

ВЕСТНИК

ПВГУС

ЭКОНОМИКА

ВЫПУСК № 4 (36)

2014

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 4 (36) 2014

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 4 (36) – 2014 сентябрь

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

Редакторы Н. Г. Батырева, Т. Н. Нохрина
Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:
– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года
Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Издательско-полиграфический центр
Поволжского государственного университета сервиса.
445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.
rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 30.09.2014.
Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 16,75. Тираж 1000 экз. Заказ 10-14/02.

© 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

Международный опыт

Бирюкова Юлия Игоревна 7

СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА:
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
В РОССИИ

В условиях формирования инновационной экономики венчурное инвестирование можно выделить как один из наиболее эффективных методов, способствующих увеличению конкурентных преимуществ любой страны перед другими. В связи с этим особое значение приобретает анализ источников венчурного капитала. Рассматривая структуру венчурного капитала в России, можно отметить отсутствие или недостаточное развитие ряда системообразующих элементов. Тем самым представляется необходимым выявить, насколько это критично для российского венчурного рынка.

Логинова Татьяна Николаевна 14

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА
И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Лизинг является одним из важнейших направлений инвестиционной политики в продвижении на мировые рынки дорогостоящего оборудования и освоении новых технологий. Механизм лизинга позволяет учесть интересы потребителей и производителей, лизинговых компаний и банков. Однако выход лизинга на международный уровень приводит к возникновению проблемы единообразного регулирования лизинговых сделок, неодинаково трактуемых в правовых системах разных стран.

Государственное управление

Сергеев Николай Никифорович 19

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Рассмотрены основные барьеры инновационного развития топливно-энергетического комплекса России. Определены основные перспективы инновационного развития топливно-энергетического комплекса.

Солдаткина Ольга Александровна 22

Аблецова Наталья Владимировна
МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПЕНСИОННЫХ ПЛАНОВ

Рассмотрены требования международных стандартов финансовой отчетности к отражению информации о планах вознаграждений работникам по окончании трудовой деятельности. Представлены особенности национальных подходов к формированию пенсионных планов в России и Германии.

Управление социальным развитием

Зотова Анна Сергеевна 31

Тимошук Нина Александровна

Мантуленко Валентина Вячеславовна
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ
В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Обоснованы организационно-экономические направления для повышения готовности организаций системы высшего образования к осуществлению изменений, которые содержат элементы концепции управления изменениями и оценки готовности организаций к изменениям, а также инструменты использования информационно-коммуникационных технологий с целью увеличения эффективности проводимых организационных изменений.

- Маслова Ольга Петровна** 38
 СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УЧРЕЖДЕНИЙ
 МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам кадрового обеспечения процесса предоставления медицинских услуг, имеющих высокую социально-экономическую значимость для России. Раскрыты современные особенности функционирования системы медицинского обслуживания населения, определяющие возможности и границы эффективности медицинских услуг.

Региональное развитие

- Агапова Татьяна Николаевна** 43
Медведева Наталья Александровна
 ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
 СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Рассматривается проблема и основные направления улучшения кадрового обеспечения сельского хозяйства региона с участием Департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов. Особое внимание уделено механизму прогнозирования кадрового обеспечения сельского хозяйства в условиях функционирования ВТО.

- Алхасов Тенгиз Асланбекович** 49
 ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
 ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ВАЖНОГО ФАКТОРА
 МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Рассматриваются показатели социально-экономического развития региона и методы вычисления трудового потенциала. Приведен прогноз развития трудового потенциала. Предложены методы по изучению состояния трудового потенциала, а также меры по улучшению его прогнозирования.

- Мухаметова Диана Данияровна** 57
 МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВКЛАДА
 СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
 В УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Рассматривается оценка социально-экономического вклада субъектов малого предпринимательства в устойчивое развитие региона. Выделены препятствия для развития малого и среднего предпринимательства в РФ.

- Соловьев Дмитрий Валериевич** 62
 ОБОСНОВАНИЕ РОЛИ ТОРГОВЛИ
 В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РФ

На сегодняшний день сложно недооценить роль, которую играет торговля в экономике как Российской Федерации в целом, так и в экономиках ее отдельных регионов. Во-первых, именно отрасль торговли обеспечивает население товарами и услугами. Во-вторых, велико значение торговой отрасли в наполнении федерального и региональных бюджетов. В-третьих, как источник поступления денежных средств торговля способствует обеспечению финансовой стабильности страны и создает условия для развития социальной сферы: здравоохранения, образования, культуры и спорта.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

- Алябьев Сергей Анатольевич** 67
 ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ
 В СФЕРЕ УСЛУГ

Гражданско-правовые отношения по поводу услуг стремительно развиваются, поэтому освещение фундаментальных проблем обязательств по оказанию услуг представляет большой научный и практический интерес. Формирование правового института возмездного оказания услуг только началось, поэтому адекватность выбора гражданско-правовых форм регулирования этих отношений во многом будет предопределять достижение конечной экономической цели – удовлетворение конкретных потребностей субъектов с помощью оказываемых услуг.

Башмачникова Елена Валентиновна 71
 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ
Рассматривается развитие проблемно-ориентированного подхода к развитию рынка информационных услуг, предложены основные причины и этапы реализации обозначенного подхода.

Руткаускас Константин Викторович 76
Валиев Шамиль Зуфарович

Клименков Геннадий Владимирович
 РЕГУЛИРОВАНИЕ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ
 В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ
Эффективное управление многоквартирным домом признается вопросом сложным и неоднозначным. В статье раскрывается суть основных подходов управления в жилищно-коммунальном хозяйстве, объединения ТСЖ и ЖСК. Обосновывается необходимость разработки специальных процедур и механизмов в рамках СРО.

Шляпкин Андрей Владимирович 81
 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ
 СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Представлена процедура управления инцидентами информационной безопасности предприятия. 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.

Рынки: состояние и развитие

Абрамов Антон Михайлович 85
 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА, ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ
 И ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Товарное обращение является важной сферой экономики. Оно связывает потребление с производством, способствует более полному удовлетворению потребностей людей, балансирует спрос и предложение. Рассматриваются ключевые аспекты теории товарного обращения, исследована экономическая природа, сущность и отраслевая структура обозначенной сферы экономики.

Крючкова Наталья Александровна 91
Туренко Андрей Александрович
 ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА
 ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Структура российского рынка транспортно-логистических услуг разительно отличается от общемировой в преобладании доли физического перемещения грузов. Исследованы особенности транспортно-логистического рынка и предложен кластерный подход при активной государственной политике для оптимизации взаимодействия участников рассматриваемого рынка и повышения качества и комплексности предоставляемых услуг.

Предприятия

Иваненко Лариса Викторовна 97
Петров Сергей Михайлович
 КЛАСТЕРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД
 К МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ СТРОИТЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ

Рассмотрены малые и средние строительные предприятия в инвестиционно-строительном комплексе региона, показана их роль и значимость. Установлено, что недостаточен объем внедрения новшеств, усовершенствований, инноваций в строительство, а тем более в малый и средний строительный бизнес. Предлагается инновационный проект кластерной организации малых и средних строительных предприятий.

- Богунев Леонид Александрович** 103
УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ МЕНЕДЖЕРА
КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
Рассмотрена проблема повышения управленческой эффективности кадров управления. Предлагается решения вопроса через развитие экономического мышления у менеджера. В этой связи рассматривается феномен управленческого экономического мышления, в основе которого субъектные управленческие компетенции менеджера, позволяющие менеджеру самому быть источником повышения своей эффективности.
- Василега Михаил Юрьевич** 108
Сажин Юрий Борисович
Свиридов Николай Николаевич
Дудник Григорий Владимирович
СОБСТВЕННИК И МЕНЕДЖЕР:
ЕДИНСТВО И БОРЬБА ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ
Основная задача финансового менеджмента – рост доли собственника в пассиве баланса. Для этого менеджеры выбирают сокращение затрат, что хорошо согласуется с принципами конкуренции. Управленец должен руководствоваться не только проблемами сохранения предприятия, но и выполнять желание собственника. Таким образом, в действиях руководителя присутствует и мотивационная составляющая, и стимулирующая. Мотивация выражается в росте эффективности работы предприятием, а стимулирование – в постоянном контроле со стороны собственника.
- Кабанов Александр Андреевич** 117
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ
В последнее время количество компаний с холдинговой структурой управления постоянно растет, в связи с чем из-за эффекта масштаба теряется эффективность управления денежными потоками по всех дочерних предприятиях. Основной предпосылкой для разработки собственной комплексной системы оценки эффективности управления денежными потоками в холдинге является потребность со стороны собственников бизнеса, топ-менеджеров, консалтинговых компаний и прочих внешних заинтересованных лиц в практических системах оценки (методиках) эффективного управления денежными потоками. Разработка и внедрение в систему управления холдинга данной методики оценки управления денежными потоками поможет руководству оперативно принимать правильные управленческие решения и своевременно вносить требуемые коррективы в системы управления.
- Федоренко Роман Владимирович** 127
РИСКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА
Рассмотрены различные причины использования аутсорсинга. Выявлены основные результаты внедрения аутсорсинга. Изучены основные риски логистического аутсорсинга, проведена их классификация. Проанализированы возможные меры по минимизации рисков логистического аутсорсинга.
- Содержание выпуска на английском языке 132

МАКРОУРОВЕНЬ**Международный опыт**

УДК 336

Ю. И. Бирюкова***Бирюкова Юлия Игоревна, магистрант**Самарский государственный экономический университет, г. Самара**Yushmojllova@yandex.ru***СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА:
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РОССИИ**

Ключевые слова: венчурные инвестиции, источники венчурного капитала, зарубежный опыт венчурного финансирования, венчурный капитал в России, бизнес-ангелы, венчурные фонды.

В условиях формирования инновационной экономики венчурное инвестирование можно выделить как один из наиболее эффективных методов, способствующих увеличению конкурентных преимуществ любой страны перед другими. В связи с этим особое значение приобретает анализ источников венчурного капитала. Рассматривая структуру венчурного капитала в России, можно отметить отсутствие или недостаточное развитие ряда системообразующих элементов. Тем самым представляется необходимым выявить, насколько это критично для российского венчурного рынка.

В современных условиях развития экономики общество проходит путь становления на тот уровень, при котором наиболее ценными ресурсами являются не полезные ископаемые, а научный потенциал и высококвалифицированные кадры. Из года в год ускоряется темп научно-технического прогресса в разных областях, и это неизбежный путь развития. Особое значение приобретает не только финансирование научно-исследовательских разработок, но и превращение их в эффективное производство. В условиях формирования инновационной экономики венчурное инвестирование можно выделить как один из наиболее эффективных методов, способствующих увеличению конкурентных преимуществ любой страны перед другими. Множество технологических инноваций было внедрено фирмами, получающими венчурное финансирование. Такие успешные и крупные компании, как Microsoft, Skype, Google, появились благодаря венчурным инвестициям.

Венчурные инвестиции можно охарактеризовать как вложение средств в инновационные и перспективные предприятия. Подобные инвестиции являются одним из способов введения и реализации разнообразных ноу-хау. В теории венчурного инвестирования можно найти множество определений

данного понятия, однако все они обычно основываются на его функциональной задаче: содействие развитию конкретного бизнеса путем вложения финансовых активов, получая взамен акции или часть уставного капитала.

Рассматривая рынки венчурного капитала, можно выделить три основных – американский, европейский и азиатский. Чаще всего под европейским рынком понимается рынок Западной Европы, однако последнее время государства Центральной и Восточной Европы все больше привлекают внимание инвесторов. В последнее время рынки Индии и Израиля также считаются достаточно перспективными для инвестирования, чего нельзя сказать о Южной Америке и Африке.

Если посмотреть на структуру венчурного капитала в России и сравнить ее со структурами других стран, выявится достаточно несоразмерностей. Это объясняется особенностями законодательного регулирования в разных государствах и сложившимися нормами в финансовой сфере.

К примеру, в Европе банки и финансовые компании являются источником почти 13% венчурных средств. В России их число крайне мало. Аналогичная ситуация сложилась со структурой фондов, характерной для развитых венчурных рынков: в США под их управлением находится 23% всех венчурных

средств, в Европе – 11% [1]. В России на данный момент пока существует одна компания, которая выполняет подобные функции, это Российская Венчурная Компания (РВК), а таких важных участников рынка, как пенсионные фонды, не имеется вообще (в Европе их доля – 1/10 рынка, в Америке – 3/10).

Таким образом, в российской структуре источников венчурного капитала отсутст-

вуют или недостаточно развиты ряд системообразующих элементов. Тем самым представляется необходимым выявить, насколько критично отсутствие этих элементов для российского венчурного рынка. Для этого рассмотрим эффективность функционирования механизма венчурного финансирования, реализованного в зарубежных странах, на примере табл. 1.

Таблица 1

Иностранный опыт венчурного финансирования

Страна	Ключевые характеристики	Механизм реализации	Эффективность применения в РФ
США	Одними из основных источников венчурного капитала являются пенсионные фонды, а также сектор частных инвесторов	Пенсионные фонды с 1979 г. получили право вкладывать часть имеющихся средств в инвестиционные проекты с высокой степенью риска. Это способствовало тому, что пенсионные фонды практически стали являться основой венчурной индустрии США, обеспечивающей большую часть всех поступающих средств. Помимо этого, распространен такой механизм финансирования, как синдикаты инвесторов, которые могут объединяться не только между собой, в рамках одного государства, но и с бизнесменами из других стран	На сегодняшний день пенсионным фондам в РФ законодательно запрещено вкладывать средства в высокорисковые инвестиционные фонды. Институт частного финансирования также достаточно слабо развит
Европа	Крупнейшими инвесторами в венчурный капитал являются банки	Банки инвестируют в независимые фонды венчурных инвестиций, и прежде всего в спонсорские, созданные страховыми компаниями и пенсионными фондами	Применяется в небольших относительно других стран объемах
Китай	Главным источником финансовых ресурсов для венчурного предпринимателя являются венчурные фонды	Венчурные фонды, оперирующие в Китае, можно подразделить на: – государственные венчурные фонды; – корпоративные венчурные фонды; – иностранные венчурные фонды. Последние несколько лет доля государственных фондов в общем объеме венчурных инвестиций постоянно сокращается. На данный момент основной объем сделок приходится на корпоративные и иностранные венчурные фонды	Существует система государственных венчурных фондов, в частности ОАО «Российская Венчурная Компания», а также сеть региональных фондов. Имеются примеры корпоративных венчурных фондов, к примеру QIWI Venture, однако массового функционирования корпоративных венчурных фондов в России не наблюдается

Составлено автором.

Анализируя данные табл. 1, можно сделать вывод о том, что ключевыми источниками венчурного капитала в мировой экономике являются: пенсионные фонды, банки, страховые компании, государственные венчурные фонды, корпоративные венчурные фонды, а также частные инвесторы, которые могут объединяться в синдикаты.

Пенсионные фонды являются крупнейшими независимыми венчурными инвесторами в США. После того как активы пенсионных фондов значительно выросли, они практически стали являться основой венчурной индустрии. По данным на 2012 г., в США около 26% средств, управляемых более чем 400 венчурными фирмами, являются

деньгами 200 крупнейших пенсионных фондов [2]. Таким образом, прямые венчурные инвестиции стали являться неотъемлемой категорией в активах пенсионных фондов, которые они стараются диверсифицировать в глобальном масштабе.

В Российской Федерации такая практика пока вообще отсутствует. Государство считает венчурное финансирование крайне рискованным, вследствие чего пенсионным и страховым компаниям запрещается вкладывать средства в частные инвестиционные фонды.

Бесспорно, венчурный бизнес является высокорискованным, но при этом и высокодоходным. По данным ключевых американских венчурных фондов, их средняя доходность за последние несколько лет составила около 25%. Это доказывает то, как важно для институционального инвестора серьезно подойти к выбору венчурного партнера, ведь в этом случае становится вполне реально не только сохранить, но и приумножить денежные средства.

Для того чтобы решить вопрос о возможности допуска таких участников рынка, необходимо урегулировать определенные моменты в законодательстве. В России сейчас нет ясного и полного понимания того, как работает венчурный бизнес, поэтому любой неудачный проект в виде несработавшей инвестиции может расцениваться как растрата средств. С учетом подобных рисков не факт, что даже после официального разрешения эти деньги будут рынком востребованы.

Банки. Крупнейшими в Европе инвесторами в венчурный капитал являются банки, за которыми идут пенсионные фонды и страховые компании. Такая последовательность может привести к не совсем верным выводам, так как большее число банков предпочитают инвестировать не в независимые фонды, а только через свои дочерние структуры. В Европе, по данным EVCA (European Private Equity & Venture Capital Association), доля банков в 2008 г. составила 6,3% [3].

Страховые компании. Практически во всех развитых странах страховые компании являются одними из ключевых организаций доверительного управления, которые вкладывают средства в целях диверсифицирования собственного инвестиционного портфеля. Менее определенная природа их обязательств приводит к тому, что они составляют менее стабильную группу инвесторов

фондов прямых и венчурных инвестиций, чем пенсионные фонды.

Согласно стратегии ОАО «РВК» на данном этапе планируется привлечение на венчурный рынок непрофильных институциональных инвесторов, а среди них и страховые компании. По мнению компании, подобные меры поспособствуют многократному увеличению объема доступного капитала и покажут готовность в создании специализированных инструментов для обеспечения комфортного и безопасного выхода институциональных инвесторов на венчурный рынок.

Корпоративные инвесторы. Корпоративное венчурное финансирование является важным фактором инновационного развития компаний, предполагающим финансирование внешних start-up проектов. Корпоративные венчурные фонды помимо стремления к прибыли также определяют ключевые для корпорации цели, которые должны дать экономический эффект в дальнейшей перспективе и предоставить технологическое преимущество. По данным Forbes, за период с 2011 г. в мире было запущено 182 обособленных корпоративных венчурных фонда. Их общее количество приблизилось к тысяче [4]. В настоящее время можно отметить их активное появление в странах БРИК. Подобная тенденция может свидетельствовать о повышении значимости корпоративных венчурных фондов в инновационном развитии корпораций, а также об увеличении степени признания данного инструмента как одного из действенных методов развития конкурентных преимуществ компании. Таким образом, при создании КВФ компания сможет не только финансировать собственные инновационные разработки, но и приобретать приоритетные для нее технологии.

В РФ в качестве классического примера КВФ можно отметить QIWI Venture в сфере IT, а также присутствие венчурных филиалов зарубежных компаний, к примеру Cisco. Некоторые крупные компании с государственным участием заявили о намерении создать КВФ, например ОАО «Русгидро», ОАО «Ростелеком», госкорпорация «Ростех», госкорпорации «Росатом», ОАО «Газпром». Национальные финансовые институты также задействованы в создании аналогичных фондов. Однако в настоящий момент данная тенденция не носит массового характера в России.

Одной из причин медленного развития КВФ в России является структурные особенности экономики. Среди ключевых отраслей экономики выделяются добыча ископаемых, торговля, строительство, информационные технологии и телекоммуникации, а на компании производственного сектора приходится лишь небольшая доля. В списке Forbes «200 крупнейших частных компаний России» за 2013 г., почти нет производственных компаний, что свидетельствует о том, что все крупное производство сосредоточено в руках государства.

Основная внутренняя причина медленного развития рынка КВФ в России заключается в неготовности менеджмента крупных компаний к применению этого механизма. Корпоративная культура крупных компаний должна пройти путь становления принципов инновационного менеджмента. В развитых странах корпоративное венчурное финансирование явилось основополагающей вехой в развитии технологий, конкуренции на рынках и стало основой стратегического развития компаний.

Государство. Крайне важный, особенно на начальных стадиях становления венчурной индустрии, сектор и сейчас отвечает в США и Европе за определенную, но снижающуюся долю инвестиций в венчурный капитал. Государство в целях содействия укреплению венчурной индустрии может принимать участие в венчурном бизнесе по нескольким направлениям, например соинвестировать в фонды через фонд фондов (опыт Европы, Израиля), инвестировать через государственные венчурные фонды, страховать инвесторов венчурных фондов, таким образом, принимая на себя значительную часть рисков и тем самым доводить до приемлемого уровня риски частных инвесторов фондов.

В Соединенных Штатах Америки основным механизмом государственного стимулирования венчурного финансирования стала программа инвестиционных компаний для малого бизнеса, которая предоставляет государственные гарантии по облигациям, выпускаемым компаниями, имеющими в своей основе венчурный капитал. В целях оптимизации расходов США сократили поддержку венчурного финансирования с участием в собственном капитале компаний.

В европейских странах интерес к венчурным инвестициям проявляют локальные государственные структуры, которые могут

направлять денежные средства в конкретные региональные проекты. Министерством экономического развития РФ была также создана программа, в целях которой сформировано около 30 региональных венчурных фондов. В европейских странах доля инвестиций в венчурные фонды из государственных структур превышает аналогичные показатели в США: один только Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) за последнее время осуществил значительные венчурные инвестиции. Активность государственного сектора в области инвестиций в венчурные фонды основывается не на достижении высокой доходности осуществленных вложений, а скорее направлен на содействие развитию рынка венчурного инвестирования.

В РФ основными механизмами государственного стимулирования развития венчурного инвестирования являются ОАО «РВК», а также региональные частно-государственные венчурные фонды. Такая система создана с целью направить средства государства, инвестируемые в венчурные фонды, на снижение рисков частных инвесторов, которые входят в данные фонды, а также стимулировать привлечение средств инвесторов в венчурную индустрию страны. В некоторых зарубежных странах аналогичные программы показали хорошие результаты (к примеру, программа SITRA в Финляндии и Yozma в Израиле), однако опыт США в прекращении использования механизма участия в капиталах ФВК в рамках программы инвестиционных компаний для малого бизнеса наглядно демонстрирует значительный риск данных рычагов государственного воздействия на развитие венчурного инвестирования внутри страны.

Принимая во внимание все факты, представляется разумным увеличение используемых в РФ механизмов ускорения развития венчурного финансирования методом предоставления государственных гарантий по заемным средствам венчурных фондов. Указанный механизм, который будет нацелен на снижение рисков инвестирования в долговые ценные бумаги фирм венчурного капитала и стимулирование роста венчурных инвестиций, хорошо зарекомендовал себя в США в рамках программы Инвестиционных компаний для малого бизнеса.

Частные инвесторы

В нашей стране проживает немало обеспеченных людей, имеющих свободные де-

нежные средства, и их желание направить часть своих активов в формат венчурных инвестиций вполне закономерно. Однако долгое время в законодательстве РФ не существовало организационно-правовой формы для осуществления коллективной инвестиционной деятельности. Сейчас такая возможность появилась, такой формой стало инвестиционное товарищество.

На Западе инвесторы очень часто объединяются в команды, синдикаты также крайне популярны в США. Инвесторы могут объединяться не только между собой, в рамках одного государства, но и с бизнесменами из Индии, Китая и т. д. Таким образом, зарубежные игроки упрощают себе вход в местную экосистему.

Содействие в синдицировании сделок могут оказать так называемые ассоциации бизнес-ангелов. Ассоциацию бизнес-ангелов можно представить как совокупность инвесторов, которые вкладывают денежные средства в проекты на ранней стадии. Самостоятельно ассоциации чаще всего не осуществляют финансирование, скорее создают структуру для осуществления инвестиций, проводят первичный отбор проектов, могут синдицировать сделки, а также оказывать дополнительные услуги, например проведение тренингов и консультаций бизнес-ангелов.

В 2013 году активность ассоциаций в РФ увеличилась по целому ряду направлений, в частности увеличился суммарный объем сделок. По данным исследования ОАО «РВК», средний объем инвестиций, сделанных всеми членами одной ассоциации, в 2013 г. составил 928 тыс. долл., что на 63% больше, чем в 2012 г. [5].

Несмотря на это, на современном этапе можно проследить факторы, которые препятствуют дальнейшему росту количества активных бизнес-ангелов. Среди них можно выделить следующие:

– Отсутствие коммуникаций необходимого уровня для деятельности бизнес-ангелов и других участников в этой отрасли. Недостаточность действенных методов связи между инвесторами может затруднить выход на него потенциальных участников, а также способствует росту расходов на подбор проектов и заключение сделок. Вследствие недостаточного количества информационных материалов о функционировании рынка венчурных инвестиций инвесторы могут

переоценить степень риска, сопряженного с венчурным финансированием.

– Недостаточное количество привлекательных объектов для инвестиций. В ассоциации бизнес-ангелов поступает множество бизнес-планов от соискателей инвестиций, однако до бизнес-ангелов доходит малая часть из них. Большинство ассоциаций отсеивают проекты с помощью собственных сотрудников, крайне редко для осуществления оценки проекта могут привлекаться сторонние профессиональные организации или эксперты.

– Проблемы в области законодательной базы, особенно это касается прав миноритарных акционеров. В настоящий момент согласно российскому законодательству достаточно затруднительно провести сделку так, чтобы было возможно должным образом защитить права миноритарных акционеров. Вследствие этого компаниям становится необходимо зарегистрировать юридическое лицо и осуществить сделку в другой юрисдикции, что сильно понижает возможность участия институциональных инвесторов, а также способствует росту расходов на проведение сделки.

Рассматривая деятельность ассоциаций бизнес-ангелов, можно отметить, что на данный момент не выявлена та модель инвестирования, которая должна содействовать их эффективной работе и поступательному развитию рынка венчурного капитала. Существующий поток денежных средств в ассоциации бизнес-ангелов перекрывает лишь поддержание текущей деятельности, несмотря на то, что на сегодняшний день она достаточно небольшая по масштабам. Опыт как зарубежных, так и российских ассоциаций демонстрирует, что самыми эффективными можно назвать смешанные модели финансирования, в которых используются различные варианты оплаты разных видов услуг, оказываемых организацией.

Увеличение числа бизнес-ангелов также может обуславливаться ожидаемой волной выходов предпринимателей из технологических проектов. Международная практика показывает, что предприниматели, которые успешно выстроили свою компанию и получили от нее желаемую прибыль, с высокой долей вероятности могут стать бизнес-ангелами.

Последующее улучшение коммуникаций между участниками венчурного рынка,

проведение специализированных мероприятий, информированность участников рынка о методах работы успешных бизнес-ангелов и происходящих в отрасли событиях – все эти действия также могли бы значительно повлиять на рост рынка.

Таким образом, можно отметить наличие многообразных подходов к улучшению функционирования венчурного механизма: невозможно выделить единственно «правильную» концепцию как инновации пройти путь от идеи до успешного коммерческого проекта. Следовательно, чем больше у участников этого процесса будет разнообразных возможностей касательно выбора форм, методов, источников финансирования и выстраивания будущего бизнеса, тем больше вероятность подобрать ту модель, которая в наибольшей мере будет соответствовать интересам обеих сторон.

Российская Федерация, бесспорно, должна использовать успешный опыт функционирования механизма венчурного инвестирования, применяемый в других странах, однако необходимо обязательно учитывать те определенные случаи, когда европейские

страны перенимали опыт США в первоначальном виде, без учета изменения инфраструктуры, законодательной среды, тем самым не получая ожидаемого экономического эффекта. Следовательно, представляется важным не полностью проецировать опыт зарубежных стран в улучшении эффективности механизма венчурного инвестирования, но и адаптировать его к особенностям страны в области законодательства (к примеру, некоторые источники венчурного капитала, функционирующие в США, согласно законодательству РФ не имеют права инвестировать средства в такие проекты), подготавливать нужную для этого инфраструктуру. При этом стоит учитывать, что в венчурном инвестировании важную роль играет человеческий фактор, который проявляется на всех этапах проекта. Таким образом, используя опыт зарубежных стран при осуществлении венчурного инвестирования, следует принимать во внимание также и национальные этические и конфессиональные особенности предполагаемых участников венчурного проекта.

Список литературы

1. Ведомости [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/18493631/v-rossii-otsutstvuyut-sistemoobrazuyuschie-elementy-dlya/>.
2. Российская газета [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/05/14/rosnano.html>.
3. Российская ассоциация венчурного инвестирования [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-Course-2011-Part-2>.
4. Клуб директоров по науке и инновациям [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://irdclub.ru/wp...uploads/2014/03/Исследование_КВФ/
5. Национальная ассоциация бизнес-ангелов [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://rusangels.ru/naba/pressroom/analytics/market-analytics/>

Yu. I. Biryukova*

**Biryukova Yulia, undergraduate
of Samara State Economic University, Samara
Yushmojllova@yandex.ru*

STRUCTURE OF VENTURE CAPITAL SOURCES: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND FEATURES OF FUNCTIONING IN RUSSIA

Keywords: venture capital, venture capital sources, foreign experience of venture financing, venture capital in Russia, business angels, venture capital funds.

In the formation of innovative economy venture capital investment can be identified as one of the most effective methodologies to increase competitive advantage of any country over others. Thus, analysis of the sources of venture capital becomes highly important. Considering the structure of venture capital in Russia, we can note the absence or insufficient development of a number of system elements. It seems necessary to identify to what extent this situation is critical for the Russian venture market.

© Бирюкова Ю. И., 2014

УДК 334

Т. Н. Логинова*

**Логинова Татьяна Николаевна, магистрант*

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Loginova_tn@inbox.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: международный лизинг, зарубежный опыт лизинговой деятельности, развитие лизинга в России, современное состояние рынка лизинга, проблемы законодательства Российской Федерации, значение международного лизинга, основные тенденции развития.

Лизинг является одним из важнейших направлений инвестиционной политики в продвижении на мировые рынки дорогостоящего оборудования и освоении новых технологий. Механизм лизинга позволяет учесть интересы потребителей и производителей, лизинговых компаний и банков. Однако выход лизинга на международный уровень приводит к возникновению проблемы единообразного регулирования лизинговых сделок, неодинаково трактуемых в правовых системах разных стран.

Лизинг как особый вид инвестиционной деятельности стал эффективным фактором интенсивного развития экономик зарубежных стран, повышения их конкурентоспособности. На современном этапе в большинстве промышленно развитых странах лизинг является неотъемлемой частью экономической структуры. В то же время он, как и любое другое явление, которое заняло важное место в предпринимательской практике зарубежных стран, нашел применение и в России.

Можно утверждать, что в условиях глобализации и интернационализации экономических процессов, определяющих взаимовлияние и взаимозависимость национальных экономик разных стран, для успешного развития российской системы важно сконцентрироваться на тех изменениях и новых направлениях развития, которые происходят в современной мировой экономике, в том числе и в сфере международного лизинга. Поэтому для выработки наиболее эффективных путей включения России в систему международных экономических отношений является актуальным изучение зарубежного опыта становления лизинговой деятельности, а также основных тенденций развития мирового лизингового рынка на современном этапе.

Несмотря на значительное распространение и развитие сферы лизинговых услуг, в мире не существует мировой статистики с разбивкой по объему лизинговых услуг, типу предметов лизинга, отраслей, использующих лизинг. Однако по примерным расчетам, объемы лизинговых услуг по всему

миру составляют более 1 триллиона долларов. На лизинг в мире приходится около 20% образования внеоборотных средств компаний. Это является значительным подтверждением важности лизинга как одного из важнейших катализаторов мировой экономики. Во многих странах лизинг как отдельная отрасль экономики только начинает формироваться. Так, лизинг только начинает свое развитие в Тихоокеанском регионе, Латинской Америке, Центральной и Восточной Европе, в Азии и в Африке. Лизинг достиг зрелой стадии развития только в таких странах, как Австралия, Великобритания и США.

В 2012 году общий объем нового лизингового бизнеса составил 252,6 миллиарда евро. Это представляет собой сокращение на 2,6% по сравнению с 2011 годом. Портфель лизинга в Европе сократился на 1,4%, достигнув 731,8 миллиарда евро в конце 2012 года.

В течение года европейские лизингодатели предоставили оборудование и недвижимость на общую сумму 236,0 миллиарда евро и 16,6 миллиарда евро соответственно. Лизинг оборудования остается стабильным, по сравнению с предыдущим годом вырос на 0,6%, а на рынке лизинга недвижимости наблюдается значительный спад, сокращение на 32,3%.

Крупнейшим лизинговым рынком Европы по-прежнему остается Германия с объемом нового бизнеса в 2012 году в размере 45,0 миллиарда евро. За ней следуют Великобритания (44,7 миллиарда евро) и Франция (39,0 миллиарда евро) [1]. Рынок лизинговых

услуг большинства европейских стран характеризовался стабильными темпами роста особенно в странах Балтии, в Швеции, Турции и Нидерландах, в то же время южноевропейские страны продемонстрировали значительное сокращение объемов нового бизнеса.

Лизинг в России начал развиваться с момента издания Указа Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». До издания данного Указа в России функционировало около полутора десятков компаний, ведущий лизинговую деятельность, следовательно, рынок лизинга начал свое развитие практически с нулевой отметки.

Сейчас в России лизинг является довольно развитым видом бизнеса. Однако негативные прогнозы участников рынка лизинговых услуг на 2013 год оправдались: два последних года темпы прироста числа сделок на рынке лизинга практически равны нулю. За прошедший год номинальный объем нового бизнеса не подвергся серьезной коррекции, но с учетом инфляции можно говорить о сокращении рынка в реальном выражении. Также рынок за последние два года не сильно упал за счет единичных сегментов и компаний. В 2013 году серьезного падения удалось избежать за счет большого объема сделок в области авиатехники. Следует отметить, что объем рынка лизинга, очищенный от железнодорожной и авиатехники, также за 2013 год кардинально не изменился [2].

В 2013 году продолжилось снижение объема новых сделок железнодорожной техники (сегмента-лидера): минус 17,6% по сравнению с 2012 годом. Сильного падения рынка удалось избежать при помощи сделок авиализинга и автолизинга. Автолизинг показал высокий темп роста в прошедшем году, среди легковых автомобилей – 13,5%, среди грузовых – 33%. А большинство сделок авиализинга было заключено компаниями «ВЭБ-лизинг», «ГТЛК» и «Сбербанк Лизинг».

Небольшой рост в области строительной техники являлся следствием подготовки к Олимпиаде в городе Сочи. После окончания строительства спортивных объектов для проведения Универсиады в Казани и Олимпиады в Сочи у участников рынка лизинга возникли опасения возможного снижения спроса лизингополучателей, так как на рынок вышла техника, использовавшаяся при данном строительстве.

Новые сделки лизингодателей в данный момент относятся преимущественно к лизингу грузового автотранспорта. В дорожно-строительной и строительной технике компании при кредитных организациях занимают лидирующие позиции, так как банки активно принимают участие в финансировании проектов строительства. Наименее востребованными сегментами для лизингополучателей по-прежнему являются: лизинг недвижимости, речных и морских судов.

На развитие рынка лизинга может повлиять рост политических рисков, однако на данный момент нельзя точно оценивать, как сильно скажутся санкции США и Евросоюза на отдельных отраслях российской экономики. По прогнозам рейтинговых агентств, при нулевом росте реального ВВП или при его слабо отрицательном значении (-0,5%), а также при сильном оттоке капитала (более 90 миллиардов долларов) и дальнейшем ослаблении курса рубля будет наблюдаться сокращение объема сделок с авиатехникой (до 30%), а также прекратится рост и в других сегментах. Если данные прогнозы оправдаются, сокращение рынка лизинга может достигнуть до 15%, а объем нового бизнеса не будет превышать 1,1 триллиона рублей [3].

Приведенная статистика свидетельствует о значительной роли лизинга в экономическом развитии европейских стран. Лизинг рассматривается как эффективный механизм модернизации производства, возможность скорейшего освоения и использования достижений научно-технического прогресса. Для России вопросы модернизации, вопросы освоения передовой техники и технологии особенно актуальны. С учетом анализа показателей развития лизинговых отношений в США, Европе, других странах можно с уверенностью утверждать о дальнейшем развитии лизинговых отношений и усилении роли лизинга в экономике России.

Выход лизинга на международный уровень обострил проблему единообразного регулирования лизинговых сделок, неодинаково трактуемых в правовых системах разных стран. Принципы бухгалтерского учета, таможенно-регистрационный режим, валютное и экспортное регулирование, двойное налогообложение – далеко не полный список возникающих проблем.

При международном лизинге лизингодатель и лизингополучатель – резиденты двух разных государств, которые имеют свою

юридическую систему. Это является одним из факторов, осложняющих такую сделку, так как она должна соответствовать законодательству обоих государств одновременно. Для лизингодателя необходимо отследить следующие моменты:

1. Ясность и эффективность норм законодательства, регулирующих процедуру возврата оборудования, взятого в лизинг, при нарушении обязательств по сделке лизингополучателем.

2. Нормы законодательства, применяемые в той или иной стране при процедуре банкротства предприятий или признании его неплатежеспособным.

Данные риски можно снизить при помощи выбора для регулирования лизинговой сделки правовой системы с отработанными действиями при подобных ситуациях (например, право Великобритании или США).

Использование предмета договора лизинга в стране лизингополучателя может привести к оплате дополнительных налогов лизингодателем – нерезидентом. Как правило, в стране лизингополучателя платежи по лизинговым сделкам облагаются налогом на доходы иностранных юридических лиц. Данный налог удерживается лизингополучателем. Если между государствами – участниками сделки – отсутствует договор об избежании двойного налогообложения, наличие данного налога может являться серьезным препятствием в развитии международных лизинговых отношений между данными государствами [4]. Чтобы избежать двойного налогообложения, сторонам необходимо соглашение, в котором будут указаны условия возмещения расходов на налоги лизингодателю и кредитору, которые являются нерезидентами.

Следует отметить, что сторонам лизинговой сделки необходимо оценить кредитные риски в стране лизингополучателя, особенно если лизингодатель – резидент государства с развитой рыночной экономикой, так как критерии оценки кредитоспособности в каждой стране существенно различаются. Чаще всего в развивающихся странах допускается гораздо большая величина заемных средств в капитале компаний, чем в развитых странах, таким образом, необходимо оценивать возможность изъятия имущества и его реализации при неисполнении лизингополучателем обязательств. В данной ситуации решением могут послужить гаран-

тии правительства, центрального банка страны лизингополучателя, а также страхование политических рисков. Кроме кредитных рисков, связанных с компанией, являющейся лизингополучателем, необходимо обратить внимание на валютные риски, а также на вероятность осложнения отношений между странами, резидентами которых являются участники лизинговой сделки.

На данный момент, в связи с нынешней политической ситуацией, а именно введением санкций США и Евросоюза против России, риск, связанный с потенциальным изменением в политическом и социальном климате страны на время действия договора лизинга, наиболее актуален.

По данным «Эксперт РА» (рейтинговое агентство), наблюдается осторожное отношение к инвестициям, так как предприниматели обращают внимание на кризисные явления, происходящие в нашей экономике, события в Украине, США и Европе и оценивают свои риски. Готовясь к возможным проблемам, лизинговые компании пересматривают возможные риски и уходят в такие сегменты, в которых можно принимать решения, основываясь на финансовом анализе деятельности лизингополучателя. Некоторые компании изменяют продуктовую линейку и концентрируются на таких предметах лизинга, как лизинг оборудования и объектов жилой и нежилой недвижимости как на наиболее ликвидных.

Основной отличительной чертой международного лизинга является то, что иностранными лизинговыми компаниями осуществляется полное финансирование инвестиционного проекта и не требуется незамедлительное начало платежей, дополнительный залог и прочие ограничения деятельности лизингополучателя, в лизинговом договоре предусматривается вероятность снижения валютного риска путем фиксирования ставок по лизингу. Началом лизинговых платежей обычно является момент поставки имущества лизингополучателю. Данные условия позволяют отметить очевидные преимущества международного лизинга, в том числе и для российских компаний.

Однако следует отметить, что у компаний, которые являются резидентами нашей страны, при таможенном оформлении предмета лизинговой сделки, а также при налогообложении могут появиться следующие трудности:

1. Таможенный режим

При осуществлении сделки международного лизинга наиболее благоприятен режим временного ввоза. При данном таможенном режиме иностранные товары находятся и используются на территории Российской Федерации определенный срок – срок временного ввоза – и освобождаются от уплаты налогов и пошлин (частично или полностью), а также к данным товарам не применяются экономические ограничения и запреты, устанавливаемые российским законодательством (Федеральный закон № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г.). Несмотря на льготный характер, режим временного ввоза редко используется российскими лизингополучателями из-за ограничения возможности пребывания предмета лизинга на территории страны (ограничение 2 года). К товарам, являющимся основными производственными фондами, которые не находятся в собственности граждан Российской Федерации и не используются на ее таможенной территории, применяется режим временного ввоза и частично освобождения от уплаты налогов и таможенных пошлин сроком на 34 месяца [5].

