, не имеющей входящих связей от внешней среды

или других ФЗУ и имеющей максимальное значение оценки целесообразности.

Второй приоритет – для задач, также не имеющих входящих связей из числа оставшихся и с максимальным значением целесообразности. ФЗУ с назначенным приоритетом исключаются из дальнейшего рассмотрения вместе с выходными связями. Процедура продолжается до тех пор, пока все ФЗУ очереди не получат соответствующий приоритет.

На третьей стадии производится согласование приоритетов задач и оценка проекта в целом. При этом учитывается мера близости полученного решения к известному прототипу.

**7 этап.** Распределение задач по исполнителям. Данный этап выполняется по эвристическому алгоритму. Исходные данные: упорядоченный информационный граф, значения оценки целесообразности задач и их трудоемкости, количество исполнителей. Предполагается, что каждый из исполнителей может выполнить любую задачу организации.

Первому исполнителю назначается задача из условия: она не должна иметь входящих связей от других нераспределенных задач и должна иметь максимальное значение оценки целесообразности. Второму исполнителю назначается следующая задача из этого же условия и т. д. Когда все исполнители будут задействованы, тому исполнителю, у которого раньше оканчивается работа, назначается очередная задача. Окончание распределения работ наступает либо по времени, либо по включении всех задач очереди в реализацию исполнителям.

**8 этап.** Формирование выводов и рекомендаций. Презентация проекта развития СУПП. Проводится представление выбранных вариантов СУПП с приемлемыми характеристиками сложности (стоимости) и сроками реализации задач, которые кладутся в основу реального проекта СУПП или дипломного проекта.

В заключение предлагается подготовить план-график по реализации процесса развития СУПП на базе реинжиниринга. При этом участникам игры также предлагается определить трудоемкость решения каждой ФЗУ в днях. При разработке такого графика особое внимание следует уделить оптимизации состава работ и возможностям сокращения затрат с учетом рационального распределения задач по исполнителям проекта.

Приведенный выше восьмиступенчатый процесс повторяет основные этапы модели развития СУПП на базе реинжиниринга, но при этом допускается пропуск или объединение отдельных этапов модели.

Рассмотренный вариант модели развития СУПП может быть использован как для реального формирования новой структуры промышленного предприятия, так и для учебных целей. В процессе игрового моделирования СУПП одно-

временно осуществляется обучение специалистов оценке информационных потребностей подразделений, уточнению их функций, организации игр, игр-совещаний для перестроения СУПП, выбору и обоснованию новых идей, оценки сложности и трудоемкости деятельности специалистов [2].

Таким образом, игровое моделирование развития СУПП на базе реинжиниринга позволяет всесторонне исследовать и разработать предложения по повышению эффективности деятельности промышленного предприятия за счет выделения наиболее эффективных задач, объединенных в очереди внедрения.

*Список литературы*

1. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Стратегические альтернативы в процессе управления на предприятиях сферы сервиса // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – № 2. – С. 137-140.
2. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Управление перспективами развития экономических субъектов: ресурсная концепция // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 99-103.
3. Герасимов Б. Н., Морозов В. В., Семёнычев Е. В. Интенсивные технологии обучения управлению : монография. – Самара : Изд-во «Самарский муниципальный институт управления», 2010. – 352 с.
4. Кулябов Д. С., Королькова А. В. Введение в формальные методы описания бизнес-процессов: учеб. пособие. – М. : РУДН, 2008. – 173 с.

---

***K. B. Gerasimov\****

*\*Gerasimov Kirill, PhD in Economics, Associate Professor  
of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev, Samara  
270580@bk.ru*

**GAMING SIMULATION OF MANAGEMENT SYSTEM DEVELOPMENT  
FOR BUSINESS PROCESSES**

*Keywords: game, model, technology, task, process, sub-process.*

*The article considers one of the classes of intensive training technologies: problem – situational games. The work features the game scenario of management system for organization sub-process «Sales Management», using some elements of reengineering. Given variant of simulation game can be used for business activities, as well as for educational purposes.*

---

© Герасимов К. Б., 2014

УДК 338.45

**Е. В. Князькина\***

\*Князькина Екатерина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара  
evk162@mail.ru

## РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Ключевые слова: строительное предприятие, экономический кризис, антикризисное управление, эффективность, риск, конкурентоспособность.*

*Современные условия функционирования строительного бизнеса отличаются высокой конкуренцией, нестабильностью внешней среды, особенно её экономической компоненты, высоким уровнем риска. Конкурентная среда воздействует на субъекты организационно-экономического механизма, выявляя их слабые стороны и подверженность определенным факторам риска. Антикризисное управление позволяет обеспечить устойчивость и конкурентоспособность строительной организации.*

В настоящее время общегосударственная экономическая система претерпевает серьезные негативные изменения, связанные в том числе с зависимостью от западных рынков капитала и мировых рынков сырья. Серьезное воздействие оказывается на наиболее капиталоемкие отрасли народного хозяйства, одним из главных представителей которых является капитальное строительство [2].

Тем не менее экономические кризисы часто носят циклический характер, характерны для всех видов деятельности и являются их неотъемлемой частью. В процессе борьбы с экономическими проблемами организационно-экономический механизм освобождается от неэффективных и потенциально неконкурентоспособных субъектов и обеспечивает условия для дальнейшего роста и развития. Государство уделяет все меньше внимания поддержке строительной отрасли, и в период нестабильной или кризисной экономики, соответственно, предприятия должны максимально грамотно подходить к вопросу антикризисного управления, не дожидаясь проявления самого кризиса [1].

Функционирование строительных предприятий постоянно сопряжено с воздействием большого числа факторов риска.

Со стороны внутренней среды можно выделить такие группы факторов риска, как:

- производственно-технологические;
- эксплуатационные;
- исследовательские;
- маркетинговые;
- инновационные;
- организационные;
- социальные;
- предпринимательские;
- финансово-экономические.

Со стороны внешней среды наиболее значимыми группами факторов риска являются:

- политико-правовые;
- внешнеэкономические;

- социально-экономические;
- демографические;
- природно-климатические;
- экологические;
- отраслевые;
- межотраслевые;
- региональные.

Руководство строительной организации в процессе его функционирования сосредоточено на реализации таких основных принципов, как:

- обеспечение финансовой устойчивости;
- поддержание высокого уровня конкурентоспособности;
- реализация принципов ресурсосбережения и соблюдения экологических стандартов;
- постоянная корректировка схемы взаимодействия с ближайшим окружением в рамках инвестиционно-строительного комплекса с целью её оптимизации;
- определение и реализация тактических и стратегических направлений дальнейшего развития.

В то же время можно выделить следующие принципы организации конкурентной среды:

- разнообразие организационных форм субъектов-участников;
- относительная или полная хозяйственная и экономическая независимость предприятий;
- конкурентный рынок как основа функционирования;
- равенство и справедливость принципов функционирования.

Некоторые основообразующие факторы конкурентной среды не зависят от хозяйствующих субъектов, а лишь косвенно ощущают на себе их воздействие. Организации к ним приспособляются. Другая часть параметров является результатом функционирования предприятий. Управление конкурентоспособностью предполагает управление не только внутренней, но и внешней средой. Неоднородность конкурентной среды подразумевает необходимость постоянной

адаптации субъектов предпринимательской деятельности и реализации принципов антикризисного управления.

В строительстве, особенно в среде малого и среднего бизнеса, который составляет основу отрасли, недостаточно часто реализуется практика нахождения в штате сотрудников специалиста по антикризисному управлению. Вопросами поддержания конкурентоспособности и устойчивости к влиянию кризисных процессов традиционно занимается высшее руководство организации. На наш взгляд, было бы целесообразно обеспечить возможность решать столь серьезные вопросы более узким специалистам или постоянно проводить повышение квалификации в данном спектре соответствующих сотрудников.

Общими направлениями деятельности в данном случае должны стать:

- определение антикризисной политики предприятия;
- выработка целей, идей, процедур и инструментов реализации антикризисной политики;
- работа с нормативно-правовой документацией;
- обеспечение постоянного мониторинга внешней ситуации;
- поддержание постоянного контакта с представителями региональных властей с целью обеспечения возможности получения государственной поддержки.

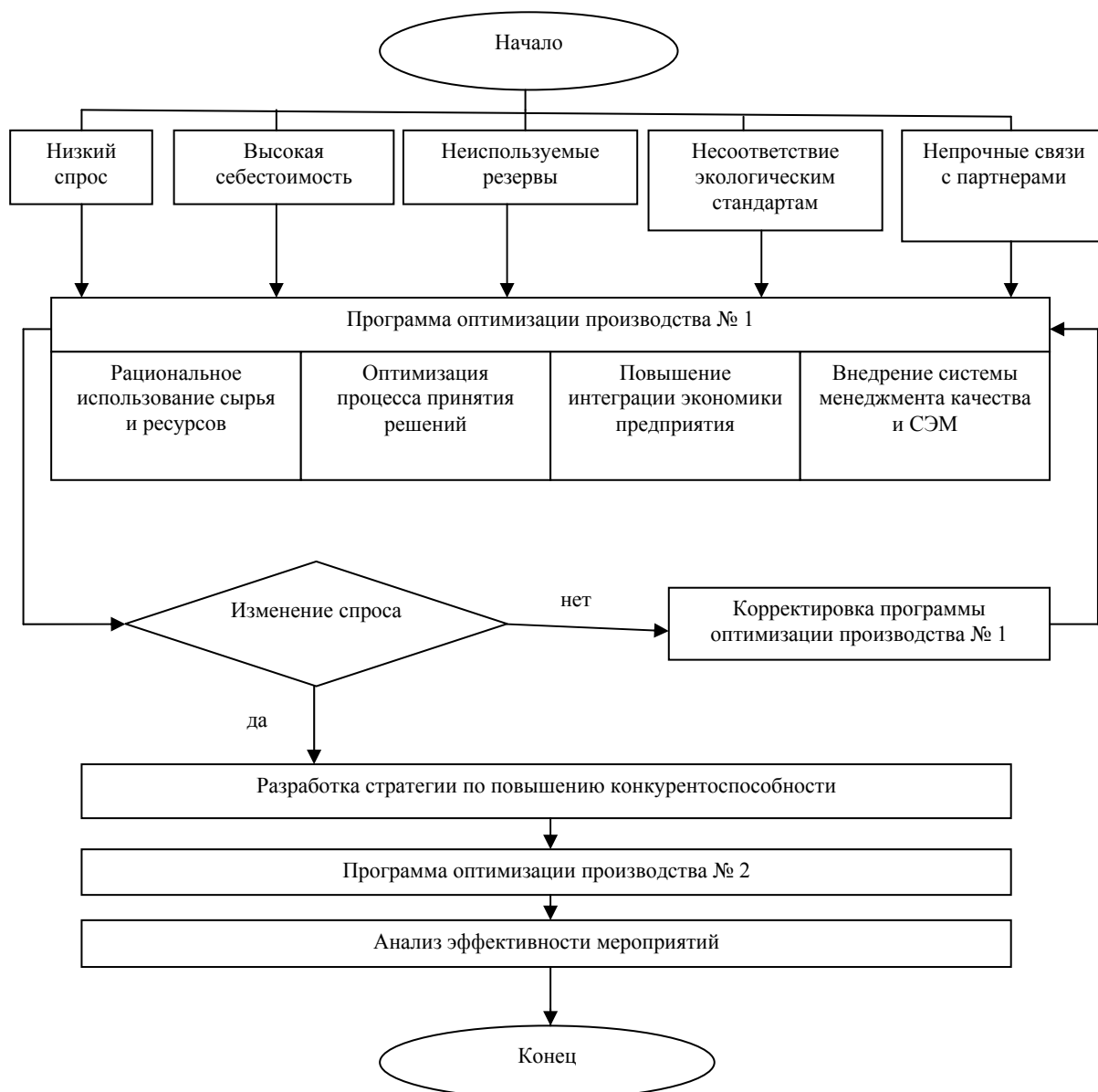


Рис. 1. Алгоритм принятия решения в рамках антикризисного управления

Всю совокупность направлений деятельности по обеспечению устойчивости строительного предприятия и нацеленных на борьбу с кризисными проявлениями и предпосылками, алгоритм принятия решения которых приведен на рис. 1, можно разделить на два основных блока:

1) реализуемые в период стабильности и роста;

2) реализуемые в период кризиса.

Блок 1. Период стабильности и роста [3]:

- осуществление краткосрочного и долгосрочного планирования;
- разработка мероприятий по взаимодействию с представителями муниципальных и региональных властей и структур;
- детальное изучение спроса и предложения на рынке, проработка их динамических изменений;
- изучение комплексного прогнозирования в регионе;
- постоянный мониторинг регионального законодательства в экономической сфере;
- организация взаимодействия с центрами подготовки и переподготовки кадров;
- разработка аспектов кадровой политики в рамках трудовой миграции;
- постоянный мониторинг бюджетной и налоговой политики;
- выработка предложений по обеспечению инвестиционной привлекательности;
- рассмотрение вопросов развития кооперации и других форм производственных связей;

- проведение анализа социально-экономической политики предприятия, вынесение предложений по её корректировке;

- выработка предложений по оптимизации ресурсного потенциала предприятия;

- разработка предложений по оптимизации движения потока оборотных средств;

- определение соответствия экологическим стандартам;

- разработка предложений по интенсификации производства с учетом специфики деятельности.

Блок 2. Период кризиса:

- выработка мер по реструктуризации экономической политики предприятия;

- сбор и обработка информации о кризисных проявлениях как во внешней среде, так и в рамках самого предприятия;

- разработка мер по сохранению благоприятных отношений с инвесторами;

- обеспечение консультационной поддержки со стороны государственных организаций, оказывающих поддержку предприятиям отрасли, аудиторских и консалтинговых компаний по вопросам антикризисного управления;

- выдвижение приоритетных направлений социально-экономической политики предприятия;

- разработка и ранжирование критериев и показателей в рамках антикризисного управления.

Последовательность выработки решений в совокупности обоих блоков приведена на рис. 2.



Рис. 2. Последовательность управления риском



Таким образом, на строительном предприятии будут реализовываться задачи обеспечения устойчивости по отношению к внешним негатив-

ным воздействиям и одновременно проводиться целый комплекс мероприятий по обнаружению и устранению внутренних кризисных проявлений.

*Список литературы*

1. Асаул А. Н. Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ) / А. Н. Асаул, В. А. Кошечев. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2009. – 300 с.
2. Региональная экономика: анализ особенностей развития, тенденции, перспективы / Л. И. Ерохина, В. В. Янов, А. Н. Кара и др. – Самара : Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. – 280 с.
3. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2009. – 328 с.

---

***E. V. Knyazkina\****

*\*Knyazkina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Architecture and Construction University, Samara evk162@mail.ru*

**IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF CRISIS  
MANAGEMENT IN BUILDING COMPANIES IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY**

*Keywords: building company, economic crisis, crisis management, efficiency, risk, competitiveness.*

*Modern conditions of the construction business are characterized by strong competition, unstable external environment, especially its economic component, and high level of risk. Competitive environment affects the subjects of organizational-economic mechanism, revealing their weaknesses and exposure to certain risk factors. Crisis management ensures the stability and competitiveness of the construction company.*

---

© Князькина Е. В., 2014

УДК 365.33

**Н. К. Муравицкая\***

*\*Муравицкая Наталья Константиновна, кандидат экономических наук, профессор  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва  
famvas@yandex.ru*

**А. Ю. Винокурова\***

*\*Винокурова Анастасия Юрьевна, ассистент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
kaf\_bu@tolgas.ru*

## ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И ВНУТРЕННИЙ АУДИТ НА АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний контроль, автотранспортное предприятие, контрольная среда, процедура контроля, внутренний аудит.*

*Статья посвящена внутреннему контролю, внутреннему аудиту и особенностям внутреннего контроля и внутреннего аудита на автотранспортных предприятиях. Статья опирается на российское законодательство, показывая, как важен внутренний контроль, и доказывая, что он позволяет сократить издержки на автотранспортном предприятии. Основное внимание уделено правильному ведению внутреннего аудита как с организационной точки зрения, так и с документальной.*

Экономические субъекты в своей деятельности ставят различные задачи для достижения основной цели деятельности экономического субъекта. Данные задачи чаще всего направлены на обеспечение непрерывности деятельности экономического субъекта, посредством процедур минимизации неблагоприятных ситуаций, связанных с финансовыми, производственными, социальными и другими рисками деятельности экономического субъекта.

С целью минимизации различных рисков необходима система, позволяющая оценить и предупредить негативные последствия, которые могут возникнуть в результате деятельности экономического субъекта. С этой целью система управления экономическим субъектом должна иметь механизм, позволяющий быстро оценивать и реагировать на нежелательные последствия тех или иных негативных событий [7].

В современных экономических условиях система управления экономическим субъектом представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных процессов, оказывающих существенное влияние на производственную, финансовую и другие виды деятельности экономических субъектов, обеспечивающих стабильное и поступательное развитие экономического субъекта. Управленческая деятельность менеджмента любого экономического субъекта должна быть направлена на обеспечение высокого уровня финансовых и социальных показателей деятельности организации. Одним из базисных требований для системы управления должно быть требование о построении адекватной и надежной системы внутреннего контроля [4, 5].

Система внутреннего контроля должна обеспечивать эффективность и результативность деятельности экономического субъекта. Наиболее

сложной функцией внутреннего контроля является функция, которая связана с решением таких вопросов, как обеспечение установленного уровня показателей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, рационального использования, безопасности хранения, противодействие хищениям активов организации, своевременное формирование достоверной финансовой и управленческой отчетности организации.

Наиболее трудоемкими в системе внутреннего контроля являются: определение основных целей внутреннего контроля каждого экономического субъекта, контроль за правильностью формирования ассортимента товаров, работ и услуг, контроль за соблюдением ценовой политики и другие.

В экономической литературе отмечается, что основными элементами системы внутреннего контроля являются: контрольная среда; оценка рисков; процедуры внутреннего контроля; информация и коммуникация; оценка внутреннего контроля.

В соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1] каждый экономический субъект должен осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а если бухгалтерская (финансовая) отчетность компании подлежит обязательному аудиту, то компания обязана проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, за исключением тех случаев, когда ее руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя. В то же время следует отметить, что некоторые категории организаций обязаны осуществлять внутренний контроль не только в соответствии с Законом РФ «О бухгалтерском учете» [2],

но также и в соответствии с иными нормативными актами.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», внутренний контроль – это деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, по выявлению операций, подлежащих обязательному контролю, и иных операций с денежными средствами или иным имуществом, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.

Отмечая, что указанный закон регулирует только деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом в терминах этого закона, то есть указанных в ст. 5, необходимо отметить, что внутренний контроль, осуществляемый в соответствии с вышеуказанным законом № 115-ФЗ, сам по себе не заменяет внутреннего контроля, который должен быть организован в соответствии с Законом РФ «О бухгалтерском учете», хотя их функции могут пересекаться.

Изучение международной практики позволяет сделать вывод, что система внутреннего контроля экономического субъекта должна обеспечивать контроль и проверку не только финансовой и управленческой отчетности, но и контроль, а также проведение ревизионных мероприятий сделок, событий, операций, которые оказывают влияние на финансовое состояние экономического субъекта, экономический и социальный результат его деятельности.

Как отмечается в Методических рекомендациях Министерства финансов РФ, внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности;

в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности, но не гарантирует их достижение. Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена:

а) изменением экономической конъюнктуры или законодательства, возникновением новых обстоятельств вне сферы влияния руководства экономического субъекта;

б) превышением должностных полномочий руководством или персоналом экономического субъекта, включая сговор персонала;

в) возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета, в том числе и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности [3].

Порядок организации и осуществления системы внутреннего контроля подлежит документальному оформлению. Документы, которые рекомендованы для оформления в целях подтверждения контрольной среды экономического субъекта, могут включать в себя: стратегию экономического субъекта, кодекс профессиональной этики, организационную структуру, которая определяет место и роль структурных подразделений, уровни ответственности, штатное расписание; положения об отдельных подразделениях экономического субъекта; внутренние распорядительные документы; документы по профессиональному найму и кадровым вопросам, критерии оценки результатов деятельности, систему оплаты труда [3].

Изучение деятельности автотранспортного предприятия позволяет констатировать, что производственный процесс оказания автотранспортной услуги состоит из: транспортного процесса, обслуживания транспортного процесса и управления транспортным процессом, каждый из которых должен быть обеспечен надежной и достоверной системой внутреннего контроля. Основной проблемой экономического субъекта, оказывающего услуги по перевозке грузов и пассажиров, в настоящее время является проблема экономической эффективности, основанная на показателях рентабельности.

Данная особенность связана с тем, что при формировании цен на оказание автотранспортных перевозок действует большая система ограничений (включая в том числе тарифы на пассажирские перевозки, зависимость цен от пробега автомобиля, без указания дорожного покрытия, без учета «заполняемости» автотранспортного средства и т. д.).

Для обеспечения контроля за рабочим временем водителей, ремонтных рабочих, а также для контроля за рациональным использованием ГСМ, запасных частей и механизмов необходимо создавать на данных предприятиях службу внутреннего аудита как элемент системы внутреннего контроля экономического субъекта.

Целью внутреннего аудита является экспертная оценка соблюдения экономической политики экономического субъекта. Особое внимание службе внутреннего аудита надлежит обратить на защиту законных имущественных интересов экономического субъекта и ее собственников.

Необходимость организации службы внутреннего аудита на предприятиях, оказывающих

автотранспортные услуги, продиктована тем, что акционеры и менеджеры должны своевременно получать информацию о текущем и реальном финансово-экономическом состоянии экономического субъекта. Для этого можно рекомендовать создавать специализированные подразделения, работники которых занимаются анализом всех звеньев управления, участков производства, каждого этапа оказания автотранспортной услуги. Служба внутреннего аудита анализирует экономическую эффективность системы в целом, каждого ее элемента, устанавливает узкие места в работе экономического субъекта, дает рекомендации, направленные на обеспечение рентабельности деятельности экономического субъекта. Служба внутреннего аудита также осуществляет мониторинг системы показателей управленческой отчетности, а также может осуществлять контроль за системой социальных показателей, которые могут негативно отразиться на деятельности экономического субъекта (например, нарушение сроков выплаты заработной платы рабочим и служащим экономического субъекта).

Процедуры внутреннего аудита – это элементы системы внутреннего контроля, установленные менеджментом для обеспечения эффективного и надежного управления экономическим субъектом. К таким процедурам можно отнести: подотчетность работников по уровням иерархии; внутренние проверки; сверку финансовых и производственных показателей; проведение инвентаризации; сравнение информации, а также аналитических данных, полученных из внутренних источников, с данными внешних источников информации; проверку аналитических отчетов; осуществление контроля за прикладными программами и компьютерными информационными системами и др.

По мнению авторов, внутренний контроль в автотранспортной организации представляет собой подсистему, являющуюся составной частью системы управления и обеспечивающую повы-

шение качества и эффективности управления посредством своевременного выявления отклонений от запланированных результатов (нарушений в деятельности предприятия) на всех стадиях и уровнях процесса управления и незамедлительного информирования соответствующих подсистем управления о необходимости принятия определенных корректирующих действий (мер) по устранению выявленных нарушений и предотвращению их появления в будущем. Основная цель внутреннего контроля в автотранспортной организации заключается прежде всего в обеспечении: повышения эффективности управления автотранспортным предприятием и его подразделениями, ограничения рисков хозяйственной деятельности, соблюдения сотрудниками требований федерального законодательства и нормативных актов, а также внутренних нормативных документов, определяющих его политику и регулирующих его деятельность.

Таким образом, изучение системы внутреннего контроля позволяет сделать вывод, что создание службы внутреннего аудита обоснованно в связи с тем, что: менеджеры экономического субъекта не всегда обладают достаточной степенью квалификации для осуществления контроля; в экономических субъектах со сложной организационной структурой (в т. ч. холдингах, корпорациях) территориальная удаленность филиалов, представительств, оборудованных рабочих мест затрудняет осуществление оперативного учета и контроля, что влияет на процесс своевременного принятия оперативных управленческих решений; мониторинг действующего гражданского и налогового законодательства показывает постоянные изменения, которые должны быть внедрены в деятельность экономического субъекта в наиболее короткие сроки; менеджеры экономического субъекта должны получать оперативную и надежную информацию, раскрывающую своевременную и объективную оценку действий специалистов различных уровней управления.

#### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
3. Рекомендации в области бухгалтерского учета «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» (в ред. Министерства финансов Российской Федерации от 19.09.2013 г.).
4. Васильчук О. И. Особенности контроллинга на предприятиях сферы обслуживания : монография. – Тольятти : ПТИС ГАСБУ, 2000.
5. Васильчук О. И. Организационно-экономический механизм контроллинга на предприятиях сферы сервиса : дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2000.
6. Нечитайло А. И. Концепции бухгалтерского учета и отчетности и их анализ в практике хозяйствования Российской Федерации / А. И. Нечитайло, Л. В. Панкова, И. А. Нечитайло // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5.

7. Федотов Г. П., Васильчук О. И., Васильчук К. С. Управление стоимостью бизнеса для принятия обоснованных управленческих решений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 1 (33).

---

**N. K. Muravitskaya\***

*\*Muravitskaya Natalya, PhD in Economics, Professor  
of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow  
famvas@yandex.ru*

**A. Yu. Vinokurova\***

*\*Vinokurova Anastasia, assistant  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_bu@tolgas.ru*

#### **INTERNAL CONTROL AND INTERNAL AUDIT IN TRANSPORT COMPANIES**

*Keywords: accounting, internal control, transport company, control environment, control procedure, internal audit.*

*The article is devoted to internal control, internal audit and their peculiarities in transport companies. Based on Russian legislation, the work shows the importance of internal control and proves that it allows reduction of costs for transport company. The authors draw attention to the importance of proper management of internal audit from organizational and documentary point of view.*

---

© Муравицкая Н. К., Винокурова А. Ю., 2014

УДК 657

**Л. А. Пармонова\****\*Пармонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf\_bu@tolgas.ru

## ДОРОЖНОЕ КАРТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

*Ключевые слова: внутренний контроль, дорожная карта, эффективность деятельности, компоненты системы внутреннего контроля.*

*Дорожное картирование в рамках системы внутреннего контроля экономического субъекта и их реализация способствует четкому определению направлений развития бизнеса, достижению основополагающих предпринимательских целей, повышению эффективности, результативности деятельности, достижению максимальных финансовых и операционных показателей, сохранности активов. Немаловажным является и то, что технологические дорожные карты, их исполнение и успешная реализация определяют положительную оценку функционирующей системы внутреннего контроля, подтверждают эффективность его дизайна.*

Целевая направленность современной системы внутреннего контроля экономического субъекта связана с обеспечением эффективности и результативности деятельности, в том числе достижения финансовых и операционных показателей, сохранности активов [1]. Внутренний контроль способствует достижению целей предпринимательской деятельности, в том числе стратегического характера.

Основными элементами внутреннего контроля являются: контрольная среда; оценка рисков; процедуры внутреннего контроля, информация и коммуникации, оценка внутреннего контроля. На наш взгляд, в современных условиях хозяйствования все представленные компоненты не должны существовать разрозненно в системе внутрикорпоративного контроля, а логически связываться между собой для достижения поставленных целей.

Логическая взаимосвязь основных элементов внутреннего контроля достигается при разработке внутренних стандартов, обеспечивающих единый подход к организации контрольных процедур. Стандарты внутреннего контроля экономического субъекта содержат методики и требования его организации и проведения на всех его этапах.

Для визуализации и наглядности контрольных процедур при регламентации внутренних стандартов контроля рационально использовать метод дорожного картирования, широко используемый в современной экономической практике.

Дорожная карта – это этапы дальнейшего развития экономического субъекта, возможный сценарий развития бизнеса, его прогнозирование, план достижения определенных целей. Дорожные карты позволяют просматривать не только вероятные планы развития, но и их потенциальную рентабельность, а также выбирать оптимальные пути с точки зрения экономической эф-

фективности. Результатом дорожного картирования становится план развития экономического субъекта с учётом альтернативных путей и возможной детализации потенциальных рисков. В общем случае дорожные карты в системе внутреннего контроля нацелены на информационную поддержку процесса принятия управленческих решений по развитию объекта картирования – конкретного экономического субъекта [2].

Дорожная карта – это наглядное представление пошагового сценария развития определённого объекта – отдельного продукта, класса продуктов, некоторой технологии, группы смежных технологий, бизнеса, компании, объединяющей несколько бизнес-единиц, целой отрасли, индустрии и даже плана достижения политических, социальных и других целей [3].

Применительно к системе внутреннего контроля дорожную карту можно определить как план действий по развитию и повышению эффективности деятельности, формируемый по результатам осуществляемых контрольных процедур, в рамках информационных и коммуникационных функций и оценки системы. Кроме того, дорожная карта является межфункциональной в управленческой инфраструктуре экономического субъекта, поскольку должна быть использована и реализована во всех структурных подразделениях организации.

Дорожная карта предназначена для регламентации контрольных процедур, установления обязанностей и порядка действий должностных лиц, работников и контролеров в целях осуществления внутреннего контроля, а также определения сроков выполнения обязанностей, а также лиц, ответственных за реализацию планируемых мероприятий.

В общем виде последовательность этапов дорожной карты экономического субъекта можно представить в виде схемы (рис. 1).

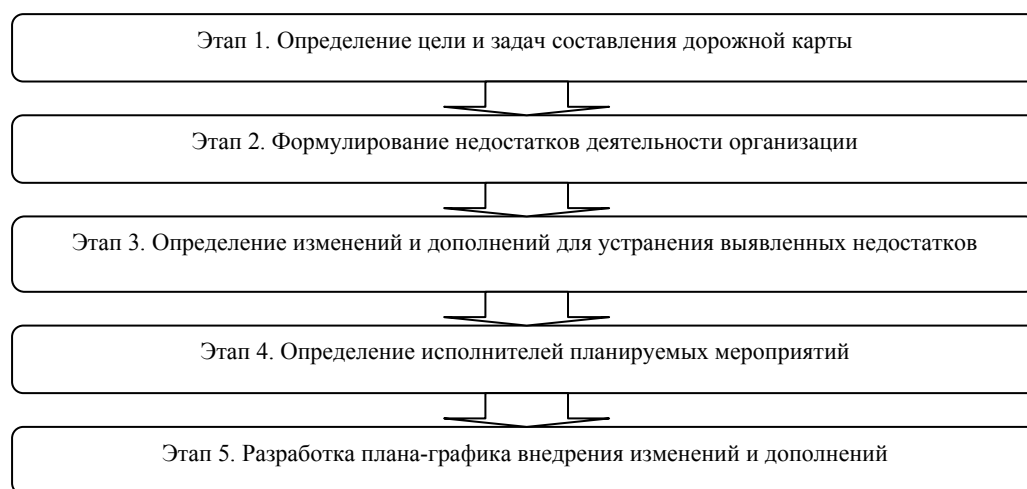


Рис. 1. Этапы дорожной карты

Основополагающей целью разработки дорожной карты системой внутреннего контроля является преобразование экономического субъекта в максимально адаптированный к динамично развивающимся рыночным условиям хозяйствования, эффективный экономический субъект.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- совершенствование организации системы бухгалтерского и налогового учета как основного источника информации для анализа и оценки финансового состояния организации;
- выявление проблемных мест в ходе проведения анализа и оценки финансового состояния организации;
- определение эффективного плана действий.

В процессе осуществления контрольных процедур выявляются недостатки учетной системы как основного источника информации для анализа и оценки финансового состояния экономического субъекта (табл. 1).

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о необходимости совершенствования системы организации в целях повышения эффективности деятельности (рис. 2).

После определения направлений совершенствования необходимо назначить работников, ответственных за их реализацию, и закрепить это внутренним организационно-распорядительным документом и разработкой положения о порядке и контроле исполнения дорожной карты (табл. 2).

Отдельным внутренним организационно-распорядительным документом определяется орган, контролирующий процесс исполнения определенных направлений дорожной карты. Контролирующий орган исполнения мероприятий имеет право:

- потребовать письменный отчет об исполнении мероприятий;
- обратиться к исполнительному органу экономического субъекта с требованием принять меры по исполнению решений, если мероприятия не выполняются;
- организовать совещание сотрудников, осуществляющих исполнение дорожной карты;
- вынести на заседание исполнительного органа вопрос о реализации дорожной карты;
- осуществлять иные действия, направленные на исполнение дорожной карты.

Таблица 1

**Недостатки учетной системы, выявленные контрольными процедурами**

Недостаток	Возможные причины	Возможные последствия
Большой объем дебиторской задолженности	Предоставление покупателям беспроцентной отсрочки платежа за товар	Большая вероятность невозврата денежных средств недобросовестными покупателями
	Отсутствует резерв по сомнительным долгам	Большая вероятность получения убытков
Отсутствие должностных инструкций работников	Не были разработаны	Сложности при необходимости обоснования решений по управлению трудовыми ресурсами, а также отстаивания своих позиций в суде
Отсутствие раздельного учета произведенных расходов, полученных доходов и полученной прибыли с каждого вида осуществляемой деятельности	Не ведется	Отсутствие возможности планировать деятельность в разрезе видов осуществляемой деятельности

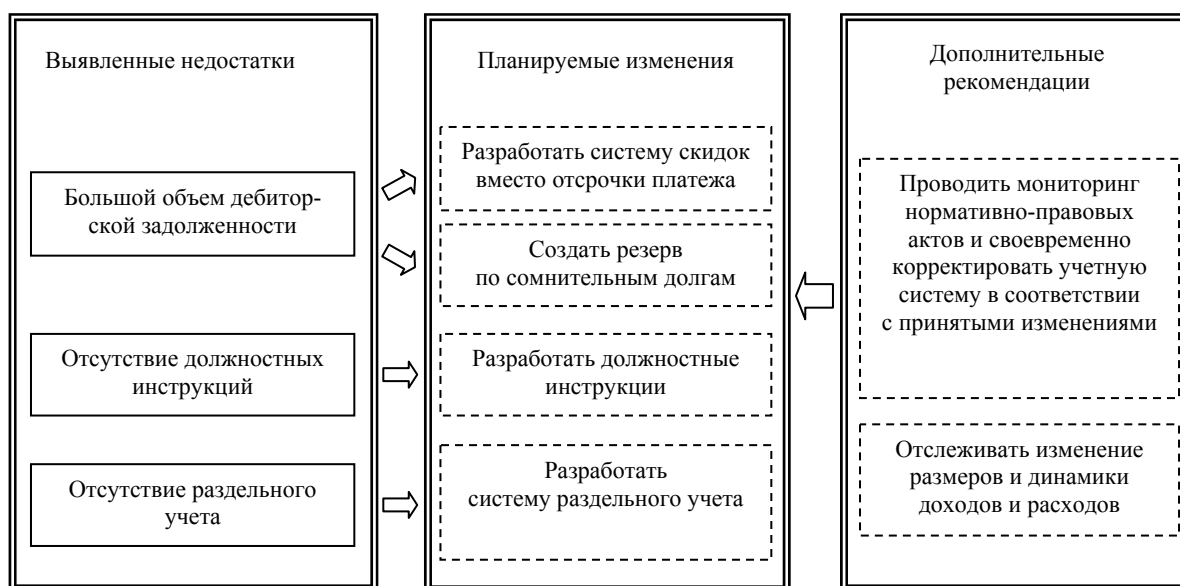


Рис. 2. Направления совершенствования в рамках дорожной карты

Таблица 2

Распределение обязанностей по направлениям дорожной карты

Ответственный работник	Подотчетные мероприятия	Совместные мероприятия
Главный бухгалтер	Создать резерв по сомнительным долгам	Разработать должностные инструкции
	Разработать систему раздельного учета по видам осуществляемой деятельности	
Главный экономист	Внести изменения в учетную политику	Проводить мониторинг нормативно-правовых актов и своевременно корректировать учетную систему в соответствии с принятыми изменениями
	Разработать систему скидок вместо отсрочки платежа	
	Отслеживать изменение размеров и динамики доходов и расходов	

Контролирующий орган также должен принимать участие в заседаниях исполнительного органа и рабочих совещаниях при обсуждении вопросов, посвященных внедрению мероприятий дорожной карты.

В табл. 3 представлен график реализации мероприятий дорожной карты.

Процесс разработки и реализации дорожных карт является постоянным и последовательным. Дорожные карты необходимо регулярно обновлять в силу различных динамичных изменений внутренней и внешней среды экономического субъекта, в соответствии с планами стратегического развития.

Таблица 3

График реализации мероприятий дорожной карты

Мероприятие	Срок реализации
Создать резерв по сомнительным долгам	
Разработать систему раздельного учета по видам осуществляемой деятельности	
Разработать систему скидок вместо отсрочки платежа	
Внести дополнения в учетную политику организации	
Отслеживать изменение размеров и динамики доходов и расходов	
Разработать должностные инструкции	
Проводить мониторинг нормативно-правовых актов и своевременно корректировать учетную систему в соответствии с принятыми изменениями	

Таким образом, создание технологических дорожных карт в рамках функционирующей системы внутреннего контроля и их реализация способствует достижению предпринимательских целей экономического субъекта, повышению его эффективности, результативности, достижению

максимальных финансовых и операционных показателей, сохранности активов. Немаловажным является и то, что исполнение и успешная реализация дорожных карт дает положительную оценку функционирующей системе внутреннего контроля, подтверждает эффективность его дизайна.



*Список литературы*

1. Российская Федерация. Проекты. Рекомендации в области бухгалтерского учета Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] : утв. 19 сентября 2013 г. – <http://www.minfin.ru/ru/>
  2. Кузык Ю. Что такое дорожная карта [Электронный ресурс]. – <http://www.strf.ru/>
  3. Деев А. А. Дорожная карта как инструмент планирования и мониторинга стратегического развития машиностроительного комплекса Самарской области [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. – 2011. – № 7. – <http://www.uecs.ru/>
- 

**L. A. Paramonova\***

*\*Paramonova Larisa, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*  
kaf\_bu@tolgas.ru

**ROAD MAPPING IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC SUBJECTS**

*Keywords: internal control, roadmap, effectiveness, components of internal control system.*

*Road mapping in the internal control system of economic entity and its implementation help to clearly define the areas of business development, achieve the fundamental business goals and raise efficiency and effectiveness of activities. This method allows achieving maximum financial and operating performance and security of assets. It is also important that technological roadmaps and their successful implementation determine the positive assessment of the functioning system of internal control, and confirm the effectiveness of its design.*

---

© Парамонова Л. А., 2014

УДК 65

**Н. А. Прохорова\***

*\*Прохорова Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
Natalka9876@mail.ru*

**И. А. Соколова\***

*\*Соколова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
Sokolovairina.tlt@mail.ru*

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Ключевые слова: учетно-аналитическая система, система внутреннего контроля.*

*Информация является основой при принятии управленческого решения. Информационное обеспечение управления малым предприятием в большей степени зависит от учетно-аналитической системы. Обосновывается применение таких функций управления, как учет, анализ и внутренний контроль.*

Как показывает отечественная практика, государственная политика по поддержке малого предпринимательства в нашей стране не всегда целенаправленна и результативна. Одной из причин сложившейся ситуации является недостаточная разработанность учетно-аналитического обеспечения управления малыми предприятиями. В связи с этим возникают сложности при расчете показателей, характеризующих развитие малого бизнеса, его внутриотраслевую структуру.

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции меняются принципы и методы хозяйствования субъектов хозяйствования, появляются новые требования к управлению малыми предприятиями, ориентированные на обеспечение безубыточности и рентабельности. Все это приводит не только к повышению эффективности функционирования самого предприятия, но оказывает влияние на дальнейшее развитие сферы малого бизнеса в целом.

Роль и значение малого бизнеса для экономики велико: это и занятость населения, заполнение ниш и сфер деятельности, которые не привлекательны для среднего и крупного бизнеса, это развитие сферы сервиса, насыщение рынка товарами как повседневного, так и индивидуального спроса, освоение новых видов деятельности, в том числе с повышенным уровнем риска.