Обязательным условием для товаров при временном ввозе является их идентификация таможенными органами при их реэкспорте (обратном ввозе). Также данные товары могут использоваться только лицами, которые получили разрешение на временный ввоз. Распоряжаться временно ввезенными товарами можно несколькими способами: производить действия для обеспечения сохранности товара и при необходимости – его ремонт, а также операции для сохранения его потребительских свойств и техническое обслуживание. Модернизация товаров и их капитальный ремонт, а также иные действия с данными товарами не допускаются.

Полное освобождение от таможенных платежей возможно, если ввезенный товар положительно влияет на внешнеторговые отношения между странами, развивает международную культуру, наукоемкие отрасли, спорт, предполагает международную помощь, не нанося стране экономического ущерба.

В законодательстве Российской Федерации не содержится четкой информации, касающейся определения таможенной стоимости оборудования, передаваемого в лизинг. Это может вызвать трудности при расчете величины таможенной пошлины.

Завершение режима временного ввоза может происходить двумя способами:

1) вывоз товара с таможенной территории страны;

2) выбор другого таможенного режима.

В законодательстве не определен четкий порядок завершения данного таможенного режима, однако сроки применения режима временного ввоза должны быть строго соблюдены. Лизингополучатель может быть привлечен к административной ответственности за несоблюдение требований российского законодательства к срокам режима временного ввоза.

2. Налогообложение

1) налог на добавленную стоимость

Лизингополучатель при ввозе предмета лизинговой сделки на территорию Российской Федерации уплачивает налог на добавленную стоимость. Сумма данного налога входит в состав таможенных платежей декларанта. При вывозе товаров (после временного ввоза) с территории Российской Федерации данный налог не возвращается таможенными органами, он принимается к вычету только после принятия товара к учету (в том числе на забалансовом счете) [6]. Если Российская Федерация – место реализации лизинговых услуг, то с лизинговых платежей взимается налог на добавленную стоимость. Следовательно, у лизингополучателя, кроме обязанности уплаты налога на добавленную стоимость, входящего в состав таможенных платежей, появляется необходимость выступить налоговым агентом лизингодателя по налогу на добавленную стоимость при уплате лизинговых платежей. Кроме того, организация-лизингополучатель не может сделать перевод денежных средств лизингодателю-нерезиденту, пока не будет оплачен в бюджет налог на добавленную стоимость, так как это является обязательным условием российских банков;

2) налог на прибыль.

При международном лизинге лизингодатель является нерезидентом, в соответствии с этим доходы, полученные организацией-нерезидентом от лизинговых операций с имуществом (которое используется на территории Российской Федерации (если получение доходов не связано с предпринимательской деятельностью нерезидента через постоянное российское представительство)), относятся к доходам нерезидента от источников в Российской Федерации. Такие дохо-

ды облагаются налогом на прибыль, который удерживается у источника выплаты доходов. Доходы от лизинговых операций также относятся к их числу. Чтобы с лизингодателя не удерживался налог на прибыль, необходимы такие условия, как наличие договора об избежании двойного налогообложения между страной лизингодателя и Российской Федерацией и подтверждение постоянного местонахождения фирмы лизингодателя на территории данной страны.

К сожалению, в законодательстве Российской Федерации, касающемся международного лизинга, существует множество противоречий, но, несмотря на эти противоречия, участники рынка лизинга полагают, что дальнейшее совершенствование законодательства будет приводить к развитию данной сферы экономических отношений даже в меньшей степени, чем его стабильность.

Лизинг стал одним из важнейших направлений инвестиционной политики в продвижении на мировые рынки дорогостоящего оборудования и освоении новых технологий. Механизм лизинга позволяет учесть интересы потребителей и производителей, лизинговых компаний и банков.

Современные мировые тенденции развития международного лизинга можно условно разделить по двум критериям, характеризующим мотивацию лизингодателей: выход на новые рынки/увеличение бизнеса, а также повышение эффективности бизнеса/снижение операционных рисков.

В своем развитии международный лизинг в РФ стремится к отражению мировых тенденций развития, что проявляется в стремлении к унификации лизингового законодательства, использованию МСФО, выборе курса на интеграцию в ВТО и сотрудничестве с Европейским экономическим сообществом, изучению и применению передового зарубежного опыта развития, активной работе на мировых рынках капиталов и поиску путей увеличения объемов лизинговых сделок.

В направлении сближения регулирования операций международного лизинга в России со странами Евросоюза предлагается дальнейшее развитие налогового и таможенного законодательства, а также завершение проводимой унификации в области применения норм и стандартов международной финансовой отчетности.

Вектор развития международного лизинга с резидентами РФ отражает развитие общемировых тенденций с учетом имеющихся отличий в виде недостаточной платежеспособности лизингополучателей РФ и их ограниченного доступа к дешевым международным финансовым ресурсам.

Большой потенциал международного лизинга заключается в его инновационных функциях, обеспечивающих возможности усиления технологического уровня реального сектора экономики за счет снижения рисков при предоставлении возможности предприятиям использовать современные зарубежные технологии.

T. N. Loginova*

**Loginova Tatyana, undergraduate
of Samara State Economic University, Samara
Loginova_tn@inbox.ru*

PRESENT STATE OF INTERNATIONAL LEASING AND MAIN PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT

Keywords: international leasing, foreign experience of leasing activity, development of leasing in Russia, current state of the leasing market, legislation problems of the Russian Federation, importance of international leasing, main development trends.

Leasing is one of the most important directions of investment policy aimed at promotion of expensive equipment in the world markets and development of new technologies. Leasing mechanism allows taking into account the interests of consumers and manufacturers, leasing companies and banks. However, the use of leasing at the international level leads to the problem of uniform regulation of leasing transactions, which are treated differently in the legal systems of different countries.

© Логинова Т. Н., 2014

УДК 338.984

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

sergeev-11@mail.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: энергетика, инновации, модернизация, топливно-энергетический комплекс.

Рассмотрены основные барьеры инновационного развития топливно-энергетического комплекса России. Определены основные перспективы инновационного развития топливно-энергетического комплекса.

Энергоемкость валового внутреннего продукта РФ после реализации мероприятий, направленных на поэтапное снижение потребления энергетических ресурсов и повышения энергетической эффективности отраслей экономики, имеет общую тенденцию снижения. Вместе с тем сложившаяся картина энергетической эффективности экономики, установившаяся после осуществления этапа энергетического обследования объектов народного хозяйства, свидетельствует о достаточно низком уровне эффективности использования энергетических ресурсов. Кроме того, в 2013–2014 гг. не наблюдается снижение энергоемкости валового внутреннего продукта в связи с крайне нестабильной экономической и политической ситуацией. Проведенные мероприятия, направленные на совершенствование производства, транспортировку и потребление энергетических ресурсов, являются недостаточными, в результате чего экономический эффект от внедрения новых технологий нивелируется в связи с низкой эффективностью изношенных основных средств и оборудования. Физический и моральный износ основных фондов – фундаментальная проблема для всех отраслей и звеньев энергетической цепочки: от источника и ресурсоснабжающей организации до конечного потребителя. Решение подобных проблем должно быть комплексным, в первую очередь направленным на комплексную оптимизацию схем энергообеспечения с одновременной модернизацией оборудования. В современных условиях хо-

зяйствования основным инструментом повышения конкурентоспособности экономики является инновационная деятельность [3]. В связи с этим возникает необходимость в разработке новых мер, направленных на повышение эффективности функционирования топливно-энергетического комплекса и экономики в целом.

На протяжении 2014 г. в России наблюдается спад инновационной активности. С одной стороны, это последствия крайне нестабильной политической ситуации, а с другой, глобальной геополитической стороны – ее причина. Экономика России остается низко диверсифицированной и, как следствие, весьма уязвимой к неблагоприятной конъюнктуре мировых рынков углеводородов. Рост экономики замедлится и в отрасли добычи полезных ископаемых в связи с введенными экономическими ограничениями на ввоз технологий. Это может стать значительным барьером для дальнейшего развития отрасли сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, что приведет к еще большим потерям.

Одно из основных и приоритетных направлений совершенствования отечественной энергетики – это переориентация системы управления инновационной деятельностью в топливно-энергетическом комплексе на инновационный путь развития. Подобная переориентация в первую очередь должна быть связана с повышением интеллектуального уровня управленческих кадров, увеличением качества знаний управленческого

аппарата, необходимых для решения поставленных задач в области инновационного развития. В том числе достижение поставленной цели предполагает и решение следующих задач:

1) формирование и реализация научно-технической политики развития топливно-энергетического комплекса, согласованной с требованиями инновационной экономики;

2) реализация прогнозно-аналитического плана мероприятий в инновационной сфере;

3) повсеместное внедрение аналитических методов и процедур для проведения анализа и формирования приоритетов инновационной деятельности топливно-энергетического комплекса;

4) внедрение новых технологий, проектов и программ, ориентированных на достижение целей инновационного развития;

5) совершенствование системы управления инновационной деятельностью топливно-энергетического комплекса.

Особенностью перехода к инновационному типу экономического развития заключается в том, что России предстоит решать задачи опережающего развития. В условиях мирового рынка, воздействия внешних и внутренних негативных факторов необходимо реализовать конкурентные преимущества в тех отраслях экономики, которые определяют ее специализацию [4]. К таковым прежде всего относится топливно-энергетический комплекс. Очевидно, что дальнейший рост невозможен только за счет интенсивного развития отрасли, необходимо внедрять наукоемкие технологии на всех стадиях технологической цепи. Кроме того, весьма очевидным остается и тот факт, что структура отечественного топливно-энергетического комплекса не удовлетворяет целям эффективного развития экономики. Монопольное положение отдельных хозяйствующих субъектов снижает эффективность отрасли. Еще одной угрозой для развития топливно-энергетического комплекса является повсеместное внедрение альтернативных источников энергии, что может привести к снижению спроса на основные источники энергоносителей внешними потребителями.

В подобных условиях особую роль приобретает государственная инновационная политика, целью которой является активизация процессов инновационной деятельности. Такая политика в первую очередь осуществляется за счет создания благоприят-

ных административных, экономических, социальных и иных условий для развития инновационных процессов. Стратегия государственной инновационной политики в области развития топливно-энергетического комплекса должна основываться на следующих принципах:

1) содействие развитию научных исследований. Государство должно оказывать помощь в проведении исследований, целью которых является повышение эффективности функционирования топливно-энергетического комплекса. Такая помощь может заключаться как в прямом финансировании исследований, так и косвенным способом – за счет снижения налогового бремени хозяйствующих субъектов, активно осуществляющих научные исследования;

2) повышение кадрового потенциала отрасли, в том числе за счет привлечения иностранных специалистов в области инновационного менеджмента;

3) разработка федеральных, региональных и местных программ развития инновационной деятельности;

4) формирование системы государственного заказа в области инновационного развития топливно-энергетического комплекса, в том числе и с участием иностранного капитала;

5) использование государственных фискальных инструментов, стимулирующих внедрение хозяйствующими субъектами инновационной политики;

6) организация эффективной системы взаимодействия между производителями и потребителями ресурсов;

7) координация инновационной деятельности на региональном и муниципальном уровне, вовлечение местных органов власти в деятельность по инновационному развитию топливно-энергетического комплекса;

8) создание нормативно-правовой базы инновационного развития, внесение поправок в соответствующее законодательство с целью ускоренного развития отрасли.

По нашему мнению, в сложившихся условиях одним из основных и действенных методов развития инноваций является создание благоприятной среды для подобных процессов. Создание благоприятного инвестиционного, экономического, социально-политического климата способно не только повысить эффективность топливно-энергетического комплекса, но и в целом повысить

экономические показатели. Одним из возможных вариантов реализации косвенных методов стимулирования инновационных процессов является предоставление налоговых каникул, кредитных льгот и скидок для организаций, реализующих инновационную политику. В качестве отдельных мероприятий косвенного метода стимулирования инновационной активности можно отметить следующие: освобождение от налогообложения прибыли предприятий, которая направляется на перспективные разработки, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; создание благоприятной среды для развития вузовской науки; снижение ставок налога для инновационных и научно-технических организаций; активное привлечение к инновационной деятельности иностранных инвесторов; создание инновационных территорий.

Вместе с тем имеются значительные пробелы в законодательстве. Существует острая

необходимость в модернизации законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность. Кроме того, существенных поправок требует законодательство об интеллектуальной собственности в части реализации прав авторов разработок.

Предложенный и реализуемый в настоящее время государством программно-целевой метод внедрения инноваций не оправдывает ожиданий. В связи с этим возникает необходимость в поиске новых приоритетов развития топливно-энергетического комплекса. Такие приоритеты необходимо найти именно сейчас, в то время, когда внешние экономические угрозы особенно негативно влияют на безопасность государства и его граждан. Именно в инновациях, в инновационном пути развития топливно-энергетического комплекса как ведущей отрасли народного хозяйства видится выход из сложившейся стагнации экономики.

Список литературы

1. Акмаева Р. И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере : учеб. пособие. – Ростов н/Д : Феникс, 2012. – 541 с.
2. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 176 с.
3. Корчагин П. Инновационная активность и инновационная восприимчивость региона: методика рейтингования // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 12. – С. 92.
4. Корчагин П. Пространственные особенности эффективной организации инновационного бизнеса в регионах РФ // Проблемы экономики. – 2010. – № 6. – С. 51-56.

*N. N. Sergeev**

**Sergeev Nikolai, PhD in Economics, Associate Professor of The branch of Udmurt State University in Votkinsk, Votkinsk sergeev-11@mail.ru*

MAIN DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF FUEL AND ENERGY COMPLEX

Keywords: energy, innovation, modernization, fuel and energy complex.

The article considers main obstacles of innovative development of the fuel and energy complex in Russia. The author outlined the main prospects of innovative development of the fuel and energy complex.

© Сергеев Н. Н., 2014

УДК 657

О. А. Солдаткина*

**Солдаткина Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
olga_soldatkina@mail.ru*

Н. В. Аблецова*

**Аблецова Наталья Владимировна, кандидат филологических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
abletsova@yandex.ru*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПЕНСИОННЫХ ПЛАНОВ

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), вознаграждения по окончании трудовой деятельности, планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности, пенсионные планы с установленными взносами, пенсионные планы с установленными выплатами.

Рассмотрены требования международных стандартов финансовой отчетности к отражению информации о планах вознаграждений работникам по окончании трудовой деятельности. Представлены особенности национальных подходов к формированию пенсионных планов в России и Германии.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) получили широкое признание компаний во всем мире в качестве методологической основы подготовки консолидированной и отдельной финансовой отчетности, в том числе в России. Отечественные законодатели приняли ряд важнейших нормативных актов, подтверждающих серьезность шагов в направлении всестороннего применения МСФО, с каждым годом обязательное составление финансовой отчетности согласно требованиям международных стандартов вменяется все большему числу организаций различных видов деятельности, имеющих общественную значимость. МСФО призваны обеспечить инновационное развитие экономики, привлечь иностранные инвестиции, обосновать стратегические решения во время растущих неопределенностей, обусловленных непредвиденными экономическими и политическими кризисами.

Министерство финансов России проделало значительную работу по переводу текстов Международных стандартов финансовой отчетности с английского на русский язык, подготовке механизма поддержания их актуальной редакции, а также адаптации к сформированной российской нормативной и законодательной базе бухгалтерского учета и отчетности. Приказом Министерства финансов России от 25.11.2011 г. № 160н «О введении в действие МСФО и Разъяснений

МСФО на территории Российской Федерации» утверждены для применения в России все действующие МСФО и разъяснения МСФО [1].

Основные требования к отражению информации о различных категориях вознаграждений работникам содержатся в МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность пенсионным планам», МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», МСФО (IFRS) 2 «Платеж, основанный на акциях» [1, 2].

Одной из отдельных категорий вознаграждений работникам в соответствии с МСФО (IAS) 19 является «вознаграждения после окончания трудовой деятельности» в виде пенсионных выплат (пенсии и единовременные выплаты при выходе на пенсию) и прочих выплат по окончании трудовой деятельности (страхование жизни и медицинское обслуживание по окончании трудовой деятельности) [2].

В МСФО (IAS) 19 вознаграждения по окончании трудовой деятельности трактуются как вознаграждения работникам (кроме выходных пособий и краткосрочных вознаграждений работникам), выплачиваемые по окончании их трудовой деятельности.

Планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности представляют собой формализованные или неформализованные

соглашения, в соответствии с которыми предприятие выплачивает вознаграждения одному или нескольким работникам по окончании их трудовой деятельности.

Пенсионные планы классифицируются в зависимости от ответственности работодателя за будущие пенсионные выплаты своим работникам. В случае если предприятие уплачивает страховые взносы в соответствующий пенсионный фонд и передает ему также обязанность по выплате будущей пенсии, все риски, связанные с недостаточным размером пенсии по окончании трудовой деятельности, несет сам работник. Согласно МСФО подобный вид пенсий вытекает из пенсионных планов с установленными взносами.

Пенсионные планы с установленными взносами – планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности на предприятии, в рамках которых предприятие осуществляет фиксированные взносы в отдельную организацию (или фонд) и не будет иметь каких-либо юридических или обусловленных сложившейся практикой обязательств по уплате дополнительных взносов, если активов фонда будет недостаточно для выплаты работникам всех вознаграждений, причитающихся за услуги, оказанные ими в текущем и предшествующих периодах.

Российское государственное пенсионное обеспечение представляет собой пенсионные планы с установленными взносами. Все хозяйствующие субъекты обязаны платить страховые взносы по установленным ставкам в Пенсионный фонд РФ, но государство не гарантирует, что размер будущих выплат обеспечит безбедную жизнь пенсионерам. Основу системы пенсионного страхования в стране составляет Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» [3], а также Федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [4]. В действующей системе пенсионные права учитываются в рублях, что при грядущем росте числа пенсионеров и снижении числа работающих грозит ростом дефицита Пенсионного фонда РФ [5].

Если при расчете пенсии применяется специальная формула, учитывающая множество допущений, таких как стаж работы,

средний заработок, гендерная принадлежность, демографическая ситуация и многие другие, и риски по выплате будущей пенсии в определенном заранее размере несет работодатель, то такой пенсионный план является по МСФО пенсионным планом с установленными выплатами.

МСФО (IAS) 19 определяет пенсионные планы с установленными выплатами как планы вознаграждений по окончании трудовой деятельности на предприятии, отличные от пенсионных планов с установленными взносами.

Требования МСФО (IAS) 19 к формированию пенсионных планов с установленными выплатами достаточно сложны, что отмечается в самом стандарте. Для оценки активов и обязательств таких планов необходимы актуарные допущения, существует вероятность возникновения актуарных прибылей и убытков, обязательства оцениваются на дисконтированной основе. Методология актуарных расчетов основана на использовании теории вероятностей, демографической статистики и долгосрочных финансовых вычислений. Актуарные расчеты проводят актуарии, имеющие квалификационный аттестат.

Несколько предприятий, например, одной отрасли могут объединиться для создания совместного пенсионного плана с установленными взносами или с установленными выплатами. Пенсионный план группы работодателей позволяет совместными усилиями решать проблемы выплаты вознаграждений работникам по окончании трудовой деятельности и при этом уменьшать административные расходы по управлению планом, разделив их на число участников.

Пенсионные планы, совместно учрежденные несколькими работодателями, – это пенсионные планы с установленными взносами (кроме государственных пенсионных планов) или пенсионные планы с установленными выплатами (кроме государственных пенсионных планов), которые:

а) объединяют активы, внесенные различными предприятиями, не находящимися под общим контролем, и

б) используют эти активы для выплат вознаграждения работникам нескольких предприятий при условии, что взносы и размер выплат определяются независимо от того, на каком предприятии заняты получающие их работники.

Крупнейшие группы российских компаний, как правило, формируют и пенсионные планы с установленными взносами, и пенсионные планы с установленными выплатами. Например, в годовой консолидированной финансовой отчетности ОАО «Газпром» за 2013 год в примечании 5.23 в кратком описании важнейших принципов учетной политики «Вознаграждения сотрудников» закреплено: «Группа применяет систему пенсионного обеспечения и иных вознаграждений после окончания трудовой деятельности, которая отражается как план с установленными выплатами в соответствии с МСФО (IAS) 19 (измененный) «Вознаграждения работникам» [6]. Затраты на пенсионное обеспечение отражаются в составе прибылей и убытков консолидированного отчета о совокупном доходе в качестве резерва по вознаграждениям после окончания трудовой деятельности. Пенсионное обеспечение включает выплаты, осуществляемые НПФ «Газфонд».

Кроме того, в ходе обычной деятельности ОАО «Газпром» уплачивает взносы за своих работников в Пенсионный фонд Российской Федерации. В примечании 5.23 также сказано о применении другого вида пенсионного плана – с установленными взносами: «Обязательные платежи в государственный пенсионный фонд, который может быть определен как пенсионный план с установленными взносами, отражаются в составе операционных расходов как расходы на оплату труда в момент возникновения» [6].

В российских негосударственных пенсионных фондах клиентам предлагаются как пенсионные планы с установленными взносами, так и пенсионные планы с установленными выплатами. В частности, НПФ «Газфонд» применяет семь видов пенсионных схем, из которых только две являются пенсионными планами с установленными выплатами [7]. Это пенсионные схемы № 1 и 6, обе называются «Солидарная с установленными размерами пенсионных выплат. Пенсионные выплаты производятся пожизненно». В первой схеме вкладчики – ОАО «Газпром», его дочерние общества и организации, а в шестой – другие юридические лица.

Деятельность негосударственных пенсионных фондов как некоммерческих организаций на современном этапе развития экономики не получила должного распространения вследствие недоверия общества фи-

нансовым институтам подобного рода. Правительством РФ поставлена задача акционирования существующих негосударственных пенсионных фондов за 2014–2015 гг., проверки на предмет их финансовой устойчивости в длительной перспективе, наличия навыков эффективного управления накопленными взносами, обеспечения страхования. Данная проблема актуальна, так как государство берет на себя обязательство гарантировать сохранность и приумножение накопительной части пенсии. Граждане все активнее поощряются к участию в программах софинансирования пенсии, к осуществлению добровольных взносов в негосударственные пенсионные фонды.

В России начиная с 01.01.2015 г. вводится новый порядок формирования пенсионных прав граждан и начисления пенсии в системе обязательного пенсионного страхования [8]. Предполагается, что работник должен более ответственно относиться к будущей пенсии, прилагать усилия для ее увеличения. Устанавливаются три вида страховых пенсий: по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца. Права на страховую пенсию будут учитываться в пенсионных коэффициентах (условных баллах) исходя из уровня заработной платы (уплаченных с нее страховых взносов), стажа и возраста выхода на пенсию. Стоимость баллов будет устанавливаться ежегодно.

Условиями возникновения права на страховую пенсию по старости являются достижение возраста 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин, наличие страхового стажа (т. е. минимального стажа уплаты страховых взносов) не менее 15 лет, наличие величины индивидуального пенсионного коэффициента (баллов) не менее 30.

В новых правилах расчета пенсии зачисляются в стаж такие социально значимые периоды жизни человека, как срочная служба в армии, уход за ребенком, ребенком-инвалидом или гражданином старше 80 лет. За эти так называемые «нестраховые периоды» присваиваются особые годовые коэффициенты, если в эти периоды гражданин не работал.

Результаты внедрения новой системы пенсионного обеспечения в России трудно прогнозировать, невозможно предусмотреть все ситуации, которые могут возникнуть при практическом применении. Однако, на наш взгляд, следует обратить внимание на дли-

тельный опыт применения личных расчетных баллов при определении размера пенсии в Германии, где при исчислении пенсии применяется формула, определяемая четырьмя расчетными элементами, влияющими на размер ежемесячной пенсии [9]. Месячная сумма получается в случае, если перемножаются друг с другом:

- личные расчетные баллы (отличные в Восточной Германии), которые устанавливаются с учетом возраста,
- фактор вида пенсии и
- актуальная пенсионная ценность (отличная в Восточной Германии).

Из этого исходного положения выводится формула (1) для времени страхования без учета времени вступления и географического фактора:

$$\begin{aligned} & \text{Месячная пенсия} \\ & \text{(при необходимости частичный} \\ & \text{месячный взнос, выплата) =} \\ & = \text{Личные расчетные баллы} \times \\ & \quad \times \text{ Вид пенсии} \times \end{aligned} \quad (1)$$

× Актуальная пенсионная ценность.

Другая формула (2) используется для расчета с учетом времени вступления и района (Восточная Германия):

$$\begin{aligned} & \text{Месячная пенсия} \\ & \text{(при необходимости частичный} \\ & \text{месячный взнос, выплата) =} \\ & = \text{Личные расчетные баллы} \\ & \quad \text{(Восточная Германия)} \times \\ & \quad \times \text{ Вид пенсии} \times \end{aligned} \quad (2)$$

× Актуальная пенсионная ценность (Восточная Германия).

Частичные суммы «пенсия (Восток)» и «пенсия (Запад)» в совокупности формируют месячную пенсию.

Личные расчетные баллы (Западная Германия) исчисляются в соответствии с 66 Кодекса социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование») путем перемножения суммы всех расчетных баллов с фактором возраста.

При расчетах учитываются следующие параметры:

- период уплаты страховых взносов;
- период, в котором не уплачивались страховые взносы;
- надбавка за время, в котором было снижение страховых взносов;
- надбавки или вычеты исходя из выравнивания долей супругов при разводе независимо от заработка во время брака (для

обеспечения старости) или распределения пенсии между супругами;

- надбавка к оплате труда при незначительной занятости, не облагаемой страховыми взносами;

– оплата труда из ликвидированных активов;

– доплаты из взносов после начала выплаты пенсии по возрасту;

– доплаты из уплаченных взносов для выравнивания снижения суммы пенсий при использовании пенсии по возрасту раньше времени;

– доплата из выплаченных взносов при компенсации права на занятие должности.

До образования единых доходных условий в Германии образуются личные расчетные баллы (Восточная Германия), которые внутри пенсионного исчисления оцениваются актуальной пенсионной ценностью. Основой для этого служат расчетные баллы из различных временных отрезков в зависимости от географического фактора и так называемого временного и территориального фактора в соответствии с 254d Кодекса социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование»). Доплаты или вычеты при выравнивании долей супругов при разводе независимо от заработка во время брака и доплаты в виде пенсии по потере кормильца в районе вступления в права получения пенсии также приводят к образованию расчетных баллов.

Общая месячная сумма пенсий складывается, если необходимо учитывать расчетные баллы «Восток» и «Запад», состоящей из частичной пенсии «Восток» (с актуальной ценностью пенсии «Восток»), и состоящей из частичной пенсии «Запад» (с актуальной ценностью пенсии «Запад»).

Фактор возраста равен в основном 1,0. Эта величина является важной, если сумма расчетных баллов идентична сумме личных расчетных баллов. Величина повышается для каждого календарного месяца на 0,005, если на пенсию по старости работник претендует позднее, чем по достижении возрастной границы, предусмотренной правилом. Таким образом, пенсия, отложенная на один год, дает надбавку 6%.

Если работник претендует на пенсию по возрасту преждевременно, то фактор возраста уменьшается на 0,003 за каждый календарный месяц, или 3,6% в год. За каждый вычитенный месяц соответствующая пенсия

уменьшается на 0,3%. В рамках закона о подборе возрастных границ были подняты возрастные границы для преждевременного получения определенных пенсий по возрасту начиная с 2012 г. постепенно на 2 года. Параллельно сместился возраст для пенсий, свободных от вычетов. В результате размеры вычетов остаются на максимальном уровне прежних вычетов. Исключение представляет пенсия по возрасту для людей, бывших застрахованными долгие годы. На такую пенсию можно претендовать по завершении 63-го года жизни досрочно. В любом случае возраст для пенсии, свободной от вычетов, постепенно поднимается на 2

года до завершеного 67-го года жизни, таким образом, максимально возможный вычет повышается с 7,2 до 14,4%. При повышении возрастных границ тем не менее регулируется защита отдельных видов пенсий.

Вне поднятия возрастных границ остается пенсия по возрасту для женщин, по безработице в результате потери работы или после работы по принципу частичной занятости. Эти пенсии являются прецедентом, возможным для родившихся до 1952 г.

Практический пример расчета пенсии: пенсия по возрасту запрашивается по причине потери работы на 4 месяца раньше положенного срока (табл. 1).

Таблица 1

Расчетные баллы, принимаемые во внимание для пенсии по потере работы

Сумма расчетных баллов к моменту начала пенсии	40,0000
Возрастной фактор 1,0 уменьшается на $4 \times 0,003$	0,988
Расчетные баллы, которые надо принять во внимание $40,0000 \times 0,988$	39,5200

Если пенсия по инвалидности запрашивается перед завершением 63-м годом жизни и 7 месяцами, аналогичным образом определяющим является более низкий фактор. Если на пенсию по инвалидности сотрудник претендует между завершением 60-м годом жизни и 7 месяцами и 63-м годом жизни и 7 месяцами, вычеты составляют в зависимости от начала пенсии между 10,5 и 0,3%.

При притязании на пенсию перед завершением 60-м годом жизни и 7 месяцами принимается в расчет максимальный вычет 10,8%. Такая норма действует только для застрахованных в течение 35 лет в соответствии с действующим законодательством. Начиная с 2024 г. необходимы 40 лет обязательного страхования. Описанный порядок расчета пенсий по инвалидности распространяется и на пенсии по потере кормильца.

Исчисление пенсий предполагает определение расчетных баллов, которые представляют собой соотношение застрахованной оплаты труда, происшедшей посредством взносов, и средней оплаты труда всех застрахованных. Это значит, что застрахованные трудовые расходы год за годом сопоставляются с соответствующей средней оплатой труда. Из суммы всех расчетных баллов, включая баллы за время, свободное от уплаты взносов, высчитывается месячная пенсия. Расчетные баллы определяются до десятичных знаков.

Рассмотрим практические примеры расчета баллов исходя из оплаты труда.

Пример 1. Индивидуальная оплата труда на 2013 г. в размере 34 071 евро соответствует предварительной средней оплате труда всех застрахованных в этом году и дает 1,0000 расчетных баллов.

Пример 2. Индивидуальная оплата труда на 2013 г. – 38 000 евро. Предварительная средняя оплата труда всех застрахованных на этот год составляет 34 071 евро, следовательно, расчетные баллы определяются как $38\,000 / 34\,071$, что равняется 1,1153.

Пример 3. Индивидуальная оплата труда на 2013 г. – 22 000 евро. Предварительная средняя оплата труда всех застрахованных на этот год составляет 34 071 евро, следовательно, расчетный коэффициент определяется как $22\,000 / 34\,071$, что равняется 0,6457.

Для времени, свободного от уплаты взносов, расчетный коэффициент ориентируется на количество и размер заработков, облагаемых страховыми взносами в оставшееся время. Расчетные баллы принимаются во внимание основным образом только ко времени, которое признается юридически для пенсий. В случае с пенсией по частичной потере трудоспособности – перед потерей трудоспособности.

Время после этого может быть засчитано только при «последующей» пенсии, например в привязке к пенсии по утере трудоспособности. Такое положение действитель-

но не только для расчетного времени, которому подчиняются расчетные баллы, начисляемые после начала пенсии, к данной норме добавляются следующие ситуации:

- в случае пенсий по полной потере трудоспособности, на которые можно претендовать после 20 лет, учитываются расчетные баллы после времени наступления полной нетрудоспособности;

- после наступления нетрудоспособности добровольные взносы, уплаченные до наступления нетрудоспособности, могут добавляться к пенсии, на которую претендует сотрудник, в том случае, если они уплачиваются во время порядка действия, уплаты взносов и процедуры начисления пенсии, и если потеря трудоспособности не была очевидна в начале процедуры;

- взносы, которые оплачены после начала пенсии с опозданием для оплаты труда на основе регулирования продолжительности рабочего времени, предоставляются своевременно – до начала пенсии и равны оплаченным обязательным взносам.

Все индивидуальные расчетные баллы во времени уплаты взносов, а также времени, свободного от уплаты взносов, умножаются на фактор возраста и дают личные расчетные коэффициенты (Восток/Запад), которые должны быть учтены при начислении пенсии.

При факторе возраста равном 1,0 или 1,1153, как описано выше в примере 2, и только из взносов в старых федеральных землях месячный взнос по пенсиям по старости с 01.01.2013 г. составил 31,31 евро.

Получение расчетных баллов за время уплаты взносов для зафиксированной заранее оплаты труда или поступлений, обязательных к уплате, доплаченных взносов за время, оставшееся позади, регулируется по-разному, в зависимости от вида взноса:

- обязательных и добровольных взносов;
- времени на воспитание детей;
- обязательных взносов на получение профессионального образования.

До начала пенсии действует 70 Кодекса социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование»). По обязательным взносам работников в процессе вычета из заработной платы, индивидуальных предпринимателей, а также добровольных взносов, которые с 1977 г. взимались безналичным способом, расчетные баллы определяются делением основания для измерения взносов на среднюю оплату труда всех застрахованных того же календарного года из Приложе-

ния 1 к Кодексу социального права. Для «множественно трудоустроенных» (имеющих несколько работ) расчетные баллы исчисляются отдельно по каждому взносу.

Оплата труда для месяца, в котором наступила потеря трудоспособности или месяца смерти, должна начисляться регулярно полностью, а не поденно. Основание для расчета взноса от взносов, взятых безналичным путем, вычисляется по следующей формуле:

$$\frac{\text{Уплаченный взнос} \times 100}{\text{Размер взносов}} = \quad (3)$$

Основание для измерения взносов.

Рассмотрим практический пример расчета оплаты труда из взносов. Взносы на 2013 г. составили 5 100 евро, размер взноса – 18,9%:
 $5\,100 \times 100 / 18,9 = 26\,984,13$ евро.

Работодатель обязан не раньше чем за три месяца перед началом пенсии по возрасту сообщить о поступлениях, на которые распространяется обязанность платить взносы, для истекшего периода времени. Представитель страховой организации по пенсиям высчитывает предполагаемые сборы, на которые распространяется обязанность платить взносы, для периода времени, остающегося до начала пенсии на основе возмещения, подтвержденного за двенадцать последних календарных месяцев, и исчисляет соответственно баллы за данный период времени. Подтверждение для этого вида пенсии остается, если ставшее позднее известное возмещение отклоняется либо в пользу, либо не в пользу застрахованного лица.

Время на воспитание детей оценивается как 100% среднего заработка за каждый календарный месяц. К нему добавляются расчетные баллы за совпадающие по времени добровольные или обязательные страховые взносы. Расчетные баллы ограничиваются из взносов за воспитание детей и других взносов максимальными значениями, которые выводятся из соответствующих размеров исчисления взносов приложения 2b к Кодексу социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование»).

Рассмотрим практический пример расчета баллов за время на воспитание ребенка, родившегося до 01.01.1992 г. (табл. 2).

Если время на воспитание ребенка находится рядом со временем, свободным от уплаты взносов, этот период получает, по меньшей мере, значение, которое бы он получал в качестве времени, свободного от уплаты взносов.

Расчет баллов за время на воспитание ребенка с 01.01 до 31.12.1989 г.

Расчетные баллы, исходящие из обязательных взносов этого периода	0,8354
Дополнительные расчетные баллы за время на воспитание ребенка (12 месяцев x 0,8333)	0,9996
Общая сумма	1,8350
Максимальное значение приложения 2b к Кодексу социального права	1,8271
Превышение максимального значения (1,8271 – 1,8350)	0,0079
Расчетные баллы за время на воспитание ребенка (0,9996 – 0,0079)	0,9917

Профессиональное образование присчитывалось до сих пор в основном ко времени расчетов. При этом первые 36 месяцев, подтвержденные обязательными взносами на застрахованную занятость в качестве работника или самостоятельную деятельность, оценивались «автоматически» как профессиональное образование. Данные взносы имели либо расчетные баллы в рамках общей оценки вклада, либо, если более благоприятно, оценивались как «нормальное» (обычное) время взносов.

Посредством Закона о консолидации пенсионного дела (2004 г.) существующее до закона общее выделение первых 36 обязательных взносов с четырехлетним переходным регулированием сконцентрировано на времени *фактического* профессионального образования. В другое время, например при неквалифицированной работе, оценка размера не учитывается. Оценка времени расчетов по причине профессионального образования или участия в образовательных мероприятиях, готовящих к профессии, и оценка размера профессионального образования также в рамках четырехлетнего периода на 36 календарных месяцев ограничивается. Размывается расчет размера действительно подтвержденного профессионального образования до 31.12.2008 г. и не учитывается с 01.01.2009 г., так как время расчетов по причине профессионального образования или участия в образовательных мероприятиях с целью профессиональной подготовки рассчитывается в первую очередь, приоритетно.

Расчетные баллы для взносов, оплаченных позднее по особым предписаниям, ориентируются либо на средний заработок года, для которого предназначены взносы, «Für-Prinzip», или на менее выгодный «In-Prinzip». «In-Prinzip» значит, что застрахованный (индивидуальный) доход, полученный в результате работы, противопоставляется среднему возмещению за год выплаты взносов.

«Für-Prinzip» действует для платежей за прошедшее время с 1957 г. по старому, дей-

ствовавшему до 1992 г. праву. Пункты информации и консультаций немецких пенсионных страховых компаний информируют о том, какое содержание и какие группы лиц необходимо применять. Для платежей за 1956 г. и ранее распространяется среднее возмещение, предусмотренное за 1957 г.

«In-Prinzip» распространяется, например, на платежи за прошедшее время при выходе из международной организации или при мерах уголовного преследования. В этих случаях информационные и консультационные пункты немецких пенсионных страховых компаний дают справки.

Для получения сведений о расчетных баллах по взносам, уплаченным позднее, во избежание снижения пенсий и компенсации права на получение пенсии по производственному пенсионному обеспечению имеют силу положения о расчетных баллах при выплате взноса при предпочтении пенсии по возрасту согласно 76a Кодекса социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование»). Указанные положения, соответственно, используются для возмещения права на получение пенсии из производственного обеспечения в старости.

Определение размера доплат по расчетным баллам при оплате труда в период незначительной занятости, не облагаемой страховыми взносами, регулируется 76b Кодекса социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование»).

Для времени уплаты взносов, времени на воспитание ребенка (с 01.04.1995 г.), времени ухода, в которое не осуществлялась трудовая деятельность в новых федеральных землях, и определенного времени взноса на территории Германии (особенно взносы в бывших немецких восточных землях) устанавливаются расчетные баллы (Восточная Германия), по которым действует последняя актуальная пенсионная ценность. В таких случаях время, свободное от уплаты взносов, и время, в которое уплачиваются пониженные взносы, получает расчетные баллы

(Восточная Германия), а именно в соотношении расчетных баллов в Восточной Германии ко всем расчетным баллам (оценка общей производительности).

Расчетные баллы за взносы в новых федеральных землях, так же как и в «федеральных взносах», определяются в соответствии с индивидуальным доходом, получаемым в результате трудовой деятельности, и средним возмещением всех застрахованных.

В любом случае индивидуальные заработки прежде всего перемножаются с фак-

торами приложения 10 к Кодексу социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование»), отражающими пропорциональность средних возмещений «Восток – Запад». Таким образом, в данное время более высокий уровень доходов в старых федеральных землях повышается.

Рассмотрим практический пример пересчета возмещения в связи с трудовой деятельностью в новых федеральных землях (табл. 3).

Таблица 3

Пересчет возмещения в связи с трудовой деятельностью в новых федеральных землях

Заработок 2013 г.	25 000 евро x 1,1767 = 29 417, 50 евро
Заработок 2013 г. в размере максимального уровня дохода, подлежащего обложению страховыми взносами (Восточная Германия)	58 800 евро x 1,1767 = 69 189, 96 евро

Если бы возмещения в связи с трудовой деятельностью были выше максимального уровня, подлежащего обложению страховыми взносами (Западная Германия), например 69 600 евро, его нужно было бы ограничить соответствующим образом.

В соответствии с абзацем 2 256а Кодекса социального права (том VI «Обязательное пенсионное страхование») в качестве заработка признаются:

- заработок работников, облагаемый страховыми взносами;
- доходы индивидуальных предпринимателей, подлежащие обязательному страхованию;
- заработок добровольно уплачивающих взносы пенсионного страхования по распоряжению о добровольном страховании дополнительной пенсии при социальном страховании и для добровольного страхования пенсий.

Законодательством предусмотрены особенности формирования пенсии для рабочих заработков до 30.06.1990 г. Застрахованные, которые подтвердят, что в это время они имели более высокий доход, чем подлежащий страхованию согласно закону, и в соответствии с максимальным взносом делали отчисления, получают расчетные баллы также и за «сверхнормативную часть».

Информационные и консультационные пункты немецких пенсионных страховых компаний дают подробную информацию об особенностях заработков до 30.06.1990 г. Например, о том, какое время считается обя-

зательным временем уплаты взносов, в каком размере должны назначаться расчетные баллы и как обстоит ситуация со временем, потраченным на воспитание детей.