Можно выделить следующие этапы управления малым бизнесом: постановка цели, планирование, выбор действия, реализация решения, анализ результатов и итоговый контроль. Для осуществления каждого этапа требуется эффективно функционирующая система информационного обеспечения. Именно информация является основой и началом каждого действия. Информационное обеспечение управления предприятием зависит в первую очередь от учетно-аналитической системы, в которой можно выделить три взаимосвязанных внутренних блока: учет, анализ и контроль.

Блок учета включает в себя три подсистемы: бухгалтерский (финансовый) учет, управленческий учет, налоговый учет.

В соответствии со статьей 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ «Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах... в соответствии с требованиями... и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности». Таким образом, бухгалтерский учет является основной функцией управления, так как информационная система бухгалтерского учета предоставляет внешним и внутренним пользователям информации полную картину о финансово-хозяйственной деятельности организации. Информация, формируемая в бухгалтерском учете, содержит сведения, необходимые для реализации основных функций управления: планирования (прогнозирования), контроля и анализа (оценки). Понятие управленческого учета раскрывается в различных источниках. Тем не менее в официальных документах отсутствует порядок его организации и ведения. Налоговый учет регулируется положениями Налогового кодекса РФ. При этом в соответствии со статьей 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [3] для субъектов малого предпринимательства предусмотрен упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета.

Учет на малых предприятиях отличается от организации учета в других сферах деятельности. Это прежде всего обусловлено спецификой деятельности малого предприятия, видами и количеством хозяйственных процессов. Реформирование отечественной системы бухгалтерского учета привело к тому, что в системе управления из бухгалтерского (финансового) учета выделился управленческий учет, а затем и налоговый учет. Это явилось следствием повышения роли учетной информации, совершенствования мето-

дов обработки и использования учетных данных целей управления.

Налоговый учет на предприятии сферы сервиса может вестись как по общей системе налогообложения, так и по специальным режимам налогообложения. При применении общего режима налогообложения обложение производится всей совокупностью налогов и сборов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ [1]. При этом не применяются специальные льготы или особый порядок исчисления и уплаты налогов. При применении специальных налоговых режимов исчисление и уплата налогов отлична и применяется по нормам и правилам, установленным соответствующими главами Налогового кодекса РФ [1].

Анализ является одной из основных функций управления и условием цивилизованных отношений в бизнесе, необходим для обоснования принимаемых управленческих решений на различных уровнях системы управления. Принимаемые управленческие решения и действия должны быть экономически целесообразны, своевременны и качественны, основаны на точных расчетах, детализированном и всестороннем анализе.

В качестве основной цели экономического анализа в системе управления предприятием выступает оценка эффективности ведения дел руководством предприятия, выявление резервов повышения эффективности использования ресурсов, разработка стратегии развития и в конечном итоге максимизация стоимости бизнеса [6, 5].

Анализ включает оценку внутренних и внешних факторов, воздействующих на ситуацию, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства; предусматривает оценку степени напряженности и обоснованности планов по всем видам показателей, изучение хода выполнения планов, выявление нежелательных проблем и разработку своевременных действий по их устранению.

В результате проведения анализа должна быть не только сформирована оценка состояния предприятия и отдельных направлений его деятельности, но и определены способы улучшения сложившейся ситуации. Кроме того, в завершение анализа должен быть сформирован комплексный результативный показатель, отражающий успешность бизнеса в таких аспектах, как рыночный, производственный, финансовый.

По мнению О. В. Коневой, при оценке результативности деятельности малых предприятий следует использовать комплексные показатели, при проведении которых выделяют определенные этапы. На первом этапе выявляются основные направления оценки малого бизнеса, на втором – осуществляется отбор ключевых показателей, отражающих развитие каждого направления. На третьем этапе осуществляется отбор метода агрегирования частных показателей в

комплексный. На четвертом этапе оценивается значимость частных показателей, подлежащих интеграции. На пятом этапе формируется комплексный показатель результативности малого предприятия сферы услуг. На заключительном шестом этапе формируются критерии оценки значений комплексного показателя, характеризующего вклад малого бизнеса в экономику и сферу услуг [5].

Показатели рассчитываются на основе статистических данных и данных бухгалтерского учета, финансовой отчетности. При формировании системы аналитической информации следует помнить о необходимости объединения и дополнения учетной информации внеучетной (маркетинговая информация, данные о потребителях продукции и рынках сбыта и пр.). За основу при формировании информационного обеспечения анализа должны быть взяты информационные потребности, но не существующие возможности предприятия.

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия должна завершаться расчетом и оценкой показателей ее рискованности, а также прогнозными расчетами основных показателей деятельности. Сценарии возможного развития событий могут быть выстроены с помощью компьютерных программ, позволяющих осуществлять многовариантные расчеты. Подобные проблемы решаются и с помощью метода экспертных оценок, который включает в себя комплекс логических и математических процедур, направленных на получение информации, ее анализ и обобщение с целью подготовки и выбора рациональных управленческих решений.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [3] организация обязана осуществлять внутренний контроль хозяйственных операций. Понятие внутреннего контроля раскрыто в документе ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Без контроля, то есть средства обратной связи, замыкающей систему управления предприятия в кольцо, невозможно длительное его функционирование.

Выявив зависимость между внутренними блоками учетно-аналитической системы, можно увидеть зависимость изменения представляемой информации.

Информация, формируемая в бухгалтерском учете, предназначена как для внешних пользователей, так и для внутренних. Внешних пользователей интересует информация о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и изменениях в финансовом положении пред-

приятия при принятии решений. Внутренних пользователей интересует информация, которая будет полезной руководству для принятия управленческих решений.

Внедрение на предприятии управленческого учета позволит предоставлять руководству и собственникам предприятия полный комплекс фактических плановых и прогнозных данных, которые обеспечивают успешное функционирование предприятия как экономической и производственной единицы с целью обеспечения возможности принимать экономически взвешенные управленческие решения.

Налоговый учет формирует полную и достоверную информацию о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных организацией в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечивает информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога [1].

Информация, формируемая в учетных системах, является основой для построения отчетных данных предприятия. При этом общей тенденцией в современных условиях развития экономики является повышение роли подготовки отчетности для целей принятия эффективных управленческих решений.

Малые предприятия имеют специфические особенности формирования и представления отчетности как в зависимости от применяемых форм и систем налогообложения, так и от целей, поставленными субъектами управления. Такие предприятия составляют следующие виды отчетности: бухгалтерскую (финансовую) отчетность; статистическую отчетность; налоговую отчетность; управленческую отчетность [4].

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является информационной базой для выработки тактики и стратегии финансового развития хозяйствующего субъекта.

По данным статистической отчетности можно: изучить состояние и развитие финансовой деятельности предприятий; провести анализ доходов и расходов, уровня и динамики прибыли, рентабельности, оборачиваемости оборотных активов; дать оценку финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий и т. д.

Налоговая отчетность содержит сведения об исчисленных и уплаченных налогах. Цель налоговой отчетности заключается в удовлетворении информационных потребностей пользователей в информации о величине налоговых обязательств налогоплательщика и их обоснованности. Ин-

формация, раскрываемая в налоговой отчетности, является открытой для фискальных органов, для остальных пользователей это коммерческая тайна. Формирование налоговой отчетности зависит от применяемой предприятием системы налогообложения.

Информация, раскрываемая в управленческой отчетности, характеризует имущественное и финансовое положение предприятия, а также результаты его хозяйственной деятельности. Формирование управленческой отчетности позволяет удовлетворить информационные потребности управления, обобщить информацию о финансовом состоянии в форме, удобной для принятия управленческих решений.

Для малых предприятий рекомендуется представлять управленческую отчетность в виде следующих блоков: результаты финансово-хозяйственной деятельности; доходность и прибыль; объемы продаж по разным видам продукции, работ, услуг; ожидаемые поступления денежных средств; характер конкуренции на рынке; анализ финансового состояния; платежеспособность в краткосрочной и долгосрочной перспективе; анализ источников финансирования и т. д.

Посредством анализа отчетности предприятия субъекты управления получают информацию, необходимую для грамотного и эффективного управления деятельностью предприятий. Анализ отчетности предприятия позволяет представить наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

Субъектам малого бизнеса деятельности в силу небольших объемов операций и не столь высоких рисков рекомендовано проводить анализ отчетности именно в направлении анализа доходов и расходов с помощью использования таких методов, как вертикальный и горизонтальный анализ.

Таким образом, формирование и совершенствование показателей результативности деятельности малых предприятий на основе анализа отчетных данных позволит выявить динамику развития малого предприятия и разработать направления по оптимизации бизнес-процессов. Необходимо отметить отсутствие разработанных и формализованных методик анализа показателей результативности для малых предприятий в отечественной практике. В связи с этим основная часть предприятий малого бизнеса проводит анализ поверхностно, что отражается на качестве учетно-аналитического обеспечения управления малыми предприятиями.

*Список литературы*

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон № 117-ФЗ : принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (в ред. от 28.12.2013) // КонсультантПлюс.
  2. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (в ред. от 28.12.2013) // КонсультантПлюс.
  3. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 (в ред. от 28.12.2013) // КонсультантПлюс.
  4. Прохорова Н. А. Внутренняя бухгалтерская отчетность как информационная база управленческого анализа / Н. А. Прохорова И. А. Соколова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 23. – С. 168-172.
  5. Конева О. В. Модель комплексного анализа и оценки малого бизнеса // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 1 (13). – С. 133-140.
  6. Когденко В. Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией : монография. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
- 

***N. A. Prokhorova\****

*\*Prokhorova Natalya, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
Natalka9876@mail.ru*

***I. A. Sokolova\****

*\*Sokolova Irina, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
Sokolovairina.tlt@mail.ru*

**PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT  
OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT**

*Keywords: accounting and analytical system, internal control system.*

*Information is the basis for taking management decisions. Information support of small business management largely depends on the accounting and analytical system. The article justified the use of such control functions as accounting, analysis and internal control.*

---

© Прохорова Н. А., Соколова И. А., 2014

УДК 334

*Д. Л. Савенков\***\*Савенков Дмитрий Леонидович, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный экономический университет, г. Тольятти Sdl013@yandex.ru*

## ПРАВИЛА И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

*Ключевые слова: экономический субъект, управление рисками, производственный риск, инвестиционный риск, рыночный риск, политический риск, финансовый риск, экономический риск, правовой риск.*

*Рассматриваются правила и принципы управления рисками экономических субъектов. Приводятся примеры мероприятий, направленных на минимизацию последствий потерь от различных видов наступивших негативных событий. Делается акцент на мероприятия, направленные на предупреждение потерь.*

Изучение практики деятельности российских экономических субъектов позволяет сделать вывод, что у большинства российских предприятий и организаций не разработана формализованная политика управления капиталом, но менеджмент юридических лиц стремится обеспечить достаточную методическую базу, для того чтобы удовлетворить оперативные и стратегические потребности своего экономического субъекта. Это достигается эффективным управлением денежными потоками, постоянным контролем за расходами и доходами экономического субъекта, мониторингом планов долгосрочных инвестиций, процедурами контроля за различными рисками экономического субъекта.

В экономической литературе [1, 2, 5] описываются различные виды рисков: производственные риски (риск невыполнения планируемых работ и увеличения текущих расходов предприятия); инвестиционный риск (риск возможного обесценения инвестиционно-финансового портфеля); рыночный риск (колебания рыночных цен и процентных ставок); политический риск (риск понесения убытков и снижения прибыли от изменения политического курса); финансовый риск (риски работы с финансовыми инструментами (процентный, кредитный и валютный); экономический риск (риск потери конкурентной позиции компании на рынке) и другие виды рисков.

Среди рекомендаций, которые опубликованы на сайтах организаций Многостороннее Агентство по гарантиям инвестиций (MIGA); Американская ассоциация менеджеров (AMA); Общество управления риском и страхованием (RIMS), представлены основные правила при работе с рисками. К таким правилам относят: нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал; надо думать о последствиях риска; нельзя рисковать многим ради малого; положительное решение принимается только при отсутствии сомнения; при наличии сомнений принимается отрицательное решение; нельзя думать, что всегда существует только одно решение.

Как отмечают Рэдхэд К., Хьюз С. в своей работе «Управление финансовыми рисками» [4, 9], деятельность любого экономического субъекта подвержена различным финансовым рискам, включая кредитный риск, риск ликвидности и рыночный риск. Программа общего управления рисками экономического субъекта сконцентрирована на непредсказуемости финансовых рынков и нацелена на минимизацию потенциального неблагоприятного воздействия на финансовые показатели экономического субъекта. Российские экономические субъекты чаще всего не хеджируют такие риски.

Кредитный риск представляет собой риск возникновения финансовых убытков у экономического субъекта в случае несоблюдения договорных обязательств со стороны покупателей или контрагентов по финансовым инструментам. Этот риск в основном связан с дебиторской задолженностью покупателей.

Подверженность экономического субъекта кредитному риску преимущественно зависит от индивидуальных особенностей каждого покупателя или заказчика. Демографические показатели клиентской базы экономического субъекта, включая риск дефолта, присущий конкретной отрасли или стране, в которой осуществляют свою деятельность клиенты, в меньшей степени оказывают влияние на уровень кредитного риска. Это связано с тем, что российские экономические субъекты не требуют залогового обеспечения по дебиторской задолженности. Необходимо констатировать, что отечественные экономические субъекты в настоящее время для минимизации рисков начисляют резерв под обесценение, который представляет собой расчетную величину предполагаемых убытков в отношении торговой и прочей дебиторской задолженности. Данный резерв формируется в отношении рисков, каждый из которых по отдельности является существенным.

Как показывает практика, российский экономический субъект придерживается политики обеспечения своих рисков от 80 до 95% в случае

изменения процентных ставок по кредитам и займам с фиксированной ставкой процента. Изменения в процентных ставках в первую очередь влияют на кредиты и займы, изменяя их справедливую стоимость (займы с фиксированной ставкой процента) и их будущий денежный поток (займы с плавающей ставкой процента). Чаще всего руководство экономического субъекта не придерживается каких-либо формально установленных правил при определении соотношения между кредитами и займами по фиксированным и плавающим ставкам. Однако при принятии решений о заимствованиях руководство экономического субъекта отдает предпочтение кредитам и займам с фиксированными ставками.

Процентный риск, связанный с изменением процентных ставок по кредитам и займам в сторону увеличения, отсутствием возможности пополнения оборотных средств за счет кредитных ресурсов, может оказать негативное влияние на сбытовую деятельность экономического субъекта. В случае существенного роста процентных ставок экономический субъект будет сокращать внешнее финансирование и преимущественно использовать собственные средства экономического субъекта. В результате влияния указанных финансовых рисков наиболее подвержены изменению следующие показатели финансовой отчетности: дебиторская задолженность и запасы – сокращение, кредиты и займы – уменьшение, объем реализации – снижение, прибыль от основной деятельности – уменьшение.

Проведенное исследование подтверждает, что российские экономические субъекты используют счета резервов для отражения убытков от обесценения торговой дебиторской задолженности, инвестиций, имеющихся в наличии для продажи, и банковских депозитов, за исключением случаев, когда экономический субъект убежден, что возврат причитающейся суммы невозможен; в этом случае сумма, которая не может быть взыскана, списывается путем непосредственного уменьшения стоимости соответствующего финансового актива.

Риск ликвидности – это риск того, что экономический субъект не сможет выполнить свои финансовые обязательства при наступлении срока их погашения.

Экономический субъект отслеживает риск недостатка денежных средств посредством планирования наличия текущих ликвидных средств. Подход экономического субъекта к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить, насколько это возможно, постоянное наличие у организации ликвидных средств, достаточных для погашения своих обязательств в срок как в обычных, так и в напряженных условиях, не допуская возникновения неприемлемых убытков и не подвергая риску репутацию экономического субъекта. Этот подход используется для

анализа дат оплаты, относящихся к финансовым активам, и прогноза денежных потоков от операционной деятельности.

Рыночный риск – это риск того, что изменения рыночных цен, например обменных курсов иностранных валют, ставок процента и цен на акции, окажут негативное влияние на прибыль экономического субъекта. Тем не менее серьезным недостатком деятельности российских предприятий и организаций является то, что отечественные экономические субъекты не используют хеджирование рисков для управления изменчивостью объемов прибылей и убытков.

Доля внешнеторговых операций в обороте большинства российских предприятий занимает незначительный удельный вес. Общепризнанные мировые цены на продукцию российских предприятий в большинстве своем не установлены. Следовательно, риски, связанные с вероятным изменением цен и курсов валют на внешних рынках, большинство российских предприятий и организаций не оценивают.

Изменение ситуации в сторону ухудшения на внутреннем российском рынке в отраслях экономики может произойти в результате снижения спроса на продукцию, обострения конкуренции в отраслях, в том числе за счет увеличения доли импортной продукции. Средствами снижения данных рисков, обусловленных снижением спроса на продукцию, являются диверсификация круга потребителей, активная маркетинговая политика, заключение долгосрочных контрактов, проведение гибкой ценовой политики, снижение расходов и обновление ассортимента производимой продукции.

Как показывает практика, снижение спроса на продукцию негативно сказывается на экономических и социальных показателях деятельности российских предприятий и организаций, что связано со снижением объемов реализации и прибыли экономического субъекта. На большинстве российских предприятий материалы, используемые в производственной деятельности, не являются уникальными, существует сформировавшийся рынок и широкий круг поставщиков. С целью нивелирования рисков, связанных с увеличением цен на материалы, можно рекомендовать предусматривать формирование цен на готовую продукцию с учетом стоимости материалов в результате увеличения цены. При этом любой экономический субъект должен проводить политику минимизации рисков снижения спроса на продукцию, которые могут оказать влияние на уменьшение объема реализации и, следовательно, финансовых результатов.

В своей деятельности многие российские предприятия и организации потребляют услуги поставщиков, которые являются «естественными монополистами». Цены на продукцию и услуги поставщиков-монополистов пересматриваются в

сторону увеличения с периодичностью 1 раз в год, преимущественно по состоянию на 1 января каждого финансового года. Рост цен на данные услуги влечет за собой увеличение себестоимости продукции и снижение прибыли любого экономического субъекта. При этом отдел внутреннего контроля должен надежно оценить последствия следующих мероприятий: снижение цен на продукцию экономического субъекта может повлечь за собой риск уменьшения суммы прибыли экономического субъекта, с другой стороны, в результате агрессивной политики конкурентов снижение цен может быть необходимо для расширения рынков сбыта и привлечения дополнительных покупателей продукции экономического субъекта.

В настоящий момент в Российской Федерации отмечается нестабильная политическая и экономическая обстановка, что способствует оттоку иностранных инвестиций. При этом в связи с ростом курсов валют отечественные предприятия получили дополнительные объемы выручки, что было связано с тем, что многие российские покупатели по мере технологической и технической возможности осуществляют приобретение товаров, работ и услуг у отечественных производителей, минимизируя последствия роста курсов валют.

Учитывая, что социальную ситуацию в стране можно оценить как относительно стабильную, поскольку велико значение принимаемых мер по снижению темпов роста инфляции, повышению минимальных размеров пенсий, тем не менее в случае возникновения риска отрицательного влияния изменений в Российской Федерации можно рекомендовать российским предприятиям и организациям разработать ряд мер, которые должны оперативно приниматься по сохранению стоимости экономического субъекта в зависимости от характера и степени влияния таких изменений. Как показывает практика, основным дей-

ствием, направленным на нивелирование указанных рисков, является расширение рынка продаж на экспорт.

Инфляционный риск в случае его возникновения чаще всего минимизируют посредством принятия мер по оптимизации расходов и повышению оборачиваемости дебиторской задолженности. Риск влияния инфляции на обязательства.

Правовые риски, связанные с деятельностью экономических субъектов, рекомендовано оценивать отдельно для внутреннего и внешнего рынков, в том числе риски, связанные с: изменением валютного регулирования; изменением налогового законодательства в связи с проводимой в РФ налоговой реформой, целью которой является снижение налоговой нагрузки; с изменением гражданского законодательства; с изменением правил таможенного контроля и пошлин; с изменением требований по лицензированию деятельности, лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы); изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью экономического субъекта (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов, в которых участвует экономический субъект, и др.

Таким образом, как показывает анализ публикаций различных авторов [1, 3, 4, 5], основные принципы при работе с рисками следующие: наиболее точное и адекватное определение стоимости риска до и после антирисковых процедур; ориентация на «работу» с поддающимися воздействию факторами, условно абстрагируясь от «неуправляемых»; уменьшение размерности пространства всех рассматриваемых рисков факторов; целенаправленное применение антирисковых процедур при точном следовании принципу соотношения «выгоды/затраты».

#### *Список литературы*

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. – М. : Финансы и статистика, 1996.
2. Васильчук О. И. Особенности контроллинга на предприятиях сферы обслуживания : монография. – Тольятти : ПТИС ГАСБУ, 2000.
3. Васильчук О. И. Организационно-экономический механизм контроллинга на предприятиях сферы сервиса : дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2000.
4. Васильчук О. И. Предпринимательские риски предприятий сферы услуг: анализ и управление : монография / О. И. Васильчук, И. А. Соколова, Е. В. Медведева ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Поволжский гос. ун-т сервиса (ПВГУС)». – Тольятти, 2009.
5. Риск-анализ инвестиционного проекта / под ред. М. В. Грачевой. – М. : ЮНИТИ, 2001.
6. Федотов Г. П., Васильчук О. И., Васильчук К. С. Управление стоимостью бизнеса для принятия обоснованных управленческих решений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 1 (33), – С. 190-201.
7. Philip Best. Implementing Value at Risk.
8. Robert J. Schwartz and Clifford W. Smith Derivatives Handbook: Risk Management and Control.
9. The Professional's Handbook of Financial Risk Management.
10. Международный Институт риск-менеджмента. – [www.irmi.com](http://www.irmi.com)



11. Журнал «Управление риском». – <http://www.finrisk.ru/>
  12. РосБизнесКонсалтинг. – [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) <http://www.euromoney.com/>
- 

***D. L. Savenkov\****

*\*Savenkov Dmitry, Doctor of Economics, Professor  
of Samara State University of Economics, Togliatti  
Sdl013@yandex.ru*

#### **RULES AND PRINCIPLES OF RISK MANAGEMENT FOR ECONOMIC ENTITY**

*Keywords: economic entity, risk management, production risk, investment risk, market risk, political risk, financial risk, economic risk, legal risk.*

*The article considers the rules and principles of risk management for economic entities. The work features the examples of activities aimed at minimizing the effects of losses resulting from various negative events. The author describes the measures aimed at preventing losses.*

---

© Савенков Д. Л., 2014

УДК 658.362

**Л. В. Сергеева\***

\*Сергеева Людмила Викторовна, кандидат педагогических наук  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
ludvik55@mail.ru

**Н. И. Анфалова\***

\*Анфалова Наталья Игоревна, студентка  
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти  
evelswallow@yandex.ru

## ПРИМЕНЕНИЕ ЦИКЛА DMAIC ДЛЯ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ДЕФЕКТНОСТИ ПРОДУКЦИИ

*Ключевые слова: управление качеством, цикл DMAIC, статистические методы в управлении качеством.*

*Сформировался целый арсенал методов и инструментов, способствующих повышению качества продукции и качества выполняемых процессов, но не изобретено универсальное средство, применение которого позволит добиваться высоких результатов. Многие предприятия, комбинируя различные подходы, достигают немалых высот в своей деятельности. Цикл DMAIC основан на процессном подходе, на системном понимании проблем организации, и его применение позволяет добиться повышения качества процессов.*

В связи с обострением рыночной конкуренции актуальность менеджмента качества с каждым годом повышается. Большой перечень средств и методов используется для повышения качества продукции, но нет универсального метода, оптимального для всех процессов. Высоты в своей деятельности предприятия достигают, комбинируя различные подходы в управлении качеством.

Одной из популярных теорий управления качеством является методология 6 сигм, которая для некоторых компаний возвысилась в ранг идеологии.

В настоящее время в организациях наиболее распространен фактический уровень 3–4 сигм (до 99,38% бездефектности). Если процесс соответствует уровню шести сигм, то достигается высочайший практический уровень бездефектности – около 99,99966%.

На многих предприятиях, стремящихся снизить уровень дефектности, внедряют методологию 6 сигм или некоторые ее инструменты. В основе лежит цикл DMAIC (*Define, Measure, Analyze, Improve and Control*), перекликающийся с циклом PDCA, также основан на процессном

подходе, на системном понимании проблем организации, но представляющий собой более детальный план действий: *Define* (определить) – выявить наиболее важные показатели; *Measure* (измерять) – проследить динамику изменения процесса, измерить выявленные ранее показатели; *Analyze* (анализ) – анализ данных, выявление тенденций и разладов процесса; *Improve* (улучшение) – проведение корректирующих действий, а также улучшение процессов; *Control* (контроль) – поддержание внесенных изменений, надстройка процесса, исключение его разладки.

Именно такой подход с применением цикла DMAIC был взят для повышения качества процесса в организации по производству алюминиевых рам для шелкографии. В указанной компании показатели брака при сварке на участке изготовления алюминиевых рам для шелкографии составляют 15%, что приводит к потерям в размере 49100 тыс. руб. в год. Была поставлена цель снизить количество брака с 15 до 5%.

На этой стадии *Define* определяются проблема, цели, предполагаемые мероприятия, составляется соответствующая таблица (табл. 1).

Таблица 1

Определение границ проекта

Определение проблемы	Цели проекта
Показатели брака сварных швов на участке изготовления алюминиевых рам для шелкографии составляют 15%, что не соответствует целевому значению и отражается в потерях в размере 491 000 руб. в год	Снизить процент брака сварных швов с 15 до 5%
Область проекта	Обоснование проекта
Проект ограничен производственным участком изготовления рам. В проекте затрагивается весь персонал, связанный непосредственно с производством, а также начальник участка и начальник производства	Снижение брака на 10% позволит сэкономить 327 000 руб. в год. Улучшение процесса открывает новые возможности для компании: снижение себестоимости готовых изделий, позволит привлечь новых клиентов, а также увеличить производительность участка

Для достижения поставленной цели на производственном участке по изготовлению рам будет задействован весь производственный персонал, связанный непосредственно с производством, а также начальник участка и начальник производства.

Немаловажную роль занимает оценка потенциальных рисков внедрения проекта. Оценка рисков проводилась экспертным методом, результаты свели в таблицу (табл. 2).

Таблица 2

**Анализ рисков**

№	Описание риска	Последствия	Вероятность	Воздействие	Оценка риска	План контрдействий
1	Высокая загруженность ключевых участков проекта	Затягивание сроков сдачи проектов	2	1	2	Распределение обязанностей между участниками проекта, Провести расстановку приоритетов простоев на ближайшие пять недель
2	Нежелание производственного персонала и собственника процесса принимать изменения	Ухудшение показателей проекта	3	2	6	Внедрение инструментов мотивации персонала. Установка премии по завершению проекта (материальная мотивация).
3	Недостаток материальных средств для реализации проекта	Неполное достижение результатов	2	3	6	Реализация проекта собственными силами, использовать бракованные изделия в качестве сырья для вспомогательного оборудования
4	Большая загруженность производственного оборудования	Затягивание сроков сдачи проекта	1	3	3	Планирование поставок клиентам, исключение авралов на период действия проекта
5	Вероятность искаженных данных, полученных от клиента	Некачественный результат проекта	2	2	4	Проверка информации о браке, полученной со стороны клиента

Для того чтобы идентифицировать границы проекта, нужно построить алгоритм производства алюминиевой рамы и рассмотреть сам процесс производства с точки зрения SIPOC.

Для определения границ проекта была построена диаграмма SIPOC (SIPOC – инструмент для идентификации всех соответствующих элементов проекта.) В этом подходе предполагается для процесса составить диаграмму бизнес-процесса, на которой указываются связи от по-

ставщиков (тех, кто предоставляет основные материалы, информацию или другие ресурсы для процесса), входы (то, что поставляется для процесса), собственно процессы (наборы операций, трансформирующих и добавляющих ценность ко входам), выходы (результаты процесса или продукт), заказчиков (тех, кто получает результат процесса или продукт). Определили процессы компании по методологии SIPOC (табл. 3).

Таблица 3

**Определение процессов компании по методологии SIPOC**

Поставщики	Вход	Процесс	Выход	Клиент
Инициатор – клиент, Поставщики сырья Поставщики алюминиевого сортамента	Необходимое количество алюминиевого профиля	Изготовление алюминиевой рамы	Алюминиевая рама	Фирма-заказчик, занимающаяся трафаретной печатью

Этап Measure. Для проведения измерений были отобраны 15 изделий, которые были оценены каждым из четырех операторов по два раза в абсолютно произвольном порядке. Построена и проанализирована диаграмма суждений операторов. Анализ направлен на оценку уверенности оператора в своих суждениях, которые оказались довольно близки к эталонному образцу. Операторы АС и D показали высокий результат уверенности в своих суждениях (каппа >0,75), оператор В также показал достаточно хороший ре-

зультат (каппа >0,4), однако ему будет рекомендовано пройти дополнительный инструктаж у своих коллег и повторное изучение стандарта. Измерительная система признана пригодной.

Проследив динамику бракованных изделий в партии на протяжении 44 поставок, составим соответствующий график для последующего анализа (диаграмма RunChart) (рис. 1).

Таким образом, прослеживая динамику изменения процента бракованных изделий, делаем вывод о том, что изменения носят периодиче-

ский характер и повторяются каждые 4-5 партий. Следует обратить особое внимание на факторы, которые изменяются с тем же периодом времени.

Информация о динамике изменения процента брака на производственном участке фиксировалась по результатам сравнения заказной спецификации на заказ и производственного отчета

начальника участка. После анализа было выяснено, что актуальное среднее значение брака составляет 14,1%.

Систематизируем полученные данные и сделаем выводы (табл. 4).

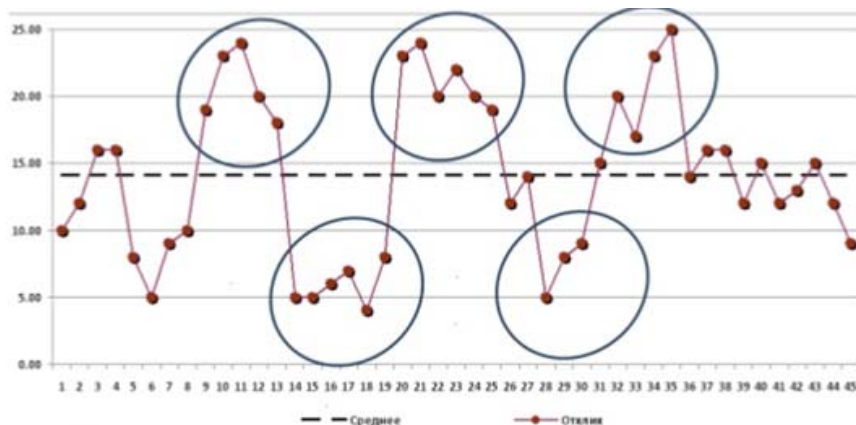


Рис. 1. Диаграмма RunChart

Таблица 4

**Анализ результатов по диаграмме RunChart**

Общие сведения о собранных данных	Актуальное состояние процесса
Информация о проценте брака на производственном участке фиксировалась по результатам сравнения заказной спецификации и производственного отчета начальника участка. Информация собиралась на протяжении 45 отгруженных партий.	После проведения анализа было обнаружено, что действительное среднее значение брака составляет 14,1%.
Результаты анализа измерительной системы	Дополнительные риски и сложности
Анализ измерительной системы показал, что система пригодна для измерений. Большинство операторов показали высокий результат уверенности в своих суждениях	Отсутствие четких метрик и процедур определения брака привели к сложности оценки пригодности измерительной системы

Далее построили причинно-следственную диаграмму Исикавы (диаграмма не представлена) и проанализировали причины столь высокого процента брака. Это следующий этап цикла, а именно Analyze.

По каждому параметру, приведенному в диаграмме, были произведены замеры уровня дефектности и на основе этих замеров построили диаграмму Парето, для того чтобы выявить наиболее значимые проблемы. Согласно теории Парето, только 20% усилий приводят к 80% результатов, остальные 80% усилий ведут лишь к 20% результатов. Анализируя полученные из диаграммы Парето данные, определили, что дефекты возникают из-за производственного персонала, а именно сварщиков. Действительно, при построении диаграммы RunChart (рис. 1) наблюдаются периодические колебания в проценте бракованных изделий в зависимости от того, какая смена делала рамы. Следовательно, необходимо уделить внимание квалификации сварщиков.

Проведя корреляционный анализ, сложно сопоставить большинство типов ошибок с каким-то одним параметром, однако была найдена ярко выраженная зависимость между количеством бра-

ка по длине заготовок и количеством изделий в одной партии.

Вероятнее всего, причиной брака является установка длины реза на станке (пиле) перед началом операции. При выполнении большого количества резов происходит сдвиг упора, что приводит к браку по длине заготовок.

Сведем проделанную работу в итоговую таблицу (табл. 5).

Согласно проведенным измерениям и анализу был сформирован план корректирующих действий. После проведения всех корректирующих мероприятий удалось стабилизировать процесс, наглядное представление было выполнено в программе «Т-Test» (рис. 2).

Подведем итоги.

В результате проекта процент брака уменьшился с 14,1 до 6,5%. Уровень DPMO (дефектность на миллион возможностей) изменился с 141000 до 65000 (табл. 6). Снижение процента брака сварных швов на участке изготовления алюминиевых рам для шелкографии с 14,1% изменилось до 6,5%, что привело к сокращению потерь на 278000 руб. в год (табл. 6). Тем не менее цель проекта не была достигнута, принятые меры не позволили уменьшить количество бра-

кованных изделий до 5%. Возможно, это связано с тем, что персонал должен привыкнуть к нововведениям и в дальнейшем произойдет снижение

уровня брака. Дальнейшее внедрение всех предложенных улучшений также позволит снизить брак.

Таблица 5

Сводная таблица

Использованные методики анализа	Коренные причины возникновения проблемы
- Причинно-следственный анализ - Диаграмма Парето - Корреляционный анализ	
Стратегические направления проекта	Влияние на протекание проекта
1. Регламентация техпроцесса сварки 2. Разработка внутренних стандартов оценки брака	Все выделенные первопричины вносят 80% всего брака, при этом первые две причины вносят до 50% Все из выделенных первопричин являются поддающимися контролю, поэтому достижение поставленной цели возможно

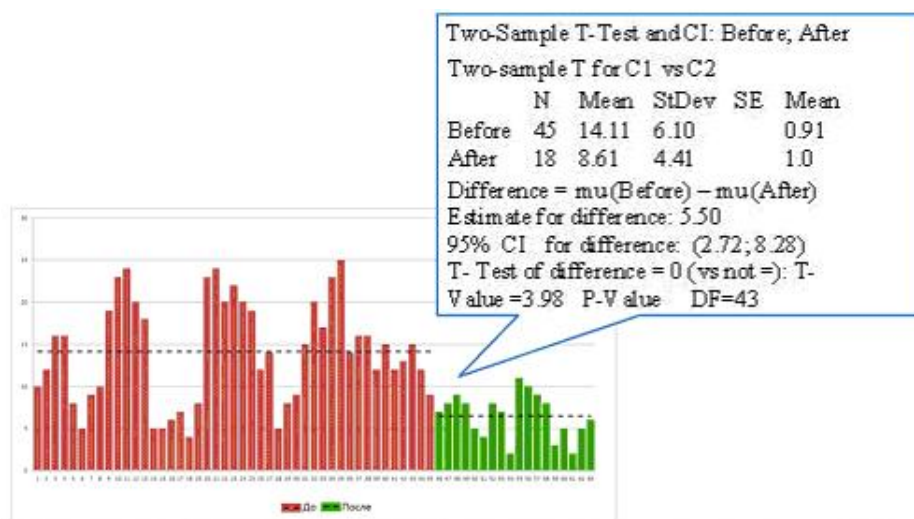


Рис. 2. Результаты стабилизации процесса

Таблица 6

Результаты проекта

Результаты проекта	Соответствие поставленным целям
В результате предпринятых мероприятий: – % брака уменьшено с 14,1 до 6,5%. – расход на дефекты уменьшился с 141000 до 65 000 руб.	Поставленная цель не достигнута, принятые решения не позволили снизить значения брака до целевого значения 5%. Возможно, это связано с тем, что персонал должен привыкнуть к нововведениям и в дальнейшем произойдет снижение количества брака. Дальнейшее внедрение всех предложенных улучшений также позволит достичь поставленного результата
Сравнительный анализ	Финансовые показатели
Boxplot of Before, After	Снижение процента брака сварных швов на участке изготовления алюминиевых рам для шелкографии с 14,1 до 6,5% привело к сокращению потерь на 278 000 руб. в год

Несмотря на то что в рассмотренном примере заявленная цель не достигнута, принятые ме-

ры значительно снизили процент брака и стабилизировали процесс.

*Список литературы*

1. Магомедов Ш. Ш. Управление качеством продукции : учебник / Ш. Ш. Магомедов, Г. Е. Беспалова. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2012 – 335 с.
  2. Федюкин В. К. Управление качеством производственных процессов : учеб. пособие. – М. : КноРус, 2012. – 229 с.
- 

**L. V. Sergeeva\***

*\*Sergeeva Ludmila, PhD in Pedagogical science  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
ludvik55@mail.ru*

**N. I. Anfalova\***

*\*Anfalova Natalya, student  
of Togliatti State University, Togliatti  
evelswallow@yandex.ru*

**USE OF DMAIC CYCLE FOR REDUCING THE NUMBER OF DEFECTIVE PRODUCTS**

*Keywords: quality management, DMAIC cycle, statistical methods of quality management.*

*There exist a number of methods and tools for improving the quality of products and processes, but there is no universal means, the use of which will guarantee good results. Many businesses reach considerably good indicators by combining different approaches. DMAIC cycle is based on the process approach, on the systemic understanding of organizational problems, and its use allows improving the quality of processes.*

---

© Сергеева Л. В., Анфалова Н. И., 2014

УДК 330.322.5

**С. Б. Смирнова\***

*\*Смирнова Светлана Борисовна, аспирант*

*Самарский государственный технический университет, г. Самара*

*smirnova\_sb@bk.ru*

**Т. В. Великанова\***

*\*Великанова Татьяна Валерьевна, ст. преподаватель*

*Самарский государственный технический университет, г. Самара*

*tanja.vel@mail.ru*

## **О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ УЧЕТА ВРЕМЕННОГО ФАКТОРА ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРИРОДООХРАННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ**

*Ключевые слова: инвестиции, природоохранные мероприятия, объекты природоохранной деятельности, показатели эффективности инвестиций, геологоразведка.*

*Рассматриваются проблемы оценки эффективности инвестиций в природоохранные мероприятия и сооружение объектов природоохранной деятельности. Проводятся аналогии между проблемами оценки эффективности инвестиций в проведение геологоразведочных работ и в сооружение объектов природоохранной деятельности и проведение природоохранных мероприятий. Предложены новые показатели экономической оценки эффективности инвестиций в проведение природоохранных мероприятий.*

При осуществлении технологической модернизации российской экономики все более серьезное внимание уделяется экологическим аспектам. Соответствие концепции устойчивого развития, реализация которой остается одной из основных задач мирового экономического развития, предполагает выдвигание на первый план эффективных мер по защите окружающей среды. Состояние окружающей среды оказывает непосредственное влияние на экономическую эффективность хозяйственной деятельности, возможность воспроизводства общественного продукта в среднесрочной и долгосрочной перспективе, качество жизни населения. Вследствие активной природохозяйственной деятельности обостряются экономические противоречия между обществом и природой, наблюдается несоответствие между производством и потреблением.