Если в календарном месяце совпадают расчетные баллы (Западная Германия) и расчетные баллы (Восточная Германия), то в совокупности они считаются расчетными баллами (Западная Германия).

Очевидно, что в Германии действует детально разработанная пенсионная система, имеющая четкую национальную идентификацию, которая учитывает область проживания, стаж до выхода на пенсию и после выхода на пенсию, время на воспитание детей, на получение профессионального образования, социальное положение, период малооплачиваемой работы и многие другие факторы. Переход России к системе баллов при определении пенсионных прав потребует значительной предварительной подготовки, большой разъяснительной работы, и, по нашему мнению, опыт Германии в данной области имеет бесспорную ценность. Информационные и консультационные пункты немецких пенсионных страховых компаний в любой ситуации оказывают помощь в вопросах пенсионного обеспечения.

Как видно из вышеизложенного, государственные системы пенсионного страхования и России, и Германии, по существу, являются планами с установленными взносами. Крупные компании не ограничиваются планами с установленными взносами, они формируют свои собственные программы,

которые в соответствии с МСФО представляют собой пенсионные планы с установленными выплатами. Таким образом, несмотря на национальную идентификацию пенсионных планов в каждой стране мира, требо-

вания международных стандартов финансовой отчетности позволяют раскрыть особенности этих планов на единой методологической основе.

Список литературы

1. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации : приказ МФ РФ от 25.11.2011 г. № 160н. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации : приказ МФ РФ от 18.07.2012 г. № 106н. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации : ФЗ от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : ФЗ от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Кувшинова О. Пенсионный калькулятор Минтруда и ПФР завышает будущую пенсию. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/news/13519881/skazochnye_pensii/
6. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «Газпром», подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), 31 декабря 2013 г. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/f/posts/52/479048/gazprom-ifs-2013-12m-ru.pdf>
7. Пенсионные правила Негосударственного пенсионного фонда «Газфонд» : утверждены решением Совета фонда, протокол от 04.03.2014 г. № 68, зарегистрированы Центральным Банком Российской Федерации от 16.04.2014 г. № 274/2/6. – Режим доступа: http://www.gazfond.ru/upload/iblock/1d5/Pensionnye_pravila-2014.pdf
8. Новый порядок формирования пенсионных прав и начисления пенсии по старости: основные принципы и положения. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/pensions/>
9. Rentenberechnung (HaufeIndex: 1745906) // Haufe Personal Office Standard, Version 18.2.0.0. Stand: 10.03.2013, Ausdruck vom 22.07.2013.

O. A. Soldatkina*

**Soldatkina Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk olga_soldatkina@mail.ru*

N. V. Abletsova*

**Abletsova Natalya, PhD in Philology, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk abletsova@yandex.ru*

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND NATIONAL IDENTIFICATION OF PENSION PLANS

Keywords: International Financial Reporting Standards (IFRS), post-employment remuneration, plans of post-employment remuneration, pension plans with fixed payments, pension plans with fixed benefits.

The article considers the requirements of international financial reporting standards to information on the plans of post-employment remuneration for employees. The authors have described peculiarities of national approaches to retirement plans in Russia and in Germany.

УДК 378

А. С. Зотова*

**Зотова Анна Сергеевна, кандидат экономических наук
Самарский государственный экономический университет, г. Самара
azotova@mail.ru*

Н. А. Тимощук*

**Тимощук Нина Александровна, кандидат филологических наук, доцент
Самарский государственный технический университет, г. Самара
7.60@list.ru*

В. В. Мантуленко*

**Мантуленко Валентина Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет, г. Самара
mantoulenko@mail.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Ключевые слова: изменения, готовность к изменениям, информационно-коммуникационные технологии, управление изменениями.

Обоснованы организационно-экономические направления для повышения готовности организаций системы высшего образования к осуществлению изменений, которые содержат элементы концепции управления изменениями и оценки готовности организаций к изменениям, а также инструменты использования информационно-коммуникационных технологий с целью увеличения эффективности проводимых организационных изменений.

Важнейшей задачей высшей школы на современном этапе становится гармоничное развитие личности обучающихся, гибкости и критичности их мышления, информационной и медиакомпетентности. Все это способствует формированию их индивидуальности, в том числе в профессиональной сфере, готовности обучаться и переобучаться на протяжении всей жизни (LifeLongLearning).

Таким образом, особую актуальность для высших учебных заведений (вузов) приобретают проблемы развития инструментов стратегического планирования. Чаще всего руководство в такой ситуации ограничивается принятием решений в области повышения результативности финансовой деятельности, что приносит эффект, но в краткосрочной перспективе. Долгосрочное планирование вынуждает руководителей разрабатывать более гибкие цели и формулировать задачи под влиянием изменяющихся внешних и внутренних условий функционирования. В то же время в условиях жесткой конкуренции на рынке вузы должны оптимизировать стратегическую работу с помощью не только получения, но и увеличения синерге-

тического эффекта, возникающего в результате взаимодействия всех сфер деятельности.

Поэтому руководству высших учебных заведений необходимо сформировать множество целей развития для каждого вида деятельности, которые будут направлены на достижение общей эффективности работы, а также определить между подразделениями синергетические связи, которые необходимо развивать.

Следует отметить, что в настоящее время происходит постепенное осознание потребности в формировании информационной культуры студентов и преподавателей. Поэтому все более актуальными становятся вопросы культуры цитирования, защиты авторских прав и др. Необходимость удовлетворения обозначенных потребностей в условиях неуклонно растущей информатизации учебного процесса требует от администрации высших учебных заведений знаний и умений в области применения новейших информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), а также владения прогрессивными методами и средствами современной науки и постоянно обновляемой техни-

ческой базы для обучения. Кроме того, представляются необходимыми умения проведения научных исследований, организации различных практик студентов и прочих видов деятельности. Однако зачастую вузы (руководство, администрация, профессорско-преподавательский состав и др.) не имеют должного представления о сущности, структуре и функциях ИКТ в учебном процессе [3].

Современные информационные и коммуникационные технологии, основанные на совмещении нескольких каналов передачи информации, являются мультимедийными и служат одним из дидактических средств, обладающих значительным развивающим потенциалом [2]. Однако исследователями отмечается и ряд актуальных проблем, связанных с использованием ИКТ в образовании. Отмечается изменение роли основных участников образовательного процесса, меняются правовые, этические, эргономические вопросы, а также аспекты целесообразности автоматизации тех или иных этапов образовательной системы и т. д.

В связи с чем необходимость комплексной информатизации отечественного высшего образования сегодня уже не вызывает сомнений. Внедрение информационных и коммуникационных технологий в учебные и административные процессы вузов служит ключевым фактором, в значительной степени определяющим конкурентоспособность вуза на образовательном рынке. Информатизация высшего образования – это не просто механическое следование мировым тенденциям, глобальному процессу информатизации, а возможность продуктивного взаимодействия с мировым научным сообществом, общения с ведущими мировыми вузами и экспертами. Неоспоримо и то, что применение образовательных технологий с активным использованием мультимедиа позволяет повысить привлекательность высших учебных заведений для абитуриентов. Кроме того, эффективное внедрение ИКТ в высшее образование обеспечивает высокий уровень инновационного развития вузов в современных экономических и политических условиях.

Наиболее современным трендом в развитии современной системы высшего образования является продвижение дистанционного обучения и постепенная замена заочного образования дистанционным. Для эффективного продвижения системы дистанционного образования развитие информационно-

коммуникационных технологий является жизненно необходимым. Авторами данной работы были проанализированы дистанционные технологии обучения в ведущих вузах Самарской области (табл. 1).

Результаты исследований авторов показали, что ряд самарских высших учебных заведений уже демонстрирует высокую готовность к прогнозируемым изменениям и активно внедряет информационно-коммуникационные технологии. Наибольшее количество направлений, охваченных дистанционным обучением, показывает Самарский государственный технический университет. Отдельные вузы еще пока существенно отстают по продвижению дистанционного образования с помощью современных технологий.

Практически все исследуемые вузы характеризуются тем, что в них осуществляется дистанционное преподавание отдельных курсов. Примерно 50% из обследованных вузов предоставляют возможность получения заочного образования дистанционно.

Самарский государственный экономический университет запустил площадку «Виртуальный кампус», но пока только для студентов факультета магистратуры. Данная площадка была организована на базе платформы MOODLE, которая является системой управления содержимым сайта (CMS – Content Management System), специально разработанной для создания качественных онлайн-курсов преподавателями.

В результате проведенного исследования была выявлена наибольшая активность негосударственных образовательных учреждений и филиалов в продвижении своих дистанционных программ. Данные учебные учреждения вполне обоснованно стремятся занять тот сегмент рынка образовательных услуг, который пока еще не слишком заинтересовал ключевые вузы региона. Так, в Самарском филиале ГБОУ ВПО «Московский городской педагогический университет» было выделено специализированное структурное подразделение – центр дистанционного обучения. Также была разработана программа реализации дистанционного обучения на базе системы дистанционного обучения «Прометей».

Анализ результатов исследований, посвященных проблеме использования информационных и коммуникационных технологий в высшем образовании, позволяет сделать вывод об отсутствии общих концепций,

которые позволяли бы в единой системе понятий охватить и представить множество

фактов, накопленных в практике обучения и воспитания.

Таблица 1

Виды дистанционного обучения самарских вузов

Название учебного заведения	Преподавание отдельных курсов дистанционно	Возможность получения заочного образования полностью дистанционно	Возможность получения второго высшего образования дистанционно
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики	+	–	–
Самарская государственная областная академия (Наяновой)	+	+	–
Самарский государственный аэрокосмический университет им. академ. С. П. Королева	+	–	–
Самарская государственная сельскохозяйственная академия	+	–	+
Самарский государственный технический университет	+	+	+
Самарский государственный университет путей сообщения	+	+	–
Самарский государственный медицинский университет	+	–	–
Самарский государственный экономический университет	+	–	–
Самарский государственный университет	+	–	–
НОУ ВПО «Самарский институт – ВШПП»	+	+	–
НОУ «Международный институт рынка»	+	+	+
Самарский филиал ГБОУ ВПО «Московский городской педагогический университет»	+	+	–

Анализ практики также позволяет заключить, что в сфере отечественного высшего профессионального образования наблюдается недооценка возможностей ИКТ. Связано это прежде всего со сложностью и низкой готовностью вузов к внедрению и продуктивному использованию информационных и коммуникационных технологий в своей деятельности.

Наличие готовности к изменениям вообще и инновационной деятельности в частности, одним из направлений которой является внедрение ИКТ, по-разному проявляется в ходе взаимодействия менеджеров в системе высшего профессионального образования и различных организационных структур. С одной стороны, высокий уровень готовности при наличии довольно жестких бюрократических ограничений стимулирует противоречия и конфликты, являющиеся в свою очередь движущей силой развития. С другой стороны, уровень готовности служит основанием для формирования условий внедре-

ния инноваций, в том числе и для приобретения союзников среди коллег и администрации.

Таким образом, установлено, что мотивация сторон к участию в инновационной деятельности может служить как основой их объединения, так и вести к противоречиям в коллективе. Объединение возможно в случае более или менее сопоставимой степени выраженности готовности к инновационной деятельности. Конфликт и противоречия возникают в тех случаях, когда одна сторона ориентирована на внедрение новшеств, другая – заинтересована в них в меньшей степени.

Диагностика реальной практики дает основание утверждать, что в ряде вузов администрация психологически не готова к каким бы то ни было нововведениям [6].

На наш взгляд, комплекс мер, направленных на повышение готовности вузов к организационным изменениям, должен включать следующие составляющие.

Для повышения готовности к организационным изменениям в учебном заведении должна быть разработана *концепция управления изменениями*, которая позволит минимизировать негативные последствия влияния внешней и внутренней среды на функциональную стабильность его работы. В основе данной концепции должны быть закреплены принципы быстрого реагирования на любые изменения внешней и внутренней среды со стороны руководства вуза, систематического анализа внешней и внутренней среды, своевременного выявления изменений, которые могут отрицательно воздействовать на работу организации. Кроме того, в концепции управления изменениями должна быть предусмотрена максимальная адаптивность системы, что позволит обеспечить гибкость структуры управления.

Концепция должна включать в себя основные направления организационного развития высшего учебного заведения в управленческой сфере, в образовательной деятельности, а именно: изменение ресурсной базы (применение информационных ресурсов), технологии обучения, тактики и стратегии функционирования, организационной структуры, целей и методов ведения деятельности вуза, корпоративной культуры с учетом стадии жизненного цикла образовательного продукта. Также в концепции должны быть прописаны полномочия руководителя вуза, ответственного за реализацию изменений и принимающего решения о времени и последовательности их проведения.

В целях эффективной реализации концепции требуется оценить значимость человеческого фактора, как одного из решающих компонентов при осуществлении изменений. При этом должны быть пересмотрены механизмы управленческой культуры, в некоторой степени стиль управления. Выявлено, что необходимо большее внимание уделять непосредственной мотивации персонала, стимулированию повышения квалификации и профессионального роста. Для успешной реализации изменений кадровую систему высшего учебного заведения следует рассматривать в качестве имеющегося организационного потенциала, который позволит адекватно и вовремя реагировать на внешнее воздействие.

Концепция управления организационными изменениями определяет функции руководящего звена:

- во-первых, в области оценки уровня влияния внешней среды;
- во-вторых, установления степени опасности для нормальной работы высшего учебного заведения;
- в-третьих, выбора направлений ответной реакции;
- в-четвертых, в формировании оптимальной организационной структуры;
- в-пятых, в проведении разъяснений относительно сущности изменений с целью преодоления сопротивлений административного персонала и профессорско-преподавательского состава;
- в-шестых, в разработке эффективного механизма реализации намеченных мероприятий.

Механизм реализации изменений заключается прежде всего в создании планов проведения изменений, в определении ответственных лиц и сроков осуществления изменений, в установлении источников материального и финансового обеспечения. Представляется необходимым произвести выбор социально ориентированных средств проведения изменений, разработать программы конкретных действий, сформировать системы контроля за реализацией изменений, а также системы информирования персонала о целях, сроках, ходе и итогах проведения изменений.

В концепцию управления изменениями с целью повышения готовности вуза к изменениям следует включать комплекс мер по их поддержке. К ним будет относиться следующее: создание системы подготовки персонала к реализации изменений, включающей обучение, подготовку работников, проведение семинаров и обучающих деловых игр, определение новых взаимосвязей, возникающих в процессе изменений, установление ответственных за отдельные участки работы. Готовность высшего учебного заведения к изменениям будет выше в случае прогнозируемого воздействия внешней среды. Для этого необходимо осуществлять постоянный мониторинг внешнего окружения и анализ рисков функционирования.

Также в вузе необходимо создание отдельного подразделения, ответственного за реализацию изменений. Такая структура создается на постоянной или временной основе. Возможен вариант привлечения на определенный срок специалистов из специализированных компаний. Управление процессом

проведения изменений является основной функцией данного подразделения.

В компетенцию отдела по управлению изменениями должны входить полномочия по исследованию тенденций во внешней и внутренней среде организации, анализ происходящих и прогнозирование будущих изменений, определение направлений развития вуза, разработка стратегии и методов реализации изменений, контроль за ходом проведения изменений, корректировка основных мероприятий при необходимости.

В данном структурном подразделении или отделе накапливается вся информация о проводимых изменениях, которая подлежит детальному анализу для выявления наиболее эффективных средств и методов реализации изменений.

В процессе осуществления изменений компетенции отдела должны расширяться за счет возможности координировать деятельность других структурных подразделений вуза с целью повышения эффективности реализации изменений.

В организационной структуре вуза отдел по управлению изменениями должен находиться в непосредственном подчинении высшего руководства. Он не должен дублировать функции других отделов и подразделений вуза.

Основными функциями подразделения по управлению изменениями являются:

- диагностика и прогнозирование изменений внешней и внутренней среды, определение наиболее важных для вуза изменений;
- комплексный анализ проводимых в вузе изменений и их результатов, установление отклонений от заданных параметров;
- накопление информации о наиболее эффективных методах управления изменениями, создание алгоритмов действий и методического инструментария;
- разработка конкретных действий при возникновении ситуации, требующей незамедлительного проведения изменений, корректировка мер при отсутствии эффективной реакции;
- создание внутренней среды вуза, способной быстро реагировать на внешние изменения и использовать их с наибольшей пользой для развития организации;
- планирование изменений на основе имеющихся знаний и опыта;
- определение источников и средств обеспечения проведения изменений необходи-

мыми ресурсами и поддержкой со стороны не только профессорско-преподавательского состава, но и работников административных подразделений учебного заведения;

- выявление негативной реакции, разработка мер по ее устранению;
- координация деятельности других подразделений организации в ходе реализации изменений;
- контроль за достижением намеченных целей.

Как было отмечено ранее, работа отдела по управлению изменениями может быть организована в нескольких формах в зависимости от специфики деятельности организации и необходимости проведения изменений.

Объем полномочий отдела по управлению изменениями может меняться. Так, при постоянной форме деятельности отдела его сотрудники руководствуются возложенными на них должностными обязанностями в рамках существующего положения об отделе. Имеется регламентация деятельности, в соответствии с которой обязанности и ответственность сотрудников строго распределены, их решения обязательны для всего трудового коллектива.

Повышению готовности организации к изменениям способствует *преодоление сопротивления* им со стороны коллектива. Сопротивление организационным изменениям вызывает дестабилизацию отношений между работниками и управляющим звеном, подвергает риску результативность проведения преобразований.

Удовлетворенность сотрудников вуза конкретными преобразованиями будет так или иначе опосредована их социально-демографическими и личностными характеристиками, особенностями мотивации и структурой личности в целом.

1. На отношение сотрудников к изменениям позитивно влияет их образовательный уровень. В целом любой вуз как организация характеризуется высоким уровнем образования его персонала, что обеспечивает более эффективное проведение изменений в нем, чем в организациях, оказывающих другие виды услуг.

2. Активное меньшинство, участвующее в проектировании и реализации нововведения, оценивает в первую очередь выгодные последствия изменений для себя лично, а невыгодные – для вуза в целом. Пассивное большинство, напротив, рассматривает пре-

имущественно свои собственные невыгоды, а выгоды связывает с вузом.

3. Творческие люди более оптимистично настроены по отношению к преобразованиям и их предполагаемой успешности. Данный факт также свидетельствует о перспективах более успешного проведения изменений в вузе, чем в любой другой организации, функционирующей на рынке услуг.

4. Для успешного проведения изменений необходима нацеленность сотрудников на саморазвитие. Ориентация субъекта на профессиональный рост, конкуренцию и разнообразие деятельности повышает их оценку инноваций.

Необходимо вовлекать всех сотрудников в процесс принятия решений для преодоления сопротивления на начальном этапе, что позволит снизить степень недовольства и отрицания происходящих изменений. Этому будет способствовать создание организационного совета по управлению изменениями, в состав которого должны входить представители трудового коллектива: представители ППС, административных подразделений вуза, а также представители руководства, ответственные за реализацию изменений, и представители профсоюзного комитета.

При осуществлении организационных изменений необходимо обеспечить гарантию занятости коллектива, регулярно информировать работников о ходе изменений и достигнутых результатах, установить комфортную психологическую атмосферу, мотивировать персонал на активное участие в изменениях. Для этого следует сформировать систему стимулирования за достижение отдельных результатов, способствующих достижению целей организационных изменений, включающих в себя психологические поощрения, компенсацию материальных затрат, предоставление дополнительных социальных льгот. В период проведения изменений в каждом вузе должны быть найдены особые стимулы для сотрудников, способные снизить сопротивление персонала, сдерживающего эффективность осуществления изменений.

Также успешной реализации изменений способствует повышение уровня организационной культуры коллектива путем проведения специальных тренингов, формирующих позитивное отношение сотрудников вуза к изменениям и их результатам, через организацию обучения и повышения квалификации, в том числе и административного персонала.

Список литературы

1. Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований : монография. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 320 с.
2. Захарова И. Г. Информационные технологии в образовании : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М. : Академия, 2003.
3. Клемешова Н. В. Мультимедиа как дидактическое средство высшей школы : автореф. дисс. ... к.п.н. – Калининград, 1999.
4. Конев И. Системная стратегия организационных изменений в развивающейся корпорации // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 3. – С. 88-95.
5. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) : монография. – М. : Политиздат, 2003. – 271 с.
6. Тарабаева В. Б. Барьеры в инновационной готовности менеджеров учреждений высшего профессионального образования // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6.
7. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // Инновации. – 2010. – № 4. – С. 60-69.
8. Ansoff I., Mcdonnell E. *Implanting Strategic Management*, 2nd ed. Prentice Hall. – 1990. – 520 p.
9. Hiatt J. ADKAR: A model for change in business, government and our community. Prosci Research. – 2006. – 146 p.
10. Иваненко Л. В., Филатова А. В. Мотивационные аспекты в управлении персоналом // Экономика и управление в XXI веке. Т. 13. Управление персоналом и рынок труда : монография / под общ. ред. А. Н. Сорочайкина. – Самара : Изд-во «Самарский ун-т», 2013. – С. 48-100.

A. S. Zotova*

**Zotova Anna, PhD in Economics*

Samara State Economic University, Samara

azotova@mail.ru

N. A. Tymoshchuk*

**Tymoshchuk Nina, PhD in Philological science, Associate Professor*

of Samara State Technical University, Samara

7.60@list.ru

V. V. Mantulenko*

**Mantulenko Valentina, PhD in Pedagogical science, Associate Professor*

of Samara State Economic University, Samara

mantoulenko@mail.ru

FORMATION OF CHANGE MANAGEMENT SYSTEM IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Keywords: changes, readiness for changes, information and communication technology, change management.

The article considers organizational and economic directions of increasing the readiness for changes among the higher education institutions. These approaches contain the elements of change management concept and evaluation of organization's readiness for changes, as well as tools of using information and communication technologies in order to increase the effectiveness of organizational changes.

© Зотова А. С., Тимощук Н. А., Мантуленко В. В., 2014

УДК 338.465.4

О. П. Маслова*

**Маслова Ольга Петровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара ol-mas108@yandex.ru*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УЧРЕЖДЕНИЙ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Ключевые слова: система медицинского обслуживания населения, ресурсный потенциал, кадровый потенциал, показатели оценки использования ресурсного потенциала, эффективность медицинских услуг.

Статья посвящена актуальным вопросам кадрового обеспечения процесса предоставления медицинских услуг, имеющих высокую социально-экономическую значимость для России. Раскрыты современные особенности функционирования системы медицинского обслуживания населения, определяющие возможности и границы эффективности медицинских услуг.

Человеческий фактор оказывает все большее воздействие на все стороны развития экономики России. Не зря же наше Правительство уделяет пристальное внимание таким важным компонентам трудового потенциала, как здоровье, образование, реализуя соответствующие национальные проекты. Государство, общество, коллектив богаты тогда, когда образованны, компетентны, высокопрофессиональны и здоровы живущие и работающие в них люди [5].

Медицинские учреждения в долгосрочной перспективе развития России занимают особое место, поскольку от того, на сколько здорово будет наше население, на сколько уменьшится уровень смертности и возрастет рождаемость в нашей стране, зависит потенциал всего государства, его место в мировом сообществе.

Последние несколько лет здравоохранение в России претерпевает значительные изменения. Основа этих изменений была заложена в далеком 1987 году, когда был издан приказ Минздрава СССР от 30.12.1987 № 1284 «О проведении эксперимента по внедрению общей врачебной практики». Итоги этого эксперимента были признаны положительными, и уже после распада СССР в новейшей истории нашего государства приказом Минздрава РФ № 237 от 26 августа 1992 г. введена новая специальность «Врач общей практики (семейный врач)» и намечен поэтапный переход к организации первичной медицинской помощи по принципу врача общей практики (семейного врача).

В соответствии с приказами № 350 от 20.11.2002 г. «О совершенствовании амбу-

латорно-поликлинической помощи населению РФ», № 402 от 12.08.2003 г. «Об утверждении и введении в действие первичной медицинской документации ВОП», № 84 от 17.01.2005 г. «О порядке осуществления деятельности ВОП», а также приказом Министерства здравоохранения Самарской области № 368 от 02.12.2004 г. деятельность врача общей практики и медицинской сестры общей практики регламентирована.

Реформирование здравоохранения дало много положительных результатов. Наиболее заметными качественными и структурными изменениями являются:

- 1) организация финансирования медицинских учреждений по подушевому принципу, экономия средств без ухудшения качества медицинской помощи населению;
- 2) создание единых территориальных медицинских образований путем объединения разрозненных взрослых, детских поликлиник и женских консультаций;
- 3) возможность пополнения доходов медицинских учреждений путем предоставления платных услуг пациентам;
- 4) создание критериев (индикаторов) качества медицинской помощи для врачей амбулаторно-поликлинической службы;
- 5) изменение в системе оплаты труда персонала медицинских учреждений, основанное на сопоставлении реальных трудовых показателей и установленных критериев качества медицинской помощи;
- 6) увеличение числа оказываемых медицинских услуг на догоспитальном этапе путем расширения спектра лечебно-профилактических мероприятий и, как следствие, су-

шествное сокращение числа больничных коек и объемов оказания скорой медицинской помощи;

7) рост эффективности использования больничной койки за счет сокращения длительности периода диагностики и интенсификации лечения;

8) улучшение преемственности в работе медицинских учреждений, непрерывность наблюдения за пациентом на всех этапах диагностики и лечения;

9) снижение младенческой смертности;

10) рост активности и самостоятельности персонала медицинских учреждений при решении организационно-экономических вопросов.

В настоящее время все из перечисленных параметров продолжают претерпевать изменения. А наибольший интерес у исследователей вызывают вопросы, связанные с оплатой труда медицинских работников. Ведь от того, насколько справедливое вознаграждение они будут получать, зависит качество оказываемой медицинской помощи и в конечном итоге здоровье населения России.

Рассмотрим состояние кадрового потенциала учреждений медицинского обслуживания населения, осуществляющих свою деятельность на территории России.

В 2013 г. число работников, занятых в сфере оказания медицинских услуг, составляло 3,66 млн чел. Врачей всех специальностей было 707 тыс., или 5 врачей на 1000 населения. Обеспеченность врачами на 1000 населения без учета санитарно-эпидемиологических кадров и стоматологов (это необходимо для проведения международных сравнений) составила 4,3 (рис. 1), что в 1,4 раза выше, чем в экономически развитых странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития, включающая 30 наиболее развитых стран мира: Япония, США, некоторые страны ЕС, Канада, Австралия и др.), где она составляет 3,1 врача на 1000 населения. Однако заболеваемость и смертность населения в РФ выше, чем в странах ОЭСР, поэтому тезис об избытке врачей является необоснованным.

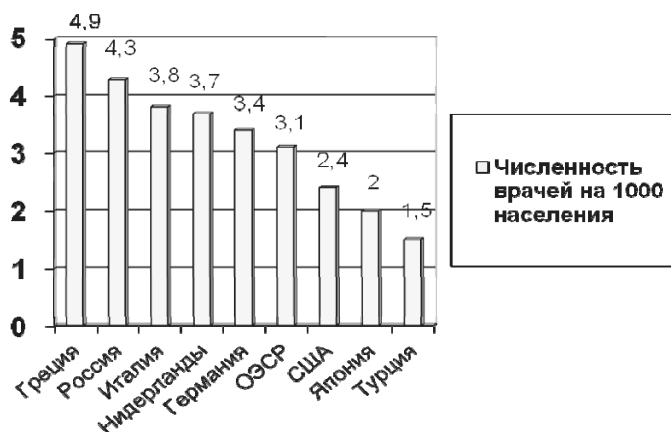


Рис. 1. Численность врачей на 1000 населения (2013 г.)

Особо необходимо отметить, что в сельской местности обеспеченность врачами и средним медицинским персоналом значительно ниже, чем в среднем по РФ. Для врачей она ниже почти в 4 раза, а для среднего медицинского персонала она ниже в 2 раза (рис. 2).

Соотношение врачей и среднего медицинского персонала в РФ составляет 1:2,4, тогда как в развитых странах оно в среднем равняется 1:2,9. Это неоптимальное соотношение в нашей стране необходимо постепенно доводить до уровня развитых стран, что

позволит врачам сконцентрироваться на выполнении своих основных функций. Для решения этой проблемы необходимо поэтапно увеличивать численность среднего медицинского персонала и оптимизировать его структуру.

В системе предоставления медицинских услуг наблюдается крайне неоптимальное соотношение между врачами первичного контакта и врачами-специалистами. Это соотношение в РФ составляет 1:6 и выше, чем в странах ОЭСР, где оно равняется 1:2 (рис. 3).

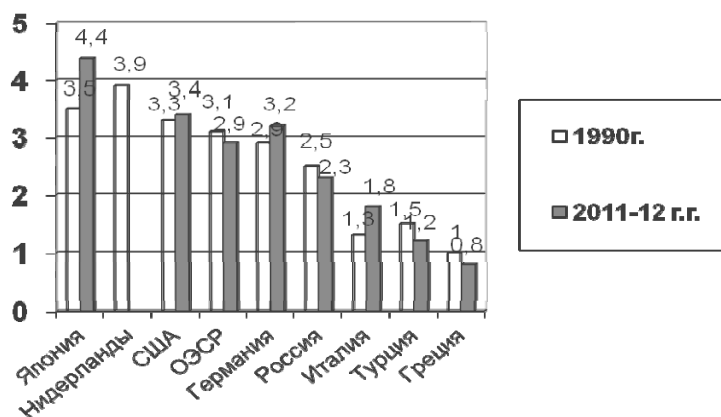


Рис. 2. Соотношение численности среднего медицинского персонала и врачей

Это означает, что обеспеченность врачами первичного контакта на 1000 человек в РФ в 1,7 раза ниже, чем за рубежом. Такая низкая обеспеченность в РФ усугубляется недостаточной укомплектованностью участковыми врачами и ВОП; высоким коэффи-

циентом совместительства (1,3); перегруженностью их бумажным документооборотом, участием в реализации программы дополнительного лекарственного обеспечения и нехваткой медицинских сестер.

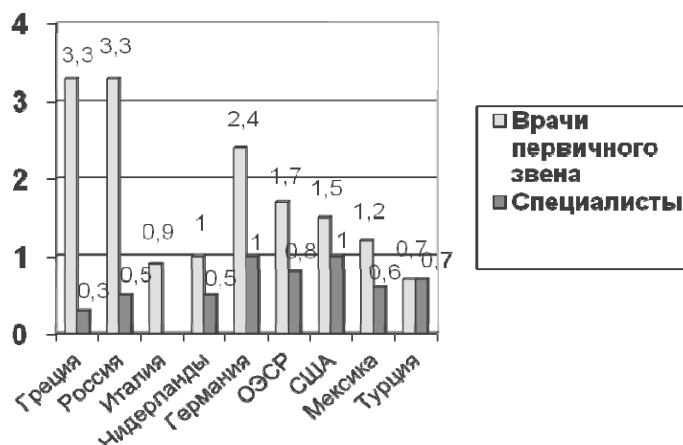


Рис. 3. Число врачей первичного звена: участковых врачей-терапевтов, участковых врачей-педиатров, семейных врачей (ВОП) и врачей-специалистов на 1000 населения

Все это в условиях возросшей заболеваемости приводит к большим очередям в учреждениях, обслуживающих население по программе государственных гарантий, снижению доступности медицинских услуг первичного звена.

По данным Минздравсоцразвития России, сегодня в государственном и муниципальном секторах трудятся от 10 до 30% лиц в возрасте старше пенсионного и 50-60% – предпенсионного возраста. С учетом того, что ежегодный выпуск медицинских вузов и училищ будет сокращаться из-за демографического провала, такая ситуация может привести к дефициту кадров в сфере меди-

цинских услуг и необходимости использовать труд пенсионеров.

Несмотря на то что обеспеченность врачами в РФ в целом выше, чем в развитых странах, в государственной и муниципальной сфере медицинских услуг из-за низкой заработной платы и большой нагрузки по ряду врачебных специальностей (фтизиатры, врачи клинической лабораторной диагностики, анестезиологи-реаниматологи, патологоанатомы, рентгенологи, радиологи, онкологи) имеется дефицит. Всего на 1 января 2013 г. вакантных врачебных должностей было 66,3 тыс., из них труднокомплектуемых – не менее 20%. Следует отметить, что

врачи частной сферы медицинских услуг в большинстве случаев не могут рассматриваться как резерв для государственной сферы медицинских услуг, так как в основном это специалисты по стоматологии, кожным болезням, гинекологии, урологи и офтальмологи.

Сегодня престиж медицинской профессии, по оценке самих работников сферы медицинских услуг, – один из самых низких. Низкий престиж профессии и слабая мотивация к качественному труду работников сферы медицинских услуг обусловлены крайне низкой заработной платой, которая не компенсирует им высокую ответственность, тяжелый и небезопасный труд.

Так, в 2012 г. среднемесячная номинальная заработная плата работников сферы медицинских услуг составила 16 тыс. руб., что в 1,3 раза ниже, чем в среднем по РФ, в 2,5 раза ниже, чем в добывающих отраслях промышленности, и в 1,6 раза – чем в государственном управлении. К примеру, в Германии заработная плата работников сферы

медицинских услуг в 3-5 раз превышает заработную плату рабочих и в 2 раза – служащих. Следовательно, можно говорить о существенном недофинансировании работников сферы медицинских услуг в РФ (рис. 4).

Следует также отметить слабую дифференциацию оплаты труда в зависимости от его интенсивности и результатов, а также от квалификации работника. Новая система оплаты труда, заменяющая единую тарифную сетку, внедрена с декабря 2008 г. в бюджетных организациях сферы медицинских услуг. Эта система позволяет до 30% от фонда оплаты труда работников направлять на стимулирующие выплаты, которые устанавливаются коллективными договорами и соглашениями. Теоретически такая система оплаты труда более прогрессивна по сравнению с тарифной сеткой, но ее внедрение должно было сопровождаться нормативно-методическими документами, позволяющими объективно оценить труд работников различных специальностей и избежать в его оценке волюнтаризма руководителей.

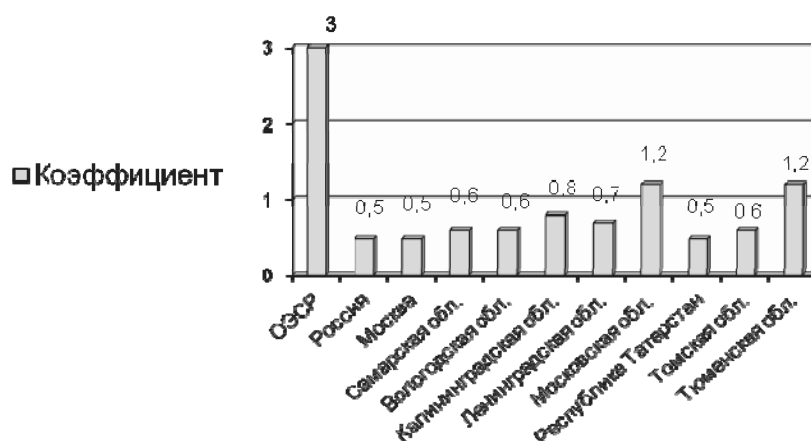


Рис. 4. Коэффициент соотношения средней номинальной начисленной заработной платы работников сферы медицинских услуг в месяц к подушевому месячному ВВП (ВРП)

Более того, в условиях низкой заработной платы и отсутствия актуализированных нормативов интенсивности, объемов и качества труда работников сферы медицинских услуг в разрезе специальности ставить более 30% объема оплаты труда работника в зависимости от решений руководителя организации просто опасно, так как может привести к еще большей их демотивации.

Следует также обратить внимание на то, что штатные нормативы и квалификационные требования к персоналу не обновлялись более 20 лет.

Дополнительными факторами, влияющими на низкую мотивацию работников сферы медицинских услуг, являются: большой объем бумажной работы, недостаточные возможности для непрерывного профессионального развития, отсутствие социальных льгот, а также неуважительное отношение к труду медиков со стороны общества в целом.

Все это обуславливает отток наиболее квалифицированных кадров в частные учреждения медицинского обслуживания населения или другие отрасли экономики (преимущественно в фармацевтическую про-

мышленность), а также недостаточный приток молодых кадров. Более того, по данным Минздравсоцразвития, из тех, кто окончил медицинский вуз, около 45% не идут работать в государственные и муниципальные организации сферы медицинских услуг.

Несмотря на то что врачей в РФ больше на душу населения, чем в среднем в развитых странах, качество медицинских услуг и медицинской помощи значительно ниже, что свидетельствует об их более низкой квалификации.

Обусловлена эта проблема несовершенством базового и последипломного медицинского образования. В части базового медицинского образования – это низкая оплата труда профессорско-преподавательского состава, слабое материально-техническое обеспечение вузов, отсутствие новых технологий преподавания и др.

В отличие от развитых стран, где работники сферы медицинских услуг обязаны ежегодно подтверждать свои знания и ежедневно использовать современные руководства на рабочих местах, российские врачи проходят курсы повышения квалификации 1 раз в 5 лет и зачастую лишены возможности пользоваться современными источниками ин-

формации на рабочих местах. Ситуация усугубляется тем, что прохождение квалификации зачастую носит формальный характер и содержание образовательных программ не отвечает запросам потребителей. Более того, отсутствие дистанционных технологий преподавания приводит к тому, что врачам приходится почти на 2 месяца отрываться от практической работы.

Таким образом, получившие определенную долю самостоятельности в сочетании с жестким дефицитом финансовых ресурсов учреждения медицинского обслуживания населения должны следовать генеральной стратегии государства в области здравоохранения. В этой ситуации очень важно принять такие управленческие решения, которые бы смогли обеспечить устойчивое функционирование всей системы учреждения, сохранить профилактическую направленность программ первичной медико-санитарной помощи, стабилизировать уровень доступности стационарной медицинской помощи. А самое важное – это построить работу учреждения так, чтобы вся деятельность персонала была направлена на обеспечение наиболее возможного в данных условиях уровня качества медицинской помощи.

Список литературы

1. Грошев И. В., Уланова Е. М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал // Вопросы оценки. – 2005. – № 1. – С. 27-30.
2. Здравоохранение в России. 2013 : статистический сб. – М. : Росстат, 2013.
3. Колосницина М. Г. Экономика здравоохранения : учеб. пособие / М. Г. Колосницина, И. М. Шейман и др. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2009.
4. Улумбекова Г. Э. Здравоохранение России. Что надо делать: научное обоснование «Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года». – М. : ГЭОТАР-Медиа, 2010.

O. P. Maslova*

**Maslova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara ol-mas108@yandex.ru*

CURRENT STATE OF HUMAN RESOURCES OF MEDICAL INSTITUTIONS

Keywords: system of medical care, resource potential, human resources, assessment indicators of resource potential, efficiency of health services.

The article is devoted to topical issues of human resources, providing health care services, being of a high socio-economic importance for Russia. The author reveals modern features of the system of medical care, determining the possibilities and limits of the effectiveness of health services.

© Маслова О. П., 2014

МЕЗОУРОВЕНЬ**Региональное развитие**

УДК 631.145

Т. Н. Агапова*

**Агапова Татьяна Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда*

medvedevana@molochnoe.ru

Н. А. Медведева*

**Медведева Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда*

medvedevana@molochnoe.ru

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Ключевые слова: инновации, регион, кадровое обеспечение, сельское хозяйство, государственная программа, прогнозирование.

Рассматривается проблема и основные направления улучшения кадрового обеспечения сельского хозяйства региона с участием Департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов. Особое внимание уделено механизму прогнозирования кадрового обеспечения сельского хозяйства в условиях функционирования ВТО.

Открыв свои рынки для стран ВТО, мы должны конкурировать с ведущими мировыми экспортерами продовольствия, работающими на основе самых передовых технологий. Производительность труда в этих странах в разы превышает российский показатель, притом что уровень государственной поддержки и тарифной защиты внутреннего рынка у них значительно выше. Концепция научного обеспечения АПК России формировалась исходя из принципа его инновационного развития. В ней выделены несколько основных задач, решение которых позволит создать необходимые условия для генерации новых знаний, соответствующих мировому уровню, их передачи в агропромышленное производство и эффективное освоение:

- создание сбалансированного, устойчиво развивающегося аграрного сектора исследований и разработок, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний;
- развитие материально-технической базы ведущих научных школ;
- содействие развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, их интеграции в систему научно-технической кооперации;

– интеграция аграрной науки и образования.

Однако из-за низкой доходности в сельском хозяйстве снижается инновационная привлекательность освоения научных разработок [4].