Для регионального развития хозяйственной деятельности в современных условиях также необходимо выстраивание рациональной системы природопользования, которая непосредственно связана с реализацией конкретных природоохранных мероприятий [3]. Одним из приоритетных направлений стратегии социально-экономического развития Российской Федерации является соответствие качества окружающей среды заданным критериям и нормам, улучшение экологических показателей хозяйственной деятельности. Следует учесть сохраняющуюся из года в год тенденцию к ухудшению состояния окружающей среды. По данным Федеральной службы по надзору в сфере природопользования, количество выбросов загрязняющих атмосферу веществ составило в 2010 году – 32,4 млн т, в 2011 году – 32,6 млн т, в 2012 году – 32,5 млн т. Ухудшение состояние окружающей среды постоянно требует

привлечения дополнительных денежных средств, что приводит к увеличению себестоимости производимой продукции, снижению покупательского спроса и эффективности производства.

Экологическая инфраструктура должна являться частью экономики, обеспечивать реализацию механизмов рационального природопользования, способствующих снижению негативного воздействия на окружающую среду. Инвесторы, в свою очередь, должны быть заинтересованы в обеспечении экологичности своего производства, получая конкретные финансовые выгоды от реализации природоохранных мероприятий, направленных на снижение сбросов и выбросов, предотвращение ущерба, наносимого производством окружающей среде. Для привлечения инвесторов к финансированию того или иного проекта природоохранного мероприятия необходимо показать конкретные экономические выгоды от его внедрения и реализации. В настоящее время методики оценки экономической эффективности инвестиций в природоохранные мероприятия требуют дальнейшего совершенствования с целью повышения заинтересованности инвесторов в реализации экологических проектов.

Проблемами оценки эффективности инвестиций как современными, так и традиционными методами занимались такие ученые, как А. Г. Шахназаров, В. Д. Шапиро, С. И. Шумилин, В. П. Серегин, В. П. Степанов, Е. Д. Халевинская, И. М. Волков, М. В. Грачева, Б. С. Ирнязов, Н. В. Шенаев, П. Н. Завлин, А. В. Васильев, П. Л. Ливенский и другие. Среди западных ученых, работавших над проблемой оценки эффективности инвестиций, можно выделить Г. Дж. Александера, Д. В. Бэйли, В. Беренса, П. М. Хавранека, Э. С. Зигеля, Б. Р. Форда, Г. Бир-

моша, У. Ф. Шарпа, С. Шмидта, Р. Холта и многих других.

Традиционно для оценки эффективности инвестиций используют метод дисконтированных денежных потоков. Дисконтирование денежных потоков позволяет привести суммы денежных средств к единому моменту времени и принять более рациональное решение об инвестиционной привлекательности того или иного проекта. Метод дисконтированных денежных потоков более сложен и детален по сравнению с традиционными методами, не учитывающими при расчете временной фактор. Метод позволяет произвести оценку проекта в случае поступления нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты их поступления. Он наиболее применим для проектов, в процессе реализации которых прогнозируется уменьшение или увеличение денежных потоков по сравнению с текущими размерами, а также для новых, ранее не действующих проектов. Метод дисконтированных денежных потоков является универсальным и позволяет оценить настоящую стоимость будущих проектов. Основными показателями, используемыми при принятии решений в данном подходе, являются чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности и индекс доходности дисконтированных денежных потоков.

Показатель чистого дисконтированного дохода имеет ряд недостатков, одним из которых является сложность определения ставки дисконтирования. Выбор ставки дисконтирования зависит от компетенции специалистов, производящих расчет, и, следовательно, имеет субъективный подход. Влияние этого фактора позволяет свести к минимуму расчет показателя внутренней нормы доходности. Внутренняя норма доходности характеризует уровень доходности инвестиций, генерируемый конкретным проектом, при условии полного покрытия всех расходов по проекту за счет доходов.

То значение ставки дисконтирования, при котором выполняется данное равенство, является значением внутренней нормы доходности для данного проекта. Основным недостатком показателя внутренней нормы доходности является невозможность получения информации о размере дохода, который могут принести инвестиции.

Индекс доходности строится из тех же элементов, что и ЧДД, к его недостаткам относят зависимость от нормы дисконта и неаддитивность.

Можно отметить, что при оценке природоохранных мероприятий существуют следующие проблемы: при расчете эффективности процедура дисконтирования «дискриминирует» экономический эффект от мероприятий, так как отдача от них происходит в течение длительных временных интервалов, иногда достигающих 80-100 лет [7, с. 80]. При этом соответственно растет и коэффициент дисконтирования, а суммарный

экономический эффект остается из-за этого крайне невысоким, что стимулирует использование возобновимых и невозобновимых природных ресурсов.

Часто предлагается использовать оценку приведенных затрат, что, однако, не показывает коммерческий эффект от мероприятий и не дает представления об эффективности мероприятия [6].

Также существует подход, согласно которому социальную эффективность экологических мероприятий (сокращение платы за выбросы, получение побочной продукции, эффект от экономии природных ресурсов и т. п.) включают в доходы проекта. Это позволяет более точно провести экономическую оценку мероприятия с точки зрения получения общественных благ. В таком случае остаются только методические вопросы, связанные с возможной недооценкой предотвращенного ущерба, и проблемы прогнозирования рыночной цены природных ресурсов и оценки ущерба от загрязнения окружающей среды на большом временном интервале [8].

В работе П. Б. Михайлова предложена методика оценки экономической эффективности инвестиций на природоохранные мероприятия, основанная на сопоставлении суммы экологических и измененных производственно-финансовых показателей (П. Б. Михайлов определяет это как интегральный экономический результат), и интегральных инвестиций. Это позволяет учесть целевую направленность средств на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов [4].

Проблемы оценки экономической эффективности инвестиций, связанные с большим горизонтом расчета и трудностями определения будущих эффектов также существуют и в геолого-разведке.

При оценке эффективности геолого-разведочных работ применяют различные геолого-экономические показатели, позволяющие оценить эффективность инвестиций. Большинство из применяемых показателей традиционно основаны на методе дисконтирования денежных потоков. Как правило, в данном случае основу для расчетов составляют чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс рентабельности.

В качестве показателей, использующих концепцию дисконтирования, Ю. П. Ампиловым и А. В. Лапо предлагаются индекс экономической эффективности геолого-разведочных работ, геолого-разведочная маржа, удельная геолого-разведочная маржа, дисконтированная стоимость единицы запасов, дисконтированная стоимость единицы запасов, ожидаемая стоимость запасов, стоимость реального опциона, коэффициент инвестиционной эффективности, коэффициент инвестиционной эффективности с учетом риска, показатель предпочтения, величина запасов ми-



нимально рентабельного месторождения [1]. Кроме того, на стадиях поисков и разведки месторождений используют также и показатели, не использующие концепцию дисконтирования. Для оценки затрат на бурение применяют показатель «прирост запасов на метр проходки» и «цена единицы разведанных запасов» [5]. Для оценки величины стартового платежа за право пользования участком недр кроме доходного, сравнительного и затратного используют метод опционов.

Авторы считают, что в связи со схожестью проблем экономической эффективности проектов для оценки эффективности природоохранных мероприятий можно адаптировать и использовать некоторые показатели, применяемые в геологоразведке.

1. Затраты на единицу приведенных выбросов, которые рассчитываются как частное от деления суммы затрат на проведение природоохранного мероприятия на единицу приведенных выбросов:

$$Z_{прив} = \frac{Z_{прпр}}{B}.$$

Так как мероприятие может предполагать снижение выбросов различных веществ, то для сравнения проектов можно использовать условную тонну загрязняющего вещества, т. н. «монозагрязнитель», рассчитанную, например, с использованием показателей относительной опасности веществ, рассчитанных на основе предельно допустимых концентраций, то есть способом, определенным для расчетов ущерба от загрязнения окружающей среды [2]. Этот показатель позволит выбрать проект с наименьшими затратами на единицу условного загрязняющего вещества, однако в нем не учитываются доходы проекта.

В природоохранных проектах доходы могут складываться из следующих составляющих:

- экономия от платы за негативное воздействие на окружающую среду (за счет снижения выбросов, сбросов, объемов захоронения отходов и т. п.);
- экономия за счет повторного вовлечения ресурсов в оборот, сокращения ресурсоемкости производства;
- доходы от реализации вторичных ресурсов на сторону.

Так как одним из основополагающих принципов природопользования является принцип «загрязнитель платит», то плата за негативное воздействие на окружающую среду является экономическим выражением ущерба, нанесенного хозяйственной деятельностью предприятия. Таким образом, экономия от платы за негативное воздействие на окружающую среду, по сути, есть предотвращенный ущерб (экономический, экологический, социальный).

2. Индекс экономической эффективности природоохранного мероприятия рассчитывается как частное от деления чистого дисконтированного

дохода проекта на величину затрат на проведение природоохранного мероприятия.

Индекс показывает, насколько увеличивается расчетный чистый дисконтированный доход на каждый дисконтированный рубль (доллар, евро и т. д.), затраченный на проведение природоохранного мероприятия. По сути, этот показатель схож с индексом рентабельности инвестиций ( $I_{эф} \leq BCR$ ), однако в знаменателе учитываются только затраты на проведение природоохранного мероприятия, без учета прочих инвестиций в воспроизводство основных фондов. Тем не менее показатель остается зависимым от нормы дисконта, хотя учитывает доходы проекта и сопоставляет их с расходами на природоохранное мероприятие.

3. Коэффициент инвестиционной эффективности рассчитывается как отношение чистого дохода проекта природоохранного мероприятия к максимальной отрицательной наличности, равной отношению чистого дохода проекта ЧД к той величине накопленных вложений в проект  $N_{max}$ , которые пришлось понести инвестору до того момента, пока проект не начал действовать и приносить текущую выручку:

$$K_{инв} = \frac{ЧД}{N_{max}}.$$

Этот показатель характеризует эффективность денежных средств, вложенных в проект природоохранного мероприятия. Чем большее значение имеет коэффициент, тем более привлекателен проект для инвестора.

4. Величина минимально приемлемых затрат на проведение природоохранного мероприятия. Под минимально рентабельным понимается такое природоохранное мероприятие, которое в результате его проведения даст положительное значение чистого дисконтированного дохода при минимальной (безрисковой) ставке дисконтирования:

$$Q > \frac{M}{Bgd} \cdot T \cdot \frac{(1+q)^t \sum_{i=1}^t \frac{1}{(1+q)^i}}{\sum_{i=1}^T \frac{1}{(1+q)^i}},$$

где  $T$  – длительность проекта;

$M$  – стоимость проекта;

$g$  – цена единицы продукции;

$d$  – доля чистого дохода в выручке от продажи продукции;

$q$  – ставка дисконтирования;

$B$  – вероятность успешности проведенного проекта.

Таким образом, рассмотрев основные подходы к экономической оценке эффективности инвестиций в природоохранные мероприятия и соотнесение объектов природоохранной деятельности, авторы выявили, что нивелирование экономических эффектов мероприятий с течением

времени и на большом горизонте расчета характерно не только для природоохранных мероприятий, но и для геологоразведочных работ. В связи с этим для решения задач оценки эффективности природоохранных мероприятий можно рекомендовать адаптировать некоторые показатели, используемые для геолого-разведочных ра-

бот, так как они обладает рядом преимуществ. В частности, они позволяют оценить экономический эффект природоохранных мероприятий со значительным горизонтом расчета, что будет способствовать принятию экологически значимых ответственных решений и общей экологизации экономики.

#### Список литературы

1. Ампилов Ю. П., Лапо А. В. Анализ геолого-экономических показателей, применяемых при оценке эффективности разведки и освоения участков недр // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2010. – № 5. – С. 29-34.
2. Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба. Одобрена Госкомэкологии России 18 декабря 1998 г. – М., 1999. – URL: <http://www.gosthelp.ru/text/Vremennayametodikaopredel.html>
3. Глушкова В. Г. Экономика природопользования : учебник для вузов / В. Г. Глушкова, С. В. Макарян. – М. : Юрайт-Издат, 2011. – 385 с.
4. Михайлов П. Б. Экономическая эффективность использования инвестиций природоохранного назначения : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2005. – 159 с.
5. Мухаметшин Р. З. Оценка эффективности инвестиций в природоохранную деятельность предприятий нефтегазодобывающего комплекса на примере предприятий нефтегазодобывающего комплекса Республики Татарстан : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Казань, 2005. – 198 с.
6. Рекомендации по оценке затрат на сокращение выбросов парниковых газов / М. В. Драгон-Мартынова, Джон О'Браен, А. В. Ханьков ; под ред. д.э.н. А. В. Ханькова. – М. : ТРОВАНТ, 2005. – 54 стр.
7. Рябчиков А. К. Экономика природопользования : учеб. пособие для вузов / М-во образования РФ, Марийский государственный технический ун-т. – Изд. 2-е, исп. и доп. – М. : Элит-2000, 2003. – 185 с.

**S. B. Smirnova\***

\*Smirnova Svetlana, graduate student  
of Samara State Technical University, Samara  
smirnova\_sb@bk.ru

**T. V. Velykanova\***

\*Velykanova Tatyana, Senior Lecturer  
of Samara State Technical University, Samara  
tanja.vel@mail.ru

#### CONSIDERING THE TIME FACTOR IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENTS IN ENVIRONMENTAL ACTIVITIES

*Keywords: investment, environmental protection measures, environmental protection objects, indicators of investment efficiency, geological exploration.*

*The article considers the problems of evaluating the effectiveness of investment in environmental protection and construction of environmental protection facilities. The authors compare the problems of assessing the effectiveness of investment in exploration activities, construction of environmental facilities and environmental protection measures. New indicators have been chosen for economic evaluation of the effectiveness of investments in environmental activities.*

© Смирнова С. Б., Великанова Т. В., 2014

УДК 514.74

**Г. А. Киричек\****\*Киричек Галина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf\_vm@tolgas.ru

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ПО МАТЕМАТИКЕ С УЧЕТОМ ТЕМПЕРАМЕНТА СТУДЕНТОВ

*Ключевые слова: дифференцированное обучение, темперамент, холерики, сангвиники, флегматики, меланхолики.*

*Раскрыты методические особенности дифференцированного обучения учащихся по математике с учётом двух основных параметров: обученности и темперамента (по И. П. Павлову). Показано, как модифицировать задания для учащихся с учётом различных типов темперамента (холерики; сангвиники; флегматики; меланхолики).*

*Личность – субъект и объект общественных отношений.*

**А. Г. Ковалев**

Психологические аспекты проблем индивидуальных различий учащихся нашли отражение в исследованиях З. И. Калмыковой, В. А. Крутецкого, А. А. Люблинской, Н. А. Менчинской, Б. М. Теплова и др.

Разными авторами предлагается учитывать различное число индивидуальных особенностей учащихся при осуществлении к ним индивидуального подхода. Так, например, по мнению Н. А. Менчинской, психологи предлагают два комплекса черт личности: особенности умственной деятельности, характеризующиеся *уровнем умственного развития и степенью обучаемости*, и направленность личности, включающая *мотивацию, отношение к учению*.

Дидактические аспекты проблемы обучаемости исследованы в работах Ю. К. Бабанского, М. А. Данилова, И. Э. Унт и др. Так, например, И. Э. Унт, говоря об обучаемости, имеет в виду общие умственные способности (в том числе креативность – творческое начало) и специальные способности.

Итак, диапазон личностных качеств учащихся, влияющих на их учебную деятельность, очень широк. Мы выбрали два основных параметра: обученность и темперамент.

*Обученность* – та база, из которой должен исходить учитель при реализации индивидуального подхода к учащемуся; это те знания, умения и навыки, которыми на данный момент обладает учащийся.

И. Э. Унт отмечает, что учитель должен учитывать большие различия в следующих видах знаний у учащихся: 1) программные знания: а) в области данного предмета, б) в области других

предметов; 2) внепрограммные знания или предварительные знания.

Анализ исследований показывает, что практически большинство авторов (А. А. Бударный, В. В. Гузеев, В. Я. Забранский, В. С. Копылов, Х. Й. Лийметс, А. З. Макоев, М. Б. Миндюк, Т. Н. Николаева, Е. С. Рабунский, И. Э. Унт, Р. А. Утеева, Б. Ф. Харионов и др.) при организации дифференцированного обучения учитывали обученность как один из основных показателей деления учащихся на типологические группы.

*Темперамент* – психическое свойство личности, характеризующееся динамикой протекания психических процессов.

В интересующем нас возрасте учащихся (15-23 лет) больших различий в работоспособности нервной системы между детьми и взрослыми уже не отмечается, значит, структура темперамента носит устойчивый характер. Отметим, что учет темперамента учащегося при организации самостоятельной работы на уроках математики был осуществлен в исследованиях В. И. Гладких и Б. Е. Королькова. Рассмотрим психологическую характеристику темперамента, данную И. П. Павловым (табл. 1), которую возьмем за основу.

*Уравновешенность нервных процессов* указывает на особенности соотношения процессов возбуждения и торможения у человека. Подвижность нервных процессов показывает способность быстрой смены возбуждения и торможения друг другом.

Таким образом, И. П. Павлов выделил четыре ярко выраженных типа ВНД и в соответствии с этим четыре вида темперамента:

1. *Сильный*. У человека, которому он свойственен, процессы возбуждения и торможения сильные. Между ними существует равновесие. Этому типу ВНД соответствует сангвинический темперамент.

2. *Безудержный*. Возбуждение и торможение очень сильные и подвижные. Однако эти процессы не уравновешены. Этому типу ВНД соответствует холерический темперамент.

3. *Инертный*. Процессы возбуждения и торможения сильные, уравновешенные, но мало подвижные. Этому типу ВНД соответствует флегматический темперамент.

4. *Слабый*. Процессы возбуждения и торможения протекают слабо. Они мало подвижны, не уравновешены. Этот тип ВНД соответствует меланхолическому темпераменту.

Таблица 1

*Психологическая характеристика темперамента по И. П. Павлову*

Тип высшей нервной деятельности	Характеристика нервных процессов возбуждения и торможения			Вид темперамента
	По силе	По уравновешенности	По подвижности	
<i>Сильный</i>	сильный	уравновешенный	подвижный	Сангвинический
<i>Безудержный</i>	сильный	неуравновешенный	подвижный	Холерический
<i>Инертный</i>	сильный	уравновешенный	мало подвижный	Флегматический
<i>Слабый</i>	слабый	неуравновешенный	мало подвижный	Меланхолический

Дадим характеристику каждому типу темперамента с учетом их проявлений при обучении математике. Так, например, из систематических наблюдений В. И. Гладких установлено, что учащиеся с преобладанием черт *холерического темперамента* характеризуются неустойчивой работоспособностью, нуждаются в постоянном выравнивании их деятельности. При недостаточном внимании учителей эти учащиеся учатся рывками, неравномерно распределяя время на уроки, могут увлечься чем-то одним в ущерб другому, из-за вспыльчивости могут стать грубыми.

Б. Е. Корольков отмечает, что холерики отличаются быстротой реакции, молниеносно реагируют на все, в том числе и на отвлекающие факторы, могут начать отвлекаться уже при первичности прочтения задания, если они сразу что-то в нем не поняли. Поэтому при организации самостоятельных работ учитель должен не дать им возможности переключиться на другое. Для холериков в особенности характерно то, что их мысли и действия чаще всего находятся в соответствии. Поэтому, если они не слушают, это сразу заметно. Если же они читают или решают, то их внимание сконцентрировано на этом. В непонятных местах они сами спросят, таков их характер.

Для учащихся данного типа темперамента надо облегчить само начало работы, чтобы они не отвлекались (например, указать название формулы, теоремы, правила и т. п.). Также необходимо помнить, что холерики быстро утомляются (первичное утомление) и они могут отвлекаться из-за любого пустяка. Для выхода из данной ситуации необходимо еще раз напомнить название формулы, правила, теоремы.

В целом холерики хорошо приспособлены к условиям учебной деятельности на уроках математики. Однако в ситуациях, требующих монотонной однообразной работы, они испытывают дискомфорт. Требуется поддержки со стороны учи-

теля при выполнении поэтапных действий, так как способны пропускать некоторые этапы. Часто им присущи: торопливость, неумение дослушать до конца, невнимательность. При принятии решений учащиеся-холерики производят наибольшее количество ориентировочных действий. Они принимают те или иные решения без достаточной подготовки, обдумывания, допускают рискованные действия, быстро и смело строят гипотезы и выводы. И лишь при неудачах, ошибках начинают корректировать свои первоначальные программы. У них *ориентировочные, исполнительные и контрольные действия как бы сливаются и четко не разделяются*. Эти учащиеся не склонны к тщательному анализу, не любят контролировать свои действия, возвращаться к уже изученному, повторять, систематизировать, проверять уже сделанное.

Зная особенности холериков, *учителю при организации учебного процесса необходимо*: специально обучать учащихся умению быть сдержанным, выслушивать до конца; вырабатывать внимательность терпеливым напоминанием, многократным повторением требований без упреков и раздражения; создавать ситуации, при которых необходимо систематизировать изученное; создавать ситуации, требующие пошагового контроля выполнения действий; предлагать задания, требующие возвращения к ранее изученному.

*Сангвиники* обладают быстрым темпом речи, стремятся к частой смене впечатлений, легко и быстро отзываются на окружающие события. Эмоции – преимущественно положительные, быстро возникают и быстро сменяются.

Сравнительно легко и быстро переживают неудачи. Отличаются быстрым и эффективным мышлением. Они уверены в себе, в своих силах, решительны даже в непредвиденных ситуациях. Легко работают в большой группе.

*Ориентировочная и исполнительные фазы действия находятся достаточно близко* (в отличие от холериков они слиты). Подготовка к деятельности занимает несколько больше времени, чем у холериков, контроль осуществляется также по ходу действий, гипотезы и планы конструируются быстро, оценка действий носит корректирующий характер. Им свойственно эмоционально-образное мышление. Темп работы достаточно быстрый и может быть достаточно продолжительным. Способность выполнять трудную работу, не снижая интенсивности и продуктивности. Умение преодолевать трудности и неудачи в работе, настойчивость, упорство в достижении цели. Стремление к самостоятельности, особенно в новых, незнакомых ситуациях.

В процессе решения каких-либо задач имеется некоторая поспешность, выводы строятся достаточно быстро, проверку осуществляют по ходу работы. Решения принимаются на основе анализа какого-либо фрагмента условий, затем переделывают то, что получится. Могут перескакивать от одного этапа решения к другому, желая выполнить несколько действий одновременно. Процесс усвоения знаний и умений происходит достаточно быстро.

Зная особенности сангвиников, *учителю при организации учебного процесса необходимо*: приучать их к планированию; вырабатывать внимательность; создавать ситуации, требующие пошагового контроля; предлагать задания, требующие возвращения к ранее изученному; предлагать ситуации, требующие длительного умственного напряжения; давать работу в быстром темпе; формировать навыки самоконтроля; осуществлять индивидуальный контроль за их деятельностью.

В. И. Гладких охарактеризовал учащихся с чертами *меланхолического характера* как учащихся с замедленностью психических процессов, с ярко выраженной пассивностью. Условные связи образуются у них медленно, но прочно, изменяются болезненно. Если учитель не учтет этого, то у учащегося иногда создается неуверенность в себе. Меланхолики, попадая в новые условия жизни, совершенно теряются.

Меланхолики не могут сразу переключаться на другую работу, на другой вид деятельности. Их мысли и чувства как бы отстают от происходящего, переживая и обдумывая ситуацию, предшествующую данной. Внешняя дисциплинированность таких учащихся является обманчивой. Начинаящий учитель считает порой, что эти учащиеся прилежны, внимательны, хорошо слушают, все понимают и, конечно, успешно напишут самостоятельную работу. Результатом же работы может стать пустая тетрадь.

Внешние условия учебной деятельности, организация обучения, методы преподавания часто ставят учеников в трудное положение. Сильные

раздражители, повышенная нагрузка, резкая смена привычных условий могут дезорганизовать детей, нарушить их нормальную жизнедеятельность. Ситуации, требующие быстрой реакции, неожиданная смена обстановки вызывают определенные трудности. Главный недостаток состоит в том, что при напряженной работе ученики-меланхолики быстро устают, теряют работоспособность, допуская ошибки, пропуски. Эти ученики не могут работать в шумной, беспокойной обстановке, не могут работать в быстром темпе, выполнять два вида деятельности. Часто это неуверенные в своих силах, тяжело переживающие неудачу, впечатлительные дети.

В ситуации самостоятельного поиска решения поставленной задачи представители меланхолического темперамента не переходят к следующему этапу, пока не получают подкрепления правильности сделанного на данном этапе. Положительное подкрепление какой-то частной операции приводит иногда к неправильной экстраполяции отдельного приема, оказавшегося успешным, на весь способ решения в целом. Ученик перестает искать новые приемы анализа, а старается во всех случаях использовать тот частный прием, который был положительно оценен на одном из этапов решения. Если ученик сделал «открытие», то связанные с ним переживания радости открытия прочно закрепляются.

У меланхоликов *четко выделяются ориентировочные действия*. При принятии решений, выборе того или иного плана действий они стараются заранее предусмотреть все варианты решений, не допустить ошибки, тщательно и детально спланировать свои действия. Выработка плана и принятия решений у них оказывается несколько замедленной. Им трудно ориентироваться при решении новых задач, им трудно своевременно и самостоятельно отказаться от известных, отработанных способов, которые уже неприемлемы в новой ситуации, и начать поиски других способов.

*Учителю необходимо так организовать учебный процесс, чтобы*: предупредить быструю утомляемость учащихся, делая по возможности перемены; занижая темп работы; выполняя условие неоднократного повторения материала; давая подробные, исчерпывающие указания по выполнению работы; предлагая творческие задания, выполнение которых способствует выработке новых способов деятельности; наиболее сложную работу планировать на первую половину рабочего времени, но не на начало; шире применять самостоятельную работу с последующей проверкой и контролем.

Учащимся с преобладанием черт *флегматического темперамента*, по мнению В. И. Гладких, свойственны медлительность, устойчивая работоспособность, равнодушное отношение к

своим ошибкам. Изменить неправильные умения, навыки и привычки у них очень трудно. Индивидуальная работа с этими учащимися должна быть направлена на поднятие эмоционального тона, развитие быстроты движений.

Флегматику совершенно чужда тревога. Его обычное состояние – спокойствие и тихая удовлетворенность окружающим. Новые формы поведения у него вырабатываются медленно, но являются стойкими. Обычно флегматик ровен и спокоен, не склонен к аффектам. У него в одних случаях могут возникнуть положительные черты: выдержка, глубина мысли, в других – вялость, безучастие, лень, безволие. У флегматиков очень низкие: степень активности в практической деятельности; скорость переключения с одного вида деятельности на другую; скорость выполнения действий, операций; склонность реагирования на различные события.

Зная особенности флегматиков, учителю при организации учебного процесса необходимо: не завывать их темп работы; неоднократно повторять материал; предлагать творческую работу, требующую глубины и длительности выполнения; предлагать монотонную, однообразную работу; давать подробные, исчерпывающие указания по выполнению предстоящей работы; использовать длительную работоспособность; создавать ситуации, требующие неторопливости в принятии решений; настраивать на предстоящую деятельность.

Флегматики успехи и неудачи переживают очень ровно. *Ориентировочная, исполнительская и контрольная фазы действий растянуты.* Подготовка к деятельности тщательная, длительная. Гипотезы, планы и выводы строятся медленно. Темп работы замедлен. В процессе решения задач учащиеся-флегматики не сразу могут построить исходную гипотезу и план решения, хотя анализ условий достаточно глубокий. Работают последовательно, подробно, хотя переход от одного этапа к другому достаточно длителен. В процессе формирования знаний, умений и навыков долго держат в сознании все правила и действия, не автоматизируя их. Требуется большое количество упражнений.

Рассмотрим пример составления заданий для типологической группы С (базового уровня) с учетом типа темперамента (холерик – Х; сангвиник – С; флегматик – Ф; меланхолик – М).

Приведем сначала задание для типологической группы С (по теме «Решение неравенств методом интервалов»).

*Базовый уровень С*

1) - 3) Решите неравенства:

$$1) (x+2) \cdot (x-3) > 0; 2) (x+1) \cdot (2x-8) \cdot (3x+6) \leq 0; 3) x^2 - 4 < 0.$$

4) При каких значениях  $x$  имеет смысл выражение  $\sqrt{x \cdot (x^2 - 9)}$  ?

5) Найдите целые решения неравенства  $\frac{x}{2x-4} \geq 1$ .

Покажем теперь, как модифицировать это задание для учащихся с учетом различных типов темперамента.

*Для холериков (СХ)*

1) - 3) Решите неравенства:

$$1) (x+2) \cdot (x-3) > 0; 2) (x+1) \cdot (2x-8) \cdot (3x+6) \leq 0; 3) x^2 - 4 < 0, \text{ проверяя каждый шаг, используя алгоритм действий.}$$

*Алгоритм «Метод интервалов»*

1. Если есть необходимость разложить на множители.

2. Найти нули функции и расположить их на числовой прямой.

3. Определить знаки на полученных промежутках.

4. Выбрать те из них, которые удовлетворяют условию задачи.

5. Записать ответ.

4) Используя условие существования иррационального выражения, найдите, при каких значениях переменной существует выражение  $\sqrt{x \cdot (x^2 - 9)}$ . При решении неравенства смотри и используй алгоритм.

5) Зная то, что решение неравенства начинается с переноса правой части в левую часть, решите следующее неравенство  $\frac{x}{2x-4} \geq 1$  и найдите его целые решения.

*Для сангвиников (СС)*

1) - 3) Используя алгоритм метода интервалов, решите следующие неравенства

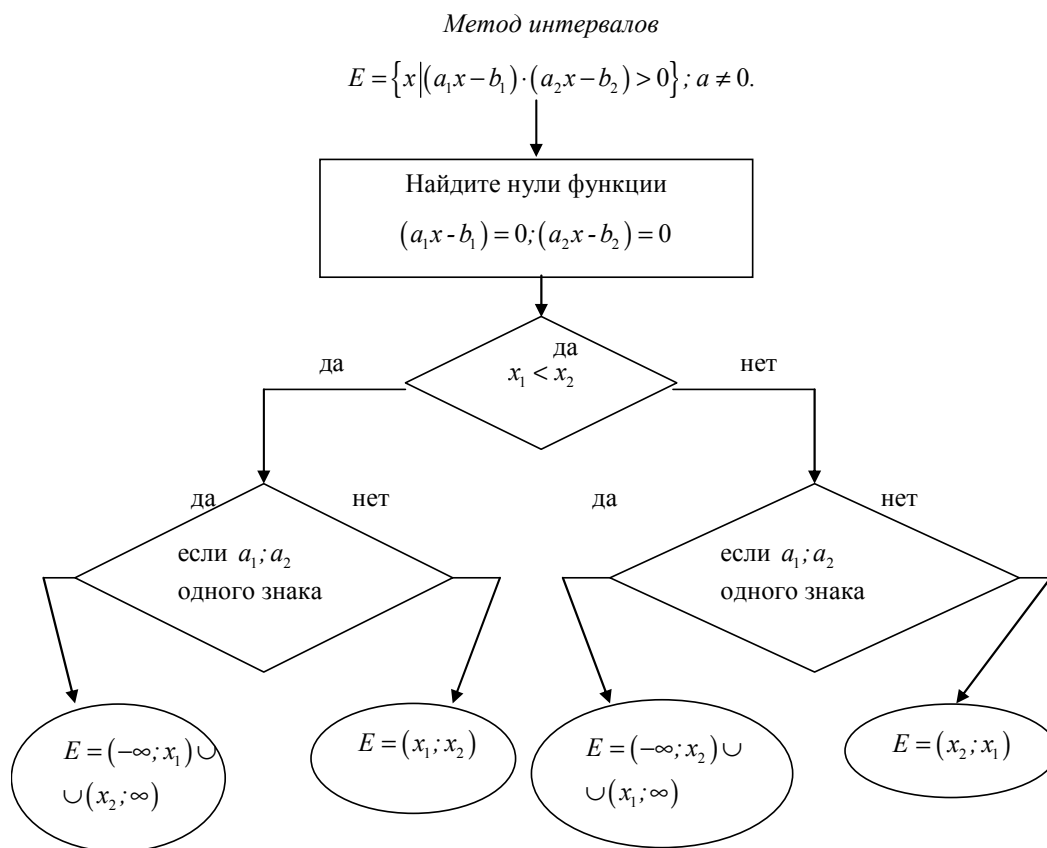
$$1) (x+2) \cdot (x-3) > 0; 2) (x+1) \cdot (2x-8) \cdot (3x+6) \leq 0; 3) x^2 - 4 < 0.$$

4) Используя правило нахождения области допустимых значений корня, найдите область допустимых значений  $x$  выражения  $\sqrt{x \cdot (x^2 - 9)}$ .

5) Найдите целые решения неравенства  $\frac{x}{2x-4} \geq 1$ . Помня о том, какие числа называются целыми, как преобразовать неравенство к виду  $\frac{P(x)}{Q(x)} \geq 0$  и как оно решается.

*Для флегматиков (СФ)*

Для решения неравенств методом интервалов используйте следующую блок-схему:



- 1) - 3) Решите неравенства.
- 1)  $(x + 2) \cdot (x - 3) > 0;$
  - 2)  $(x + 1) \cdot (2x - 8) \cdot (3x + 6) \leq 0;$
  - 3)  $x^2 - 4 < 0.$
  - 4) Вспомните, при каких значениях  $x$  имеет смысл выражение  $\sqrt{f(x)}$ .

Для самоконтроля: полагая, что  $f(x) \geq 0$ .

При каких значениях  $x$  имеет смысл выражение  $\sqrt{x \cdot (x^2 - 9)}$ .

Для самоконтроля:

- 1) запишите неравенство;
- 2) решите его методом интервалов.
- 5) найдите целые решения неравенства

$$\frac{x}{2x - 4} \geq 1.$$

Для этого воспользуйтесь следующим алгоритмом

1) Определить, является ли данное дробное неравенство простейшим, т. е. неравенством вида  $P(x) \geq 0$ ; если «да», то п. 4, если «нет» – п. 2.

2) Установить, какие из следующих тождественных и равносильных преобразований нужно выполнить, чтобы привести неравенство к виду  $\frac{P(x)}{Q(x)} \geq 0$ : раскрытие скобок, перенесение

членов из одной части в другую, приведение по-

добных слагаемых, приведение к общему знаменателю.

3) Привести с помощью выбранных преобразований неравенство к виду  $\frac{P(x)}{Q(x)} \geq 0$ .

4) Заменить данное неравенство равносильной ему системой

$$\frac{P(x)}{Q(x)} \geq 0 \Leftrightarrow \begin{cases} P(x) \cdot Q(x) \geq 0; \\ P(x) \neq 0. \end{cases}$$

содержащей:

а) целое неравенство, полученное из данного неравенства умножением на  $Q^2(x) > 0$ ;

б) неравенство, характеризующее область определения дроби.

5) Решить полученную систему.

6) Записать ответ.

Обратите внимание на вопрос задания.

Для меланхоликов (СМ)

1) - 3) Решите неравенство методом интервалов.

1)  $(x + 2) \cdot (x - 3) > 0;$

2)  $(x + 1) \cdot (2x - 8) \cdot (3x + 6) \leq 0;$

3)  $x^2 - 4 < 0.$

Для этого используйте следующий образец решения

$$x \cdot (x + 2) \cdot (x^2 - 81) \geq 0.$$

1) Разложим третий множитель на множители, используя формулу разности квадратов  $a^2 - b^2 = (a-b) \cdot (a+b)$ , получим:  $(x^2 - 81) = (x-9) \cdot (x+9)$ . Исходное неравенство примет вид:  $x \cdot (x+2) \cdot (x-9) \cdot (x+9) \geq 0$ .

2) Найдем нули функции  $f(x) = x \cdot (x+2) \cdot (x-9) \cdot (x+9)$  для этого решим соответствующие линейные уравнения:  $x = 0$ ;  $x = -2$ ;  $x = -3$ ;  $x = 3$ .

3) Отметим нули функции их в порядке возрастания на числовой прямой, т. к. неравенство нестрогое, то точки будут закрашены.

4) Коэффициенты, стоящие перед  $x^2$ , все больше нуля, значит, кривая идет сверху вниз меняя знак в каждой точке.

5) Нас интересует, где выполняется неравенство  $f(x) \geq 0$ , т. е. те части, которые находятся выше оси  $OX$ .

6) Запишем ответ  $\forall x \in (-\infty; -3] \cup [-2; 0] \cup [3; +\infty)$ .

4) При каких значениях  $x$  имеет смысл выражение  $\sqrt{x \cdot (x^2 - 9)}$ ?

Для этого используем следующее предписание.

1. Выражение  $\sqrt{f(x)}$  имеет смысл, если  $f(x) \geq 0$  (неотрицательно).

2. Решить неравенство  $f(x) \geq 0$  методом интервалов.

3. Записать ответ.

5) Найдите целые решения неравенства

$$\frac{x}{2x-4} \geq 1.$$

Решение выполнить по заданному образцу

$$\frac{3x}{x-1} \leq 2.$$

1) Перенесем 2 из правой части в левую и приведем дробь к общему знаменателю

$$\frac{3x}{x-1} - 2 \leq 0; \frac{3x - 2 \cdot (x-1)}{x-1} \leq 0; \frac{x+2}{x-1} \leq 0.$$

2) Данное неравенство равносильно следующей системе

$$\begin{cases} (x+2) \cdot (x-1) \leq 0; \\ x-1 \neq 0. \end{cases}$$

3) Решим данную систему неравенств

4) Решение для данной системы  $\forall x \in [-2; 1)$ .

5) Вопрос в задании: найти целые решения – это  $\{-2; -1; 0\}$ .

Ответ:  $\{-2; -1; 0\}$ .

#### Список литературы

1. Алгебра и начала математического анализа. 10-11 классы : в 2 ч. Ч. 1 : учебник для учащихся общеобразовательных учреждений (базовый уровень) / Мордкович А. Г. и др. ; под ред. А. Г. Мордковича. – 10-е изд., стер. – М. : Мнемозина, 2009. – 399 с.

2. Ершова А. П., Голобородько В. В. Самостоятельные и контрольные работы по алгебре и началам анализа для 10-11 классов. – М. : Илекса, 2009. – 208 с.

3. Рабочая тетрадь по дисциплине «Математика» (алгебра и начала анализа) для студентов СПО (I семестр) / сост. Г. А. Киричек. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – 220 с.

4. Учебно-методическое пособие по дисциплине «Математика» для слушателей одготовительных курсов / сост. Г. А. Киричек. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – 92 с.

#### G. A. Kirichek\*

\*Kirichek Galina, PhD in Pedagogical science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_vm@tolgas.ru

#### METHODICAL FEATURES OF DIFFERENTIATED TEACHING OF MATHEMATICS DEPENDING ON THE STUDENTS' TEMPERAMENT

Keywords: differentiated teaching, temperament, choleric, sanguine, phlegmatic, melancholic.

The article reveals methodical features of differentiated teaching of math based on two main parameters: training and temperament (according to I. P. Pavlov). It is shown how to modify assignments for students based on various types of temperament (choleric, sanguine, phlegmatic and melancholic).