Переход к инновационной экономике, в основе которой лежит распространение и использование знаний, обуславливает значимость человеческого потенциала в совокупности ограниченных производственных ресурсов. В этих условиях важными производственными факторами все больше становятся уникальные навыки и способности человека, умение адаптироваться к изменяющимся условиям и высокая квалификация. Особого внимания заслуживают теории в исследованиях темпов научно-технического прогресса, названные субъективистскими. В них акцентируется роль индивидуумов-предпринимателей, менеджеров, управленческого персонала. Научно-технический прогресс понимается в первую очередь как функция от их инициативности и склонности к риску. Личности «делают экономическую историю», первыми внедряя сложные и высокоэффективные новшества, обостряя конкуренцию, толкая других на внедрение инноваций. На-

чало этому подходу положил Дж. Шумпетер, видевший в «неравномерности распределения во времени» инициативности предпринимателей даже первопричину экономических кризисов. Инновационная деятельность связана с получением эффекта. Еще в конце XIX века выдающийся русский ученый А. С. Попов, оценивая значимость предпринимательской деятельности, отмечал: «Дело не в личной славе, а в общей пользе того или иного лица. Ведь не будете же вы отрицать полезность работы Гульеро Маркони? Деловой, коммерческий подход к изобретению иногда бывает не менее ценным, чем само изобретение». По мнению С. В. Валдайцева, для инновационного развития необходимо учитывать следующие факторы [3]:

1. Объем и динамика народнохозяйственных потребностей на продукцию, при изготовлении которой новая техника заменяет старые машины.

2. Пропорциональность, «комплексность» развития производственной базы, технологического процесса изготовления, транспортировки, сбыта продукции и т. д.

3. Достаточность числа квалифицированных кадров, способных обслуживать и эксплуатировать увеличивающееся число новых машин.

В связи с этим наиболее эффективным способом размещения ресурсов выступают инвестиции в интеллектуальный человеческий капитал. Конкурентоспособность страны зависит от трудоспособности населения. Поэтому для реализации стратегических задач национальной экономики необходимо опережающее развитие системы образования. Проблему приоритетного развития образования необходимо рассматривать с учетом новых воспроизводственных условий для развития экономических отношений. Инвестиции в человеческий капитал постепенно становятся все более рентабельными. Наиболее важные и значительные по своим последствиям сдвиги в воспроизводственном процессе лидирующих в экономическом отношении стран мира происходят вне материальной сферы. По данным Всемирного банка, полученным по итогам анализа 192 стран, только 16% роста экономики стран с переходной экономикой обеспечивается физическим капиталом, природным капиталом – 20%, человеческим капиталом – 64%.

Инвестирование в человеческий капитал происходит путем вложения средств в обра-

зование, накопление производственного опыта, информацию. При этом образование является главным направлением деятельности по инвестициям в человеческий капитал, пользуется постоянной поддержкой государства. В научной литературе можно выделить два основных подхода к объяснению природы спроса на образование. Первый основывается на традиционной теории человеческого капитала, соответственно которой человек получает образование, инвестируя при этом средства, время в собственные навыки и умения. В рамках данного подхода спрос на образование обуславливается возможностью получения доходов в дальнейшем. Второй подход к пониманию природы спроса на образование основывается на теории сигналов. Образование является показателем способностей индивида на рынке труда.

Развитие инновационной деятельности в системе высшего образования сдерживается совокупностью внешних и внутренних факторов.

Вступление России во Всемирную торговую организацию федеральными органами власти рассматривается в качестве важнейшей меры, которая подстегнет модернизации национальной экономики. Вместе с тем признается, что присоединение России к ВТО приведет к серьезным осложнениям в функционировании отдельных отраслей реального сектора.

В соответствии с постановлением Правительства Вологодской области № 591 от 30.05.2011 г. «О стратегии развития агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на период до 2020 года» в настоящее время с учетом положений программных документов федерального и регионального уровня осуществляется переход российской экономики к инновационной модели. Курс на модернизацию основных отраслей народного хозяйства, необходимость сохранения окружающей среды и природных ресурсов выделены в качестве приоритетов в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года. Использование новых знаний, компетенций, технологий для решения системных задач, преодоления потенциальных угроз и глобальных вызовов современности обозначено в качестве основных инструментов социально-экономического развития Вологодской области до 2020 года.

В соответствии с «Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам» субсидии могут выделяться на исследовательскую деятельность, осуществляемую фирмами, а также высшими учебными заведениями и научными организациями на контрактной основе [1].

Субсидии предоставляются исключительно на покрытие:

- расходов на персонал, занятый исключительно исследовательской деятельностью;
- расходов на инструменты, оборудование, землю и сооружения, используемые исключительно для исследовательской деятельности;
- расходов на консультационные услуги, используемые исключительно для исследовательской деятельности.

Меры внутренней поддержки должны отвечать важнейшему требованию: не оказывать или оказывать как можно меньшее неблагоприятное воздействие на торговлю или производство.

Формирование политики регионального развития АПК с учетом условий ВТО позволит реализовать ее без ограничений в виде субсидий, направляемых на развитие сельского хозяйства.

Наиболее острой на сегодня остается проблема кадрового обеспечения сельского хозяйства регионов. Прогнозирование потребности в кадрах для агропромышленного комплекса рассматривается как важная составная часть информации, необходимой для разработки мероприятий по регулированию и контролю за изменениями рынка образовательных услуг, по стратегическому планированию системы подготовки и переподготовки кадров, ориентированной на спрос и на потребности успешного функционирования сельского хозяйства в условиях Всемирной торговой организации. В соответствии с требованиями ВТО государственные программы должны включать услуги по подготовке кадров. Именно специалисты и рабочие хозяйства осваивают новую технику и технологии, ведут племенную и селекционную работу. Поэтому уровень и перспективы освоения передовых достижений науки и техники в значительной степени определяются обеспеченностью сельхозорганизаций кадрами, уровнем их квалификации, компетенциями. С 2005 года среднегодовая численность работников сельхозорганизаций Вологодской области сократилась в

2,2 раза. Более половины специалистов хозяйств – это люди пенсионного и предпенсионного возраста. По состоянию на начало 2014 г. лишь 54% руководителей хозяйств имели высшее образование, а 13% из них не имели даже специального образования. Из 3793 фактически работающих специалистов 2395 чел. (63%) не имеют высшего образования, 453 чел. (12%) относятся к лицам пенсионного возраста [2]. Наибольший дефицит главных специалистов отмечается среди агрономов, экономистов и зоотехников.

Существующий в настоящее время и прогнозируемый в среднесрочной перспективе дефицит квалифицированных специалистов в сельском хозяйстве области определяется достаточно сильной межотраслевой конкуренцией, слаборазвитой инфраструктурой села, неудовлетворительными условиями труда, низким уровнем оплаты. В связи с этим необходима реализация системы мер со стороны государства по предоставлению выпускникам вузов, техникумов и других учебных заведений социальных гарантий и льгот.

Эффективность труда в агросекторе региона за анализируемый период повысилась. В среднем за 2013 г. одним рабочим сельхозорганизаций было произведено в 2,5 раза больше продукции по сравнению с 2000 г. (табл. 1). Каждый занятый в сельском хозяйстве региона в 2000 г. обеспечивал еще 27,5 чел. К 2013 г. это число увеличилось более чем в 2 раза и составило 59,8 чел. Вместе с тем по уровню производительности труда в сельском хозяйстве Вологодская область в 7-10 раз уступает таким странам, как США, Канада, Германия, что обуславливает необходимость модернизации отрасли.

Анализ количества студентов, обучающихся по целевой подготовке, имеет тенденцию к снижению (табл. 2). По нашим оценкам, при сложившейся ситуации отсутствует возможность своевременного обеспечения руководителями и специалистами хозяйств региона.

Прогнозирование кадровых потребностей региона должно быть не менее чем на 5-7 лет, поскольку формируемые на основе его результатов планы приема в учреждения профессионального образования определяют структуру выпуска соответствующих специалистов. Прогнозирование потребности в кадрах для агропромышленного комплекса

должно быть направлено на обеспечение практического результата: оценку и корректировку объемов подготовки в системе профессионального образования в регионе в соответствии с перспективными потребностями социально-экономического развития, запросами производства. Статистические данные не позволяют оценить динамику занятости в разрезе профессионально квалифика-

ционной структуры рабочих мест АПК региона. Программы экономического развития основаны на сведениях, полученных от органов государственной статистики и отражающих структуру занятости лишь в отраслевом разрезе. Для планирования системы подготовки кадров данных сведений явно недостаточно.

Таблица 1

**Динамика производительности труда
в сельхозорганизациях Вологодской области**

Показатели	2000 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2000 г., %
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	46,9	32,2	22,3	21,4	20,0	42,6
Объем продукции в сопоставимых ценах 1994 г., млн руб.	317,2	346,8	343,3	362,7	356,2	112,3
Выработка на 1 среднегодового работника, тыс. руб.	6,8	10,8	15,4	16,9	17,8	в 2,6 раза
Численность населения области, тыс. чел.	1290	1235	1201	1198	1196	92,7
Население области на одного работника сельхоз-организаций, чел.	27,5	38,4	53,9	56,0	59,8	в 2,2 раза

Таблица 2

**Набор абитуриентов в вуз по сельскохозяйственным
направлениям в Вологодской области**

Специальности направления	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Агрономия	32	19	26	10	1	3	3	1
Ветеринария	16	15	16	4	3	5	8	11
Зоотехния	29	9	10	0	4	2	3	1
Механизация сельского хозяйства (агроинженерия)	23	38	31	21	17	8	16	2
Технология обслуживания и ремонта ма- шин в АПК	6	8	7	3	1	2	0	0
Технология молока и молочных продуктов	7	10	8	6	3	2	6	2
Машины и аппараты пищевых производств	4	3	7	1	0	2	5	3
Стандартизация и сертификация	3	3	-	1	0	0	0	0
Экономика и управление	23	10	11	14	14	6	5	5

Большинство существующих методик прогнозирования потребности в кадрах базируется на следующем алгоритме:

- предварительный анализ численности занятых в отрасли;
- проектирование и составление выборочной совокупности предприятий;
- разработка инструментария исследования;
- организация и проведение опроса работодателей;
- организация и ввод данных;
- расчет прогнозных показателей;
- интерпретация результатов.

Вместе с тем в настоящее время широкую практику применения имеет прогнозирование потребности в кадрах на основе за-

каза предприятий. В заказе на подготовку специалистов устанавливаются объемы и структура подготовки кадров для отраслей АПК за счет федерального бюджета на основании заявленной потребности организаций, заинтересованных в подготовке кадров. Заказ определяется по специальностям, профессиям и квалификациям, включенным в «Общероссийский классификатор специальностей по образованию» и лицензируемым в учебных заведениях. Потребность в трудовых ресурсах определяется как потребность в кадрах, необходимых для развития производства, возмещения их выбытия и замещения вакантных должностей.

Основными задачами прогнозирования для формирования заказа являются:

– изучение потребности в кадрах;
 – оптимизация подготовки кадров путем установления контрольных цифр целевого приема на основе заказа с учетом возможностей учебного заведения и ресурсов молодежи;

– эффективное использование кадров.

Прогнозирование потребности в кадрах для региона может складываться из пяти этапов (табл. 3).

При формировании проектов контрольных цифр целевого приема учитываются средние показатели отчисления студентов за период обучения, а также доля выпускников, получающих в соответствии с законодательством право на самостоятельное трудоустройство, призываемых в Вооруженные силы РФ, продолжающих обучение на более высоком уровне образования (всего не более 20% от планируемо приема).

Таблица 3

**Программа согласования целевой подготовки кадров
для сельского хозяйства региона**

Этапы	Сроки	Ответственный исполнитель
1. Согласование между Департаментом сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области и учебными заведениями направлений и специальностей, по которым будет проводиться целевой набор на следующий год	до 1 октября	Департамент сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области
2. Рассылка на предприятия АПК региона образцов заявок на подготовку кадров	до 1 ноября	Районные органы управления АПК
3. Обработка заявок районными органами управления АПК и составление сводной потребности района	до 1 декабря	Районные органы управления АПК
4. Обобщение потребности районов региона в кадрах для АПК и формирование общей потребности	до 15 января	Департамент сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области
5. Анализ полученных результатов и формирование контрольных цифр целевого приема в учебные заведения	до 15 февраля	Учебные заведения региона

При формировании проектов контрольных цифр целевого приема учитываются средние показатели отчисления студентов за период обучения, а также доля выпускников, получающих в соответствии с законодательством право на самостоятельное трудоустройство, призываемых в Вооруженные силы РФ, продолжающих обучение на более высоком уровне образования (всего не более 20% от планируемо приема).

Таким образом, при решении задачи по созданию системы среднесрочного и долгосрочного прогнозирования потребности в кадрах регионов необходимо учитывать следующее:

1. Создать систему прогнозирования потребности в кадрах на базе профильного вуза.
2. Разработать процедуру принятия управленческих решений на уровне региона по по-

рядку формирования прогнозных потребностей в кадрах для определения контрольных цифр приема.

3. Создать публично-информационную среду для информирования работодателей, образовательных учреждений, абитуриентов и родителей о профессионально-квалификационной структуре кадров, которые будут востребованы в среднесрочном и долгосрочном периоде.

В данной ситуации государственная поддержка должна быть направлена на создание общих благоприятных условий для проживания в сельской местности и закрепления кадров, повышение эффективности использования имеющихся и подготовки новых высококвалифицированных трудовых ресурсов.

Список литературы

1. 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.

2. Бильков В. А., Медведева Н. А. Устойчивое производство молока – фактор продовольственной безопасности региона // АПК: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 69-73.

3. Валдайцев С. В. Экономическое обоснование темпов научно-технического прогресса. – Л. : Изд-во ЛГУ им. А. А. Жданова, 1984. – 176 с.

4. Лачуга Ю. Ф., Шаршунов В. А. Инновационное творчество – основа научно-технического прогресса. – М. : КолосС, 2011. – 455 с. – С. 8-9.

T. N. Agapova*

**Agapova Tatyana, Doctor of Economics, Professor
of Milk-economic Academy of N.V. Vereshchagin, Vologda
medvedevana@molochnoe.ru*

N. A. Medvedeva*

**Medvedeva Natalya, PhD in Economics, Associate Professor
of Milk-economic Academy of N. V. Vereshchagin, Vologda
medvedevana@molochnoe.ru*

HUMAN CAPITAL AS INNOVATIVE DEVELOPMENT FACTOR OF REGIONAL AGRICULTURE

Keywords: innovation, region, human resources, agriculture, government program, forecasting.

The article considers the problem and the main directions of improving the staffing of agriculture in the region with the participation of the Department of Agriculture and Food Resources. Particular attention is paid to the mechanism of forecasting staffing of agriculture in conditions of the WTO functioning.

© Агапова Т. Н., Медведева Н. А., 2014

УДК 332.133

Т. А. Алхасов***Алхасов Тенгиз Асланбекович, аспирант**Институт информатики и проблем регионального управления**Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук, г. Нальчик**mr_t_07@mail.ru*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ВАЖНОГО ФАКТОРА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Ключевые слова: трудовой потенциал региона, численность занятых в экономике, средне-месячная номинальная заработная плата работников по видам экономической деятельности, показатели образования, общее число безработного населения.

Рассматриваются показатели социально-экономического развития региона и методы вычисления трудового потенциала. Приведен прогноз развития трудового потенциала. Предложены методы по изучению состояния трудового потенциала, а также меры по улучшению его прогнозирования.

Для исследования текущего уровня социально-экономического развития региона и его последующего изменения необходимо опираться на его трудовой потенциал, отражающий показатели экономически активного населения, состояние безработицы, демографическое положение, миграцию населения, уровень образования и позволяющий выявить перспективные направления развития территории [10]. Мониторинг показателей трудового потенциала Кабардино-Балкарской Республики даст возможность определить ее проблемные и преимущественные стороны социально-экономической специфики, численность трудоспособного населения с профессионально-квалификационными навыками в долгосрочном периоде, что способствует выбору направления модернизации экономики и рационального сценария развития региона в перспективе.

В экономической литературе существуют несколько определений термина «трудовой потенциал». В. В. Адамчук, О. В. Ромашов и М. Е. Сорокина под трудовым потенциалом понимают: «ресурсную категорию; он должен включать в себя источники, средства, ресурсы труда, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в конкретной области» [1, с. 20]. По мнению В. А. Вайсбурда, трудовой потенциал представляет собой «возможное количество и качество труда, которым располагают общество, трудовой коллектив при данном уровне

развития науки и техники» [2, с. 65]. Е. А. Ледечева дает следующее определение трудовому потенциалу: «совокупность природных, сформированных и накопленных свойств, возможностей, запасов, ресурсов человека, образующих силы для осуществления производительной трудовой деятельности в целях создания жизненных благ, удовлетворяющих потребности людей» [3, с. 87].

На наш взгляд, все авторы дают широкое понимание термина «трудовой потенциал», однако исчерпывающее определение сформулировал В. А. Вайсбурд, указав взаимосвязь между количественными и качественными возможностями общественного труда с уровнем технического и научного развития общества. Исходя из этого следует привести способы определения количественных и качественных характеристик трудового потенциала региона. Ю. М. Остапенко предлагает следующий способ вычисления количественной характеристики трудового потенциала:

$$ТП = P_{\text{ср.числ.раб.}} * T_{\text{раб.врем.}}$$

где $ТП$ – трудовой потенциал; $P_{\text{ср.числ.раб.}}$ – среднегодовая численность работников; $T_{\text{раб.врем.}}$ – средняя продолжительность рабочего времени.

В свою очередь, «качественная характеристика трудового потенциала выражается в степени профессиональной и квалификационной пригодности людей к выполнению работы, а это зависит от общеобразовательной и профессиональной подготовки, навы-

ков в труде и личных способностей работников» [4, с. 42].

В целях определения состояния трудового потенциала региона необходимо рассмотреть статистические данные нескольких

его элементов. Для глубины изучения темы следует изучить не только численность населения региона, но и ее возрастные категории (табл. 1) [11].

Таблица 1

Демографическое состояние населения Кабардино-Балкарской Республики по возрастным категориям*

	2008	2009	2010	2011	2012
Все население, тыс. чел.	858,1	859,6	859,8	859,1	858,9
Родившихся, чел.	12052	12143	12576	12926	13786
Умерших, чел.	8095	8406	8080	8107	7709
Естественный прирост, убыль (-); (чел.)	3957	3737	4496	4819	6077
в т. ч. в возрасте, лет:					
0-4	55,1	58,1	60,6	62,8	63,7
5-9	51,0	50,7	50,5	51,5	53,8
10-14	56,9	55,2	53,9	52,3	51,3
15-19	78,1	72,0	65,4	60,4	55,7
20-24	84,6	86,2	86,2	83,2	79,4
25-29	72,2	74,1	75,1	77,9	79,5
30-34	59,6	60,6	62,5	63,3	65,5
35-39	57,1	56,4	55,2	55,1	55,1
40-44	62,1	59,7	58,5	57,1	56,0
45-49	69,1	68,7	65,9	63,8	61,2
50-54	55,8	57,6	62,2	64,3	65,3
55-59	41,7	44,3	45,6	47,7	50,0
60-64	23,5	27,1	31,1	33,6	36,1
65-69	30,4	25,5	20,9	19,5	18,9
70 и старше	60,9	63,4	66,2	66,6	67,4
Из общей численности население в возрасте:					
моложе трудоспособного	175,6	176,1	177,1	177,5	179,5
трудоспособном	544,7	543,0	539,3	535,4	529,4
старше трудоспособного	137,8	140,5	143,4	146,2	150,0
Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда РФ по КБР – всего, тыс. чел.	178,1	179,5	180,0	183,5	186,1
Прибывшие в КБР – всего, чел.	457	426	220	604	717
Выбывшие из КБР – всего, чел.	139	139	124	87	150
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет	71,9	71,4	72,1	72,4	73,3

* Таблица составлена по данным статистического ежегодника «Кабардино-Балкария в цифрах» 2013 [8].

Данные табл. 1 показывают, что численность всего населения с 2008 г. (858,1 тыс. чел.) по 2012 г. (858,9 тыс. чел.) выросла на 0,09%, наиболее высокий рост отражается в показателях возрастной категории от 60 до 64 лет (53,62%), которая представляет группу граждан, выходящую из состава трудового потенциала в краткосрочном периоде в связи с достижением пенсионного возраста. За рассматриваемый период с 2008 г. (3957 чел.) по 2012 г. (6077 чел.) показатели естественного прироста увеличились на 2120 чел. (53,58%). Наблюдается рост прибывшего населения – 56,89%, выбывшего – 7,91%.

Следующим значимым элементом трудового потенциала региона является эконо-

мически активное, занятое и безработное население (табл. 2).

Как видно из табл. 2, численность занятых в сфере обрабатывающих производств за рассматриваемый период с 2008 г. (52,3 тыс. чел.) по 2012 г. (48,0 тыс. чел.) имеет наиболее крупный спад, который составил 4,3 тыс. чел. (8,2%). Данная тенденция связана с модернизацией имеющихся технологий, заменой ручного труда на более современное технологическое производство, которые, в свою очередь, являются одной из причин текучести кадров, а также с освоением населением иных профессий в других видах экономической деятельности. Наиболее ощутимый рост числа занятого населения наблюдался в сфе-

ре государственного управления и обеспечения военной безопасности, так, с 2008 г. (18,8 тыс. чел.) по 2012 г. (24,0 тыс. чел.) он составил 5,2 тыс. чел. (27,7%), что объясняется со стороны работодателя (государства) необходимостью повышения качества государственного регулирования путем расширения персонала, связанной с государствен-

ной политикой модернизации экономики региона и сложившейся криминогенной ситуацией, а со стороны работника (граждане, обладающие соответствующими знаниями и навыками, установленными федеральными законами Российской Федерации) – престижностью данной сферы деятельности и ее востребованностью.

Таблица 2

Состав экономически активного населения по видам экономической деятельности в Кабардино-Балкарской Республике*

	2008	2009	2010	2011	2012
Численность экономически активного населения – всего, тыс. чел.	379,6	384,9	378,8	367,5	384,7
Из общей численности экономически активного населения:					
занятые в экономике – всего, тыс. чел.	311,9	328,6	330,6	328,8	350,6
среднегодовая численность занятых в экономике – всего, тыс. чел.	311,2	310,1	309,9	308,8	308,1
в том числе по видам экономической деятельности, тыс. чел.:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	64,9	66,0	67,4	65,9	66,1
обрабатывающие производства	52,3	49,9	49,5	47,9	48,0
строительство	17,4	16,5	15,9	15,6	16,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	39,8	39,1	38,4	38,8	39,5
гостиницы и рестораны	5,4	5,2	5,2	3,6	3,6
транспорт и связь	13,8	14,0	14,0	19,0	18,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	18,8	19,6	23,4	24,3	24,0
образование	35,8	35,8	34,2	33,3	32,7
здравоохранение и предоставление социальных услуг	24,2	24,1	24,6	24,7	24,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	15,4	15,5	14,4	13,8	12,7
другие виды экономической деятельности	23,4	24,4	22,9	21,9	22,3
Безработные – всего, тыс. чел.	67,7	56,4	48,2	38,8	34,1
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (на конец года) – всего, тыс. чел.	23,7	19,0	12,0	9,5	8,9
из них безработные, которым назначено пособие по безработице, – всего, тыс. чел.	22,2	16,8	10,5	8,5	7,9

* Таблица составлена по данным статистического ежегодника «Кабардино-Балкария в цифрах» 2013 [8].

Важными элементами уровня экономического развития региона являются уровень доходов и расходов, величина прожиточного минимума (табл. 3).

Данные табл. 3 отражают, что все показатели за рассматриваемый период увеличились, однако самый высокий рост среднемесячной номинальной заработной платы наблюдался в сфере государственного управления и обеспечения военной безопасности, так, с 2008 г. (16399,1 руб.) по 2012 г. (35188,1 руб.) рост составил 18789,0 руб. (114,6%), причиной которого является увеличение поступающих федеральных и региональных бюджетных средств на оплату труда в связи с необходимостью наличия высококвалифицированного персонала в различных государственных службах. Наиболее

низкий рост замечен в сфере «гостиницы и рестораны» – 1685,8 руб. (26,6%), которой необходима модернизация экономики. Замедление роста оплаты труда в данной сфере объясняется тем, что предлагаемые услуги имеют сезонный характер, а также снижением привлекательности региона.

Повышение качества трудового потенциала региона зависит от уровня и качества образования. Данный элемент трудового потенциала следует рассматривать более широко, охватывая виды учебных заведений, группы классов, так как изучение приведенных показателей позволит прогнозировать изменение качества трудового потенциала населения в последующие несколько лет (табл. 4).

Таблица 3

Структура доходов населения по сферам деятельности в Кабардино-Балкарской Республике*

	2008	2009	2010	2011	2012
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	8931,4	9985,6	11290,0	12636,2	13410,7
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	9033,9	10777,4	11663,2	13011,5	16314,4
в том числе по видам экономической деятельности, руб.:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5142,9	6574,4	7141,4	8079,5	8789,7
обрабатывающие производства	7858,8	8022,0	9025,0	9751,3	11049,7
строительство	10971,2	12566,3	12888,4	11775,9	14094,6
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7569,3	9056,4	9700,8	10161,1	11793,8
гостиницы и рестораны	6333,0	7430,8	8349,3	7393,1	8018,8
транспорт и связь	10502,5	11659,1	12599,5	13572,0	15207,2
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	16399,1	18946,9	20281,8	23738,9	35188,1
образование	6628,0	8599,9	9005,5	9854,1	11701,9
здравоохранение и предоставление социальных услуг	7219,6	8729,1	8881,5	9737,0	11556,6
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6306,6	8216,2	8607,3	10384,3	10734,1
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб., в месяц	3441	3873	4437	4891	5043
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел.	130,6	132,4	134,8	131,5	126,2
Средний размер назначенных пенсий на конец года, руб.	3796,8	5160,4	6246,1	6726,6	7390,8
Размер базовой части трудовой пенсии по старости, руб.	1791,7	2563,0	2733,9	2961,2	3283,5
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб.	2738	3067	3496	3864	3958
Денежные расходы и сбережения – всего, млн руб.	91926,3	102913,6	116470,0	130319,0	138238,6
в том числе:					
покупка товаров и оплата услуг	59993,8	69354,3	80092,4	93361,3	102583,6
обязательные платежи и разнообразные взносы	4115,1	4741,2	5513,1	7514,4	9456,6
приобретение недвижимости	56,8	120,7	208,4	311,3	384,1
прирост/уменьшение (-) денег на руках у населения	17468,3	16343,6	18670,0	22269,0	22666,8

*Таблица составлена по данным статистического ежегодника «Кабардино-Балкария в цифрах» 2013 [8].

Таблица 4

Уровень образования в Кабардино-Балкарской Республике*

	2008	2009	2010	2011	2012
Численность детей в дошкольных образовательных учреждениях – всего, тыс. чел.	29,6	32,3	34,0	35,2	39,4
Численность обучающихся в государственных и муниципальных общеобразовательных учреждениях (на начало учебного года), тыс. чел.	98,1	95,8	93,2	91,6	91,4
в том числе по группам классов:					
в 1-4 классах	33,6	34,1	34,5	34,7	34,8
в 5-9 классах	46,5	45,3	44,2	42,6	42,7
в 10-11 (12) классах	15,9	14,0	12,4	12,4	12,6
Численность обучающихся в гимназиях, тыс. чел.	8,9	6,5	7,7	7,7	7,9
Численность обучающихся в лицеях, тыс. чел.	6,3	4,3	5,1	4,4	5,5
Выпущено государственными и муниципальными общеобразовательными учреждениями, тыс. чел.:					
численность обучающихся, получивших аттестат об основном общем образовании, – всего	11,1	9,0	9,1	9,6	9,7
численность обучающихся, получивших аттестат о среднем (полном) общем образовании, – всего	9,5	7,9	7,6	6,5	6,3
Образовательные учреждения начального профессионального образования:					
в них обучающихся, тыс. чел.	11,1	11,1	9,7	7,9	4,1
принято на обучение, тыс. чел.	5,5	6,2	5,3	4,7	2,6
подготовлено (выпущено) квалифицированных рабочих, тыс. чел.	6,3	5,4	5,0	4,7	2,7

Продолжение табл. 4

	2008	2009	2010	2011	2012
Образовательные учреждения среднего профессионального образования:					
в них студентов – всего, тыс. чел.	7,7	7,1	8,2	7,1	8,9
принято на обучение, тыс. чел.	2,3	2,3	2,9	2,3	2,7
выпущено специалистов – всего, тыс. чел.	2,3	1,9	2,6	2,2	2,5
Государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования (на начало учебного года):					
в них студентов, тыс. чел.	25,1	24,6	23,6	20,1	18,6
принято студентов – всего, тыс. чел.	5,1	4,7	4,2	3,7	3,7
выпущено специалистов, тыс. чел.	4,8	4,9	4,7	4,0	4,1
Аспирантура:					
Численность, чел.	644	651	640	641	532
Выпущено, чел.	167	156	167	113	210

* Таблица составлена по данным статистического ежегодника «Кабардино-Балкария в цифрах» 2013 [8].

По данным табл. 4 выявим разницу численности получивших аттестат об основном и среднем (полном) общем образовании и принятых на обучение в образовательные учреждения всех уровней. Таким образом, тенденция количества потенциальных абитуриентов, не поступивших в учебные заведения на территории Кабардино-Балкарской Республики (КБР), составила в 2008 г. 7,7 тыс. чел., в 2009 г. – 3,7 тыс. чел., в 2010 г. – 4,3 тыс. чел., в 2011 г. – 5,4 тыс. чел. и в 2012 г. – 7,0 тыс. чел. При этом основное количество абитуриентов, поступающих в КБР, предпочитают специальности «экономика и управление» и «здравоохранение», т. к. выбор будущей профессии основывается на ее стабильности, востребованности на рынке труда, а также престижности, примером служит рост занятого населения в сфере государственного управления и обеспечения военной безопасности. Для модернизации экономики региона необходимо развивать новые и непривлекательные специальности, например «сельское хозяйство» и «образование и педагогика».

Учитывая различные сроки обучения в отраслях науки, привлекает внимание тенденция общей численности аспирантов. Так, с 2008-го по 2012 г. численность сократилась на 112 человек (17,4%). За этот же период численность выпускников из аспирантуры возросла на 43 человека (25,7%), что является положительной тенденцией, так как динамика роста в различные годы была непостоянной. Это объясняется двумя способами: во-первых, аспирантов мужского пола привлекает отсрочка от воинской обязанности, а во-вторых, молодые люди, находя привлекательную профессию и в связи с другими личными обстоятельствами, теряют заинтересованность в научной деятельности.

Наиболее непредсказуемым элементом трудового потенциала региона является уровень преступности, рост которого приводит к замедлению роста и негативным последствиям не только для трудового потенциала, но и для всего социально-экономического развития территории (табл. 5).

Таблица 5

Количество и состав зарегистрированных преступлений в Кабардино-Балкарской Республике*

	2008	2009	2010	2011	2012
Зарегистрировано преступлений – всего, ед.	8790	8839	9315	8285	8798
Выявлено лиц, совершивших преступления, – всего, чел.	3278	3655	3583	3406	3821
по занятию на момент совершения преступления					
рабочие	85	111	213	156	211
служащие	101	327	321	150	189
учащиеся	54	39	108	195	236
лица без постоянного источника дохода	991	1353	2786	2764	2858
в том числе безработные	82	175	626	919	1016

* Таблица составлена по данным статистического ежегодника «Кабардино-Балкария в цифрах» 2013 [8].

Приведенные показатели в табл. 5 отражают состояние криминальной обстановки в республике, в которой основным контингентом, совершившим преступления, являются лица без постоянного источника дохода, так, с 2008-го (991 чел.) по 2012 г. (2858 чел.) численность выросла на 1867 чел. (188,4%). Так как одним из важных показателей трудового потенциала являются учащиеся, рост преступной активности данного сегмента играет особую роль в снижении численности перспективных и качественных трудовых ресурсов в долгосрочном периоде, таким образом, с 2008-го (54 чел.) по 2012 г. (236 чел.) наблюдался рост, который составил 182 чел. (337,0%). Решением данной проблемы могут быть различные программы реабилитации преступников и исправительные работы в зависимости от тяжести совершенных преступлений.

Согласно формуле вычисления трудового потенциала, предложенной Ю. М. Остапенко, трудовой потенциал Кабардино-Балкарской Республики будет иметь следующий вид: в 2008 г. он составил 12448 (человеко-часов), в 2009 г. – 12404 (человеко-часа), в 2010 г. – 12396 (человеко-часов), в 2011 г. – 12352 (человеко-часа) и в 2012 г. – 12324 (человеко-часа). При проведении расчетов в качестве среднегодовой численности работников был использован показатель «среднегодовой численности занятых в экономике», а средняя продолжительность рабочего времени, согласно статье 91 Трудового кодекса РФ, не может превышать 40 часов в неделю [6]. Трудовой потенциал за приведенный период имеет невысокую тенденцию спада, так, он с 2008-го по 2012 г. снизился на 124 (человеко-часа).

При изучении методов вычисления трудового потенциала было обнаружено, что трудовой потенциал рассматривается как текущее использование рабочей силы, при этом безработное население не учитывается, что заметно сужает масштабы исследования трудового потенциала. На наш взгляд, целесообразно и желательно, используя текущие показатели трудового потенциала региона, дополнить его рассмотрение двумя этапами: во-первых, рассмотрение общего числа безработного населения как неиспользуемые трудовые ресурсы; во-вторых, рассмотрение показателей рождаемости и показателей возрастных категорий населения (дошкольный возраст, количество выпускников школ,

средних и высших учебных заведений, пенсионный возраст), при этом учитывая специальности получаемого образования как перспективы использования трудовых ресурсов в долгосрочном периоде.

На наш взгляд, неиспользуемые трудовые ресурсы следует рассчитывать как произведение общего числа безработного населения и средней продолжительности рабочего времени. Таким образом, неиспользуемые трудовые ресурсы составили в 2008 г. – 2708 (человеко-часов), в 2009 г. – 2256 (человеко-часов), в 2010 г. – 1928 (человеко-часов), в 2011 г. – 1552 (человеко-часов) и в 2012 г. – 1364 (человеко-часов). При прогнозировании перспектив использования трудовых ресурсов в долгосрочном периоде мы предлагаем применить следующую формулу:

$$П = \left(\frac{X}{100\%} \right) * Y + X,$$

где П – прогнозируемый показатель на следующий год;

X – базовый год (имеющийся показатель за последний год);

Y – средний показатель за весь рассматриваемый период.

Средний показатель представляет собой среднеарифметическую величину разницы показателя каждого имеющегося года с предыдущим, выявленной в процентном соотношении за весь рассматриваемый период. Используя данную формулу, можно дать прогноз необходимых нам показателей для вычисления трудового потенциала (рис. 1).

На рис. 1 представлены показатели численности выпущенных студентов (специалистов, квалифицированных работников и т. д.) всех уровней образовательных учреждений, которые, по нашему мнению, отражают качество трудового потенциала. Показатель численности населения в возрасте от 25 до 29 лет являются перспективным трудовым потенциалом, при этом показатель численности населения в возрасте от 60-64 лет – предпенсионный возраст, отражающий численность населения, которое в ближайшее время выйдет на пенсию и не будет входить в состав трудового потенциала. Обе категории показателей оказывают влияние на такие важные составляющие социально-экономического развития, как численность безработного и занятого в экономике населения. Таким образом, данные рис. 1 показывают, что количество выпускников со

средним образованием будет увеличиваться, в то время как число выпускников с начальным и высшим образованием будет ежегодно сокращаться. Исходя из прогнозируемой тенденции роста численности занятого населения, на наш взгляд, необходимо произвести действенные шаги к модернизации слабо развитых видов экономической деятельности региона, в которых среднемесячная номинальная начисленная заработная плата и среднегодовая численность занятого насе-

ления имеют самые низкие показатели (например, вид экономической деятельности «гостиницы и рестораны»), а также создать новый вектор государственных программ занятости населения, приоритетом которых будет увеличение престижа начального профессионального образования, востребованных на рынке труда специальностей, так как появляется возможность за короткий срок обучения подготовить специалистов начального и среднего звена, готовых к труду.

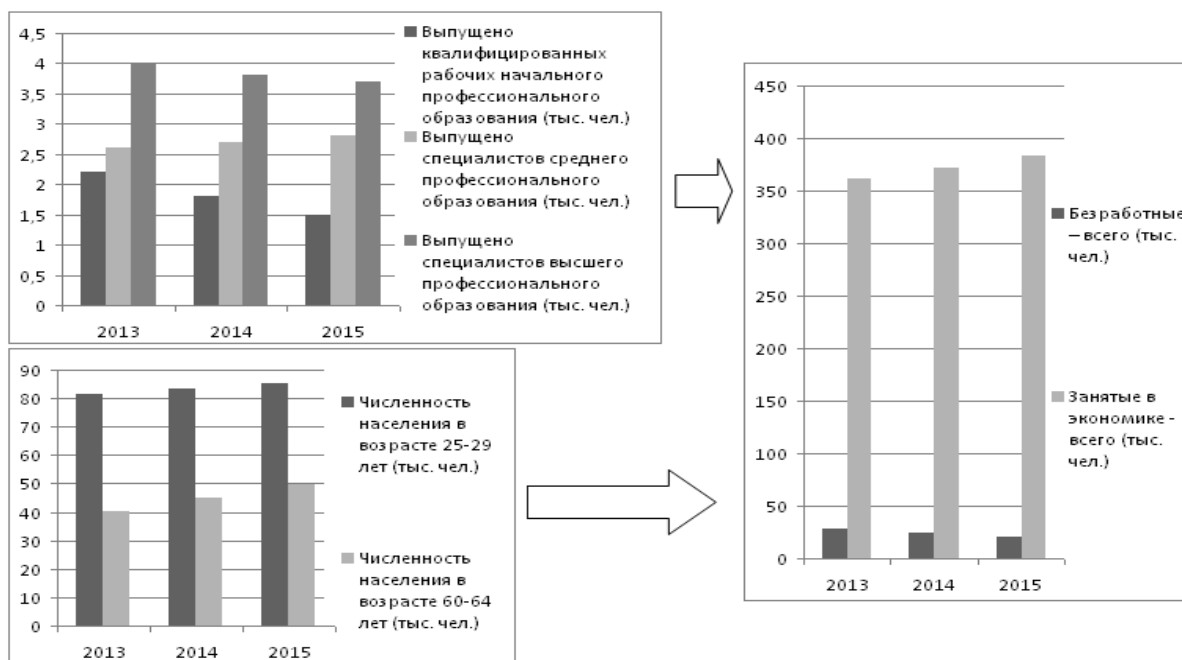


Рис. 1. Прогнозируемые данные состояния трудового потенциала в Кабардино-Балкарской Республике (составлено автором)

Стоит подчеркнуть, что приведенный метод прогнозирования трудового потенциала не отражает точную величину прогнозируемых показателей, так как основан на среднеарифметических процентных соотношениях за рассматриваемый период времени [9]. Однако данный метод прогноза на ближайшую перспективу можно использо-

вать в случае сохранения имеющейся тенденции спада или роста за определенный период времени, если учесть, что другие изменения и специальные меры по наращиванию трудового потенциала предприниматься не будут и существующая тенденция останется неизменной.

Список литературы

1. Адамчук В. В., Ромашов О. В., Сорокина М. Е. Экономика и социология труда : учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 407 с.
2. Вайсбурд В. А. Экономика труда : учеб. пособие. – М. : Омега Л, 2011. – 376 с.
3. Леденева Е. А. Трудовой потенциал в системе категорий труда // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. – 2008. – № 49.
4. Остапенко Ю. М. Экономика труда : учеб. пособие. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 272 с.
5. Андросова Л. А. Экономика труда : учеб. пособие. – Пенза : Пенз. гос. ун-т, 2005. – 160 с.

6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ТК РФ): [с изменениями на 28 декабря 2013 года] // Информационно-правовой портал «Гарант». Загл. с экрана.

7. Мамбетова Ф. А., Маршанов М. Б. Оценка социально-экономического потенциала региона для выявления стратегических приоритетов развития территории // Известия КБНЦ РАН. – 2010. – № 4. – С. 33-42.

8. Кабардино-Балкария в цифрах. 2013 : стат. сб. // Кабардино-Балкариястат-Н. – 2013. – 276 с.

9. Ерохина Л. И. Прогнозирование и планирование в сфере сервиса / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова. – М. : КноРус, 2004. – 224 с.

10. Корчагин П. В. Экономическое и социальное развитие территории: методологические и прикладные аспекты : дис. ... докт. экон. наук / Тольяттинский государственный университет сервиса. – Тольятти, 2012.