© Киричек Г. А., 2014



УДК 377.016:33

**О. А. Петров\***

*\*Петров Олег Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент*

*Чувашский государственный педагогический университет им. И. Я. Яковлева, г. Чебоксары*

*Tanjana1@yandex.ru*

## **ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ УЧЕБНОГО КУРСА «ЭКОНОМИКА» В УЧРЕЖДЕНИЯХ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Ключевые слова: экономическое образование, основные задачи методики преподавания экономики, методическая компетентность преподавателя экономики, основные блоки учебного курса «Экономика»: информационный, расширенный, проблемный, синтезирующий и контрольный.*

*Представлены актуальные проблемы экономического образования, которое нацелено на подготовку специалистов, способных анализировать экономическую информацию, разрешать проблемные экономические ситуации, разрабатывать экономические концепции и использовать экономические знания на практике. Раскрываются основные задачи методики преподавания учебного курса «Экономика» в учреждениях среднего профессионального образования, которые рассматриваются в трех аспектах: теоретическом, практическом и этическом (воспитательном).*

Переход российской экономики к рыночным формам хозяйствования вызвал значительные изменения в содержании учебных планов в учреждениях среднего профессионального образования. Эти изменения напрямую вызвали необходимость пересмотра содержания экономического образования молодежи, которое в последние десятилетия пребывало в изоляции от мировой экономической науки и практики ее преподавания. Происходящие в стране реформы в социально-экономической сфере настоятельно требуют приобщения всего населения, и прежде всего подрастающего поколения, к экономическим знаниям, которые позволяли бы развивать у них экономическое мышление и способность к проектированию своего будущего в перспективе. Это стало в нынешних условиях социальным заказом общества [1].

В настоящее время, несмотря на короткие сроки, и школами, и профессиональными лицеями, и техникумами накоплен значительный опыт преподавания экономических дисциплин, выявлены основные теоретические и методические проблемы, которые находятся в состоянии обсуждения или осмысления. Сегодня можно констатировать, что российское образование миновало период растерянности, вызванный введением новой учебной дисциплины и практически полным отсутствием учителей, учебников и учебно-методической литературы [3]. Совместными усилиями вузовских работников, Министерства образования, различных фондов и международных организаций, учителей-практиков удалось разработать вариативные учебные программы по курсу «Экономика», изданы и издаются десятки учебников, учебных пособий и методических рекомендаций для техникумов.

Экономическая подготовка специалистов является составной частью общего образования, и

экономические знания заняли прочное место в учебных курсах «Экономика предприятия (организации)», «Экономика торговли», «Экономика промышленных предприятий» и др. Анализ учебных программ позволил нам сделать вывод, что экономика является полидисциплинарной наукой и позволяет устанавливать межпредметные и преемственные связи в процессе экономической подготовки студентов средних специальных и высших учебных заведений. Однако практика показывает, что в многочисленных школах бизнеса, лицеях и колледжах читаются разнообразные курсы экономической направленности, качество которых значительно отличается от уровня обычных техникумов, поскольку специализированные и, как правило, коммерческие школы имеют финансовые возможности для привлечения специалистов из высших учебных заведений. Наблюдается также тот факт, что многие образовательные учреждения ставят своей целью углубленное изучение экономики как форму профориентационной подготовки учащихся.

Свою практику преподавания экономических дисциплин в техникуме мы расцениваем как поисковую, ибо нацеливаемся на выработку единой концепции базового и непрерывного экономического образования. В связи с этим комплексный подход к решению обозначенных проблем прежде всего предполагает выделение основных целей изучения экономики, в т. ч. и воспитательных.

В современном мире интенсивного научно-технического и социального прогресса актуализируется проблема формирования работника нового типа мышления, сочетающего в себе профессиональную компетентность и профессиональную мобильность. С этих позиций формирование у студентов экономической культуры и будущих кадров экономической сферы рассматривается нами как сложное комплексное соци-

альное явление, ориентированное на подготовку специалиста в трех аспектах: теоретическом, практическом и этическом. Теоретическая подготовка предполагает освоение экономической теории и соответствующих ей научных понятий; практический аспект – привитие определенных умений и навыков экономического анализа; этический – овладение системой социально-экономических ценностей [7].

Таким образом, обучающийся не только приобретает знания, понятия, представления об экономических явлениях, но и усваивает поведенческие стереотипы, нормы, основными ориентирами для которых являются критерии экономического успеха [2].

Предметом дискуссии остается вопрос о том, какие возрастные группы должны входить и какова их нагрузка в системе непрерывного экономического образования с точки зрения формирования теоретического, практического и этического аспектов экономической культуры. Первоначальные экономические умения, первые представления о потребностях и возможностях их удовлетворения начинают складываться еще у детей школьного возраста. Общеизвестно, что экономическое воспитание начинается в семье, ее жизненный уклад дает первые представления о деньгах, зарплате родителей, именно здесь начинается этическое наполнение экономических категорий. Социологи считают, что экономическое самосознание личности формируется в процессе включения ребенка в экономическую подсистему семьи, при котором ребенок представляет себя как активный субъект, агент или простой соучастник семейных экономических мероприятий и событий (разрешение экономических проблем, материального достатка, экономного распределения средств и т. п.) [6].

Обучение в учреждениях среднего профессионального образования предполагает не только преподавание элементарных основ экономической науки, но и формирование у обучающихся активной мыслительной деятельности, обучение анализу и критической оценке экономических ситуаций, фактических данных, экономических решений, т. е. активных форм применения полученных знаний.

Проблема реализации задач модернизации и активизации изучения экономических дисциплин в условиях создания информационной образовательной среды требует нового взгляда на методику преподавания экономических дисциплин. Она представляется нами как современный механизм и фактор повышения качества российского экономического образования в целом. Программа курса «Экономика» синтезирует в себе не только базовые экономические знания и закономерности, но и психологические и социально-политические закономерности восприятия этих знаний. В связи с этим основными методически-

ми задачами преподавания «Экономики» мы считаем:

- овладение педагогами как общими закономерностями обучения и воспитания, так и их спецификой преподавания экономических учебных курсов;
- изучение современных форм и средств обучения экономическим дисциплинам на высоком уровне;
- освоение инновационных технологий и методик подготовки и проведения учебных занятий на высоком научном и методическом уровне;
- углубление навыков преподавателя по организации и руководству самостоятельной работой обучающихся [4, 7].

Функции методики преподавания экономических дисциплин в современных условиях расширяются и приобретают все большую актуальность. Этому способствует ряд экономических (уметь выделять и разрабатывать экономические задачи и теоретическое обоснование экономической практики), политических (идеологическое, политическое настолько переплелись) и социально-педагогических (педагогическое мастерство и высококвалифицированное доведение до обучающихся экономических знаний) факторов.

Основную проблему преподавания экономических дисциплин в учреждениях среднего профессионального образования мы видим в следующем: какие инновационные и традиционные методики и технологии преподавания экономических дисциплин наиболее эффективны; как интересно и результативно передать обучаемым экономические знания, навыки и умения с учетом их возрастных и индивидуальных особенностей? Качество успеха процесса обучения напрямую зависит от методического подхода в обучении и проявляется в формировании у учащихся техникумов потребности учиться, самостоятельном «добывании» экономических знаний, решении проблемных ситуаций, а также самостоятельной научно-исследовательской деятельности по экономическим проектам.

Современная система подготовки конкурентоспособных специалистов по экономике требует усовершенствования системы оценивания навыков и умений, которые лучшим образом проявляются при оценке качества усвоения и навыков решения типовых экономических заданий и при умении применять экономическую информацию и знания в практической жизни.

Методическая компетентность преподавателя экономики выявляется в применении эффективных средств и методов подачи обучающимся экономической информации, используемой в учебном процессе. Она требует строгой систематизации и структурирования посредством распределения информации ее на следующие блоки: информационный (подаются базовая информация, ключевые понятия, принципы, формулы,

цифровой материал); расширенный (преподаватель раскрывает информацию для полемики и направления будущих исследований); проблемный и синтезирующий (приводятся задачи и задания проблемного характера на основе изученного материала или на основе синтеза материалов нескольких тем) и контрольный (включает все виды тестов, вопросов, заданий для проверки усвоения учебной информации обучающихся) [4, 5]. Очень важно при работе с экономическими

источниками в потоке информации уметь выбирать необходимые сведения.

Таким образом, методика преподавания экономических дисциплин в учреждениях среднего профессионального образования нацелена на подготовку специалистов, способных анализировать экономическую информацию, разрешать проблемные экономические ситуации, разрабатывать экономические концепции и использовать экономические знания на практике.

#### Список литературы

1. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // Инновации. – 2010. – № 4. – С. 60-69.
2. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Проблемы формирования научных школ в современных условиях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 22. – С. 196-198.
3. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Управление подготовкой специалистов в системе менеджмента качества вуза // Гуманизация образования. – 2009. – № 2. – С. 123-129.
4. Борисов Е. Ф. Основы экономических знаний : учебник. – М. : Юрайт-Издат, 2007. – 140 с.
5. Теплова С. А. Основы экономической теории : учебник. – М. : ИНФРА, 2007. – 320 с.
6. Макаров С. И. Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие / под ред. С. И. Макарова. – М. : КНОРУС, 2010. – 320 с.
7. Юсупов К. Н. Основы экономики : учебное пособие / под ред. К. Н. Юсупова. – М. : КНОРУС, 2009. – 190 с.

---

**O. A. Petrov\***

*\*Petrov Oleg, PhD in Economics, Associate Professor  
of Chuvash State Pedagogical University of I. Ya. Yakovlev, Cheboksary  
Tanjana1@yandex.ru*

#### **SPECIFIC METHODS OF TEACHING THE COURSE OF ECONOMICS IN SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS**

*Keywords: economic education, main tasks of economy teaching methodology, methodical competence of Professor of Economics, basic components of the course of Economics: informative, advanced, problem-oriented, synthesizing and controlling.*

*The article considers current problems of economic education, which is aimed at training professionals able to analyze economic information, solve problematic economic situations, develop economic concepts and use economic knowledge in practice. The author discloses the main methodological tasks of «Economics» course in secondary vocational education, which are considered in three aspects: theoretical, practical and ethical (educational).*

---

© Петров О. А., 2014

УДК 339

**Е. В. Торгушина\***

*\*Торгушина Екатерина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти  
rina-11t@yandex.ru*

## **ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ: СПЕЦИФИКА ПОСТРЕВОЛЮЦИОННОГО ПЕРИОДА**

*Ключевые слова: история торговли, сфера товарного обращения, постреволюционный период в развитии советской торговли.*

*Рассматривается переходный период в становлении советской торговли, характеризующийся, с одной стороны, сложной политической и экономической ситуацией в стране, а с другой – первыми изменениями в системе функционирования сферы товарного обращения.*

Данная публикация начинает цикл статей, посвященных истории развития советской торговли в г. Тольятти. Современное общество столкнулось с проблемой полного отсутствия внимания к недалекому историческому прошлому отдельных отраслей экономики, однако зачастую именно в нем можно найти первопричины существующих проблем и особенностей их функционирования. Такая ситуация неприемлема в условиях, когда появляются подтвержденные примеры ложного изменения исторических фактов, с одной стороны, и постепенная, но, к сожалению, неотвратимая угроза потери возможности получения информации от непосредственных участников событий тех лет – с другой.

На наш взгляд, необходимо предоставить в первую очередь будущим поколениям коммерсантов и товароведов право получить достоверную информацию об интересующих аспектах становления торговли в нашей стране и городе, чтобы иметь возможность сформировать собственное мнение, учесть положительный и отрицательный опыт, сделать соответствующие выводы.

При этом особенно важна подача информации, основанная не только на задокументированных фактах, но и на воспоминаниях деятелей тех лет, ведь сухие архивные хроники, которых, к слову, очень мало, никогда не смогут передать подтвержденных практикой применения достоинств и недостатков функционирования торговли в условиях плановой экономики. Это принципиально важно, так как именно они стали отправной точкой в формировании сферы товарного обращения в условиях рыночной экономики.

Особенностью исторического аспекта в развитии торговли нашего города является отсутствие систематизированной информации о советском периоде, несмотря на существующие возможности ее получения. Однако прежде чем перейти к рассмотрению вопросов зарождения и

становления принципов советской торговли в рамках г. Тольятти, на наш взгляд, необходимо обозначить общегосударственные тенденции развития данной отрасли в рассматриваемый период.

Советскую торговлю с 1917-го по 1925 г. можно охарактеризовать борьбой частной торговли, оставшейся со времен царской России, с тандемом государственной и кооперативной торговли, пропагандируемой новой властью.

Постреволюционный период, на наш взгляд, можно условно разделить на три этапа, последовательное изучение которых позволит сформировать представление о системообразующих факторах, определивших специфику функционирования сферы товарного обращения в РСФСР и Советском Союзе.

Советская торговля создавалась и развивалась в процессе социалистического обобществления сферы обращения, который является одной из существенных черт переходного периода от капитализма к социализму. Социалистический способ производства всегда определял природу и формы советской торговли. Главное правило ее существования более полное удовлетворение постоянно растущих потребностей трудящихся и успешное развитие социалистического производства, а не получение прибыли, как это принято при капитализме.

Первый этап «регулируемый товарообмен» начинается после Октябрьской социалистической революции. Рынок в стране полностью дезорганизован, продовольственное положение было катастрофическим, над Россией нависла угроза голода. С первых же дней Советская власть должна была решать сложнейшую для того времени проблему снабжения населения. Мероприятия в области организации снабжения заключались во введении общественного контроля за производством, куплей и продажей продуктов, в осуществлении государственной монополии на

важнейшие виды продукции (хлеб, соль, ткани, кожу, сельскохозяйственные машины и др.), в национализации банков и синдикатов. Проведение в жизнь этих мероприятий привело к значительному сужению роли частного капитала в сфере торговли и к установлению государственного регулирования всего процесса обращения.

Острый недостаток всех товаров вследствие резкого падения промышленного производства и саботажа приверженцев капиталистического строя усугублялся разрывом торговых связей между промышленностью и сельским хозяйством, а также районами страны. Основной формой взаимодействия между городом и деревней в период становления Советской власти явился товарообмен. Однако такая система не дала существенных результатов. Размеры товарообменного фонда были весьма ограниченными и покрывали лишь небольшую часть того количества продуктов, которое необходимо было получить из деревни. В свою очередь, даже те небольшие ресурсы промышленных товаров, которые предназначались для обмена, зачастую не могли быть продвинуты в деревню из-за разрушений на железнодорожном транспорте. Отрицательно сказывалась на развитии товарообмена и неподготовленность аппарата распределения. Осуществление товарообмена происходило в условиях классовой борьбы, наталкивалось на ожесточенное сопротивление кулачества в кооперативном аппарате. Поэтому Советское правительство в интересах обеспечения страны продовольствием, в первую очередь хлебом, вынуждено было наряду с товарообменом применить меры чрезвычайного порядка – установление продовольственной диктатуры, то есть изъятие хлеба у зажиточных граждан страны.

Второй этап «государственная торговая монополия», начавшийся во второй половине 1918 г., был вызван иностранной военной интервенцией и гражданской войной, которые потребовали введения в стране политики военного коммунизма, составным элементом которой являлась продразверстка. Декретом Совнаркома от 11 января 1919 г. государство полностью централизовало продовольственное снабжение, частная торговля была запрещена. На протяжении всего предшествующего периода частная торговля ограничивалась и допускалась только под контролем государства. Однако сохранение частной торговли в условиях гражданской войны и интервенции создавало прямую угрозу для революции. Следовательно, неотложной задачей Советской власти являлось обобществление всего процесса товарного обращения в стране, запрещение свободы торговли. Была объявлена государственная торговая монополия на подавляющую часть товаров промышленного производства. Снабжение населения продуктами осуществлялось из государственных и кооперативных рас-

пределителей под контролем государства. Городское население снабжалось предметами потребления по карточкам и твердым ценам на основе классово-производственного принципа, т. е. с учетом социального положения граждан и их участия в общественном труде. В 1920 г. для рабочих, служащих и семей воинов Красной Армии был введен трудовой паек без оплаты его деньгами. Снабжение деревни промышленными товарами ставилось в зависимость от сдачи сельскохозяйственных продуктов по продразверстке [1].

Продразверстка и трудовой паек как вынужденные методы заготовок сельскохозяйственных продуктов и снабжения городского населения в период военного коммунизма крайне сузили товарно-денежные отношения в стране. Однако они сохранялись в определенных рамках на протяжении всего периода военного коммунизма. Даже в условиях осуществления продразверстки во взаимоотношениях с крестьянами использовались такие инструменты товарно-денежного хозяйства, как деньги и цена. Несмотря на запрещение частной торговли, на всем протяжении периода военного коммунизма в стране функционировали нелегальный рынок, мешочничество, спекулятивная торговля, достигавшие весьма внушительных размеров. Например, около половины потребляемого хлеба городское население покупало у так называемых «мешочников» на подпольном рынке.

После окончания гражданской войны возникла необходимость восстановления нормального товарооборота. Этого требовали прежде всего интересы укрепления союза рабочих и крестьян на новой экономической основе, интересы восстановления и развития народного хозяйства. Именно это определило начало третьего этапа «управление товарооборотом» в постреволюционном развитии советской торговли. Материальная заинтересованность крестьянина в увеличении производства могла быть создана только путем отказа от принудительной разверстки и замены ее уменьшенным налогом, предоставлением крестьянину-товаропроизводителю известной свободы хозяйственной деятельности, свободы реализации излишков своей продукции на рынке в порядке товарооборота. В условиях мирного хозяйственного строительства торговля являлась основной формой экономической связи между городом и деревней, между социалистической промышленностью и миллионами мелких товаропроизводителей-земледельцев. Придавая огромное значение торговле как звену, за которое нужно было всеми силами ухватиться пролетарскому государству, чтобы наладить хозяйственное строительство в тот период, В. И. Ленин призывал «всячески и во что бы то ни стало» развивать товарооборот в нашей стране. Допущение известной свободы рыночных отношений в условиях мелкотоварного крестьянского хозяй-

ства неизбежно влекло за собой в первые годы новой экономической политики (НЭП) возрождение частного капитала. Разрешение частной торговли было известной уступкой крестьянству и в то же время объективной необходимостью, поскольку государство еще не было подготовлено к обобществлению всей торговли. Вначале намечалось ограничить товарооборот лишь рамками местного оборота между крестьянами и мелкой промышленностью. Участие же государства в обороте мыслилось путем осуществления организованного в общегосударственном масштабе товарообмена с деревней. Однако уже во второй половине 1921 г. В. И. Ленин, оценивая сложившиеся рыночные отношения, указывал, что с товарообменом ничего не вышло, что он вылился в обыкновенную куплю-продажу. Крестьяне предпочитали продавать товары за деньги, чем обменивать свою продукцию на ограниченный ассортимент промышленных изделий. Все более расширявшиеся экономические связи между отдельными районами вышли за пределы местного оборота. Это было вполне закономерно, так как товарное производство требует широкого использования денежной формы стоимости и опосредствованного деньгами товарного обмена, каким является торговля. С отменой ограничений в области денежного обращения, введением денежной оплаты труда и прекращением бесплатных выдач продовольственных пайков трудящимся товарно-денежные отношения в стране стали быстро расширяться. Развивая рыночные отношения и допуская в известной мере участие частного капитала в товарообороте, Коммунистическая партия исходила из того, что может быть допущена лишь такая свобода торговли, которая позволяла бы удовлетворить среднее крестьянство, не нарушая интересов пролетариата. При этом ставилась задача постепенного овладения рынком и вытеснения частного капитала из сферы обращения. Следовательно, задача заключалась в том, чтобы обеспечить государственное регулирование торговли и добиваться постепенного обобществления товарного обращения, овладевая товарно-денежными отношениями. С самого начала осуществления новой экономической политики развернулась острая экономическая борьба между социалистическим и частнокапиталистическим секторами в торговле. Это было решающее на данном этапе соревнование молодого социалистического сектора в торговле с частным капиталом. В докладе на XI съезде партии В. И. Ленин говорил: «Либо мы этот экзамен соревнования с частным капиталом выдержим, либо это будет полный провал. Чтобы выдержать этот экзамен, мы имеем политическую власть и целую кучу всяких экономи-

ческих и других ресурсов, все, чего хотите, – кроме уменья. Уменья нет» [2]. Отсюда вытекала важнейшая задача – научиться торговать, умело использовать рыночные методы хозяйствования, развивать советскую торговлю.