11. Корчагин П. В. Теория и практика модернизации региональной экономики // Вестник СамГУПС. – 2010. – № 4. – С. 128-132.

T. A. Alkhasov*

**Alkhasov Tengiz, graduate student*

of Institute of Informatics and problems of regional control of the Kabardino-Balkar Scientific Centre of the Russian Academy of Sciences, Nalchik

mr_t_07@mail.ru

IMPROVING THE EFFICIENCY OF LABOR POTENTIAL AS AN IMPORTANT FACTOR OF MODERNIZING REGIONAL ECONOMY

Keywords: labor potential of the region, the number of employed in the economy, average nominal monthly salaries by economic activities, education indicators, total number of unemployed population.

The article considers indicators of socio-economic development of the region and the methods of labor potential evaluation. The author presents the forecast of labor potential development, suggests methods for the study of the state of labor potential, as well as measures to improve its forecasting.

© Алхасов Т. А., 2014

УДК 334.012.64: 332.025.1

Д. Д. Мухаметова*

**Мухаметова Диана Данияровна, ст. преподаватель*

Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа

moon_md@mail.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВКЛАДА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Ключевые слова: малое предпринимательство, социально-экономический вклад, устойчивое развитие региона.

Рассматривается оценка социально-экономического вклада субъектов малого предпринимательства в устойчивое развитие региона. Выделены препятствия для развития малого и среднего предпринимательства в РФ.

В настоящее время одним из самых серьезных сдерживающих факторов социально-экономического развития регионов является неэффективная институциональная среда. Переход экономики России к модели устойчивого роста на основе инновационного обновления и диверсификации требует коренной модернизации формата деловых отношений российского бизнеса как внутри бизнес-сообщества, так и с институтами государственной власти и общества.

В период мирового финансового кризиса в России обострились и до сих пор не сняты проблемы сложившейся деловой среды, тормозящие развитие национальной экономики, такие как коррупция, сговор участников рынка, откаты, искусственное завышение цен и затрат, излишнее количество посреднических структур, недобросовестность налогоплательщиков, слабый и некачественный контроль со стороны государства за практикой дискриминации субъектов малого и среднего бизнеса на товарных рынках. Все это в значительной мере деформирует деловую среду, блокирует развитие предпринимательства и снижает социально-экономическую отдачу от бизнеса [5].

В настоящее время вопросы избыточного государственного регулирования предпринимательской деятельности являются одним из основных факторов, сдерживающих развитие малого и среднего бизнеса. Правовая, правоприменительная неурегулированность отдельных вопросов административного воздействия органов власти на предпринимательские структуры приводит к тому, что в ходе осуществления хозяйственной деятельности деловое сообщество порой стал-

кивается с такими изощренными методами административного регулирования, которые не только резко увеличивают издержки предпринимателя, но и в некоторых случаях могут привести к парализации и в дальнейшем к ликвидации бизнеса. Все это крайне негативно отражается на качестве развития малого и среднего бизнеса в регионе, снижает имидж и привлекательность занятия предпринимательской деятельностью среди экономически активного населения, в том числе молодежи, и в целом оказывает стагнирующее влияние на данный сектор экономики.

В ходе проведенного общероссийской организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» исследования «Предпринимательский климат в России: индекс ОПОРЫ – 2012», в рамках которого было опрошено 6000 владельцев и руководителей малых и средних предприятий из 39 регионов РФ, предприниматели следующим образом определили препятствия для развития бизнеса в Российской Федерации (рис. 1).

По нашим оценкам, действующая законодательная база, регулирующая сферу хозяйственных отношений, зачастую дополняемая неформальным воздействием власти на бизнес, характеризуется высоким уровнем блокирующих эффектов для предпринимательской деятельности, которые в значительной мере повышают непроизводительные расходы субъектов бизнеса. В таких условиях негативное влияние избыточного административного давления на деятельность субъектов малого предпринимательства может проявляться следующим образом:

- субъект бизнеса прекращает хозяйственную деятельность;
- субъект бизнеса уходит в «тень»;

– субъект бизнеса сокращает масштабы хозяйственной деятельности.



Рис. 1. Препятствия для развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (% от числа опрошенных предпринимателей)

Как известно, теневая деятельность субъектов предпринимательства в значительной мере вызвана неэффективностью административного регулирования экономических отношений государством. Именно масштабы административных барьеров на пути функционирования легального бизнеса в определенной мере провоцируют развитие теневого сектора предпринимательства. Следовательно, в условиях наличия избыточного административного воздействия на хозяйственную деятельность субъект малого предпринимательства при необходимости сохранить бизнес будет вынужден использовать две стратегии:

- полная или частичная «теневилизация» хозяйственной деятельности;
- поиск возможностей покрывать дополнительные расходы на преодоление административных барьеров в рамках легальной деятельности.

И в том и другом случаях изменение параметров деятельности субъекта предпринимательства ведет к снижению налоговых отчислений в бюджеты различных уровней и

возникновению других социальных рисков (например, так называемая конвертизация заработной платы работников малых предприятий) и в целом снижает вклад субъектов малого предпринимательства в социально-экономическое развитие региона.

Таким образом, развитие предпринимательства в регионах РФ сталкивается с многочисленными проблемами, которые являются в основном типичными:

- низкая доступность ресурсов (напряженность на рынке труда, ограниченность недвижимости, длительность оформления прав на использование земли, недостаточность средств регионального бюджета по стимулированию предпринимательской активности);
- нестабильность действующего законодательства (налогового, по защите прав работников, занятых в малом бизнесе);
- отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя;
- недостаточно дружественные и ориентированные на малый бизнес административная среда, крупный бизнес;

- правовая неграмотность самих предпринимателей;
- отсутствие реального развития производства, спад спроса в отрасли;
- высокая планка налогов и прежде всего страховых платежей;
- высокие затраты на топливно-энергетические ресурсы в связи с неблагоприятными природно-климатическими условиями; транспортные затраты; на подключение к объектам энергетической инфраструктуры.

Как видно из представленного перечня, большая часть факторов, оказывающих негативное влияние на поступательное развитие малого предпринимательства в российских регионах, оказывается в сфере прямого или косвенного государственного регулирования. Такое положение дел дает основания считать, что упорядочивание и оптимизация общей системы административного регулирования деловой активности наряду с формированием действенной системы государственного содействия развитию малого предпринимательства будут способствовать активизации предпринимательской деятельности и, соответственно, увеличению совокупного вклада малого бизнеса в обеспечение устойчивого социально-экономического развития российских регионов. В таких условиях особую актуальность приобретает необходимость разработки инструментария, позволяющего проводить мониторинг влияния мер, призванных упорядочить и оптимизировать систему государственной поддержки и государственного регулирования предпринимательства на поступательное развитие малого бизнеса и увеличение его вклада в устойчивое социально-экономическое развитие региона [6].

Разработка методики адекватной оценки вклада субъектов малого предпринимательства в устойчивое социально-экономическое развитие региона в настоящее время является составной частью процесса формирования эффективной системы управления развитием предпринимательства в регионе. Особое значение в параметрах этой работы приобретает создание методики, обеспечивающей не только адекватную оценку состояния развития малого предпринимательства, но и относительную простоту практического применения, позволяющую использовать ее специалистами профильных государственных (муниципальных) структур с

различным уровнем профессиональной подготовки.

При определении показателей, использованных в предлагаемой методике, мы исходили из того, что современный российский малый бизнес заточен на выполнение прежде всего социальных, а уж потом экономических функций. То есть, определяя параметры вклада малого предпринимательства в социально-экономическое развитие территории, мы предлагаем учитывать в первую очередь полезность деятельности субъектов малого бизнеса для социума. Поэтому в нашем подходе приоритетное значение при оценке вклада малого предпринимательства в устойчивое развитие региона уделяется показателям деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, характеризующим степень участия бизнеса в развитии местных сообществ.

В основу методики мониторинга темпов прироста (снижения) показателей деятельности субъектов малого предпринимательства на региональном уровне заложена рейтинговая оценка, рассчитываемая на основе показателей объективной статистики, отражающая показатели хозяйственной деятельности бизнес-структур. Такой подход позволяет достаточно легко проводить данный мониторинг ввиду доступности информации (табл. 1).

Рейтинговая оценка темпов прироста (снижения) показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе проводится по следующим позициям, где каждому из исследуемых показателей соответствует балльная оценка, которая в зависимости от степени важности оцениваемого параметра может варьироваться от -1 до 4 баллов.

Суммируя все полученные баллы по оцениваемым параметрам, мы получаем рейтинговую оценку темпов прироста (снижения) показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе. Используя предлагаемую таблицу шкалирования, представляется возможным определить категорию уровня вклада малого предпринимательства в социально-экономическое развитие региона (табл. 2).

Данную методику целесообразно использовать для ежегодного мониторинга эффективности мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе. Предложенный монито-

ринг может использоваться для обоснования мер государственного регулирования и государственной поддержки малого предпринимательства в регионе с целью повышения

вклада субъектов малого бизнеса в устойчивое социально-экономическое развитие региона.

Таблица 1

Расчетная таблица оценки темпов прироста (снижения) показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе

Количество субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных в муниципальном образовании	Уменьшилось	-1
	Не изменилось	0
	Увеличилось до 3%	1
	Увеличилось от 3 до 5%	2
	Увеличилось от 5 до 10%	3
	Увеличилось более чем на 10%	4
Количество официально работающих на малых предприятиях	Уменьшилось	-1
	Не изменилось	0
	Увеличилось до 3%	1
	Увеличилось от 3 до 5%	2
	Увеличилось от 5 до 10%	3
	Увеличилось более чем на 10%	4
Количество субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных, но не ведущих финансово-хозяйственную деятельность, зарегистрированных и не отчитывающихся перед ИФНС	Увеличилось	-1
	Не изменилось	0
	Уменьшилось до 3%	1
	Уменьшилось от 3 до 5%	2
	Уменьшилось от 5 до 10%	3
	Уменьшилось более чем на 10%	4
Средняя заработная плата в сфере малого предпринимательства (без учета инфляции)	Уменьшилась	-1
	Осталась прежней	0
	Увеличилась до 10%	1
	Увеличилась от 10 до 20%	2
	Увеличилась от 20 до 30%	3
	Увеличилась более чем на 30%	4
Сумма налоговых поступлений от деятельности субъектов малого и среднего бизнеса в консолидированный региональный бюджет	Уменьшилась	-1
	Осталась прежней	0
	Увеличилась до 3%	1
	Увеличилась от 3 до 5%	2
	Увеличилась от 5 до 10%	3
	Увеличилась более чем на 10%	4
Сумма социальных начислений на фонд оплаты труда в сфере малого предпринимательства	Уменьшилась	-1
	Осталась прежней	0
	Увеличилась до 10%	1
	Увеличилась от 10 до 20%	2
	Увеличилась от 20 до 40%	3
	Увеличилась более чем на 40%	4
Налоговая отдача на 1 занятого в сфере малого предпринимательства	Уменьшилась	-1
	Осталась прежней	0
	Увеличилась до 3%	1
	Увеличилась от 3 до 5%	2
	Увеличилась от 5 до 10%	3
	Увеличилась более чем на 10%	4
Размер социальных начислений на 1 занятого в сфере малого предпринимательства	Уменьшился	-1
	Остался прежним	0
	Увеличился до 10%	1
	Увеличился от 10 до 20%	2
	Увеличился от 20 до 30%	3
	Увеличился более чем на 30%	4

Таблица 2

Таблица шкалирования категорий уровня вклада малого предпринимательства в социально-экономическое развитие региона

Категории уровня вклада малого предпринимательства в социально-экономическое развитие региона	Баллы
Высокий	От 25 до 32 баллов
Выше среднего	От 17 до 24 баллов
Средний	От 9 до 16 баллов
Низкий	От 1 до 8 баллов
Критический	От (-8) до 0 баллов

Предложенная методика рейтингового мониторинга темпов прироста (снижения) показателей деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе позволяет разрабатывать механизмы оперативной корректировки направлений и мер государственной поддержки малого бизнеса, что по-

вышает эффективность деятельности органов власти по формированию благоприятных условий для увеличения вклада хозяйствующих субъектов малого предпринимательства в устойчивое социально-экономическое развитие региона.

Список литературы

1. Маликов Р. И., Гришин К. Е. Уровень административных барьеров как индикатор качества взаимодействия властных и предпринимательских структур // Вестник УГАЭС: Наука, образование, экономика. – 2013. – № 4 (6). – С. 55-65.
2. Предпринимательский климат в России: индекс ОПОРЫ – 2012 [Электронный ресурс]. – Результаты исследовательского проекта. – Режим доступа: <http://opora.ru/legal/analysis/research>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Методологические подходы к анализу влияния административных барьеров на развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан / Н. З. Солодилова, Р. В. Гибадуллин, Р. И. Маликов ; под общ. ред. проф. Н. З. Солодиловой // Научное издание. – Уфа : Изд-во УГУЭС, 2014. – 94 с.
4. Корчагин П. В. Теория и практика модернизации региональной экономики // Вестник СамГУПС. – 2010. – № 4. – С. 128-132.
5. Корчагин П. В. Экономическое и социальное развитие территории: методологические и прикладные аспекты : дис. ... д.э.н. / Тольяттинский государственный университет сервиса. – Тольятти, 2012.

D. D. Mukhametova*

*Mukhametova Diana, Senior Lecturer
of Ufa State University of Economics and Service, Ufa
moon_md@mail.ru

ASSESSMENT METHODOLOGY OF SOCIAL AND ECONOMIC CONTRIBUTION OF SMALL BUSINESSES IN SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

Keywords: small business, social and economic contribution, sustainable regional development.

The article features the assessment of socio-economic contribution of small businesses to the sustainable regional development. The author highlights obstacles to the development of small and medium businesses in Russia.

© Мухаметова Д. Д., 2014

УДК 339

Д. В. Соловьев*

*Соловьев Дмитрий Валериевич, начальник участка

ООО «Престиж-С», г. Тольятти

solovdv@g.mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ РОЛИ ТОРГОВЛИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ РФ

Ключевые слова: торговая сфера, субъекты торговли, функции торговли, оптовая торговля, розничная торговля.

На сегодняшний день сложно недооценить роль, которую играет торговля в экономике как Российской Федерации в целом, так и в экономиках ее отдельных регионов. Во-первых, именно отрасль торговли обеспечивает население товарами и услугами. Во-вторых, велико значение торговой отрасли в наполнении федерального и региональных бюджетов. В-третьих, как источник поступления денежных средств торговля способствует обеспечению финансовой стабильности страны и создает условия для развития социальной сферы: здравоохранения, образования, культуры и спорта.

Торговая сфера в современных условиях – один из наиболее динамично развивающихся секторов российского хозяйства. К концу первого десятилетия нового века сразу более десятка торговых компаний преодолели по объему годовой чистой выручки миллиардный рубеж в долларовом исчислении, а оборот отдельных крупных предприятий стал сопоставим с объемами производства крупных промышленных предприятий.

Специфической особенностью процессов, происходящих в сфере торговли, является тот факт, что результатом ее функцио-

нирования является не создание продуктов, а удовлетворение покупательского спроса, оказание услуг производителям и потребителям, а также то, что эффект проявляется не только в самой этой сфере, но и за ее пределами, в сопряженных отраслях и сферах деятельности. От насыщенности рынка товарами и услугами, своевременности их реализации зависят возможности развития производства, степень и качество удовлетворения потребностей.

В понимании сущности торговли можно выделить ряд подходов (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению торговли

Подходы к определению торговли	Определение торговли
1. Торговля как отрасль	Отрасль народного хозяйства, обеспечивающая обращение товаров, их движение из сферы производства в сферу потребления
2. Торговля как деятельность людей	Особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена
3. Торговля как система	Сложная организационно-экономическая система рыночной экономики, которая находится в динамическом развитии, образуя единую целостную структуру, ориентированную на эффективное обслуживание всей цепи движения товаров – от производителей до потребителей
4. Торговля как предпринимательская деятельность	Предпринимательская деятельность, направленная на извлечение дохода, где объектом действий является товарообмен, купля-продажа товаров, а также сопутствующие дополнительные услуги по обслуживанию покупателей в процессе реализации товаров и обеспечение доставки товаров, их хранения и подготовки к продаже
5. Торговля как процесс	Процесс продажи товаров для перепродажи или производственного и массового потребления

Все приведенные в табл. 1 определения схожи в одном: торговля – это связующее звено между производителем ресурсов – то-

варов и потребителем – покупателем, обеспечивающее производственную цепочку преобразования «деньги – товар – деньги» (рис. 1).

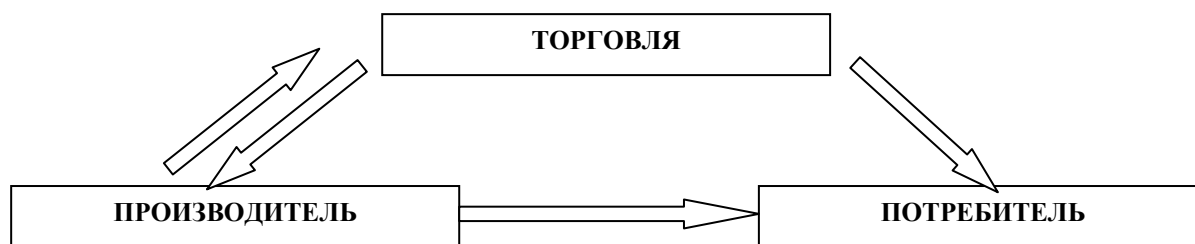


Рис. 1. Схема товарных взаимоотношений между субъектами торговли

Зачастую не всегда производитель имеет возможность — как физическую, так и экономическую — донести свой продукт до конечного потребителя. В то же время производители являются потребителями ресурсов с целью дальнейшего воспроизводства, поэтому также сами являются покупателями и приобретают ресурсы — товары не только у поставщиков-производителей, но и в боль-

шинстве случаев через торговую оптовую сеть.

Формирование рынка потребителя, усиление конкуренции, трудности в сбыте продукции вынуждают фирмы большое внимание уделять изучению конъюнктуры рынка. Это неизбежно приводит к усилению роли торговли и приданию ей соответствующих функций (рис. 2).

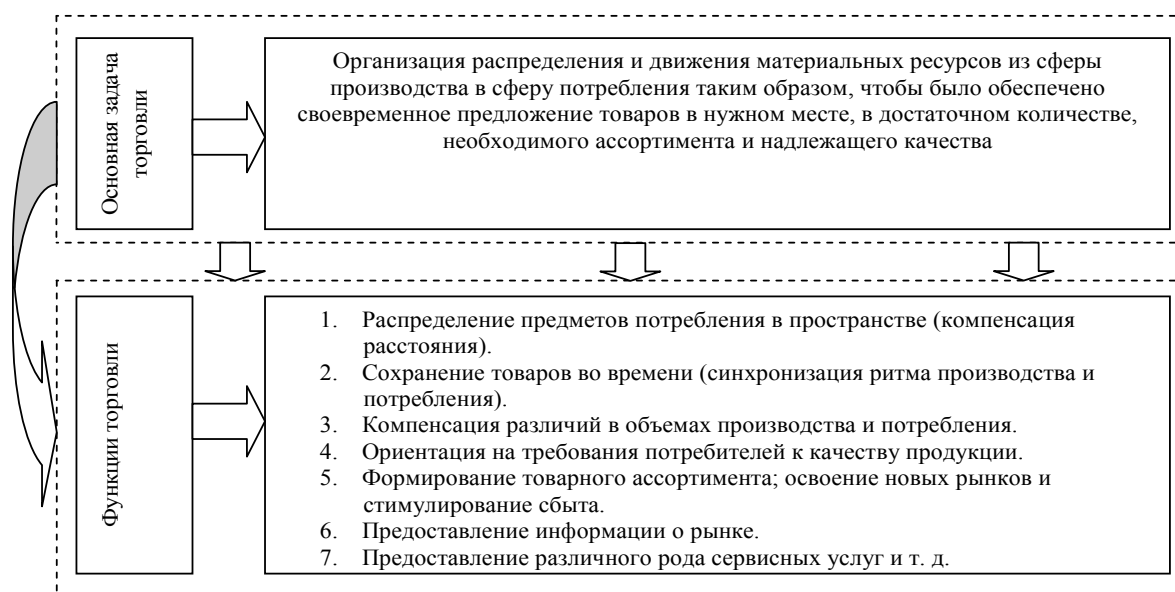


Рис. 2. Задача и функции торговли в рыночной экономике

Это далеко не полный перечень функций торговли. Отдельные функции присущи любому типу экономики, основанному на общественном разделении труда, другие — лишь рыночной экономике. При этом коммерсанты оказывают услуги как производителям, так и потребителям.

Значимость развитой торговли для экономики и качества жизни населения России обусловлена следующими причинами:

– торговля оказывает существенный вклад в экономику РФ;

– качественное развитие сектора торговли положительно влияет на конкурентоспособность экономики;

– предпринимательская активность в торговле стимулирует инновации;

– сектор торговли оказывает существенный вклад в занятость населения;

– сектор торговли играет значимую роль в обеспечении высокого уровня жизни;

– сектор розничной торговли может выступать опережающим индикатором развития экономики.

Так, в условиях рыночной экономики торговля играет активную роль. С ее помощью

производители получает достоверную информацию о требованиях потребителей и изменениях спроса на продукцию, в результате чего стимулируется производство соответствующих товаров. И наоборот, торговля побуждает новый спрос, осуществляя рек-

ламу новых изделий и их продвижение на рынке.

В структуре торговли можно обособить оптовое и розничное звенья. Рассмотрим более подробно эти понятия (табл. 2).

Таблица 2

**Содержание понятий «оптовая торговля» и «розничная торговля»
с позиции различных авторов**

Автор, год	Определение
Оптовая торговля	
Борисов А. Б., 2001 [3]	Оптовая торговля – процесс продажи крупных партий товаров для перепродажи или производственного и массового потребления
Каплина С. А., 2001 [6]	Оптовая торговля – совокупность торговых предприятий, специализирующихся на закупке товаров у производителей и других торговых предприятий и продаже товаров розничной торговли другим оптовым предприятиям, а также производственным предприятиям, учреждениям, организациям и т. п. для обеспечения их профессиональной деятельности
Каплина С. А., 2001 [6]	Оптовая торговля – деятельность по продаже и покупке товаров (услуг) большими партиями. Она позволяет производителям сбывать свои товары на местах при минимальных непосредственных контактах с потребителями
Кукукина И. Г., 2004 [7]	Оптовой торговлей называется продажа товаров для целей переработки или последующей перепродажи, обычно производимой крупными партиями
Маслова Т. Д., 2008 [8]	Оптовая торговля – одна из форм товарного обращения, посредством которой осуществляются экономические связи между хозяйственными предприятиями
Никишкин В. В., 2006 [9]	Оптовая торговля – это реализация товаров одной организацией другой организации для последующей перепродажи или потребления
Орлов А. В., 2011 [10]	Оптовая торговля – торговля крупными партиями товаров, продажа оптовым покупателям, потребляющим товары в значительном количестве или продающим их затем в розницу
Розничная торговля	
Арзуманова Т. И., 1987 [1]	Розничная торговля – торговля товарами поштучно или в небольших количествах для личного, некоммерческого использования конечным потребителем
Берман Б. А., 1989 [2]	Розничная торговля – продажа товаров и услуг для их некоммерческого использования
Борисов А. Б., 2001 [3]	Розничная торговля – торговля, которая представляет собой конечное звено при продаже товаров и оказание услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования и потребления в обмен на их денежные средства. Розничная торговля является, как правило, штучной. Основными покупателями при такой торговле являются граждане
Виханский О. С., 2002 [4]	Розничная торговля – торговля товарами и оказание услуг покупателям за наличный расчет. К данному виду предпринимательской деятельности не относится реализация продуктов питания и напитков, в том числе алкогольных, как в упаковке и расфасовке изготовителя, так и без них, в барах, ресторанах, кафе и других точках общественного питания
Герчикова И. Н., 2005 [5]	Розничная торговля – деятельность по продаже товаров и услуг на внутреннем рынке населению, т. е. конечному потребителю для личного пользования

Основания для классификации торговли на оптовую и розничную содержатся в нормах гражданского и налогового законодательства. Отношения по договору розничной купли-продажи, не урегулированные Гражданским кодексом Российской Федерации, регламентируются Законом «О защите прав потребителей» и принятыми в соответствии

с ним правовыми актами Правительства Российской Федерации.

Исходя из содержания статей 492 и 506 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) следует, что основным критерием, позволяющим отличить розничную торговлю от оптовой, является конечная цель использования приобретаемого покупателем товара. Оптовые предприятия –

это посредники, которые приобретают товары с целью перепродажи, а розничные торговцы продают товар непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования.

Однако можно выделить и другие признаки различия оптовой и розничной торговли (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика оптовой и розничной торговли

Критерий сравнения	Розничная торговля	Оптовая торговля
1. Определение	Розничная торговля – это предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами (в том числе за наличный расчет, а также с использованием платежных карт) на основе договоров розничной купли-продажи	Оптовая торговля – это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием
2. Договор	Договор розничной купли-продажи	Договор поставки или иные договоры гражданско-правового характера, содержащие признаки договора поставки
3. Особенности договора	Публичный, то есть устанавливающий обязанности по продаже товаров, которые необходимо выполнить в отношении всех заинтересованных лиц	Обязанность продавца передать товар покупателю в обусловленные сроки. В договоре обозначаются также стороны сделки, ассортимент товаров, порядок и форма расчетов, момент перехода права собственности на товар
4. Момент заключения договора	С момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара	Дата и срок заключения указаны в договоре
5. Документальное оформление	Товарные или кассовые чеки, иные документы, подтверждающие оплату.	Оформляются договоры, накладные и счета-фактуры, а также ведутся журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и продаж
6. Предназначение товара	Для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью	Для использования в предпринимательской деятельности (например, в целях перепродажи) или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.
7. Форма оплаты	Наличная и безналичная	Наличная и безналичная
8. Покупатели	Физические и юридические лица	Физические и юридические лица

Число предприятий оптовой и розничной торговли растет с каждым годом и связано с расширяющимися потребностями потребителя в условиях постоянного обновления ассортимента товаров и услуг. Эти предприятия вносят значительный вклад в распределение национального продукта и являются членами деловой общности в каждом регионе страны.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что состояние сферы торговли обладает кри-

тической значимостью для большинства аспектов жизни страны и ее граждан. Неэффективное развитие сектора может поставить под угрозу развитие экономики, качество жизни, безопасность и здоровье населения. Поэтому государство должно разработать продуманную и эффективную стратегию развития сектора, обеспечивающую его эффективное развитие, максимально полную реализацию возможностей и предотвращение угроз.

Список литературы

1. Арзуманова Т. И. Предприятие как объект моделирования / Т. И. Арзуманова, А. В. Алёшин, Г. В. Виноградов. – М. : МИНХ им. Г. В. Плеханова, 1987. – 48 с.

2. Берман Б. А. Внутризаводское планирование в условиях работы предприятий на принципах полного хозрасчёта / Б. А. Берман, В. А. Арефьев, Т. И. Юрченко, А. Л. Новосёлов. – М. : Знание, 1989. – 103 с.
 3. Борисов А. Б. Финансовый менеджмент / А. Б. Борисов, И. А. Бланк. – К. : Эльга, 2001. – 256 с.
 4. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.
 5. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 480 с.
 6. Каплина С. Маркетинг. Менеджмент / С. Каплина, Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2001. – 896 с.
 7. Кукукина И. Г. Управленческий учет. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 405 с.
 8. Маслова Т. Д. Маркетинг / Т. Д. Маслова, Л. Н. Ковалик. – М., 2006. – 400 с.
 9. Никишкин В. В. Маркетинг розничной торговли / В. В. Никишкин, В. А. Немков. – Тюмень, 2003. – 129 с.
 10. Орлов А. В. Рынок товаров: Формирование. Управление / А. В. Орлов, Ф. А. Крутикова. – М. : Экономика, 2001. – 203 с.
 11. Панкратов Ф. Г. Основы торговли. – М. : Эксмо, 2005. – 203 с.
-

D. V. Soloviev*

**Soloviev Dmitry, head of department
of LLC «Prestige-S», Togliatti
solovdv@g.mail.ru*

ROLE OF TRADE IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: trade sphere, subjects of trade, functions of trade, wholesale trade, retail trade.

Today it is difficult to underestimate the role of trade in the economy of the Russian Federation as a whole, and in the economies of its regions. Firstly, the trade industry provides the population with goods and services. Secondly, the trade sector is the important source for filling federal and regional budgets. Besides, being the source of cash inflows, the trade contributes to the financial stability of the country and creates conditions for social development: health, education, culture and sports.

© Соловьев Д. В., 2014

Региональная сфера услуг:
экономика, организация и управление

УДК 338.465.2

С. А. Алябьев*

**Алябьев Сергей Анатольевич, кадастровый инженер*

МП «Гео-Лэнд», г. Тольятти

serega63_84@mail.ru

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Ключевые слова: услуга, исторические аспекты, правотворческая деятельность.

Гражданско-правовые отношения по поводу услуг стремительно развиваются, поэтому освещение фундаментальных проблем обязательств по оказанию услуг представляет большой научный и практический интерес. Формирование правового института возмездного оказания услуг только началось, поэтому адекватность выбора гражданско-правовых форм регулирования этих отношений во многом будет предопределять достижение конечной экономической цели – удовлетворение конкретных потребностей субъектов с помощью оказываемых услуг.

В современной России сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики. В то же время роль услуг как одного из важнейших секторов экономики очень актуальна и велика, что связано с усложнением производства, насыщением рынка товарами как повседневного, так и индивидуального спроса, с быстрым ростом научно-технического прогресса. Сегодня сфера услуг опережает производственную сферу по темпам роста и по разнообразию появляющихся новых видов услуг.

Изменения в экономическом обороте, происходящие в последние годы в нашей стране, привели к существенному обновлению российского права. В правотворческой деятельности уделяется большое внимание категории услуг, в законодательстве появляются новые виды договоров об оказании услуг, ранее неизвестные отечественному законодательству.

На современном этапе создание эффективной системы правового регулирования деятельности в сфере оказания услуг предполагает необходимость теоретического осмысления отношений по оказанию услуг, тщательного анализа всех имеющихся нормативно-правовых актов, которые непосредственно влияют на развитие и формирование данных отношений. В свою очередь, особенности обозначенных отношений, основные направления их реформирования для

правовой науки, хозяйственной практики формируют проблематику правового регулирования отношений по оказанию услуг в России. Для более полного и детального изучения сферы действия указанных отношений, более четкого и правильного понимания их сущности имеет смысл проследить их эволюционное развитие.

Историческое развитие отношений услуг и обязательств по оказанию таковых обязано своим происхождением договору найма. В работах таких исследователей, как М. И. Брагинский, В. В. Витрянский, Д. И. Степанов, договор найма услуг в римском праве и договор личного найма в российском дореволюционном гражданском праве рассматриваются как первоисточники правового регулирования отношений по оказанию услуг.

Проводя исторический экскурс, стоит сказать: римское право относило договор найма к особому виду, включающему: наем вещей (*locatio conductio rerum*), наем услуг (*locatio conductio operarum*) и наем работы или подряда (*locatio conductio operis* или *operis faciendi*) [1]. Он интерпретируется как: «одна сторона – нанявшийся (*locator*) принимает на себя обязательство исполнять в пользу другой стороны – нанимателя (*conductor*) определенные услуги, а наниматель принимает на себя обязательство платить за эти услуги условленное вознаграждение» [4]. В римском праве представленный договор был единым для договоров, ха-

рактрным признаком которых выступало возмездное пользование вещью, что было обусловлено крайне незначительным объемом отношений по данному найму услуг. Вместе с тем договор найма не получил широкого распространения и развития в Древнем Риме, поскольку основу хозяйственной деятельности составлял труд рабов, по существу бесплатный, а договорные построения предполагали наличие (на пассивной стороне) обязательства, т. е. на стороне должника – исполнителя услуг свободного лица.

Представленные обстоятельства позволяют уяснить понимание сущности услуг в римском праве исходя из уровня развития гражданского права в соответствующем временном периоде, что позволило заложить базис для понимания услуг как уникального объекта гражданских правоотношений.

В свою очередь, стоит сказать: после римских юристов обязательства по оказанию услуг практически не рассматривались, поскольку в дальнейшем они не находили своего правового развития вплоть до становления буржуазного права. В данном периоде услуги рассматривались в экономическом аспекте (с точки зрения труда – производительный и непроизводительный), а позже и в правовом (материальные и нематериальные услуги) [5].

Изучая историю развития обязательств по оказанию услуг в России, необходимо отметить, что в силу многочисленных обстоятельств, к числу которых можно отнести географическое положение, специфические социально-политические условия, особенности национального менталитета и т. п., процесс становления отечественного гражданского права существенно отличался от подобных процессов, происходивших в странах континентальной Европы [7].

Памятники отечественного права – Русская Правда, Псковская Судная грамота, два Судебника (1497-го и 1550 г.) и Уложение 1649 года – не содержат каких-либо примечательных или уникальных положений, относящихся к процессу оказания услуг. В указанных источниках, согласно Д. И. Степанову, «труд, исполняемый одним лицом в пользу другого, подвергается правовой регламентации лишь тогда, когда такой труд связан с ограничением или потерей свободы работником» [6]. При этом данное обстоятельство является не сознательным выбором правотворца или сложившейся практикой, а

свидетельствует лишь о том, что исполнение трудовой деятельности или поступление в услужение к другому лицу традиционно связывалось в российском праве с отречением от свободного состояния.

Вместе с тем в правовых источниках Древней Руси содержатся положения, свидетельствующие о существовании так называемого договора свободного найма, в котором отсутствовали механизмы порабощения работника. Так, в Русской Правде встречаются упоминания о регламентации отношений с отдельными категориями работников на основе свободного найма. В Псковской Судной грамоте, отражающей более высокий уровень экономического развития, регламентируются не только отношения изорничества (аналогичные закупничеству), но и отношения свободного найма. Последние могут быть названы свободными, так как в качестве нанимателя (наймита) выступал свободный человек, гражданские права которого сохранялись в полном объеме, хотя он и находился в определенной экономической зависимости от феодала.

Отправной точкой в процессе становления и развития правового регулирования услуг в отечественном гражданском праве принято считать 1832 год. Именно в этом году был издан Свод законов гражданских (далее СЗГ), содержащий главу «Личный наем», которая в определенной степени может быть названа основой для построения конструкции договора возмездного оказания услуг в современном российском законодательстве [7].

В советское время была прервана традиция правового регулирования всей совокупности отношений по оказанию услуг в рамках самостоятельного договорного типа в кодифицированном правовом акте. Договор найма услуг трансформировался в трудовой договор, а категория «услуги» использовалась в ГК РСФСР 1922 г. эпизодично и упоминались лишь в качестве вклада, вносимого участником простого товарищества (ст. 277) [4].

С середины 60-х годов XX столетия в отечественной цивилистике стали исследоваться договоры услуг. В ГК РСФСР 1964 года регламентировались отдельные разновидности договоров об оказании услуг, признанные в силу присущих им особенностей самостоятельными договорами: поручение, комиссия и т. д. Авторами высказывалась

мысль о дополнении раздела III Основ гражданского законодательства главой под названием «Услуги». Концепция о договорах услуг принадлежит Е. Д. Шешенину, и она была обоснована им еще в 70-е годы. Данная концепция представлялась нецелесообразной, поскольку такой вариант решения вопроса не позволил бы подробно урегулировать данные отношения. Кроме того, Основы гражданского законодательства в части обязательств утратили силу.

В то же время продолжалось совершенствование правового регулирования отдельных видов услуг, которые получили правовую регламентацию в Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г., ГК РСФСР 1964 г., иных актах [2]. При этом наибольшее внимание уделялось отношениям по обслуживанию населения (розничная торговля, общественное питание), при выполнении по заказам населения всевозможных работ (прокат предметов домашнего обихода и другого имущества личного пользования, перевозка пассажиров и багажа, хранение вещей) и др.

Исторический анализ показал, что отношения по оказанию услуг известны гражданскому праву на протяжении тысячелетий, однако за редким исключением в кодифицированных актах специальные нормы, посвященные регулированию указанных отношений, отсутствовали.

Особая роль услуг в праве не может не сказаться на внимании к этой категории со стороны законодателя. Развитие общественных отношений по оказанию услуг с неизбежностью влечет за собой появление новых видов поименованных договоров. Сегодня Гражданский кодекс РФ знает факторинг, агентирование и доверительное управление. Кодифицированный закон содержит главу, специально посвященную договору возмездного оказания услуг. Тогда как совсем недавно подавляющее число норм об услугах содержали ведомственные нормативные акты, а «Советский энциклопедический сло-

варь» вообще обходил вниманием термин «услуги» [8].

Констатация достижений в деле законодательства в виде расширения границ появления новых видов и разновидностей договоров услуг не исключают серьезной критики законодателя на поприще гражданско-правового урегулирования деятельности по предоставлению услуг. И первое, на что возможно обратить внимание, это отсутствие необходимых обобщений и работы по систематизации.

Возрастание роли услуг в российской экономике обусловило закрепление категории «услуги» в правовых актах гражданского законодательства РФ.

Еще сравнительно недавно категория услуг как таковая не была сколько-нибудь обстоятельно представлена в законодательстве. Упоминание о таковой отсутствовало в Гражданском кодексе РСФСР 1922 г., в Основах гражданского законодательства 1961 г. Нет и в действующем Гражданском кодексе (далее по тексту ГК).

Впервые в кодифицированном отраслевом законе услуги предусмотрены в Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик (1991г.) применительно к двум конкретным отношениям, посвященных такому договору, как транспортная экспедиция (ст. 105), и праву на товарный знак и знак обслуживания (ст. 148) [3].

Заметное место в обязательственных отношениях, являющихся неотъемлемой частью предмета правового регулирования, занимают услуги. Их роль существенно возрастает в современных условиях рыночной экономики, развития коммерческой деятельности.

Сфера услуг, как показывает практика, является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики. Проблема правового регулирования оказания услуг в настоящее время весьма актуальна и должна занимать особое место в отечественном гражданском праве.

Список литературы

1. Гражданское право. Т. 2 / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. – М. : ТК Велби, 2003. – 848 с.
2. Кабалкин А. Ю. Услуги в системе отношений, регулируемых гражданским правом : сб. ст. / под ред. Е. А. Суханова, Л. В. Санниковой. – М. : Инфотропик Медиа, 2011. – 240 с.
3. Кванина В. В. Договор на оказание возмездных услуг : учеб. пособие. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2002. – 74 с.
4. Санникова Л. В. Услуги в гражданском праве России. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 160 с.

5. Ситдикова Л. Б. Правовое регулирование отношений по возмездному оказанию услуг : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2002. – 23 с.
 6. Степанов Д. И. Услуги как объект гражданских прав. – М. : Статут, 2005. – 348 с.
 7. Чайников И. В. Регулирование обязательств по оказанию услуг в дореволюционной России (Договор личного найма в ч. 1 т. X Свода законов гражданских) // Юриспруденция. – РГГУ. – 2007. – № 10. – URL//http://www.pravorggu.ru/2007_10/index.shtml
 8. Щенникова Л. В. Услуги как категория гражданского права : сб. ст. / под ред. Е. А. Суханова, Л. В. Санниковой. – М. : Инфотропик Медиа, 2011. – 240 с.
-

S. A. Alyabyev*

**Alyabyev Sergey, cadastral engineer in
Municipal organization «Geo-Land», Togliatti
serega63_84@mail.ru*

HISTORICAL ASPECTS OF MANAGING RELATIONS IN SERVICE SPHERE

Keywords: service, historical aspects, law-making activity.

Civil legal relations concerning the services are developing rapidly, so studying the fundamental problems of commitments related to providing services is of great scientific and practical interest. Formation of the legal institution of paid services has just begun, so the adequate choice of civil-legal forms of regulation of these relations will largely predetermine the ultimate economic goal – to meet the specific needs of the subjects through the provided services.

© Алябьев С. А., 2014

УДК 002.56

Е. В. Баимачникова*

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

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ

Ключевые слова: регион, интернет-услуга, проблемно-ориентированный подход.

Рассматривается развитие проблемно-ориентированного подхода к развитию рынка информационных услуг, предложены основные причины и этапы реализации обозначенного подхода.

На сегодняшний момент довольно популярным стало понятие клиентоориентированного подхода к оказанию различных типов услуг. Данный подход является довольно гибким и правильным решением в части возможности предоставления пользователям услуг, которые смогут в полной мере удовлетворить их потребности и сделать процесс потребления услуги комфортным. Однако при анализе специфики информационных услуг можно отметить тот факт, что некоторые их типы либо по своей природе не всегда могут ориентироваться только на клиента (например, услуги по разработке сложных программных систем), когда требуется скорее опыт специалистов, которые должны решить для клиента конкретную задачу, посоветовать, сделать существующее решение оптимальным. Безусловно, задачу, как правило, ставит клиент, но следует заметить, что ставит он ее в весьма общей формулировке, а все остальное приходится решать исполнителю. И здесь кроме стандартного понимания, что нужно удовлетворить потребность клиента, «ориентироваться на него», необходимо и влияние на клиента, и возможность предложить ему, возможно, совершенно противоположное решение, нежели ожидалось. Только так порой достигаются цели в тех отраслях, что являются для большинства неспециалистов совершенно неисследованными. В этом случае клиент полагается на исполнителя. Кроме того, в информационных услугах, как правило, чаще встречаются такие, которые изначально были ориентированы на скрытый спрос потребителей, то есть они еще сами не осознавали потребности в какой-то услуге. А затем услуга приживалась на рынке и развивалась дальше. Безусловно, это заслуга маркетинга и, в частности, маркетингового подхода, ко-

торый формирует новый спрос на основе скрытого. Однако такой подход, как правило, сводится к акценту на решение какой-то проблемы потребителя. Например, внедрение мобильной связи на рынок производилось с явным акцентом на то, что проводная связь имеет большой недостаток – ограничения в возможности передвижения ее пользователя (нельзя передвигаться по городу и оставаться на связи), кроме того, стационарная связь не всегда может быть установлена в данном конкретном месте (офис, дача, загородный дом). Отсюда формулировалась проблема, а решением этой проблемы была мобильная связь, которая и заменила понятие «ограничение в возможности передвижения при сохранении связи» на понятие «мобильность». Возвращаясь к идее клиентоориентированного подхода, мы можем отметить, что в случае мобильной связи он сразу вряд ли мог найти применение. То есть, как и в случае со сложными техническими задачами, здесь, скорее, необходима ориентация на решение проблемы, после чего потребитель втягивается в процесс приобретения данного вида услуг и может осознать потребность в них.

Если говорить о развитии рынка мобильной связи, то следует также отметить, что даже на сегодняшний момент, когда услуги этого типа есть в самых разных вариантах и уже используют клиентоориентированный подход в части создания комфортного потребления данного вида услуг, по-прежнему остается часть инновационных разработок (даже в части небольших сервисных услуг), которые без акцента на решении проблемы потребителя вряд ли будут успешно реализованы.

Можно говорить о существовании и необходимом развитии так называемого про-

блемно-ориентированного подхода к развитию рынка информационных услуг. Как мы выделили в ходе анализа, существует как минимум три причины для его применения в этой отрасли:

1. Многие информационные услуги, и в частности интернет-услуги, связаны с высокопрофессиональными знаниями, которые требуются для их оказания, в связи с чем ориентироваться нужно не только на четкие требования заказчика, но и порой настаивать на определенных решениях. Здесь как нельзя лучше должно быть подчеркнуто понятие «проблема».

2. Высокотехнологичные услуги часто создавались на основе технологического прогресса и только потом находили свое место на рынке – на основе скрытого спроса, или же с почти навязыванием данных услуг, но все это возможно, только если для потребителя четко сформулировано «для чего он должен это купить». Проблемно-ориентированный подход очень ярко показывает, что если сделать акцент на возможности решения какой-то проблемы (которая, возможно, ранее даже не воспринималась как проблема), то любая услуга становится обоснованной и необходимой.

3. Развитие уже внедренных на рынок услуг – задача непростая, потребители либо сужают свой выбор на самых основных направлениях этих услуг, как бы реагируя консервативно, либо не готовы тратить новые средства на дополнительные услуги или же на аналогичные услуги, смену, изменение технологий и т. п. Именно акцент на решении проблем подталкивает пользователей пробовать что-то новое, как бы обосновывая необходимость этих действий.

Это позволит, во-первых, продолжить активно внедрять новые услуги на рынок, во-вторых, успешно продавать и развивать существующие, а в-третьих, и это главное, повысить эффективность и качество оказываемых интернет-услуг. Ведь по сути самым важным с точки зрения экономики является не простая возможность что-то создать и продать, а реально развивать рынок, который, в свою очередь, будет развивать и общество, поднимая его на новый уровень. В части оказания интернет-услуг как услуг все чаще высокотехнологичных это особенно актуально. Самым простым примером является тот факт, что все виды интернет-услуг за счет как раз маркетингового подхода на

сегодняшний день являются, казалось бы, популярными, модными, однако главного своего предназначения – способствования развитию бизнеса и удовлетворению информационных потребностей в качественном виде – это оправдывает не всегда.

Если говорить, например, о простой услуге по предоставлению доступа в Интернет, то здесь обычные потребители все чаще сталкиваются с невысоким качеством оказания услуг, а часто не понимают, зачем им нужно что-то менять, переподключаться на другие тарифы или переходить на новые технологии (например, технологию интернет-доступа по оптоволоконным сетям). Чаще всего потребитель (и справедливо) не видит необходимости переходить на новый тип связи ради все такой же услуги Интернета. Постановка же вопроса о решении конкретной проблемы или появления дополнительных возможностей так или иначе всегда мотивирует потребителей на приобретение чего-либо нового. Если же говорить о вполне коммерческой услуге по созданию веб-сайтов, ресурсов, которые должны повышать эффективность бизнеса, повышать объем продаж, а также выводить взаимодействие клиентов и бизнеса на новый уровень, то здесь на волне «модности» услуги по разработке сайтов клиент сам препятствует решению проблемы. Сайт заказывается самый простой и по низкой цене, а надежды на него при этом возлагаются большие. Необходим серьезный подход с пониманием «как это работает» и «что для этого нужно». При этом сами компании-разработчики, по сути, либо оказались чисто техническими исполнителями проектов, не понимая природу услуги, либо таким образом просто зарабатывают деньги, не вкладываясь в оказание данных услуг на должном уровне: клиент платит деньги, не выдвигая высоких требований, либо полностью полагается на исполнителя, а следовательно, можно оказывать услуги по факту. Если же брать за основу клиентоориентированный подход, то здесь ситуация усложняется: исполнитель реализует высокотехнологичный проект так, как просит неопытный заказчик, при этом не стремясь корректировать его даже в явных ошибках. В итоге теряют оба: исполнитель не получает удовлетворения от работы, а прибыль является, как правило, разовой (после неудачного проекта заказчик не вернется за дополнительными услугами). Заказчик не

получит эффект для бизнеса, разочаруется в «новой модной услуге, технологии» и перестанет вкладывать деньги в это направление. При этом главное последствие – замедление развития рынка как в части развития технологий, объемов продаж, распространения, так и в качественном уровне.

Таким образом, понятие проблемно-ориентированного подхода необходимо как для позиционирования, продвижения новых видов услуг, так и в процессе их реализации, для того чтобы услуги продолжали развиваться, охватывать новые сегменты и развивать другие отрасли экономики, как следствие.

Качество – высокое или не очень – информационных услуг также создает некое ощущение комфортности среды, в которой мы сами, в конечном счете, живем и работаем. Так, создание некачественных интернет-ресурсов, позволяющих разработчику получить быстрые, разовые прибыли, формирует среду неудобных информационных ресурсов, которые не только не дают возможности владельцу развивать свой бизнес, но и не предоставляют, в свою очередь, нам необходимой информационной услуги и достаточной информации о необходимых товарах и услугах (которая зачастую тоже должна быть подана с учетом проблемно-ориентированного подхода). При этом важно понимать, что те же веб-сайты часто называют средой клиент-сервер, в которой клиент составляет запрос и направляет его серверу, а сервер получает запрос, обрабатывает его и направляет результаты клиенту. Сами по себе запросы никак не отражают специфику понятия, поскольку речь идет об общем механизме работы. Понятие проблемной ориентации более точно отражает данный подход, поскольку из названия видно, что речь идет о некоторой конкретной проблеме, для решения которой необходимо использовать частный подход, несмотря на то, что может существовать общее решение для всего класса данных проблем. Простой пример: интернет-магазин, который состоит из некоторых элементов – каталога товаров, системы поиска товаров, корзины заказов, формы отправки заказа и др. Но в одном случае каталог товаров состоит из 500 записей, а в другом из 50000 записей, или в одном случае продаются специализированные товары, а в другом товары широкого потребления. Применив стандартный подход (в данном случае его можно назвать структурно-

функциональным) к построению этих интернет-магазинов, мы получим лишь правильный по структуре и функциям ресурс. Это не означает, что он будет практичным для использования. Эти два примера имеют свою специфику, которую необходимо отразить в будущем проекте. Иначе высока вероятность получить неэффективный во всех отношениях ресурс, который придется постоянно перedelывать [2].

Проблемно-ориентированный подход достаточно сильно отличается от традиционного подхода к разработке информационных ресурсов. В первом случае аудитория потенциальных пользователей намного меньше их общего количества. Нетрудно заметить, что тип ресурса однозначно можно определить только тогда, когда посетитель использует его так, как задумывал разработчик. Если у организации есть свой интернет-магазин, который разрабатывался для осуществления продаж в сети, но его посетители по каким-то причинам не осуществляют покупки, а используют его для поиска товаров, просмотра их фотографий и описаний, т. е. web-приложение используется как информационный ресурс, а не как интернет-магазин. Это происходит по нескольким причинам:

- отсутствие технических специалистов, которые могли бы оказать помощь своим сотрудникам и предложить им более эффективные приемы работы с Интернетом;
- отсутствие быстрого интернет-канала;
- неэффективное построение web-ресурсов, из-за чего многие пользователи не хотят тратить время на работу с ними;
- всем известный консерватизм пользователей по отношению к новому и часто более сложному.

При этом в сети кроме посредственных есть много профессионально выполненных ресурсов, на которых можно найти действительно много необходимой пользователю информации. Проблема заключается в том, что при их построении использовался стандартный подход к проектированию аналогичных ресурсов, без учета специфики сферы деятельности организации и механизмов ее работы. Но это произойдет не ранее того момента, когда во всех сферах экономики и жизни будут работать специалисты по информации и профессиональные web-разработчики.

Таким образом, для возможности продвижения на рынке новых интернет-услуг, развития существующих необходим не толь-

ко маркетинговый подход и направленность на клиента, но и проблемно-ориентированный подход, реализующий как минимум возможность доказать клиенту необходимость данной услуги и возможность реально решить задачи, проблемы, стоящие перед клиентом за счет данной услуги. При этом даже при оказании некоторых услуг, когда клиент сознательно идет на ее приобретение, необходимо применение именно проблемно-ориентированного подхода: только такой взгляд на реализацию интернет-услуги приведет к повышению ее качества, эффекта от ее реализации, а следовательно, окажет влияние на дальнейшее приобретение аналогичных и смежных услуг, будет способствовать росту рынка. Если же признать тот факт, что информационные услуги, и в частности интернет-услуги, как никакие другие сильно влияют на иные секторы экономики и позволяют развивать сферу предпринимательства, то можно с уверенностью сказать, что применение проблемно-ориентированного подхода позволит оказать заметное влияние на экономику в целом.

Ниже приведем описание основных принципов и этапов реализации проблемно-ориентированного подхода:

1. Необходимо воспринимать выбранное направление работы компании не как процесс получения прибыли, а как процесс деятельности, то есть целой философии функционирования, направленной на предоставление рынку качественных услуг, в которых он нуждается для удовлетворения потребностей и решения крупных социально-экономических задач. Именно такой взгляд на оказываемые услуги позволит возвести их в особую категорию, процесс, направленный на получение эффекта (для всех его участников), а также повысить рейтинг этих услуг в глазах потребителей.

2. При разработке ассортимента интернет-услуг следует ориентироваться на целый комплекс взаимосвязанных задач, которые необходимо решить для клиента при заказе хотя бы одной из основных услуг, которую вы готовы предоставить. Это позволит сделать акцент на способности компании, решить проблему целиком и при этом качественно. Для компании же это откроет дополнительную возможность зарабатывать на смежных услугах.

3. При разработке основных и смежных услуг необходимо делать акцент на особенностях предоставления этих услуг именно в данной компании, четко выделяя преимущества. Специфика каждого выделенного преимущества должна быть нацелена на решение конкретных проблем потребителя либо способствовать такому решению. Это может быть удачное обоснование, почему та или иная услуга необходима (потому что она и только она завершает цикл из нескольких услуг и позволяет достичь конечной цели), указание того, что именно эта услуга предоставляется данной компанией на гораздо более выгодных условиях и т. д.

4. Каждая услуга должна быть описана не только как процесс удовлетворения конкретной потребности покупателя (иногда такие потребности очевидны и могут решаться с помощью ряда других услуг), но и как способ решения какой-либо проблемы потребителя, чаще всего всем известной, но не ассоциирующейся с данным типом услуг как решением этой проблемы. Так, чтобы пояснить покупателю, почему он должен потратить немалые деньги на новую услугу, которая должна удовлетворять потребность, ранее удовлетворявшуюся более доступными видами услуг, необходимо выделить главную проблему, для решения которой вообще появился новый вид услуг.

Список литературы

1. Гаврильчак Н. И., Волкова Е. С., Вагель Е. В. Стратегические направления развития информационных услуг в регионе // Проблемы деятельности хозяйствующих субъектов в современной России : межвуз. сб. науч. тр. – СПб. : СПбГУ ИТМО, 2011.
2. Информационный и проблемноориентированный подход // Руководства и секреты веб-технологий. – Режим доступа: http://www.web.starport.ru/dhtml/pgl_1.php
3. Иофис М. В. Формирование рынка информационных продуктов и услуг. – М. : ГАСЭ, 2008.
4. Ковалев М. Н. Моделирование рыночных ситуаций и стратегий // Маркетинг. – 2003. – № 1.

5. Платонов А. П., Сухов А. М. Методики оценки интернет-аудитории в регионах России // Сети и системы связи. Спецвыпуск «Связь 2006» для выставки «Связь-Экспоком-2006». – 2006. – С. 14-15.
 6. Сухов А. М. Телекоммуникации в Самарской области // Сети и системы связи. – 2003. – № 13 (105). – С. 50-55.
 7. Тарасова Т. В. «Три кита» японского маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 6.
-

E. V. Bashmachnikova*

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

DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNET SERVICES

Keywords: region, internet service, problem-oriented approach.

The article considers the problem-oriented approach to the development of the market of information services. The author presents the reasons and realization stages of the given approach.

© Башмачникова Е. В., 2014

УДК 338.2

К. В. Руткаускас*

**Руткаускас Константин Викторович, соискатель*

*Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
г. Екатеринбург*

konstantin.v.r@gmail.com

Ш. З. Валиев*

**Валиев Шамиль Зуфарович, доктор экономических наук, профессор*

Уфимский государственный университет экономики и сервиса, г. Уфа

shzvaliev@mail.ru

Г. В. Клименков*

**Клименков Геннадий Владимирович, кандидат технических наук, доцент*

Пермский филиал ФГБУН «Институт экономики УрО РАН», г. Пермь

kgv_perm@mail.ru

РЕГУЛИРОВАНИЕ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, регулирование и саморегулирование ЖКХ.

Эффективное управление многоквартирным домом признается вопросом сложным и неоднозначным. В статье раскрывается суть основных подходов управления в жилищно-коммунальном хозяйстве, объединения ТСЖ и ЖСК. Обосновывается необходимость разработки специальных процедур и механизмов в рамках СРО.

В настоящее время наряду с государственным регулированием видов деятельности в качестве дополнительного или самостоятельного процесса рассматривается саморегулирование. В развитых странах государственное регулирование и саморегулирование рынка осуществлялись параллельно, взаимно дополняя и обогащая друг друга. Шло практическое накопление несоответствий оказываемых услуг требованиям потребителей, вырабатывались и принимались корпоративные стандарты, максимально отражающие эти требования, формировалась система корпоративной ответственности сообществ предпринимателей и профессиональных сообществ. В этом направлении был накоплен огромный опыт взаимодействия государства (власти) и бизнеса, совместной их ориентации на потребителей товаров и услуг, который вылился в хорошо отработанные механизмы и инструменты, закрепленные в международных стандартах, правилах поведения и разрешения споров, не требующих введения специального закона о саморегулируемых организациях (СРО). При этом сложилась устойчивая международная судебная практика, когда профессиональные объединения успешно защищают интересы своих членов в судах [2].

Эффективное управление многоквартирным домом признается вопросом сложным и неоднозначным. Предоставление собственникам жилья права выбора управляющих и обслуживающих организаций, которые смогут обеспечить необходимое качество работ и услуг по экономически обоснованным ценам (тарифам), привело к необходимости формирования современных механизмов управления как отраслью в целом, так и отдельными предприятиями ЖКХ. В связи с этим после многолетних дебатов в России был принят Федеральный закон РФ «О саморегулируемых организациях» от 14.12.2007 г. № 315-ФЗ (далее – Закон РФ № 315-ФЗ). Основываясь на опыте стран дальнего зарубежья, институт саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в России и других странах СНГ как механизм общественного регулирования и коллективной ответственности является инновационным с точки зрения регулирования рыночных отношений. Появление такого института связано с процессами либерализации и де бюрократизации государственного аппарата, повышением роли общественных и профессиональных объединений в различных странах.

В соответствии с пунктом 1 ст. 3 Закона РФ № 315-ФЗ саморегулируемыми организациями признаются некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида. Органами управления СРО являются: общее собрание членов, постоянно действующий коллегиальный орган управления и исполнительный орган (пункт 1 ст. 15 Закона РФ № 315-ФЗ) [3].

Указанные СРО объединяются в соответствующую Ассоциацию саморегулируемых организаций в рамках «Концепции реформирования жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области на 2009–2020 годы», рассмотренной на заседании правительства Свердловской области 15.12.2008 г., в которой предусмотрено, что в системе управления жилищно-коммунальным комплексом должны быть отражены государственные и рыночные структуры на основе создания СРО на рынке жилищно-коммунальных услуг Свердловской области. В настоящее время коллективом ученых г. Екатеринбурга предложена модель системы управления жилищно-коммунальным комплексом Свердловской области в условиях рыночной экономики на основе СРО. Построение системы саморегулирования может быть различным, применительно к саморегулированию в сфере ЖКХ наиболее оптимальной является двухуровневая система:

1. Ассоциация СРО ЖКХ Свердловской области, объединяющая все СРО ЖКХ на территории Свердловской области.

2. Отдельные СРО ЖКХ Свердловской области, образованные в зависимости от вида деятельности членов – предприятий ЖКХ.

Возможно несколько вариантов объединения предприятий ЖКХ в СРО. По территориальному признаку могут объединяться предприятия ЖКХ, осуществляющие свою деятельность в пределах территорий (области, городов, округов, районов и т. п.), например СРО г. Екатеринбурга, СРО Свердловской области, СРО Горнозаводского округа и т. д. По видам деятельности могут создаваться: СРО управляющих компаний, СРО эксплуатирующих предприятий, СРО ресурсоснабжающих организаций. С позиций

ответственности перед потребителями за качество предоставляемых услуг ЖКХ основными участниками этого процесса являются управляющие компании, ТСЖ и ЖСК, поскольку именно с этими организациями потребители услуг ЖКХ заключают договоры на управление жилищным фондом.

ТСЖ и ЖСК нецелесообразно объединять в СРО в связи с тем, что они работают на локальных объектах жилищного фонда и регуляционные механизмы СРО не оказывают на эти организации никакого влияния. Ресурсоснабжающие организации, работающие с использованием собственной инфраструктуры (например, предприятия энергетики), являются естественными монополиями, в связи с чем на них также регуляционные механизмы СРО не оказывают существенного влияния.

Таким образом, на начальном этапе реформирования системы управления ЖКК целесообразнее ограничиться созданием системы из двух саморегулируемых организаций, функционирующих на одном территориальном рынке (г. Екатеринбург или Свердловская область), без учета территориальных различий:

1. СРО управляющих компаний и подрядных (эксплуатирующих) организаций.

2. СРО ресурсоснабжающих организаций, работающих с использованием ЖКХ Свердловской области [2].

СРО ЖКХ – это эффективный инновационный механизм управления жилищно-коммунальным комплексом, отличающийся наибольшей работоспособностью, прогнозируемостью результата, наличием финансовых гарантий деятельности за счет следующих результатов:

- появление финансово ответственного бизнеса;
- уверенность потребителя в получении качественных и безопасных услуг;
- предсказуемый результат деятельности за счет появления:
 - единых стандартов деятельности;
 - типизации процессов управления и построения системы менеджмента качества (СМК);
 - эффективных механизмов дополнительной финансовой ответственности организаций ЖКХ;
 - более быстрыми темпами идет замена устаревших и неэффективных стандартов новыми;

- упрощается порядок внедрения инновационных технологий в сфере ЖКХ;
- устраняются с рынка недобросовестные и неэффективные компании;
- акцентируется и популяризуется положение об ответственности собственника за содержание жилищного фонда;
- увеличивается степень прозрачности сферы за счет единого информационного пространства;
- СРО может заниматься тарифно-регуляционной деятельностью (в диалоге с муниципальной властью), защищая экономически обоснованный тариф;
- упрощается досудебный и судебный порядок урегулирования споров участников ЖКХ.

С учетом накопленного опыта Европейская Комиссия стран Евросоюза определяет такую форму саморегулирования, как «добровольно взятые на себя компанией обязательства в отношении потребителей, причем субъекты саморегулирования рассматриваются либо по отдельности, либо в качестве членов ассоциации производителей и дилеров, организации или даже подрядчиков другого предприятия».

Указанная форма саморегулирования реализуется «снизу» путем самостоятельного принятия предприятиями и индивидуальными предпринимателями правил поведения при осуществлении своей профессиональной деятельности, как правило, с более высокими требованиями, чем в среднем существующие на рынке. Для этого правила ведения какой-либо деятельности, установленные самими участниками рынка, должны появиться раньше, чем нормы государственного регулирования. Если такие правила оказываются достаточно эффективными с точки зрения бизнеса и экономики в целом, то государство в принципе может не вмешиваться в данную сферу деятельности.

Для стран, находящихся в переходном периоде к рыночной экономике, к которым можно отнести государства-участники СНГ, саморегулирование чаще всего вводится «сверху» (путем принятия специальных законов) взамен уже действующему государственному регулированию, в частности лицензированию.

В России при переходе к рыночным отношениям регулирование рынка по инерции сохранялось за государством, что вылилось в регулирование рынка через лицензирова-

ние огромного количества видов предпринимательской и профессиональной деятельности и влияние на рыночные отношения посредством многочисленных приказов и инструкций. Такое регулирование не отвечало реальным интересам потребителей товаров/услуг, поскольку и государственное регулирование, и объединения предпринимателей не гарантировали потребителям требуемого уровня качества и не несли финансовой ответственности за возможный ущерб. В этой связи была предпринята попытка переложить накопленный мировой опыт по саморегулированию в норму закона, для того чтобы предоставить объединениям предпринимателей в России возможность эффективно представлять интересы своих членов не только перед государственными органами власти, но и в судах.

Основная идея введения саморегулирования различных сфер хозяйственной деятельности – провести разграничение между государственным регулированием и регулированием со стороны профессиональных и предпринимательских объединений, создать условия для формирования таких предпринимательских объединений, которые смогли бы реально создавать эффективные механизмы финансовой ответственности перед потребителем.

Ориентация делается на реализацию этими объединениями не столько лоббистских функций и представительства участников рынка перед госрегулятором, сколько на регулирование деятельности самими участниками рынка, разработку и введение профессиональных норм, стандартов, требований, правил поведения (в том числе корпоративного), механизмов коллективной ответственности.

Рассмотрим основные принципы саморегулирования, соответствующие мировой практике и требованиям Всемирной торговой организации (ВТО):

- **независимость** саморегулируемых организаций от государственных структур, наличие собственных органов и механизмов контроля;

- **прозрачность** процессов саморегулирования, ориентация на потребителя, социальная ориентация;

- независимое и стабильное **финансовое обеспечение** процессов саморегулирования, в том числе на базе передовых инвестиционных стандартов;

- **повышение компетентности** при аккредитации и сертификации организаций, аттестации и сертификации персонала;

- **солидарная ответственность** (прежде всего финансовая) членов СРО перед потребителями услуг. Корпоративное страхование и компенсационные фонды;

- **гармонизации стандартов** и правил осуществления предпринимательской деятельности, в том числе технических регламентов с национальными международными стандартами;

- **наличие систем регулирования** предпринимательских и профессиональных рисков;

- **наличие механизмов защиты** членов СРО в государственных, судебных и иных органах.

Кроме этого, можно сформулировать ряд дополнительных принципов, при которых саморегулирование становится более эффективным, чем государственное регулирование:

- саморегулирование должно создавать условия для свободной конкуренции на рынке;

- саморегулирование должно обеспечивать соблюдение интересов не только членов организации, но и общественные интересы, создавать защитные механизмы от возможных картельных соглашений [2].

Соблюдение этих принципов требует государственного участия в надзоре за СРО и контроле со стороны общества.

Таким образом, задачи СРО можно опделить следующим образом:

- нормативное регулирование и контроль деятельности членов СРО, разработка стандартов и правил, кодексов этичного поведения на рынке;

- защита профессиональных интересов членов СРО в спорах с органами власти и потребителями, а также перед иностранными конкурентами, в том числе и в международных судах;

- организация систем корпоративного страхования гражданской и профессиональной ответственности членов СРО со страховыми суммами достаточными для возмещения возможных ущербов потребителям товаров и услуг;

- профессиональная общественная экспертиза законопроектов и проектов нормативных актов Правительства РФ, министерств и ведомств в своей профессиональной сфере;

- формирование систем подготовки, аттестации и сертификации персонала в соответствии с международными требованиями и стандартами.

В соответствии с Законом РФ № 315-ФЗ СРО юридически оформляются в виде некоммерческих организаций (партнерств, обществ и др.), предусматривающих прямое или ассоциированное членство. СРО рассматривается как один из самых действенных институтов, консолидирующий мнение профессионального сообщества, несущий реальную ответственность за своих членов. Кроме этого, во многих странах мира считается, что в рыночной экономике механизмы саморегулирования предпринимательской деятельности гораздо эффективнее и объективнее прямого государственного регулирования.

Такое мнение базируется на следующих основных преимуществах саморегулирования:

- правила и нормы саморегулирования, как правило, гибче норм, устанавливаемых государством, легче адаптируются к изменяющимся условиям;

- участники рынка (члены СРО) имеют больше легальных возможностей воздействовать на нормотворчество и на политику организаций саморегулирования, чем на политику государственных органов, в том числе путем выборов руководящих органов организаций саморегулирования;

- наличие органов контроля за деятельностью членов СРО создает действенные механизмы профессионального воздействия и применения к членам СРО административных и экономических санкций, вызывающих меньшее отторжение среди участников рынка, чем санкции, применяемые государством;

- формируемые в СРО механизмы досудебного разрешения споров между потребителями и производителями товаров/услуг обычно дешевле для сторон и занимают меньше времени, чем судебное разбирательство. Процедуры разрешения споров лучше адаптированы к условиям конкретной сферы деятельности и особенностям взаимоотношений между участниками рынка, чем стандартные судебные процедуры;

- для государства возможна экономия бюджетных средств на регулирование и снижение коррупции среди чиновников, если определенные функции государственных ор-

ганов передаются органам саморегулирования, финансируемым самим бизнесом;

- создание организаций саморегулирования может позитивно сказываться на отношении общества к бизнесу, в том числе благодаря повышению открытости бизнеса и его социальной ориентации.

В то же время необходимо учитывать возможные недостатки саморегулирования, заложенные в его природе:

- требования, предъявляемые к членам СРО, как правило, достаточно серьезные и могут не распространяться на аутсайдеров рынка (за исключением специального регулирования через обязательное членство в СРО);
- недоверие со стороны общества к способности бизнеса или профессиональных

объединений самостоятельно обеспечить регулирование определенной сферы и контроль соблюдения установленных стандартов и правил.

Надо учитывать, что на практике некоторые преимущества могут остаться нереализованными, равно как ряд недостатков вполне преодолить путем разработки специальных процедур и механизмов в рамках СРО.

Встраивание СРО в систему регулирования предпринимательской или профессиональной деятельности предусматривает систему взаимоотношений их с государственным регулированием, системами страхования, сертификации и стандартизации, подготовки и переподготовки кадров.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 29.12.2004 г. № 189-ФЗ, введ. 01.03.2005 г. – М. : Ось-89, 2005. – 128 с.
2. Организационная структура управления жилищно-коммунальным комплексом Свердловской области / М. В. Федоров и др. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 22 с.
3. О саморегулируемых организациях [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 14.12.2007 г. № 315-ФЗ // КонсультантПлюс: Российское законодательство. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Эффективное управление жилым домом : практич. руководство / под общ. ред. В. Н. Субботина. – М. : Эксмо, 2008. – 224 с.

K. V. Rutkauskas*

**Rutkauskas Konstantin, applicant
of Ural Federal University of the first President of Russia Boris Yeltsin, Yekaterinburg
konstantin.v.r@gmail.com*

Sh. Z. Valiev*

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

G. V. Klimenkov*

**Klimenkov Gennady, PhD in Technical science, Associate Professor
of Perm branch of Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Perm
kgv_perm@mail.ru*

MANAGEMENT AND SELF-REGULATION IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Keywords: housing and communal services, management and self-regulation of housing and communal services.

Effective management of the apartment building is recognized as a complex issue. The article reveals the essence of the main approaches to the management of housing and communal services, homeowner associations and building cooperatives. The authors underline the necessity to develop special procedures and mechanisms within the self-regulatory organization.

УДК 519.86

А. В. Шляпкин*

*Шляпкин Андрей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
Teachmi_tgys@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: экономическая эффективность, информационная система, информационная безопасность, защита, сфера услуг.

Представлена процедура управления инцидентами информационной безопасности предприятия. 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.

Процедура управления инцидентами информационной безопасности регламентируется стандартом ISO/IEC 20000:2005, и все стандарты серий 9000, 14000, 20000, 27000, которые определяют правила создания систем управления процессами, взаимосвязаны друг с другом. Данные международные стандарты используют процессный подход, рассматривающий управление инцидентами как процесс непрерывных действий, акцентируя внимание на достижении поставленных целей. Стандарты рассмотренных серий в большинстве своем используют модель управления инцидентами SIEM в качестве структуры жизненного цикла процессов системы управления.

Для устранения последствий инцидента и восстановления нормального функционирования бизнес-процессов предприятия сферы услуг, возможно, потребуется выполнить

действия по предотвращению повторного возникновения инцидента. Для определения необходимости реализации таких действий следует провести анализ рисков, в рамках которого определяется целесообразность корректирующих и превентивных действий. В некоторых случаях последствия инцидента незначительны по сравнению с корректирующими и превентивными действиями, и тогда целесообразно не совершать дальнейших шагов после устранения последствий инцидента.

Важным этапом разработки процедуры управления инцидентами является определение перечня событий, являющихся инцидентами информационной безопасности (рис. 1). В данный перечень входят события, которые угрожают информационной безопасности организации, а события, которые не вошли в список, считаются штатными.

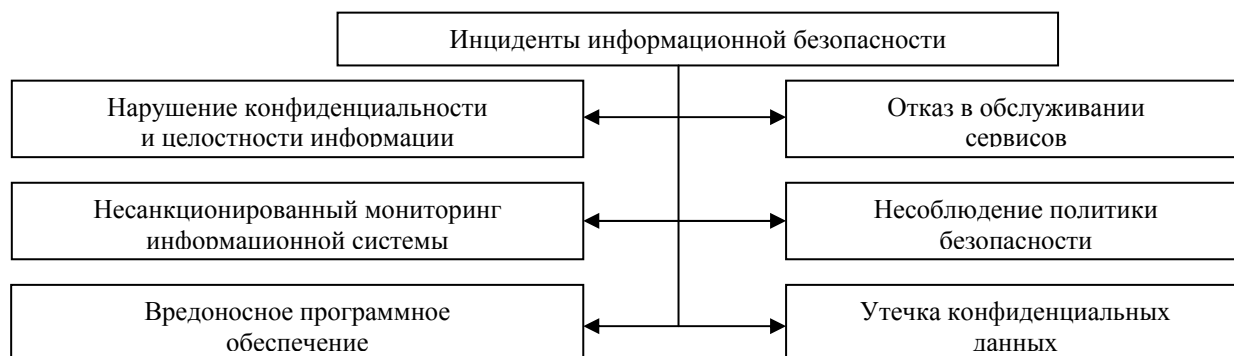


Рис. 1. Инциденты информационной безопасности при управлении событиями на организации сферы компьютерных услуг

Средства защиты конфиденциальных данных в информационных системах организации, как правило, регистрируют множество событий нарушения информационной безопасности.

Для автоматизации процесса управления информационной безопасностью получаемых от модулей средств защиты информации, управления инцидентами информационной безопасности могут использоваться системы SIEM (Security Incident and Event Management)

управления событиями и инцидентами информационной безопасности. К функциям, выполняемым системами SIEM, могут относиться: централизованный сбор событий безопасности с аппаратных и программных средств безопасности; фильтрация, агрегация, нормализация и корреляция событий; анализ и автоматическое выполнение определенных действий в ответ на инциденты информационной безопасности (рис. 2).

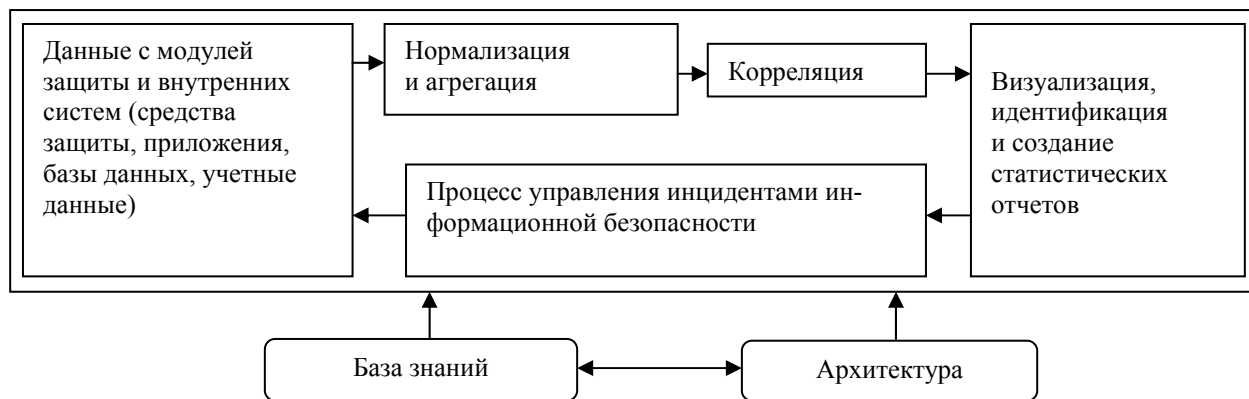


Рис. 2. Схема работы системы управления событиями и инцидентами информационной безопасности на основе системы SIEM

Архитектура типичного решения по управлению событиями и инцидентами информационной безопасности в организации сферы компьютерных услуг состоит из трех уровней: ядро системы, занимающееся обработкой событий и взаимодействующее с агентами, которые собирают события со средств защиты; база данных, отвечающая за хранение обработанных событий безопасности; управляющий интерфейс.

Множитель Лагранжа для системы вывода конфиденциальной информации (контент *A*) с защитой от несанкционированного доступа:

$$F_A = \Delta R + \alpha_A \left(\sum_{i=1}^n C_i - C_0 \right) \rightarrow \max, (1)$$

где $\alpha_A = 0,6$ – неопределенный множитель Лагранжа для варианта системы вывода конфиденциальной информации (значения приняты по результатам расчетных исследований при возможных средних потерях ΔR).

Множитель Лагранжа для системы вывода конфиденциальной информации (контент *A*) и информации общего пользования (контент *B*):

$$F_{A,B} = \Delta R + \alpha_{A,B} \left(\sum_{i=1}^n C_i - C_0 \right) \rightarrow \max, (2)$$

где $\alpha_{A,B} = 0,75$ – неопределенный множитель Лагранжа для варианта системы вывода конфиденциальной информации и информации общего пользования.

Множитель Лагранжа для системы вывода конфиденциальной информации (контент *A*), информации общего пользования (контент *B*) и другого вида информации (контент *C*):

$$F_{A,B,C} = \Delta R + \alpha_{A,B,C} \left(\sum_{i=1}^n C_i - C_0 \right) \rightarrow \max, (3)$$

где $\alpha_{A,B,C} = 0,9$ – неопределенный множитель Лагранжа для варианта системы вывода конфиденциальной информации, информации общего пользования и другого вида информации.

Инсайдер при помощи источника утечки информации генерирует совокупность угроз для информационной системы, являющейся конечной и счетной $i = 1, \bar{n}$. Каждая *i*-я угроза характеризуется вероятностью появления кибератаки $P_{i,взр}$ и наносимым ущербом

Δq_i^{yep} информационной системе несанкционированным доступом.

Средства аутентификации и идентификации могут выполнять функцию полной или частичной компенсации угроз информационной системы локальной сети. Одной из характеристик средств аутентификации и идентификации является вероятность устранения каждой i -й угрозы P_{iyep}^{yemp} . За счет функционирования средств аутентификации и идентификации обеспечивается уменьшение ущерба W , наносимого информационной системе воздействием инсайдера. Общий предотвращенный ущерб информационной системе может быть рассчитан через \bar{W} , а предотвращенный ущерб за счет ликвидации воздействия i -й угрозы через $\bar{\omega}_i$.

При возможной вероятности появления i -й угрозы можно констатировать тот факт, что средства защиты вводимых и выводимых данных информационной системы обеспечивают надлежащую безопасность на достаточном уровне.

Для решения задачи аутентификации и идентификации для субъекта «процесс» необходимо нейтрализовать возможность за-

пуска процессов под другими именами (login) и крайне необходимо предотвратить процесс трансформации исполняемых файлов информационной системы.

В качестве альтернативного решения данной задачи необходимо использовать замкнутость программной среды (приложений). Замкнутость достигается за счет механизма контроля доступа к информационным ресурсам локальной сети и обеспечения целостности программного обеспечения. Реализация механизма контроля выполняется в том случае, когда корректно разграничены права на запуск исполняемых файлов. Под корректностью разграничения прав понимается регламент выполнения запуска программного обеспечения и противодействия любой трансформации разрешенных к исполнению объектов. Если в качестве субъекта доступа выступает «пользователь» и «процесс», то механизм контроля также может контролировать замкнутость программной среды в комплексе. Достоинством данного механизма является обеспечение разграничения доступа для всех пользователей информационной системы.

Список литературы

1. Головкин Б. Н. Информационный менеджмент массовой коммуникации : учеб. пособие для вузов по напр. «Информационные системы». – М. : Акад. Проект: Трикта, 2005.
2. Грабауров В. А. Информационные технологии для менеджеров. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005.
3. Генералов Д. Н., Шлегель О. А. Анализ эффективности и конкурентоспособности предприятия по предоставлению информационных услуг // Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы, модели : материалы всерос. науч.-практ. конф. – Волгоград : Изд-во ВАГС, 2009.
4. Шлегель О. А. Компьютерные услуги по защите информационных ресурсов предприятий // Мировая экономика и социум: от кризиса до кризиса : материалы междунар. науч.-практ. конф. / Саратовский государственный технический университет. – Саратов : Изд-во ИЦ «Наука», 2009. – 252 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 EFFICIENCY OF INFORMATION SYSTEM PROTECTION IN SERVICE COMPANIES

Keywords: economic efficiency, information system, information security, protection, service sphere.

The article features the procedure for management of information security incidents at the enterprises. Depending on what parameters are used in the organization for the events assessment methodology, the relevant methods of assessment and analysis are applied. Regardless of the assessment parameters, general scheme and the approach to the events assessment are being used. Generally the events assessment process includes two phases: the first phase contains standards for event analysis, which define the company's core assets, probability of threats occurrence and the size of financial loss; the second phase includes standards for events evaluation, where the most important is the assessment of the level of risk, acceptable to the organization.

© Шляпкин А. В., 2014

УДК 339.142

А. М. Абрамов***Абрамов Антон Михайлович, сотрудник**Управление Министерства внутренних дел России по г. Тольятти, г. Тольятти*

abramoff.anton@yandex.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА, ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Ключевые слова: процесс воспроизводства, обмен, товарное обращение, коммерческо-посредническая деятельность

Товарное обращение является важной сферой экономики. Оно связывает потребление с производством, способствует более полному удовлетворению потребностей людей, балансирует спрос и предложение. Рассматриваются ключевые аспекты теории товарного обращения, исследована экономическая природа, сущность и отраслевая структура обозначенной сферы экономики.