Советская торговля в форме государственной и кооперативной торговли зародилась в первые дни социалистической революции. Основы государственной торговли были заложены национализацией крупных предприятий частнокапиталистической торговли, главным образом оптовой, и созданием государственных монополий, а также муниципализацией крупных розничных предприятий. В соответствии с решениями партии уже с первых лет НЭПа началось постепенное и все более активное наступление социалистического сектора в товарообороте на частнокапиталистическую торговлю. Государство должно было прежде всего овладеть оптовой торговлей, имеющей командное значение в сфере обращения. Беря контроль над оптовой торговлей, государство тем самым концентрировало в своих руках основную массу товарных ресурсов, получало возможность направлять их в интересах трудящихся масс, победы социализма, могло регулировать торговлю, ограничивать влияние торгового капитала в сфере обращения. Уже в 1923–1924 гг. государственная оптовая торговля заняла примерно половину во всем оптовом товарообороте страны. Значительно труднее было развернуть государственную розничную торговлю. Создать в короткий срок достаточно слаженный и разветвленный аппарат государственной розничной торговли было невозможно. Поэтому вначале государственная торговля не могла играть существенную роль в розничном товарообороте.

После победы социалистической революции нужно было использовать кооперацию – торговый аппарат, который мог наряду с молодой еще государственной торговлей осуществлять функции снабжения населения товарами.

Развитие кооперативного товарооборота представляло собой одно из звеньев ленинского кооперативного плана. Кооперация оказалась наиболее приспособленной формой торговли для осуществления торговой смычки с миллионами распыленных индивидуальных крестьянских хозяйств, для обслуживания товарооборота между городом и деревней.

Таким образом, на основе изученных исторических фактов была предпринята попытка их обобщения с точки зрения организации системы товародвижения в рамках государства, как основы формирования сферы торговли сначала в РСФСР, а потом и в провозглашенном Советском Союзе.

*Список литературы*

1. Внутренняя торговля. – <http://bse.sci-lib.com/article106991.html>
2. Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики. – М., 2008.
3. Наше отечество. Опыт политической истории : в 2 т. Т. 1. – М., 1991.

---

***E. V. Torgushina\****

*\*Torgushina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor  
of Volga Region State University of Service, Togliatti  
rina-tlt@yandex.ru*

**EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF TRADE SPHERE IN RUSSIA:  
SPECIFICS OF POST-REVOLUTIONARY PERIOD**

*Keywords: history of trade, trade sphere, post-revolutionary period in the development of Soviet trade.*

*The article studies the transitional period in the development of Soviet trade, characterized by difficult political and economic situation in the country on the one hand, and first changes in the functioning of trade sphere on the other.*

---

© Торгушина Е. В., 2014

## CONTENTS

### Economic Policy: Strategy and Tactics

**Grigoryev Viktor** **10**

PHENOMENON OF MATERIALIZED CONSCIOUSNESS  
IN INSTITUTIONAL ECONOMIC STRUCTURE

*Institutional economic structure does not arise out of nothing, by itself, but is a product of the human mind and will. It is a phenomenal manifestation of mind, will and desire of man and society in specific historical conditions. Interaction of these factors contains the phenomenon of social consciousness materialization in the existing institutional economic structure of society – ambiguity of economic (and not only) analysis.*

**Molozina Natalia** **15**

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS  
ON THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE SYSTEM  
OF OBLIGATORY SOCIAL HEALTH INSURANCE

*The article considers external factors affecting the functioning of the system of obligatory social health insurance. The author describes the most appropriate methods for analyzing and predicting the extent of their influence.*

**Sitnikova Yulia** **19**

FORMATION OF THE CONCEPT «EXCHANGE POLICY»  
IN MODERN CONDITIONS

*The stock market is the fastest growing segment of the financial market. Modern understanding of the nature of the financial system is not limited by the forms of accumulation, distribution and redistribution of financial flows. Now we observe growing capacities of investors, new instruments being used, and increasing number of sites implementing their own strategies; thus, understanding of exchange policy and its components becomes more important.*

### International experience

**Nechitailo Alexander** **24**

**Pryadilnikova Natalya**

**Deptsova Tatyana**

**Gnutova Anna**

**Shokova Ekaterina**

INTERNET TECHNOLOGIES AS INNOVATIVE TOOL FOR CREATING  
THE SYSTEM OF ELECTRONIC DISTANCE EDUCATION (PRACTICAL EXPERIENCE)

*The article is devoted to the development of electronic distance education and its use in the learning process of students. The work features the advantages of using electronic distance education. The authors provide the mechanisms, methods and development stages of electronic distance learning courses of distance education and their structure. The research proves the efficiency of merging natural and humanitarian technologies in order to create modern domestic electronic training and technical media- and hypermedia-manuals.*

### Public administration

**Valiev Shamil** **29**

**Zhilina Ekaterina**

STATE OF RETAIL TRADE IN CONDITIONS OF RUSSIA JOINING WTO

*The article describes the effects of Russia's accession to WTO on the development of Russian retail chains. The authors assess the state of competitiveness of regional food and non-food markets by example of Bashkortostan Republic. Perspective of retail turnover for 2014–2015 is provided on the basis of economic-mathematical modeling.*

**Gagarinskaya Galina** **34**

**Kuznetsova Irina**

**Muller Elena**

METHODS OF LABOR POTENTIAL ASSESSMENT FOR HIGH SCHOOL UNDER  
IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL PROJECT ACTIVITIES

*The article reveals theoretical and methodological features of formation of methodology for assessing the labor potential of the university under implementation of international project activities. The authors consider the content of measures to improve the employment potential of the university in relation to the strategic objectives of the university international projects. Based on the assessment of university employment potential, the development areas for labor potential have been determined.*



**Nikitina Natalya** 40

**Simonova Natalya**

CREATING THE SYSTEM OF STATE GUARANTEES  
OF MORTGAGE-BACKED SECURITIES

*Currently, banks do not have sufficient capacities to carry out mortgage lending for population because of the weak development of the secondary mortgage market. In order to address this issue, the authors suggest introducing the system of state guarantees of mortgage-backed securities, which may stimulate the process of refinancing of mortgage loans on the secondary market.*

**Halzova Valeria** 45

BASIC PROBLEMS OF EVALUATION AND IMPLEMENTATION  
OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF PUBLIC (MUNICIPAL) COMPANIES

*The article considers basic problems of evaluation and implementation of competitive advantages of state (municipal) companies. The author suggests a system of forming competitive advantages for creation and implementation of the development strategy of state (municipal) companies, aimed at generating competitive advantages and preventing negative effects of rent-oriented behavior. In modern conditions, formation of company's competitive advantages is largely influenced by the state and, in particular, the municipality, as effective regional economic development involves the production and sale of products (services) on the market, where the price and quality are satisfactory both for the producer and the customer.*

### Managing social development

**Vakhtin Alexey** 49

CONTROVERSIES OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS IN MODERN  
RUSSIA AND POSSIBLE SOLUTIONS

*The article studies the contradictions of intergovernmental relations in modern Russia, associated with the centralization of authority and revenue sources. The work reveals the violation of the equality principle of economic opportunities of the entities. The author suggests institutional measures aimed at establishing optimal balance between the interests of the federal government, federal subjects and municipalities.*

**Gus'kova Tatyana** 53

STATISTICAL ASSESSMENT TOOLS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT

*The article analyzes condition of the innovation sphere by example of Samara Region. The author has revealed negative trends and development problems in the context of socio-economic regional development; the role of statistics has been formulated to adequately reflect the innovation processes.*

**Muller Elena** 57

**Kalmikova Olga**

FORMATION OF ANTI-CORRUPTION ORGANIZATIONAL ENVIRONMENT  
IN STATE AND MUNICIPAL INSTITUTIONS

*The article considers the problems of formation of anti-corruption institutional environment, as well as key principles for the development and introduction of organizational measures to prevent corruption in the organization. The work features the experience of Germany in formation of labor stimulation system for state and municipal employees.*

### Regional development

**Bakankova Elena** 61

DYNAMIC ANALYSIS OF QUANTITATIVE INDICATORS  
OF CATERING SERVICES MARKET IN RUSSIA

*The article addresses the problem of lack of information resources regarding the formation and development of the new trend in the food market – catering. The author studied historical aspects, revealed specific features and market trends of catering services.*

**Bashmachnikova Elena** 65

**Abramova Lubov**

EVALUATION OF INTERRELATION AND INTERDEPENDENCE  
OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF SAMARA REGION

*Currently, the Samara Region economy has to achieve quality growth that would meet the requirements of post-industrial economy. In conditions of socio-oriented regional policy, the problems of national and regional economy require the study of economic indicators in connection with the social ones. One of the main indicators of the regional economic growth is the index of the physical volume of gross regional product. However, increased economic potential and economic growth are not always accompanied by adequate increase of the quality of life of the population. Thus, we need to evaluate their interrelation and interdependence.*

- Devyataeva Nadezhda** 73  
**Sveshnikova Olga**  
**Gryzunova Elena**  
 PROBLEMS AND PROSPECTS OF FRANCHISING IN SMALL BUSINESS  
 OF REPUBLIC OF MORDOVIA  
*The article considers the franchising development in the Republic of Mordovia and in Russia as a whole. The authors describe the main problems hindering the franchising process and ways to overcome them.*
- Erokhina Lidia** 76  
**Korchagin Pavel**  
 METHODS OF DETERMINING INVESTMENT POTENTIAL OF THE INDUSTRY  
*Considering investment activity as an autonomous sphere, comparable by complexity and importance to other types of activity, changes the system of management, organization and financing of investment activity in the companies and industries. For economic entities, investment becomes one of the most important directions, determining the present and future state of the organization. Ensuring stability and long-term economic growth of at least 7-8 % per year is possible only on condition of growing investment in the real economy. Thus, assessment of investment potential of economic sectors becomes more important.*
- Ivanenko Larisa** 80  
**Petrov Sergey**  
 SMALL AND MEDIUM BUILDING COMPANIES. CONCEPT  
 OF CLUSTER ORGANIZATION OF SMALL AND MEDIUM BUILDING BUSINESSES  
*The article features characteristics of construction business of Samara region. The authors provide detailed analysis of current issues related to small and medium construction companies and suggest the concept of cluster organization of small and medium enterprises.*
- Kulapina Galina** 87  
 PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE MANAGEMENT  
 IN THE REGION  
*The article proves the necessity of prioritizing the development of innovative management for the region's economy. The author identifies the key factors of innovation management and the necessary conditions for the successful implementation of this process. The work explains the special role of human capital.*
- Markova Olga** 90  
 DEVELOPMENT OF REGIONAL INNOVATION SYSTEM  
*The article considers basic subsystems of the regional innovation system of Samara region. The author determines the necessary conditions and directions of innovative activities in the region, and emphasizes the need for a systematic approach to management.*
- Chainikov Valery** 95  
 CONCEPTUAL MODEL OF INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM  
 OF REGIONAL ECONOMIC COMPETITIVENESS (BY EXAMPLE OF CHUVASHIA)  
*The article features conceptual model of management of regional economic competitiveness, represented as a hierarchical three-level structure. This model can be studied as a whole, in the form of a close entity, or in detail, at the level of the region, industrial cluster and individual economic subjects, integrated into the cluster.*
- Regional service sphere: Economics, Organization and Management**
- Vasilchuk Ksenia** 100  
**Sveshnikov Nikolai**  
 EVALUATION AND SELECTION OF COMMUNAL SERVICES  
 BASED ON ECONOMETRIC MODELS  
*The article considers the application of econometric models for the optimal choice of housing and communal services by the consumers, as well as the hierarchy of housing services. Particular attention is paid to the measures aimed at the restructuring of housing and communal services. The authors prove the need for a strict control of power and heat services, as well as waste disposal.*
- Nasakina Lilia** 104  
 STRATEGIC ASPECTS OF ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT  
 OF SERVICE INDUSTRIES  
*In modern conditions innovation is an essential condition for the successful implementation of the company's strategy. Analysis of the combination of various innovations helps to choose the correct direction of company's innovative development in order to meet the new demands of the service market.*

- Savina Tatyana** 109  
 PECULIARITIES OF INFORMATION SERVICES AND IMPROVING THEIR QUALITY AS THE BASIS OF THE INTERNET SERVICES MARKET DEVELOPMENT  
*Rapid development of information products and services has led to the need to reassess the notion of quality of service, as well as approaches to maintaining the quality. The main distinctive feature of this type of service is that the discrepancy between the end user and the customer of the service is clearly expressed and strongly influences the whole process of service rendering, consuming and assessment of service quality. Internet is a specific information and communication environment, where peculiarities of information and, particularly, web services become more unique. As a result, there appeared a number of problems of Internet services market development. These problems are being studied in detail in this article in order to make further analysis and find approaches and solutions.*
- Shlyapkin Andrey** 112  
 ECONOMIC LOSS FROM UNAUTHORIZED ACCESS TO INFORMATION SYSTEM OF SERVICE COMPANIES  
*The article features the study of information security system for data center and local network of LLC «Optima-Service». Depending on the parameters used by the company for evaluation methodology, the appropriate methods of assessment and analysis are applied. Regardless of the evaluation parameters, general scheme and approach to the assessment of events are used. Generally the evaluation process of events includes two phases: the first phase includes standards for event analysis, which define the company's core assets, probability of threats and possible size of financial loss; the second phase includes standards for evaluation of events, focused on the assessment of the level of risk, which is acceptable for the organization.*
- Shnyakina Yulia** 115  
 INFRASTRUCTURE CAPACITY AS A STRATEGIC IMPERATIVE OF ADVANCED REGIONAL DEVELOPMENT  
*The article proves the necessity of building and maintaining the infrastructure capacity as a strategic imperative of advanced regional development in order to ensure continuity of the reproduction process, improve the welfare of the population and attract investment to the region.*
- Investments and Innovations**
- Avrelkin Gennady** 121  
**Semenov Vladislav**  
 THEORETICAL ANALYSIS OF THE TERM «INNOVATION» AS ECONOMIC CATEGORY  
*The article features theoretical analysis of the term «innovation» as an interconnected process that ensures creation and design of new techniques, technologies and scientific researches, and stimulates their further development.*
- Ivushkina Elena** 125  
**Kushnir Irina**  
**Stradanchenko Alexandra**  
 INNOVATION IN THE FORMATION OF FINANCIAL SWITCHING COSTS IN TOURISM  
*The article considers the formation mechanism of investment switching costs as a tool for enhancing customer loyalty in the tourism business. This mechanism is the most important element of the strategy of increasing profits due to the consumers, bearing the additional switching costs.*
- Ryabov Evgeny** 129  
 GROWTH OF RECEIVABLES IN HEAT SUPPLY: CAUSES AND SOLUTIONS  
*The article studies the problem of growth of receivables in heating. Russian legislation, regulating relations in sphere of housing and communal services, does not create conditions in which service consumers would benefit from meeting their obligations. In conditions of limited legal basis, the heat supply organizations are forced to create mechanisms for effective debt settlement. The original approach proposed in this work is to develop measures aimed not at improving the effectiveness of recovering funds, but at improving payment discipline of debtors.*
- Ryazanov Ivan** 138  
 SYSTEMIC APPROACH TO EFFECTIVE POLICY OF STRATEGIC FINANCIAL MANAGEMENT OF ORGANIZATION IN RISK CONDITIONS  
*The author emphasizes the need for increased use of a systematic approach to decision-making in the field of financial strategic management. The work underlines the importance of systemic and other types of risks in modeling of financial indicators. Besides, the article considers conceptual problems of establishing the boundaries of acceptable risk of business processes and the organization as a whole. The author suggests the possibility of irrational behavior of the commercial organization in risk conditions.*

## Enterprises

- Vetoshko Galina** **143**  
 THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE FORMS AND METHODS  
 OF SERVICES FOR BANK CUSTOMERS  
*In different segments and areas of service activity traditional forms of service have been formed. However, the rapid development of services encourages the introduction of new forms and methods of service.*
- Gerasimov Kirill** **149**  
 GAMING SIMULATION OF MANAGEMENT SYSTEM DEVELOPMENT  
 FOR BUSINESS PROCESSES  
*The article considers one of the classes of intensive training technologies: problem – situational games. The work features the game scenario of management system for organization sub-process «Sales Management», using some elements of reengineering. Given variant of simulation game can be used for business activities, as well as for educational purposes.*
- Knyazkina Ekaterina** **155**  
 IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF CRISIS MANAGEMENT IN BUILDING  
 COMPANIES IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY  
*Modern conditions of the construction business are characterized by strong competition, unstable external environment, especially its economic component, and high level of risk. Competitive environment affects the subjects of organizational-economic mechanism, revealing their weaknesses and exposure to certain risk factors. Crisis management ensures the stability and competitiveness of the construction company.*
- Muravitskaya Natalya** **159**  
**Vinokurova Anastasia**  
 INTERNAL CONTROL AND INTERNAL AUDIT IN TRANSPORT COMPANIES  
*The article is devoted to internal control, internal audit and their peculiarities in transport companies. Based on Russian legislation, the work shows the importance of internal control and proves that it allows reduction of costs for transport company. The authors draw attention to the importance of proper management of internal audit from organizational and documentary point of view.*
- Paramonova Larisa** **163**  
 ROAD MAPPING IN THE INTERNAL CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC SUBJECTS  
*Road mapping in the internal control system of economic entity and its implementation help to clearly define the areas of business development, achieve the fundamental business goals and raise efficiency and effectiveness of activities. This method allows achieving maximum financial and operating performance and security of assets. It is also important that technological roadmaps and their successful implementation determine the positive assessment of the functioning system of internal control, and confirm the effectiveness of its design.*
- Prokhorova Natalya** **167**  
**Sokolova Irina**  
 PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT  
 OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT  
*Information is the basis for taking management decisions. Information support of small business management largely depends on the accounting and analytical system. The article justified the use of such control functions as accounting, analysis and internal control.*
- Savenkov Dmitry** **171**  
 RULES AND PRINCIPLES OF RISK MANAGEMENT FOR ECONOMIC ENTITY  
*The article considers the rules and principles of risk management for economic entities. The work features the examples of activities aimed at minimizing the effects of losses resulting from various negative events. The author describes the measures aimed at preventing losses.*
- Sergeeva Ludmila** **175**  
**Anfalova Natalya**  
 USE OF DMAIC CYCLE FOR REDUCING THE NUMBER OF DEFECTIVE PRODUCTS  
*There exist a number of methods and tools for improving the quality of products and processes, but there is no universal means, the use of which will guarantee good results. Many businesses reach considerably good indicators by combining different approaches. DMAIC cycle is based on the process approach, on the systemic understanding of organizational problems, and its use allows improving the quality of processes.*

**Smirnova Svetlana** **180**  
**Velykanova Tatyana**

CONSIDERING THE TIME FACTOR IN ASSESSING THE EFFECTIVENESS  
OF INVESTMENTS IN ENVIRONMENTAL ACTIVITIES

*The article considers the problems of evaluating the effectiveness of investment in environmental protection and construction of environmental protection facilities. The authors compare the problems of assessing the effectiveness of investment in exploration activities, construction of environmental facilities and environmental protection measures. New indicators have been chosen for economic evaluation of the effectiveness of investments in environmental activities.*

Discussion and debate

**Kirichek Galina** **184**

METHODICAL FEATURES OF DIFFERENTIATED TEACHING OF MATHEMATICS  
DEPENDING ON THE STUDENTS' TEMPERAMENT

*The article reveals methodical features of differentiated teaching of math based on two main parameters: training and temperament (according to I. P. Pavlov). It is shown how to modify assignments for students based on various types of temperament (choleric, sanguine, phlegmatic and melancholic).*

**Petrov Oleg** **190**

SPECIFIC METHODS OF TEACHING THE COURSE OF ECONOMICS  
IN SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS

*The article considers current problems of economic education, which is aimed at training professionals able to analyze economic information, solve problematic economic situations, develop economic concepts and use economic knowledge in practice. The author discloses the main methodological tasks of «Economics» course in secondary vocational education, which are considered in three aspects: theoretical, practical and ethical (educational).*

Points of view

**Torgushina Ekaterina** **193**

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF TRADE SPHERE IN RUSSIA:  
SPECIFICS OF POST-REVOLUTIONARY PERIOD

*The article studies the transitional period in the development of Soviet trade, characterized by difficult political and economic situation in the country on the one hand, and first changes in the functioning of trade sphere on the other.*

## **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: dissovet@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 подрисуночными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных 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 июне 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

ISSN 2073-9338



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>