Теория исследования сферы товарного обращения методологически базируется на воспроизводственном подходе к изучению и экономической диагностике рыночных процессов, особенностей формирования пространственных стратегий развития рынков, функционирующих в системе товарного обращения [8].

Так, в соответствии с воспроизводственным подходом сфера товарного обращения представляет собой:

- целостную совокупность взаимосвязанных фирм и компаний различных отраслей, выполняющую миссию обмена товарно-денежной массы в целях обеспечения воспроизводственного процесса в стране;

- часть процесса воспроизводства, охватывающую движение продуктов труда и других объектов собственности от производителя до потребителя и представляющую собой развитую форму товарного обмена [4].

Обмен в широком смысле – это процесс движения потребительских благ и производственных ресурсов от одного участника экономической деятельности к другому.

В процессе эволюции человечества формы обмена неоднократно видоизменялись и усложнялись под влиянием трех основных факторов (рис. 1).

Так, в эволюционном развитии можно выделить следующие формы обмена:

1. Непосредственный товарный обмен, или в современной терминологии – товарный бартер – это обмен, в процессе которого один конкретный товар обменивается на

другой конкретный товар без участия денег и посредника (Т – Т). Он характерен для низших ступеней развития хозяйства, когда общественное разделение труда развито слабо. Такой обмен обычно затруднен и может состояться лишь в том случае, если оба товаровладельца – участника обмена – располагают товарами, взаимно удовлетворяющими их потребности.

2. Товарный обмен с помощью денег (Т – Д – Т). При таком обмене процессы расчленяются на два противоположных акта: продажи (Т – Д) и купли товаров (Д – Т). Если при непосредственном товарном обмене взаимное отчуждение товаров обязательно совпадает во времени и в пространстве, продажа товаров за деньги позволяет отсрочить его покупку. Участие денег в процессе обмена существенно расширяет возможности обмена товаров. Однако это все еще разовые продажи и покупки товаров, регулярного обращения товаров еще нет.

3. Товарное обращение – самостоятельная сфера деятельности, в которой купля-продажа товаров осуществляется с помощью денег и посредника (Д – Т – Д'). Превращение товарного капитала в торговый способствовало не только развитию, но и усложнению отношений обмена, поскольку в эти отношения включился специальный посредник – торговец. Вместо побочной функции производителя функция обмена становится операцией особого рода предпринимателей – торговцев товарами, которые функционируют в особой сфере вложения капитала. И ес-

ли для производителя продажа товара $T - D$ является простой функцией промышленного капитала в его товарной форме, то для тор-

говца $D - T - D'$ – это особый процесс увеличения стоимости авансированного им капитала (рис. 1).

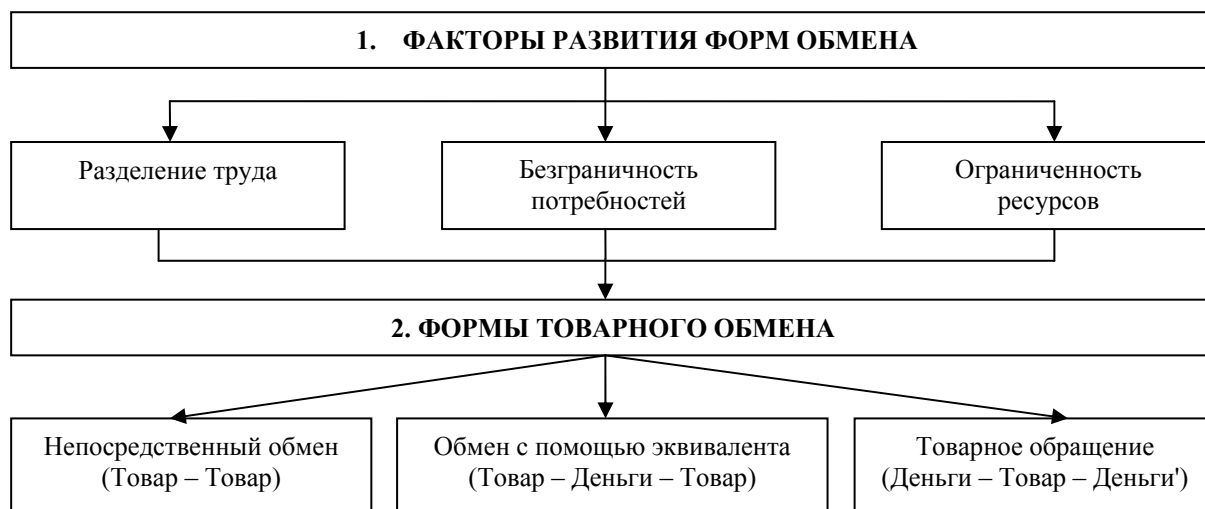


Рис. 1. Факторы развития форм обмена

Из всего вышеизложенного следует, что товарное обращение – это развитая форма товарного обмена, часть процесса воспроизводства, реализуемая через множество актов купли-продажи, и на основе взаимной возмездности, эквивалентности соглашений между участниками данного процесса.

Особенность сферы товарного обращения состоит в том, что она, как правило, не связана с какой-либо отдельно взятой отраслью производства, а имеет межотраслевой характер, в ней осуществляется «увязка» всех отраслей национальной экономики, доведение продукции от производителей до покупателей.

Сфера товарного обращения представляет целостную совокупность взаимосвязанных фирм и компаний различных отраслей, выполняющую миссию обмена товарно-денежной массы в целях обеспечения воспроизводственного процесса в стране. Обмен готовой продукции на денежную массу осуществляется за счет организации коммерческо-посреднической деятельности.

Коммерческо-посредническая деятельность – это сложная оперативно-организационная система, направленная на обеспечение совершения процессов купли-продажи с учетом текущих и перспективных рыночных изменений в целях полного, качественного и своевременного удовлетворения потребностей населения и получения прибыли [6]. Она позволяет всем участникам коммер-

ческого оборота успешно взаимодействовать с целью применения выгоды на этапах заключения и реализации торговых сделок. Основные направления, условия и факторы формирования, а также формы коммерческо-посреднической деятельности отражены в табл. 1.

Ключевой фигурой коммерческо-посреднической деятельности является посредник – юридическое или физическое лицо, находящееся между другими контрагентами коммерческого процесса и выполняющее функции их сведения друг с другом для обмена товарами, услугами, информацией). К таковым относятся брокеры, промышленные, сбытовые и торговые агенты, дилеры, дистрибьюторы, ярмарки, выставки, аукционы.

В современной практике в процессе осуществления коммерческо-посреднической деятельности, помимо обслуживания товарного и стоимостного обмена, со стороны посредника возможно осуществление следующих услуг:

- информационно-коммерческих услуг;
- комиссионных услуг;
- научно-консультативных (консалтинговых);
- инжиниринговых;
- лизинговых;
- рекламных;
- по организации системы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОСТИС).

Таблица 1

Характеристика коммерческо-посреднической деятельности

Аспект коммерческо-посреднической деятельности	Содержание
1. Основопологающие направления коммерческо-посреднической деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - поиск и выбор наилучшего партнера; - планирование и закупка материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и другими торговыми предприятиями; - планирование ассортимента и сбыта продукции на промышленных предприятиях; - прогнозирование и оперативный учет рыночных изменений; - организация сбыта продукции предприятиями-изготовителями; - организация оптовой продажи товаров и коммерческое посредничество; - розничная торговля как форма коммерческо-посреднической деятельности.
2. Условия и факторы формирования коммерческо-посреднической деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - основные средства: земельные участки, здания, сооружения, помещения, оборудование для хранения и переработки грузов, различные виды транспорта для доставки товаров и оказания услуг; - наличие стартового денежного капитала, необходимого для приобретения основных и оборотных средств; - научно-информационные ресурсы, без которых сегодня невозможно посредничество; - фактор времени, так как длительность посреднической операции может оказать решающее влияние на ее результативность и эффективность.
3. Формы коммерческо-посреднической деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - производственные (связанные с непосредственным движением грузов, их хранением, разгрузкой, транспортировкой, фасовкой, подсортировкой, упаковкой в др.); - торговые (связанные со сменой форм стоимости, т. е. с куплей-продажей товаров. К коммерческим следует отнести также и такие процессы, которые способствуют нормальному функционированию торгового механизма, а именно: организация рыночных исследований, оценка инфраструктуры, основных конкурентов, формирование действенной рекламы и др.); - финансово-кредитные (охватывающие все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги).

Следовательно, в результате трансформации обмена в товарное обращение с выделением коммерческо-посреднического звена производитель получает целый ряд выгод:

- гарантированный сбыт;
- возможность продавать большие партии товаров;
- возможность избежать общения с огромным количеством потребителей;
- повышение конкурентоспособности товаров за счет сокращения сроков поставок товаров путем их продажи с созданных складов запаса продукции, а также осуществления предпродажной доработки товаров и их технического обслуживания в гарантийный и послегарантийный периоды;
- перенесение риска за хранение и транспортировку груза на посредника;
- возможность увеличения общего объема продаж;
- возможность достижения специфических сегментов рынка и др.

В свою очередь, покупатель также получает определенные выгоды от появления торгового посредника и согласен оплачивать его услуги в виде надбавки к цене производителя товара.

Характер проявления роли товарного обращения непосредственно связан с его функциями и заключается в следующем (рис. 2).

Изучение сущности и роли товарного обращения позволяет перейти к исследованию отраслевой структуры данной сферы. Так, в сфере товарного обращения в развитых странах принято выделять следующие группы предприятий и отраслей (табл. 2).

Хозяйственная деятельность этих групп предприятий и отраслей характеризуется их общей направленностью на выполнение и обслуживание всех стадий обращения товаров, а также рядом таких специфичных для них элементов, как специально подготовленные кадры, использование специальных средств и предметов труда.



Рис. 2. Характер проявления роли товарного обращения в социально-экономическом развитии страны

Таблица 2

Отраслевая структура товарного обращения

Группы предприятий и отраслей сферы товарного обращения	Состав	Основное назначение
1. Розничная торговля и общественное питание	– розничные магазины; – предприятия массового питания; – аптеки; – торговля через автоматы; заказы товаров по почте; – прямая продажа товаров и др.	Организация продажи товаров конечным потребителям.
2. Оптовая торговля	– предприятия, осуществляющие материально-техническое снабжение; – предприятия по заготовке сельскохозяйственных продуктов; – предприятия, снабжающие товарами розничную торговлю.	Выступает в качестве посредника между производителями и потребителями, служит активным проводником перемещения и накопления продукции в пространстве и во времени.
3. Предприятия грузового транспорта	– внутригородские транспортные автомобильные компании; – авиапредприятия грузовых перевозок; – речные, морские пароходства; – железнодорожные компании.	Организация грузовых перевозок, обеспечивающих потребности предприятий и городского населения, снабжение продуктами питания, насыщение товарного рынка.
4. Предприятия складирования товаров	– склады запасов, предназначенные для обеспечения производственного процесса; – склады перевалки грузов (терминалы) в транспортных узлах, при выполнении смешанных, комбинированных, интермодальных и других видов перевозок; – склады комиссионирования, предназначенные для формирования заказов в соответствии со специфическими требованиями клиентов;	Обеспечение места и средств хранения товаров, права собственности на которые они не приобретают. Многие из них выполняют дополнительные операции по обработке хранимых товаров.

Продолжение табл. 2

Группы предприятий и отраслей сферы товарного обращения	Состав	Основное назначение
	– склады сохранения, обеспечивающие сохранность и защиту складироваемых изделий; – специальные склады (например, таможенные склады, склады временного хранения, тары, возвратных отходов и т. п.).	
5. Предприятия по оказанию услуг товарному обращению	– маркетинговые агентства; – рекламные компании; – консалтинговые компании и др.	Оказание различного рода услуг предприятиям сферы товарного обращения.

Следует отметить, что торговля и общественное питание являются лидирующими отраслями по вкладу в валовой национальный продукт, количеству функционирующих на рынке субъектов, численности занятых, экономическому потенциалу и т. д.

Таким образом, товарное обращение представляет собой сложную организацион-

но-экономическую систему рыночной экономики, отрасли которой находятся в динамичном развитии, образуя единую целостную систему, ориентированную на эффективное обслуживание всей цепи движения товаров от производителей до потребителей.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I : принят Гос. Думой 21.10.94 (в ред. федер. законов от 20.02.96 № 18-ФЗ, от 12.08.96 № 111-ФЗ, от 08.07.99 № 138-ФЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. II : принят Гос. Думой 22.12.95 (в ред. федер. законов от 12.08.96 № 110-ФЗ, от 24.10.97 № 133-ФЗ, от 17.12.99 № 213-ФЗ).
3. Гужавина Л. М. Эволюция денег и денежное обращение в России // Исследования Академии коммерческих наук : сб. научных трудов и информации. – М. : Маркетинг, 2000. – С. 177.
4. Ерохина Л. И. Экономика предприятия в сфере товарного обращения : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Социально-культурный сервис и туризм» и «Коммерция» / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, Т. И. Марченко. – Москва, 2007.
5. Качала Т. М. Модернизация как необходимое условие экономического восстановления национальной социально-экономической системы // Вестник Волынского института экономики и менеджмента. – 2011. – № 2.
6. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке : учеб. пособие / под общ. ред. проф. А. В. Зырянова. – Екатеринбург, 1995. – 416 с.
7. Масленников В. В. Посредническое предпринимательство : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 272 с.
8. Ясин Е. Г. Российская экономика. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2003.

A. M. Abramov*

*Abramov Anton, employee in

Office of the Ministry of Internal Affairs of Russia in Togliatti, Togliatti

abramoff.anton@yandex.ru

ECONOMIC NATURE, DEVELOPMENT FACTORS AND STRUCTURE OF GOODS CIRCULATION

Keywords: reproduction process, exchange, goods circulation, commercial and intermediary activity.

Goods circulation is an important area of the economy. It links consumption and production, contributes to better meeting people's needs, balances supply and demand. The author examines the key aspects of the theory of goods circulation, studies economic nature, essence and branch structure of this economic sphere.

© Абрамов А. М., 2014

УДК 656

Н. А. Крючкова*

*Крючкова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет, г. Самара
dina_2ok@mail.ru

А. А. Туренко*

*Туренко Андрей Александрович, магистрант
Самарский государственный экономический университет, г. Самара
turenkoa.a@mail.ru

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Ключевые слова: логистический аутсорсинг, транспортно-логистические услуги, транспортно-логистический рынок, экспедиторские услуги, 3PL-провайдер.

Структура российского рынка транспортно-логистических услуг разительно отличается от общемировой в преобладании доли физического перемещения грузов. Исследованы особенности транспортно-логистического рынка и предложен кластерный подход при активной государственной политике для оптимизации взаимодействия участников рассматриваемого рынка и повышения качества и комплексности предоставляемых услуг.

Одним из основных направлений развития современной экономики является стабильное увеличение показателей сферы услуг. Мировые тенденции в развитии транспорта свидетельствуют, что рынок транспортных услуг постоянно усложняется, его сегменты все больше интегрируются с логистикой.

Потребность в логистических услугах становится особенно очевидной при организации перевозок с перевалкой на разные виды транспорта: необходимо тщательно подготовить товар на завершающем этапе его производства (упаковка, маркировка, укладка и формирование партий), разработать графики поставки, расписания подачи и движения транспортных средств. Виды логистических услуг уже сформировались и отличаются от услуг других групп масштабностью охвата сфер деятельности, большим количеством технологических операций, существенностью экономии для клиента [10].

Применение услуг логистических посредников становится способом эффективной экономии финансовых и материальных ресурсов в процессе доведения товаров до потребителя. Кроме того, специализация посредников на логистических услугах способствует развитию комплексного характера их деятельности, значительному повышению их общей роли в сфере товарообращения. Наконец, деятельность логистических посредников способствует тому, что производите-

ли и потребители товаров всесторонне учитывают транспортный фактор, эффективнее используют транспортные средства и услуги как в межотраслевых, так и в собственных интересах.

В Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года логистика выступает как важнейшая составляющая. Для реализации Транспортной стратегии необходимо стимулировать поэтапное повышение качества транспортно-логистических услуг, интеграцию партнеров и внедрение новых технологий перевозки (интер-, мультимодальных), повышать конкурентоспособность перевозчиков и логистических операторов. За этим должна последовать ценовая оптимизация транспортных услуг. В качестве ограничений применения логистических подходов и технологий должны выступать заданные уровни безопасности и экологичности транспорта.

Вышеприведенные рекомендации основываются также на тенденциях развития мирового рынка логистического сервиса:

- отход от специализированных услуг и концентрация на предоставлении законченных и комплексных логических решений в цепях поставок;
- повышение требований к комплексному логистическому обслуживанию;
- укрупнение логистических компаний за счет сделок слияний и поглощений;
- рост роли информационных технологий в логистике;

- активное развитие мультимодальных перевозок;
- активное развитие рынка 3PL-провайдеров.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации законодательно определены следующие субъекты транспортного рынка: перевозчики, агенты, операторы и экспедиторы. Лицензированию подлежит только деятельность по перевозке опасных грузов различными видами транспорта (исключая морской). Лицензирование на морском транспорте заменяется страхованием гражданской ответственности. Деятельность перевозчиков наземных видов транспорта регламентируется Федеральными законами: «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта», «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» и «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации», деятельность экспедиторов – Федеральным законом «О транспортно-экспедиционной деятельности», а деятельность операторов железнодорожного транспорта – «Положением об основах правового регулирования деятельности операторов железнодорожного подвижного состава и их взаимодействия с перевозчиками».

Транспортно-экспедиционная компания выполняют следующие виды операционной логистической деятельности:

- организация перевозки разнотипных и специальных грузов всеми видами транспорта;
- организация и перевозка продукции крупными грузовыми единицами;
- организация транзитных, смешанных перевозок;
- предоставление собственных транспортных средств и транспортной тары;
- фрахтование всего подвижного состава или его части;
- страхование грузов и ответственности перевозчика/экспедитора;
- квотирование грузовых отправок;
- погрузка, разгрузка, маркировка, взвешивание, отслеживание транспортных средств и оповещение о сроках прибытия груза;
- консалтинговые услуги;
- подготовка необходимой транспортной документации.

Согласно современным тенденциям дополнительными услугами, оказываемыми экспедитором клиенту, являются:

- погрузка-разгрузка транспортных средств;
- хранение, складирование, сортировка, комплектация груза;
- информационные услуги;
- получение документов для экспорта-импорта грузов;
- выполнение таможенных формальностей;
- сюрвейерские услуги;
- уплата пошлин, сборов, связанных с транспортировкой, и т. п. [1].

Как видно из приведенного перечня услуг, транспортно-экспедиционные фирмы, по существу, интегрируют большое количество логистических операций и функций и в определенной мере приближаются по составу услуг к 3PL-провайдерам.

Зарождающийся в России институт логистических посредников законодательно не определен, хотя в странах с развитым транспортным рынком их статус зафиксирован соответствующими законодательными и международными актами.

В рейтинге 160 стран мира, составленном Всемирным банком на основе значений индекса развития логистики (Logistics Performance Index, LPI), Россия в 2014 г. заняла 90-е место, поднявшись на пять пунктов по сравнению с 2012 г. Во многом низкий рейтинг нашей страны объясняется недостаточной развитостью транспортно-логистической инфраструктуры (67-е место), неэффективностью процесса оформления, включая работу таможенных органов (133-е место), сложностью организации транспортно-логистического процесса по конкурентоспособным ценам (103-е место) и низким уровнем транспортно-логистического сервиса (80-е место). Если сравнивать показатели РФ в 2014 г. со средними показателями в группе Европа и Центральная Азия, то наименьшие результаты у России в оценке эффективности процесса оформления документации, включая работу таможенных органов и простоту организации транспортно-логистического процесса [6].

Анализируя российский рынок логистического аутсорсинга, констатируем положительную динамику (рис. 1). Также прогнозируют рост рынка логистических услуг 3-PL (комплексное обслуживание) в России в семь раз в течение десяти лет: с €2 млрд в 2012 г. до €15 млрд в 2022 г.

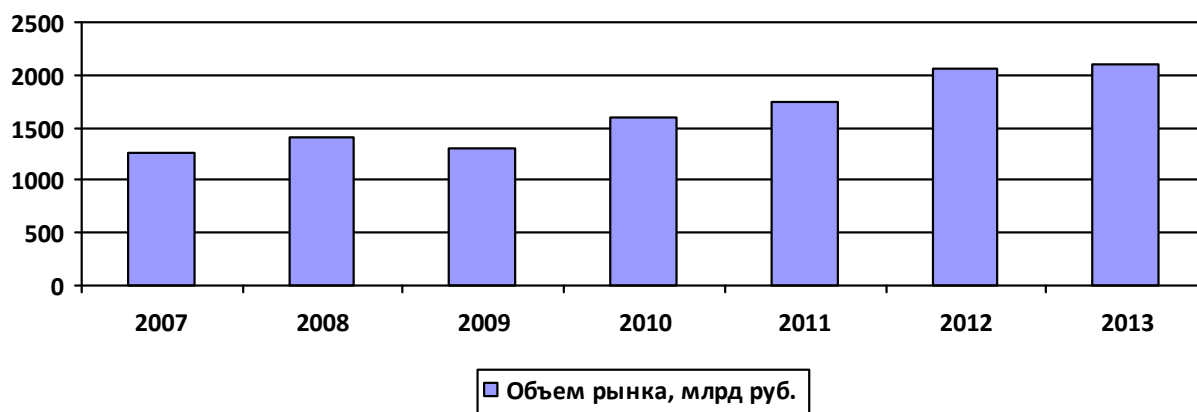


Рис. 1. Динамика российского рынка транспортно-логистических услуг в 2007–2013 гг.

На российском рынке доля логистического аутсорсинга находится в пределах 35%, тогда как в США более 80%, а в Китае около 49%. Структура рассматриваемого рынка в 2013 г. (рис. 2) разительно отличается от мирового рынка логистических услуг, где на

управленческую логистику и услуги по оптимизации логистических бизнес-процессов приходится 12%. В структуре рынка логистических услуг РФ преобладают транспортно-экспедиторские услуги, причем их доля существенно выше, чем в среднем в мире.

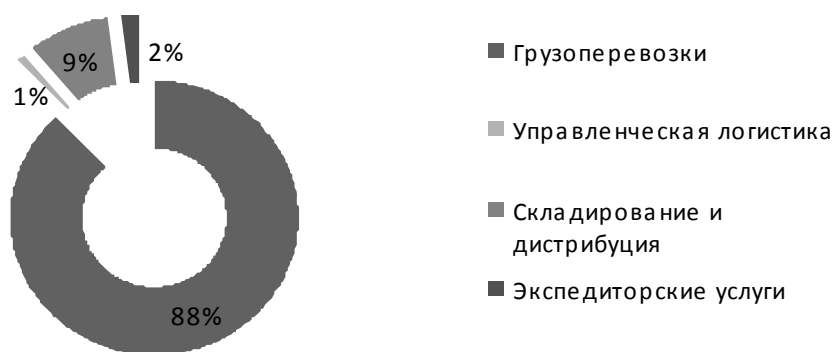


Рис. 2. Структура российского транспортно-логистического рынка по видам услуг 2013 г.

Характеризуя территориальный аспект, резюмируем, что абсолютное большинство компаний приходится на г. Москву и г. Санкт-Петербург. Суммарный оборот «десятки» лидеров рынка логистических услуг России за 2012 год составил 193 млрд руб. (рост 16,2% по отношению к 2011 году). Список сформирован по величине годового оборота компаний, у которых этот показатель превышает 3 млрд рублей. Восемь компаний из «десятки» лидеров рынка зарегистрированы в г. Москве и Московской обл. [7].

Крупнейшая компания РФ в сфере железнодорожных перевозок ОАО «РЖД» разработала ряд направлений по вхождению на рынок логистических услуг. Первое направление – создание комплекса терминально-логистических центров в крупных транспортных узлах. Следующее – создание спе-

циализированных дочерних компаний, ориентированных на комплексный логистический сервис, в том числе «РЖД Логистика» и «Центр таможенной деятельности», предлагающих такие продукты, как услуга «РЖД Экспресс». Они продвигают сервис по консолидированной отправке мелких партий грузов, формируют контейнерные поезда, организуют экспедиционное и таможенно-брокерское обслуживание. Экспертные расчеты эффективности организации перевозок мелких партий грузов показали, что перевод этих перевозок из сборных крытых вагонов и контейнеров в багажные железнодорожные вагоны позволил повысить их качество [4].

Важным проектом в работе над повышением качества логистических услуг в международном сообщении стал контейнерный поезд Чунцин (КНР) – Дуйсбург (Гер-

мания), курсирующий по маршруту, объединяющему Китай и Европу. Еще одним дочерним предприятием ОАО «РЖД» является ОАО «ТрансКонтейнер», которое оказывает транспортно-логистическое обслуживание. Компания занимает лидирующие позиции на рынке железнодорожных и интермодальных контейнерных перевозок в России. Она владеет около 60% российского парка подвижного состава для контейнерных перевозок и обеспечивает свыше 50% контейнерных перевозок по железной дороге и более 30% терминальной переработки контейнеров в России [9].

В конце 2012 г. ОАО «РЖД» приобрело 75% акций компании GEFCO, которая является так называемым интегратором. Ее цель – понять потребности клиентов в области логистики и предоставить комплексные и эффективные решения, позволяющие им полностью сконцентрироваться на своей основной деятельности [8].

Что касается автомобильного транспорта, то результатом либерализации условий хозяйствования, затронувшей грузовой автотранспорт в наибольшей степени по сравнению с другими видами транспорта, стало формирование конкурентной среды, в которой вследствие неравных условий налогообложения широкое развитие получил так называемый «теневой рынок». По экспертным оценкам, деятельность почти 70% автоперевозчиков не охвачена учетом и контролем.

В странах с развитой рыночной экономикой автотранспортный бизнес законодательно регулируется государством в сфере не только коммерческой деятельности, но и в административной, технологической. Экономическое регулирование, осуществляемое через систему налогов, сборов, платежей, лицензирования, является барьером для проникновения на рынок автотранспортных услуг неквалифицированных, финансово ненадежных перевозчиков.

Для обеспечения автоперевозок внутри страны функционирует около 300 тыс. хозяйствующих субъектов. Но ни одна из транспортно-экспедиционных компаний России не входит в число «двадцатки» лидеров европейского транспортного бизнеса. По мнению зарубежных экспертов, у российских автоперевозчиков нет логистических центров должного уровня, поэтому грузоотправители не только в Европе, но и в России предпочитают

иметь дело с европейскими перевозчиками, гарантирующими высокое качество перевозок.

В Программе структурной реформы железнодорожного транспорта не получило развития направление, нацеленное на взаимодействие разных видов транспорта. Виды транспорта конкурируют, между тем для обеспечения качественных перевозок они должны дополнять друг друга. Не созданы специализированные перевозчики грузов – транзитные, интермодальные, рефрижераторы. ОАО «РЖД» не проводит работу со смежными транспортными организациями по единому транспортному документу. Закон «О смешанных (комбинированных) перевозках» до настоящего времени не принят. Даже внутри одной компании не интегрированы две системы – железнодорожного транспорта общего и необщего пользования. К 2010 г. предусматривалась разработка Программы развития железнодорожного транспорта необщего пользования, однако вместо нее в Стратегии развития железнодорожного транспорта РФ до 2030 г. рассматривается технико-технологический аспект данной сферы, а не сегмент рынка грузовых перевозок.

Исследование состояния логистики в нашей стране свидетельствует о наличии существенных проблем и барьеров:

- недостаток инвестиций в логистическую инфраструктуру РФ и международные транспортные коридоры;
- моральный и физический износ транспортной, складской, информационной инфраструктур;
- отсутствие сформированного рынка 3PL-провайдеров;
- недостаточный уровень квалификации персонала компаний в области логистики и управления цепями поставок;
- непроработанность нормативной базы в области логистики;
- отсутствие достоверных и унифицированных статистических данных по логистике.

Для решения обозначенных проблем необходима целенаправленная государственная политика в области развития логистики. Необходима на государственном уровне проработка вопросов создания национальной транспортно-логистической системы. При создании национальной транспортно-логистической системы должны быть детально проработаны следующие модели:

– оптимизация размещения объектов транспортно-логистической инфраструктуры на территории РФ;

– информационное взаимодействие участников транспортно-логистического рынка с федеральными и ведомственными информационными сетями, в том числе обеспечивающими импортно-экспортные операции;

– оптимизация взаимодействия видов транспорта в цепях поставок;

– создание системы мониторинга, контроля и индикативного регулирования рынка транспортно-логистических услуг;

– разработка системы технологических решений, улучшающих экологическую обстановку.

Национальная транспортно-логистическая система должна формироваться на основе региональных транспортно-логистических систем и транспортно-логистических кластеров. На региональном уровне необходимо предусмотреть выполнение следующих задач:

– разработка принципов взаимодействия региональных транспортно-логистических систем с производственными кластерами и технопарками в рамках оказания транспортно-логистической поддержки;

– развитие системы интегрированной транспортно-логистической поддержки инфраструктуры товарных рынков региона.

При реализации предлагаемых решений будут использоваться принципы и подходы инновационного кластера к интегрированным транспортно-логистическим кластерам и региональным транспортно-логистическим системам, при которых участники территориально-отраслевого инновационного кластера будут рассматриваться как элементы национальной транспортно-логистической системы. Предполагаемый подход позволяет создать инструментарий анализа и интеграции региональных и межрегиональных транспортно-логистических систем.

Список литературы

1. Дыбская В. В. Классификация и определение состава услуг логистических центров / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев // *Логистика сегодня*. – 2011. – № 5. – С. 267-268.
2. Евтодиева Т. Е. Экономическая сущность логистического кластера // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса*. Серия: Экономика. – 2011. – № 4 (18). – С. 30-35.
3. Клименко В. В. Основные направления государственной политики по развитию логистики в транспортном комплексе РФ // *Логистика сегодня*. – 2012. – № 5. – С. 262-270.
4. Федоренко А. И. Повышение качества и ценности услуг за счет современных логистических решений на примере ОАО «РЖД» / А. И. Федоренко, Л. А. Борисова // *Менеджмент сегодня*. – 2013. – № 5. – С. 296-307.
5. Чернова Д. В. Проблемы и перспективы стратегической логистики в России // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. – 2012. – № 6. – С. 108-112.
6. The World Bank [Электронный ресурс]: сайт организации, URL:<http://lpi.worldbank.org> (дата обращения: 25.05.2014).
7. Логинфо [Электронный ресурс]: Журнал о логистике в бизнесе, URL:<http://loginfo.ru> (дата обращения: 10.06.2014).
8. ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]: сайт организации: URL:<http://www.rzd.ru> (дата обращения: 30.05.2014).
9. ОАО «ТрансКонтейнер» [Электронный ресурс]: сайт организации: URL:<http://www.trcont.ru> (дата обращения: 05.06.2014).
10. Корчагин П. В. Экономическое и социальное развитие территории: методологические и прикладные аспекты : дис. ... докт. экон. наук / Тольяттинский государственный университет сервиса. – Тольятти, 2012.

N. A. Kryuchkova*

**Kryuchkova Natalya, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Economic University, Samara
dina_2ok@mail.ru*

A. A. Turenko*

**Turenko Andrey, undergraduate
of Samara State Economic University, Samara
turenkoa.a@mail.ru*

**MAIN DEVELOPMENT ASPECTS OF THE MARKET OF TRANSPORT
AND LOGISTICS SERVICES**

*Keywords: logistics outsourcing, transport and logistics services, transport and logistics market,
freight forwarding services, 3PL-provider.*

*Structure of the Russian market of transport and logistics services is very different from the global
one regarding the predominant share of physical transportation of goods. The authors consider the
features of the transport and logistics market and propose cluster approach in the active state policy,
aimed at optimizing interaction between the market participants and improving the quality and com-
plexity of provided services.*

© Крючкова Н. А., Туренко А. А., 2014

МИКРОУРОВЕНЬ

Предприятия

УДК .001.7; 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

pesm@mail.ru

КЛАСТЕРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ СТРОИТЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационный подход, инновационный проект кластера, инновационные методы управления, малый и средний строительный бизнес, внедрение инноваций в строительство.

Рассмотрены малые и средние строительные предприятия в инвестиционно-строительном комплексе региона, показана их роль и значимость. Установлено, что недостаточен объем внедрения новшеств, усовершенствований, инноваций в строительство, а тем более в малый и средний строительный бизнес. Предлагается инновационный проект кластерной организации малых и средних строительных предприятий.

В настоящее время развитие региональной и всей российской экономики в значительной степени зависит от происходящих в стране процессов модернизации, которые в условиях санкций необходимо активизировать.

Следует отметить, что интенсивно данные процессы могут осуществляться только в инновационном пространстве, которое формируется на основе экономического развития субъектов хозяйствования и имеющегося инновационного потенциала.

В инновационном пространстве прежде всего реализуется инновационная деятельность, которая предполагает усовершенствование существующего положения или процесс создания и производства инноваций, а также внедрение результатов этой деятельности: различных нововведений, новшеств, усовершенствований. Для внедрения полученных или созданных результатов разрабатывают инновационные проекты, которые также реализуются в инновационном пространстве.

Рассмотрим инновационное развитие малого и среднего строительного бизнеса.

Традиционно в инвестиционно-строительном комплексе региона большое значе-

ние имеют малые и средние строительные предприятия, которые осуществляют ряд экономических функций. Прежде всего они выполняют значительный объем специализированных строительного-монтажных работ в условиях постоянно растущего потребительского спроса и формируют важную для рынка строительных услуг и предложений конкурентную среду, быстро реагируя в регионе на любые изменения рыночной конъюнктуры. Кроме того, малый и средний строительный бизнес обеспечивает в регионе мобилизацию материальных, финансовых и природных ресурсов, включая местные сырьевые ресурсы и отходы производства, которые нередко неинтересны крупным строительным предприятиям, но при этом являются серьезным загрязнителем окружающей среды. Затем малые и средние строительные предприятия активизируют экономическое и социальное развитие региона, в котором осуществляют свою деятельность, т. к. функционируют преимущественно на местных рынках и в значительной степени способствуют формированию бюджетов всех уровней: федеральных, региональных и местных. Особую важную роль в регионе исполняют малые и средние предприятия в создании

новых рабочих мест. Для предприятий малого и среднего строительного бизнеса региона характерно выполнение не только экономических, но и значимых много для населения социальных функций. Создание малых и средних строительных предприятий приводит к увеличению числа собственников, а значит, к созданию и росту среднего класса, который служит ярким подтверждением экономической, социальной и политической стабильности в регионе и стране в целом. Предприятия малого и среднего строительного бизнеса обеспечивают развитие и увеличение экономически активного населения, что способствует повышению доходов и уровня качества жизни граждан. Деятельность предприятий малого и среднего строительного бизнеса обеспечивает формирование и активное развитие личности, так как осуществляет отбор наиболее эффективно действующих, образованных людей, для которых малое строительное предпринимательство становится не только местом работы, но и способом самореализации. С этой целью осуществляется подготовка строительных кадров рабочих, специалистов, управленцев, т. к. зачастую на предприятиях малого и среднего строительного бизнеса заняты работники с непрофильным или недостаточным образованием [1].

Необходимо отметить, что малые и средние предприятия, выступая как самостоятельные хозяйствующие субъекты или находясь в составе интеграционного кластерного объединения малых и средних строительных предприятий, выполняя отдельные специализированные работы, заняли свою нишу на строительном рынке, что и определяет их роль и значимость в региональном инвестиционно-строительном комплексе.

В настоящее время возведение, реконструкцию, общий капитальный ремонт объектов недвижимости невозможно представить без сотрудничества нескольких организаций, аккумулирующихся вокруг генерального подрядчика, который осуществляет общее руководство строительным процессом. Остальные организации, участвующие в строительном процессе, являются субподрядными. Организация строительных работ основана на разделении и кооперации труда, что приводит к разделению ролей между участниками строительной деятельности

Несмотря на сложные экономические условия малый бизнес в строительстве оцени-

вается положительной динамикой своего развития. Например, удельный вес малых и средних строительных предприятий и объем выполняемых ими подрядных работ составляют в среднем 22%. Социальную значимость малого бизнеса в строительстве подчеркивает тот факт, что на его долю приходится 24% рабочих мест. Также деятельность малого строительного бизнеса способствует решению таких важнейших социальных проблем, как обеспечение населения жильем, предоставление бытовых и коммунальных услуг, производство ремонтно-строительных работ и др.

Практическими приоритетными направлениями функционирования малых и средних строительных предприятий являются следующие виды деятельности:

- строительство жилья (монтажные, отделочные, сантехнические и прочие виды работ);
- производство строительных материалов (практически всех видов);
- производство конструкций (бетонных и железобетонных, деревянных и пр.);
- производство различных изделий (кирпич, пенобетонные и газобетонные блоки, бордюры);
- производство стеклопакетов, пластиковых оконных и дверных конструкций;
- производство полуфабрикатов (растворов, смесей и др.).

В настоящее время малый и средний бизнес в строительстве вытеснен преимущественно в сферу субподрядных работ и специализируется на устройстве внутридомовых сетей, монтаже отопительного и вентиляционного оборудования, электромонтажных, кровельных, отделочных и других видах работ, которые крупный застройщик может доверить небольшим компаниям при условии соблюдения сроков и качества.

В производстве стройматериалов доля малого бизнеса зависит от вида деятельности. Например, производство окон с использованием дерева, алюминия и ПВХ-профиля практически целиком принадлежит малым компаниям независимо от объема. При этом 80% самарских предприятий, выпускающих металлопластиковые окна, производят всего до 500 изделий в месяц.

В целом малым компаниям в сфере стройиндустрии приходится конкурировать с более крупными предприятиями. Как правило, при выпуске малой партии продукции

ее себестоимость выше, чем при производстве крупных партий, если речь не идет о современных автоматизированных производствах.

К факторам, влияющим на успешное функционирование и инновационное развитие малых и средних строительных предприятий, относятся: организационно-правовая форма собственности, вид хозяйственной деятельности, специализация. Определить влияние такого фактора, как численность работающих на одном предприятии (рабочих, специалистов, управленцев), практически невозможно, т. к. этот показатель значительно разнится.

Установлено, что объем внедрения новшеств, усовершенствований, инноваций в строительство, а тем более в малый и средний строительный бизнес, до сих пор недостаточен.

Известно, что строительство – это сложный и продолжительный процесс, в котором задействовано множество разнообразных организаций и предприятий. К ним относятся следующие: научно-исследовательские и проектные организации; предприятия, выпускающие строительные материалы, изделия и конструкции; организации, выполняющие строительные-монтажные, отделочные, сантехнические, электротехнические и прочие работы. Также определенное участие в процессе строительства принимают властно-управленческие структуры – органы местного самоуправления, Департамент архитектуры и градостроительства и др.

Новшества и инновации, которые могут быть использованы в процессе строительства, можно с достаточной степенью условности представить следующим образом:

- разработка инновационных архитектурно-строительных решений;
- применение инновационных способов и методов проектирования;
- внедрение новых инновационных систем управления проектами;
- использование инноваций в строительной индустрии: применение новых современных технологий и изготовление новых современных строительных материалов (отделочных, кровельных и пр.), деталей и конструкций;
- внедрение новых, инновационных строительных технологий, методов и способов возведения зданий и сооружений;

- разработка и внедрение новых, усовершенствованных методов, способов, приспособлений и механизмов для производства монтажных работ;

- применение инновационных методов, способов, приспособлений и механизмов для выполнения внешних и внутренних отделочных работ;

- использование современных, усовершенствованных технологий, методов, способов, приспособлений и устройств, инновационных материалов для производства работ в процессе текущих и капитальных ремонтов, восстановления зданий и сооружений, реставрации исторических и иных объектов;

- внедрение новых, инновационных, современных технологий, методов и способов проведения организационно-подготовительных работ;

- внедрение новых, инновационных методов и способов повышения производительности труда;

- внедрение новых, усовершенствованных методов и способов управления проектной организацией, строительномонтажным предприятием;

- внедрение новых усовершенствованных методов и способов управления организацией, эксплуатирующей жилые и производственные здания и др.

Из всех вышеперечисленных примерно половина встречается в строительстве, т. е. используется (например, архитектурные решения, проектирование, производство строительных материалов, строительные технологии, разработка монтажных приспособлений). Проектирование совершенствуется благодаря компьютерным технологиям и внедрению нового программного обеспечения. Особенно активно инновационные процессы протекают в строительной индустрии – используется огромное количество строительных материалов. Строительные технологии тоже весьма емкое понятие, но компьютеризация и механизация могут быть использованы достаточно широко. Оставшаяся половина новшеств и инноваций тоже используется, но гораздо реже. Препятствием к использованию инноваций в строительстве, особенно в малом и среднем строительном бизнесе, является прежде всего недостаток квалифицированных кадров и др.

В целях повышения эффективности деятельности малого и среднего предпринимательства необходимо особое внимание уде-

лить внедрению новых, усовершенствованных методов и способов управления функционированием и развитием таких строительных организаций [2].

В данной работе в качестве инновационного подхода к малому и среднему строительному бизнесу предлагается его кластерная организация.

Формирование территориально-отраслевого кластера позволит создать инновационную организационную структуру управления малыми и средними строительными предприятиями в региональной экономике.

Кроме того, в кластере возможно сформировать эффективное управление, которое будет адаптировано к решению как возникающих, так и существующих проблем, связанных с деятельностью малого и среднего строительного предпринимательства в регионе.

Учитывая, что в Самарском регионе практически уже существует строительный кластер, а также обосновано создание подкластера вторичных отходов в строительном кластере, то возникает необходимость разработки инновационного проекта кластера или подкластера предприятий малого и среднего строительного бизнеса.

Данный проект предназначен для создания в регионе модели управления развитием малого и среднего строительного бизнеса с целью получения синергетического эффекта от координации юридически самостоятельных малых строительных предприятий и интеграции имеющихся на территории ресурсов и инфраструктурных возможностей. Формы организации, координации и интеграции в кластере или подкластере могут быть самыми различными, зависящими от цепочки создания дополнительной стоимости, от территориальных ресурсов и инфраструктуры.

В кластере поддержка крупного строительного бизнеса будет способствовать формированию инновационного пространства, в котором малые и средние строительные предприятия, как более слабые, будут повышать свой уровень инновационности и конкурентоспособности.

Членами кластера могут быть любые организации малого и среднего строительного бизнеса, разделяющие его цели и принципы.

В данной статье рекомендованы следующие принципы:

- гармонизация социально-экономических интересов малых и средних строительных предприятий, находящихся в регионе;
- взаимовыгодная инновационность малых и средних строительных предприятий;
- информированность всех малых и средних строительных предприятий;
- ответственность за надежность и устойчивость внутрикластерных отношений малых и средних строительных предприятий;
- вертикальная кооперация и горизонтальная координация малых и средних строительных предприятий;
- ответственность за качество взаимодействия;
- избирательная конкуренция и сотрудничество между членами кластера – малыми и средними строительными предприятиями;
- интеграция малых и средних строительных предприятий в кластер;
- неразрывность цепочки накопления добавленной стоимости;
- мотивация совместного развития в кластере малых и средних строительных предприятий.

Предложенные принципы должны служить основными правилами и положениями, которые необходимо использовать при обеспечении интеграции участников или членов в региональный кластер малых и средних строительных предприятий.

Кластер строительных предприятий малого и среднего бизнеса предлагается как некоторая форма системной организации малого и среднего предпринимательства в строительстве, которая представляет собой совокупность малых и средних строительных предприятий, взаимодействие между которыми обусловлено регулируемым обменом определенными благами. Это приводит к образованию мультипликативного эффекта, который может быть получен в кластере в виде приращения общей прибыли или увеличения кластерного потенциала.

Следовательно, приращение кластерного потенциала создается в результате неразрывности единой цепочки накопления добавленной стоимости, которая формируется функцией маркетинга как одного из элементов управления кластером. Для этого следует ориентироваться на такие предприятия, организации, фирмы-партнеры, которые создают продукцию, товары или услуги высокого качества. Проведение мониторинга

требуется для постоянного контроля параметров взаимодействия, которые тоже встраиваются в единую цепочку накопления добавленной стоимости. Так реализуется функция маркетинга.

Кроме того, предлагается создание некой общественной организации с целью объединения, интеграции различных ресурсов и усилий бизнеса, власти и науки. Данная интеграция тоже включается в единую цепочку накопления добавленной стоимости.

Таким образом, приращение кластерного потенциала происходит благодаря высокой информированности, т. е. в кластере имеется единая информационная система, в которой обозначено, где находятся вспомогательные производства, где размещены продавцы и покупатели, а где производители и поставщики.

Управление кластером малых и средних строительных предприятий должно быть направлено на повышение эффективности его деятельности и осуществляться с помощью внутриорганизационного взаимодействия. Внутренняя структура кластера определяется основным законом синергии: эффективность деятельности возрастает в результате слияния в единую систему за счет эмерджентности, т. е. возникновения новых качеств и свойств, которые появились благодаря объединению этих элементов – малых и средних строительных предприятий – в единую целостную систему.

Предприятия малого строительного бизнеса, формирующие кластер, должны соответствовать следующим требованиям:

- наличие общего интереса, нацеленность на получение конкретного результата (например, на возведение какого-то здания, сооружения, объекта);
- должны быть оформлены контрактно-договорные отношения между всеми членами кластера;
- наличие персонала с высокой квалификацией;
- все финансовые, экономические, производственные и иные процессы, происходящие внутри предприятия и между предприятиями, должны быть прозрачными;
- производственная, управленческая и иная деятельность обязательно должна иметь инновационный характер.

Для формирования в регионе строительного кластера необходимо соблюдение ряда условий:

- наличие:
 - а) развитой строительной рыночной инфраструктуры;
 - б) мощного регионального строительного ресурсного потенциала (производственного, трудового, финансового и др.);
 - в) региональной концентрации и кооперации малого и среднего строительного бизнеса;
 - г) благоприятного строительного бизнес-климата;
 - д) инновационной деятельности в строительстве (в архитектуре, проектировании, выполнении общестроительных работ, в производстве строительных материалов, конструкций, изделий, полуфабрикатов и др., а также использование современных, инновационных строительных машин и механизмов);
 - е) широкой информатизации и инвестиционных механизмов в региональном строительном бизнесе, а именно в среднем и малом строительном предпринимательстве;
 - ж) стратегии развития строительного комплекса в регионе, предусматривающей выделение уже готовых к вступлению в кластер предприятий малого и среднего строительного бизнеса, корневого бизнеса или производства и сети поставщиков, связанных единым технологическим процессом, а также потребителей данного готового строительного продукта или услуги;
 - применение новых инновационных подходов в управлении малыми и средними строительными предприятиями;
 - возможность обмена информацией между потенциальными участниками (малыми и средними строительными предприятиями) кластера в процессе его формирования;
 - открытость и доверие в управлении малыми и средними предприятиями и кластером в целом;
 - заинтересованность региональных властно-управленческих структур в участии в кластере малых и средних строительных предприятий с целью регулирования деятельности (выделение соцпакетов, субсидий, льготное налогообложение, налоговое кредитование и др.).

Список литературы

1. Корчагин П. В. Теория и практика модернизации региональной экономики // Вестник СамГУПС. – 2010. – № 4. – С. 128-132.
 2. Корчагин П. В. Современное состояние и модернизация региональной экономики // Вестник СамГУПС. – 2010. – № 1. – С. 46-51.
-

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
pest@mail.ru*

**CLUSTER ORGANIZATION AS INNOVATIVE APPROACH TO SMALL
AND MEDIUM CONSTRUCTION BUSINESS**

Keywords: innovation, innovative development, innovative approach, innovative cluster project, innovative management practices, small and medium construction business, innovations in construction.

The article considers small and medium construction companies in the investment and construction complex of the region, explains their role and importance. The authors identified the insufficient level of introduced innovations and improvements in construction, especially in small and medium construction business. Innovative project of cluster organization of small and medium construction companies is suggested in the article.

© Иваненко Л. В., Петров С. М., 2014

УДК 338.2

Л. А. Богунов*

**Богунов Леонид Александрович, кандидат психологических наук, доцент
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан
leonid.bogunov@mail.ru*

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ МЕНЕДЖЕРА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые слова: управленческое экономическое мышление, субъект управления, менеджер, компетенции менеджера, система управления.

Рассмотрена проблема повышения управленческой эффективности кадров управления. Предлагается решения вопроса через развитие экономического мышления у менеджера. В этой связи рассматривается феномен управленческого экономического мышления, в основе которого субъектные управленческие компетенции менеджера, позволяющие менеджеру самому быть источником повышения своей эффективности.

Феномен экономического мышления представляет собой систему, получающую свое становление как в процессе развития общества в целом, так и в процессе развития отдельного индивида и являющуюся механизмом адаптации индивида, общества к среде и, в свою очередь, приспособления среды к нуждам хозяйствующего субъекта, удовлетворения его потребностей.

Поэтому, говоря об экономическом мышлении менеджера, мы считаем целесообразным рассматривать менеджера как субъекта управления не столько с точки зрения его должности, но прежде всего как индивидуального хозяйствующего субъекта, осуществляющего управление экономическими процессами, явлениями для удовлетворения потребностей, т. е. осуществляющего экономическую деятельность, нацеленную на приобретение благ. И здесь мы солидарны с обозначением экономической деятельности Й. Шумпетером [4].

Взаимообусловленное влияние среды и экономического мышления субъекта управления осуществляется как стихийно, так и целенаправленно. Чтобы прояснить данную ситуацию, необходимо увидеть экономическое мышление как процесс развития, представляющий собой изменения, связанные с процессами отражения. В результате процессов отражения субъектом объективной реальности происходит комбинирование связей и отношений, их целесообразное упоря-

дочивание, конструирование и реконструирование структур, совершенствование поведения адаптирующейся системы – экономического мышления. Именно во многом через понятие «комбинирование» П. К. Анохин [1] интерпретировал поведение функциональных систем, а Й. Шумпетер – успех экономической деятельности.

При этом надо понимать, что экономическое мышление в его развитой форме не дано субъекту хозяйствования от рождения. Этим и объясняются различия индивидов по их управленческим компетенциям и в конечном итоге их финансовому благополучию. Но зачатки экономического мышления имеются у каждого субъекта, развивающегося и воспитывающегося в условиях социума и экономических отношений.

Последнее обусловлено так называемым механизмом интериоризации, которым Л. С. Выготский [3] объяснял потребление, усвоение индивидом социальных смыслов. Примечательно, что именно специфика среды обуславливает предметы удовлетворения потребностей индивида. Из чего становится понятным, что на начальном этапе своего развития индивид не управляет процессами опредмечивания, т. е. определением предметов удовлетворения своих потребностей. А следовательно, находится в зависимости от среды и своего окружения. Однако ситуация может меняться в процессе взросления при условии качественной развитости соответст-

вующих компетенций данного индивида, хозяйствующего субъекта.

Таким образом, справедливо говорить о возможности и необходимости управляемого развития исследуемого нами феномена, его управляемого перехода от неразвитого состояния к развитому. Важными моментами здесь является взаимодействие субъекта со средой, специфика этой среды, то есть качественные и количественные характеристики предъявляемых стимулов, а также то, что экономическое мышление субъекта управления, рассматриваемое нами как система, есть открытая система, а значит, она существует не изолированно, но взаимодействуя со средой. Ее границы открыты. И через входы и выходы система на постоянной основе осуществляет обмен информацией.

В такой открытой системе ее элементы и подсистемы находятся во взаимодействии между собой, а также между элементами и подсистемами внешней среды, что обуславливает движение системы. Каждый из элементов, подсистем рассматриваемой нами системы реализует свою функцию. Все вместе они обеспечивают реализацию функции (функций) системы в целом.

Адаптивные возможности системы обусловлены ее способностью к рекомбинированию входящих в нее подсистем и элементов и связей между ними, к изменению качества ее функционирования. То есть исходя из специфики стимулов внешней среды система может перестроить режимы переработки информации и, таким образом, обеспечить свое новое функционирование в условиях изменившейся ситуации.

Итак, в условиях меняющейся экономической ситуации должно произойти изменение функционирования экономического мышления, а значит, произойти его движение, развитие.

Как мы уже говорили выше, эти изменения могут и должны быть не только стихийными, но и управляемыми. Следовательно, какая-то система должна выступать в качестве управляющей системы по развитию экономического мышления.носителем такой управляющей системы может быть внешний агент по отношению к субъекту экономического мышления (индивиду, группе). То есть кто-то, например бизнес-тренер, внешние обстоятельства, кто формирует и развивает экономическое мышление хозяйствующего субъекта.

Но тогда сам субъект экономического мышления нивелирует свои субъектные характеристики, поскольку оказывается ожидающим, зависимым от «внешнего толчка», без которого якобы и не может быть движения, развития его экономического мышления.

С нашей точки зрения, будет правильным, если хозяйствующий субъект сможет сам управлять развитием своего экономического мышления. Такая ситуация возможна при наличии у хозяйствующего субъекта соответствующих компетенций. Тогда и управляющая система по развитию экономического мышления не будет внешним агентом, а будет системой компетенций субъекта управления.

В этом случае становится возможным не стихийное формирование и развитие экономического мышления у того или иного хозяйствующего субъекта, но управляемое самим хозяйствующим субъектом. Следовательно, нужно говорить о существовании системы управления, которая бы включала в себя управляющую и управляемую подсистемы с соответствующими структурами и функциями этих подсистем.

В этой связи мы предлагаем обозначать экономические мышление хозяйствующего субъекта как управленческое экономическое мышление, где управляющей подсистемой выступает система компетенций хозяйствующего субъекта управления, обозначаемая нами как субъектное экономическое мышление [2]. Основная функция субъектного экономического мышления заключается в управлении развитием экономического мышления хозяйствующего субъекта с целью обеспечения его адаптации к изменяющимся условиям экономической среды при реализации активных направленных воздействий на среду.

При этом предметом направленности функций субъектного экономического мышления выступает как окружающая действительность в целом или непосредственно предметы труда хозяйствующего субъекта в частности, так и смысловое отражение этих предметов. Где управляемая подсистема в системе управления под названием «управленческое экономическое мышление» обозначается нами как объектное экономическое мышление.

Управленческое экономическое мышление как открытая система отслеживает состояние внешней среды, при наличии соот-

ветствующего качества компетенций у субъекта управления, и реагирует на стимулы извне путем изменения внутренней структуры, если того требует ситуация. Поскольку субъект управления постоянно интерпретирует процессы и явления своего жизненного пространства, то делает он это, используя имеющийся у него смысловой категориальный аппарат. Его мировоззрение, имеющиеся у него установки и стереотипы, которые с определенной точки зрения могут быть названы знаниями, умениями и навыками, обуславливают то или иное видение ситуации и принятие решения [5].

Поэтому задача субъекта управления, реализующего и развивающего свое управленческое экономическое мышление, – управлять процессом отражения объективной реальности через постоянный анализ и синтез систем смыслов, которыми он оперирует. В этом и заключается процесс изменения структуры, связей и отношений внутри системы управления, системы его знаний, умений и навыков, а соответственно, и изменение внешней среды через изменение своего экономического поведения. То есть изменение экономического поведения хозяйствующего субъекта есть следствие «работы» управленческого экономического мышления как реакции на изменившееся состояние внешней среды, ее новых требований.

Можно заключить, что источником развития управленческого экономического мышления является диалектическое противоречие между требованиями внешней среды, с одной стороны, и возможностью реагирования на эти требования хозяйствующего субъекта управления, реализующего управленческое экономическое мышление, – с другой; между объектной составляющей смыслов, связей и отношений между ними (объектное экономическое мышление), с одной стороны, и субъектной составляющей как компетенций субъекта управления, обеспечивающих рекомбинирование смыслов, связей и отношений между ними для адекватной реакции на изменившиеся условия внешней среды, – с другой.

Компетенции субъекта управления заключаются в том, чтобы, постоянно рекомбинируя, доводить качество своего экономического мышления до требований среды, задач должностных обязанностей, рынка. При этом комбинирование ментальных экономических систем преследует цель – мак-

симизация экономических смыслов, связей и отношений между ними, т. е. понятий, суждений, умозаключений, способствующих разрешению профессиональных задач субъекта управления в условиях экономической системы

Разрешение выше обозначенных противоречий обуславливает направленность развития управленческого экономического мышления хозяйствующего субъекта как открытой системы в сторону ее адаптации к постоянно изменяющимся требованиям среды.

Такая рекомбинация может быть обеспечена за счет компетенций анализа и синтеза систем в операционном окружении. И чем выше экономическая эффективность таких рекомбинаций, учитывая постоянную ограниченность ресурсов как знаний хозяйствующего субъекта о системах в операционном окружении и неограниченность потребностей, обусловленную разноаспектной стимуляцией постоянно изменяющимися требованиями рынка, тем больше вероятность успешного разрешения выше обозначенных противоречий.

Поскольку решать данные противоречия приходится также на постоянной основе, то это определяет ключевую функцию управленческого экономического мышления как обеспечение принятия оптимальных управленческих решений в плане рекомбинирования смыслов, значение, связей и отношений между ними не по наитию, а на постоянной основе, не стихийно, а целенаправленно.

В противном случае разрешение противоречий не будет эффективным. И в управлении будет находиться менеджер с инерционным экономическим мышлением. Данный менеджер не будет управляющим, но будет управляемым, элементом в системе экономических отношений реактивно, стереотипно реагирующим на стимулы, не способным к изменению своего экономического мышления и экономического поведения вследствие изменившейся ситуации. То есть данный управленец будет менеджером лишь по должности, но не по факту, а это значит, будет неэффективным менеджером.

Субъект управления с преобладающей компонентой объектного экономического мышления будет объектом управления в системе управления субъекта управления с преобладающей компонентой субъектного экономического мышления. Это может быть даже в том случае, если согласно управлен-

ческой иерархии в организации мы имеем обратную ситуацию. Но компетенции (качество управленческого экономического мышления) менеджера, подчиненного позволяют ему так комбинировать ситуацию, что включают управляющего менеджера в качестве объекта управления в свою систему управления, т. е. систему управления менеджера подчиненного. В итоге менеджер, находящийся на служебной лестнице ниже, по качеству своего управленческого экономического мышления оказывается выше и использует выше стоящего менеджера в качестве ресурса для достижения своих целей.

Аналогичная ситуация наблюдается при взаимодействии менеджера не только с субъектами (индивидами, группами), но в целом с процессами, явлениями материальной действительности. Отражая в своем смысловом содержании те или иные стороны объекта, менеджер с неразвитым управленческим экономическим мышлением оказывается не способным увидеть данный объект, что называется, под иным углом зрения, рекомбинировать в своей ментальной экономической системе его смыслы, а также его связи и отношения с другими объектами, а возможно, субъектами. В результате при предъявлении данного объекта в качестве стимула экономическому мышлению менеджера с выраженной объектной составляющей субъект (менеджер) будет реагировать стереотипно, инерционно, интерпретируя данный объект лишь теми смыслами, которые он усвоил однажды.

Ситуация разворачивается так, что уже процессы и явления материальной действительности управляют субъектом, а не он ими. Управляют потому, что вызывают одну и ту же реакцию. В итоге менеджер оказывается зависимым от своих собственных смыслов, от своих интерпретаций, зависимым от тех связей и отношений данного объекта с другими объектами, которые однажды были поняты. Так, например, одна и та же проблема вызывает постоянно одну и ту же стрессовую реакцию менеджера, его одно и то же неоптимальное решение. Или на вновь и вновь меняющуюся ситуацию менеджер отвечает одним и тем же устаревшим управленческим решением.

При этом при условии неразвитого экономического мышления, если какой-то объект не воспринимался менеджером в качестве ресурса, т. е. предмета, который интер-

претируется менеджером в экономическом смысле, с точки зрения некоторой экономической полезности, то скорее всего данный объект и далее будет восприниматься так же. Если какой-то объект интерпретируется менеджером с точки зрения некоторой экономической полезности, то скорее всего и далее данный объект будет интерпретироваться с той же степенью экономической полезности и с точки зрения тех же экономических связей и отношений.

В этом случае тот же метод кейсов не только не способствует решению проблемы, но даже усугубляет ее тем, что менеджер должен при принятии решения ориентироваться на свою память, на то, что готовое решение уже должно быть, и не ориентироваться на свое мышление в смысле поиска нового решения в нестандартной ситуации. Менеджер полагает, что он имеет опыт и исходя из своего опыта управляет ситуацией, а на деле оказывается, что он имеет стереотипы и управляет ситуацией через свои собственные стереотипы.

Итак, резюмируем. Как мы выяснили, управленческое экономическое мышление есть система управления, основная функция которой заключается в обеспечении управленческой эффективности хозяйствующего субъекта управления. Данная система состоит из подсистем. Управляющей подсистемой в системе управленческого экономического мышления – выступает субъектное экономическое мышление, суть компетенции индивида, способные обеспечить инновационность его управленческой хозяйственной деятельности. Управляемой подсистемой является объектное экономическое мышление – те смыслы, связи и отношения между ними, которые, «утвердившись» однажды в сознании субъекта, теперь выступают в форме стереотипов и установок, которые не подвергаются рекомбинированию и обуславливают инерционное экономическое мышление, не способное к гибкому вариативному реагированию на изменившуюся ситуацию, на новые экономические стимулы.

Поэтому задача любого менеджера, стремящегося к развитию своего экономического мышления и повышению своей управленческой эффективности, – это максимизация субъектного экономического мышления и минимизация объектных характеристик своего экономического мышления, таких как инерционность, стереотипность, реактив-

ность. А это значит, что иницирующим, формирующим и развивающим агентом эконо-

номического обучения и воспитания должен быть прежде всего сам субъект управления.

Список литературы

1. Анохин П. К. Кибернетика функциональных систем. – М. : Медицина, 1998. – 400 с.
2. Богунов Л. А. Свидетельство о государственной регистрации прав на объект авторского права под названием Субъектное экономическое мышление (СЭМ) «Subject economic thinking (SET)» (сборник научных статей) № 431 от 10.04.2012 г. в Комитете по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан.
3. Выготский Л. С. Мышление и речь. – М. : Лабиринт, 1999. – 352 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.
5. 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.

L. A. Bogunov*

**Bogunov Leonid, PhD in Psychology, Associate Professor of North Kazakhstan State University of M. Kozybayev, Petropavlovsk, Kazakhstan
leonid.bogunov@mail.ru*

ADMINISTRATIVE ECONOMIC THINKING OF THE MANAGER AS A TOOL FOR MANAGEMENT EFFICIENCY

Keywords: administrative economic thinking, management subject, manager, competence of the manager, management system.

The article studies the problem of improving the management efficiency of the managers. The author proposes to address this issue through the development of economic thinking of the manager. In this context, the phenomenon of administrative economic thinking is considered, based on subjective managerial competence of the manager, enabling him to become a source of increasing his own efficiency.

© Богунов Л. А., 2014

УДК 338.31

М. Ю. Василега*

**Василега Михаил Юрьевич, конкурсный управляющий, г. Москва*

Ю. Б. Сажин*

**Сажин Юрий Борисович, кандидат технических наук, доцент*

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, г. Москва

ibv2@ibm.bmstu.ru

Н. Н. Свиридов*

**Свиридов Николай Николаевич, студент*

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, г. Москва

mailto:lukash91@mail.ru

Г. В. Дудник*

**Дудник Григорий Владимирович, студент*

Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, г. Москва

СОБСТВЕННИК И МЕНЕДЖЕР: ЕДИНСТВО И БОРЬБА ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ

Ключевые слова: контроллинг, управленческий учет, стоимость активов, менеджмент, право собственности.

Основная задача финансового менеджмента – рост доли собственника в пассиве баланса. Для этого менеджеры выбирают сокращение затрат, что хорошо согласуется с принципами конкуренции. Управленец должен руководствоваться не только проблемами сохранения предприятия, но и выполнять желание собственника. Таким образом, в действиях руководителя присутствует и мотивационная составляющая, и стимулирующая. Мотивация выражается в росте эффективности работы предприятием, а стимулирование – в постоянном контроле со стороны собственника.

Предприятие объединяет субъективные устремления собственника и управленца, но абсолютно разнонаправленно реализуя их интересы. Стоит отметить: управленец думает, как сохранить предприятие для сохранения своего дохода в виде заработной платы. Несмотря на примитивность формулировки этой тезы, ниже она подробно поясняется на примерах.

У менеджера предприятия множество целей и задач, которые постоянно изучаются и анализируются современными исследователями. Но, по мнению авторов, у него есть одна, главная цель, изучению и аргументации которой уделяется недостаточное внимание. Такой главной целью деятельности управленца (как агента собственника), по версии финансового менеджмента, является рост доли собственника в пассиве баланса. Стоит рассмотреть, насколько мотивировано это утверждение.

Для роста этой доли собственника мотивированные менеджеры выбирают не рост объемов реализации, а сокращение затрат, что хорошо согласуется с правилами конкуренции, т. е. выживания предприятия. Спо-

собы контроля над затратами описаны в литературе, но учитывают ли они проблемы контроля собственником работы его капитала, вложенного в производство? Менеджер в своем стремлении управлять предприятием должен руководствоваться не только проблемами его сохранения, но и выполнять желание собственника. Таким образом, в действиях управленца присутствует и мотивационная, и стимулирующая составляющие. Если мотивационная составляющая выражается в росте эффективности работы предприятия, то стимулирующая – в постоянном контроле со стороны собственника.

Интересы менеджера

Практика работы предприятий за последние двадцать лет в России дает основание утверждать, что главная цель бизнеса состоит в удовлетворении некоего желания собственника, которое не всегда выражается в прибыли и бывает не всегда известно менеджеру. Каждый год банкротится до половины вновь созданных предприятий, около трети всех работающих предприятий терпят убытки.

В данной статье авторам хотелось показать интересы и задачи менеджера, с кото-

рыми он вынужден иметь дело при работе предприятия, даже если собственник и менеджер – одно лицо.

Предприятие объединяет стремления и надежды собственника, менеджера и персонала. Иначе говоря, собственник, создавая его, рассчитывает на рост стоимости активов предприятия от результатов деятельности, а персонал в лице менеджера сохраняет свою занятость при неизменности основной деятельности. Менеджер должен не только знать все о показателях, которые повышают стоимость компании и тем самым позволяют ему показывать свой результат работы и эффективную деятельность собственнику, но и организовать работу предприятия в соответствии с желанием собственника.

Известно, что предметом труда управленца является информация и только информация, которую формирует предприятие. В результате ее переработки он получает

набор некоторых решений, из которых и выбирает одно. Исходя из задач, которые решаются предприятиями, специалисты по теории принятия управленческих решений дают практически выверенные направления по их оптимизации. Вкупе с личным опытом менеджера способен принять нужное для предприятия (или для него самого) решение.

По каким же критериям оценивается управленческое решение? Специалисты по финансовому менеджменту утверждают, что главной целью деятельности управленца является рост доли собственника в пассиве баланса. Балансовое уравнение предприятия: Актив = Пассив = Капитал + Обязательства. Отсюда: Капитал = Актив – Обязательства. Таким образом, для менеджера при плановом увеличении капитала собственника на величину Δ математически возможны следующие варианты (табл. 1).

Таблица 1

Варианты выполнения главной задачи менеджера, роста Капитала на величину Δ

№ п/п	Изменения Актива	Изменения Обязательств	Размер увеличения Капитала
1	Актив увеличивается на Δ	Обязательства не изменяются	Δ
2	Актив не изменяется	Обязательства уменьшаются на Δ	Δ
3	Актив уменьшается на Δ_1	Обязательства уменьшаются на Δ_2	$\Delta_2 - \Delta_1 = \Delta$
4	Актив увеличивается на Δ_3	Обязательства увеличиваются на Δ_4	$\Delta_3 - \Delta_4 = \Delta$

Для решения своей основной задачи менеджер должен располагать возможностями для реализации одного из двух путей:

1. Увеличение объемов производства и реализации продукции, т. е. прирост массы прибыли.

2. Сокращение издержек при выпуске заданного объема продукции, т. е. решение задач роста рентабельности производства.

В дальнейшем будет анализироваться именно этот путь, так как авторам видится, что он является наиболее перспективным для менеджмента с точки зрения сохранения предприятия, но и самым непонятным большинству собственников.

С позиций классического учения об экономике предприятия существует два подхода к обеспечению эффективности производства:

1. При неизменной величине ресурсов предприятия добиваться получения наибольшей выручки.

2. При неизменном объеме производства стремиться к минимальному использованию ресурсов.

Сущность обоих подходов сводится к управлению затратами. Первый подход реализуется путем соблюдения технологической дисциплины, строгими требованиями к экономии имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов, постановке управленческого учета. Все это решается профессионально силами менеджмента, без обращения к собственнику и без его согласия. Это направление повышения эффективной работы предприятия не вынуждает искать источников дополнительного финансирования.

Второй подход к росту эффективности производства связан с решением комплекса задач для увеличения производительности труда, что и должно привести к более высокому уровню рентабельности.

Все показатели рентабельности для рассматриваемого случая объединяются в три группы в следующем порядке:

1. Показатели рентабельности собственного капитала.

2. Показатели рентабельности производства.

3. Показатели рентабельности инвестиций.

Показатели первой группы дают собственнику ориентир качества работы менеджмента: чем они выше некоторого уровня, тем лучше менеджмент справляется со своими обязанностями по росту стоимости предприятия. Задачей собственника остается лишь выбор способа оценки желаемого уровня рентабельности.

Показатели рентабельности производства служат менеджменту для оценки собственного труда. По ним оценивается возможность предприятия быть конкурентным в своем сегменте рынка. Они – показатели качества работы управленца. Данные показатели рентабельности дискретны. Для сокращения издержек необходим дополнительный капитал для инвестиций. Менеджер вынужден прибегать к помощи инвестиций для роста рентабельности производства, т. е. вести инвестиционную деятельность.

Показатели рентабельности инвестиций стимулируют желание инвестора передавать собственные средства в распоряжение предприятия. Менеджер обязан учитывать сомнения и риски инвестора при разработке стратегии развития предприятия. Собственнику же предприятия надо помнить, что инвестиции не увеличивают его прибыль. Грамотное использование инвестиций вызывает только рост рентабельности собственного капитала.

Инвестиции, привлеченные менеджером, служат средством, позволяющим при правильном использовании снизить удельные издержки производства конечного продукта. При этом предприятие будет способно проанализировать рынок и снизить цену за 1 штуку изготовленного продукта. При выходе товара на рынок при неизменных затратах на рекламу сниженная цена приведет к упорочению позиций товара среди конкурентов. Одним из следствий повышения конкурентоспособности будет являться повышение спроса на продукт, обуславливающий рост продаж, а следовательно, и рост выручки. Приобретенную прибыль, за вычетом её частей, принадлежащих собственнику и инвесторам, предприятие способно потратить на совершенствование орудий труда и техники безопасности. Подобная политика теоретически должна привести к росту рентабельности производства в ходе инвестиционного цикла инновационного предприятия. Схема его работы представлена на рис. 1.

Краткое описание процессов, требующих контроля со стороны менеджера, характерных для каждого сегмента цикла, представлено в табл. 2.

Таким образом, можно утверждать, что инвестиции служат «допингом» для улучшения работы собственного капитала. При этом через жизненный цикл инвестиционного проекта предприятие опять нуждается в новых инвестициях. Все это объединяет собственника, менеджера и инвестора вокруг предприятия на время цикла и опять разъединяет по его окончании.

При принятии менеджером правильного управленческого решения о финансировании любого выбранного им пути возможны два альтернативных выбора:

1. Кредитование предприятия.
2. Приобретение инвестиций.

При получении кредита необходимо учитывать три условия его предоставления:

1. Платность. Проценты составляют значительную часть выплат по кредиту.
2. Срочность. Срок кредита может составлять от трех месяцев до трех лет.
3. Возвратность. Обеспечивается обременительным залогом. В качестве залога принимаются высоколиквидные активы.

Менеджер должен понимать интересы и проблемы инвестора. Тот же в первую очередь интересуется рентабельностью производства. И здесь важна правдивая динамика показателя рентабельности прошлых лет и на перспективу.

Первый вариант управления по дополнительному финансированию роста прибыли по второму пути назовем – «управление, направленное на рост ликвидности активов».

Второй вариант второго пути – «управление по росту рентабельности производства».

Внимания заслуживает все, что способствует принятию решения менеджером при управлении предприятием. Можно констатировать три важнейших аспекта знаний управленца, которые он должен проявить для сохранения своего рабочего места:

1. Уметь с необходимой вероятностью определять плановую величину Δ – размер ежегодного увеличения капитала собственника, вложенного в предприятие.
2. Выбирать из двух возможных путей достижения величину Δ , каждый из которых содержит как минимум несколько вариантов (табл. 1).

Описание процессов инвестиционного цикла предприятия представлено в табл. 2.

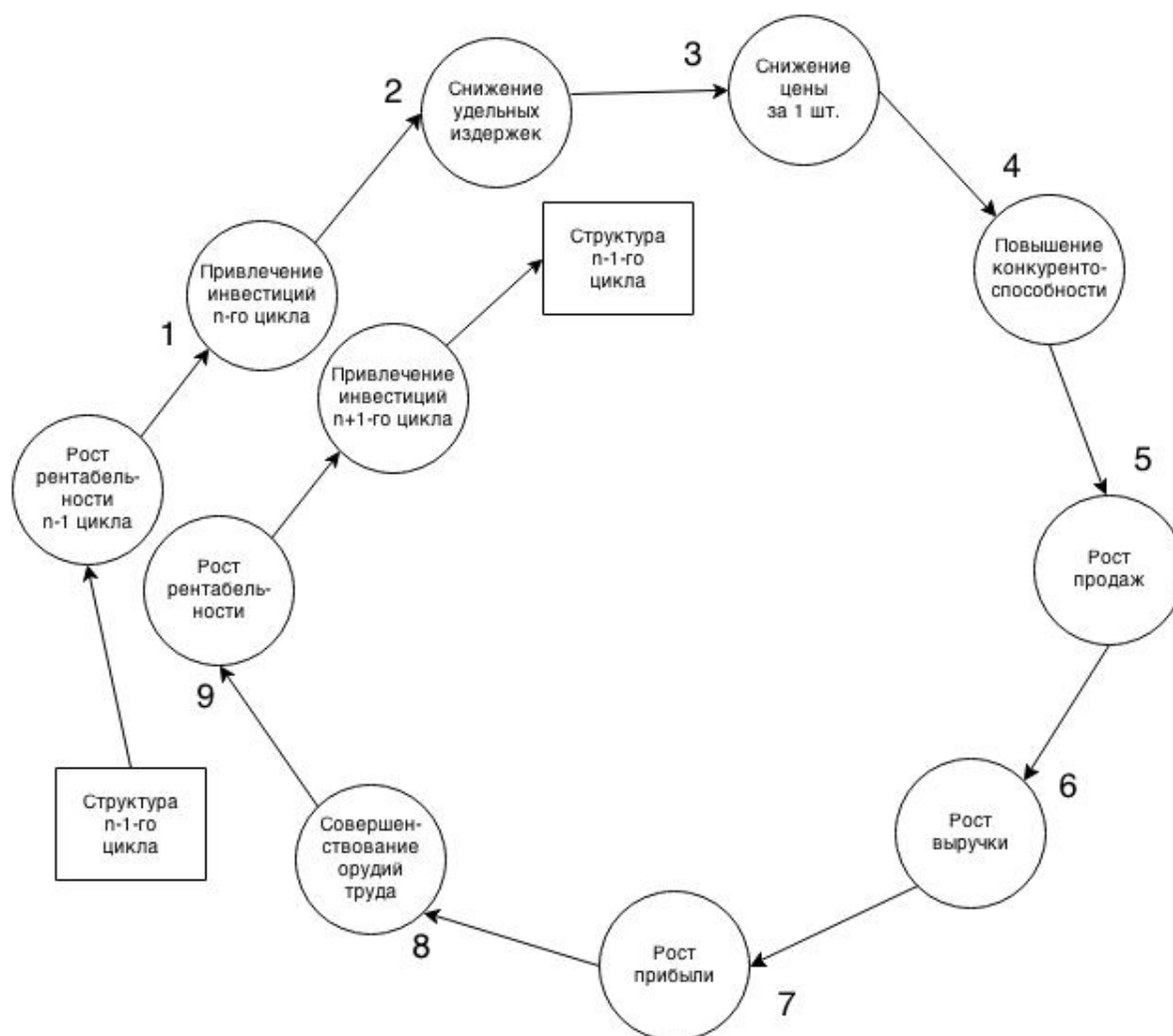


Рис. 1. Идеальный круг деятельности менеджера инновационного предприятия

Таблица 2

Описание процессов инвестиционного цикла предприятия

№	Сегмент цикла	Процессы, протекающие до сегмента	Результат процессов, подводящих к сегменту
1	Привлечение инвестиций n-го цикла/использование инвестиций	Экономические расчеты объема необходимых инвестиций. Предоставление информации о направлении использования инвестиций и результатов работы за предыдущий период держателям капитала	Пробуждение интереса держателей капитала вкладывать его в предприятие
2	Снижение удельных издержек	Анализ рынка, составление производственных смет, обеспечение производственных мощностей	Повышение уровня автоматизации, поиск выгодных поставщиков сырья и полуфабрикатов
3	Снижение цены за 1 шт.	Ценообразование продукта, выход на рынок	Возможность установления цены ниже рыночной
4	Повышение конкурентоспособности	Проведение рекламной кампании	Возможность завоевания большего рыночного сегмента
5	Рост продаж	Работа с клиентами, отладка логистики, отладка менеджмента продаж и маркетинга	Возможность получения большей выручки
6	Рост выручки	Увеличение количества клиентов и/или объемов реализации продукции, получение выручки	Возможность получения большей прибыли

Продолжение табл. 2

№	Сегмент цикла	Процессы, протекающие до сегмента	Результат процессов, подводящих к сегменту
7	Рост прибыли	Увеличение валовой прибыли, уплата налогов, уплата обязательств перед кредиторами и инвесторами	Возможность увеличения свободного денежного потока
8	Совершенствование орудий труда	Формирование нераспределенной прибыли, разработка плана её реинвестирования в предприятие	Возможность повышения качества производимой продукции
9	Рост рентабельности	Создание условий для повышения качества готовой продукции на следующем цикле	Возможность создания имиджа успешного предприятия для привлечения инвесторов на следующем цикле

3. Находить оптимальные источники финансирования и грамотно реализовывать инвестиции.

Об актуальности для современного бизнеса детального изучения факторов, влияю-

щих на принятие управленческого решения с целью гарантированного извлечения прибыли предприятия, свидетельствует и статистика. Доля убыточных предприятий высока (табл. 3).

Таблица 3

Доля убыточных предприятий в России (по данным Росстата), %

Год	2003	2004	2007	2012	Январь-июль 2014
Доля убыточных предприятий, %	40,6	39,2	23,4	25,9	31,7

В абсолютных величинах за 2013 г. величина прибыли у 40000 предприятий достигла размера 4,7 трлн рублей, а 18,6 тысячи – убыток на сумму 1,0 трлн рублей (по данным Росстата).

В настоящее время в отчетных формах прибыль является наиболее важным показателем деятельности любого предприятия, поскольку механизм ее формирования, распределения и использования затрагивает интересы всех субъектов отношений: государства, собственников фирмы, ее высшего менеджмента и персонала, а также интересы держателей мелких пакетов акций, партнеров и различных кредиторов.

Менеджмент предприятия в соответствии с ПБУ № 4 ежегодно формирует отчет о результатах производственно-хозяйственной деятельности. Он позволяет судить об эффективности использования хозяйственных средств предприятия за отчетный период. Для их верного и правильного понимания существуют различные методики. Собственник же не всегда является экономическим специалистом и не может адекватно оценить стандартный финансовый отчет.

Традиционное представление результата деятельности (прибыли) предприятия как разность выручки и затрат и по сей день считается актуальным: Прибыль = Выручка – Затраты. Для роста прибыли мотивированные

менеджеры выбирают сокращение затрат, что хорошо согласуется с правилами конкуренции.

С точки зрения источника информации об издержках различают:

– базовые издержки. Измеряются на основе бухгалтерского учета;

– калькуляционные издержки. Вычисляются дополнительно по сравнению со статьями затрат в бухгалтерском учёте.

В калькуляционных издержках представляют интерес калькуляционные проценты (K_n), которые являются вознаграждением собственнику за вложенный капитал. K_n могут численно отобразить сумму годового желаяния собственника. За привлеченный капитал менеджмент предприятия производит оплату (проценты), включаемые в затраты. Капитал собственников также должен оплачиваться, так как в противном случае у них могут появиться альтернативные варианты размещения капитала. Таким образом, в модель калькуляции следует включать вознаграждение собственников, не входящее в бухгалтерские статьи, которое может быть рассчитано по формуле:

$$K_n = (K_{oc} - K_{об} - K_3) \times i_c, \quad (1)$$

где K_{oc} – основной капитал;

$K_{об}$ – оборотный капитал;

K_3 – заемный капитал;

i_c – ставка сложных процентов.

Ставка процентов может быть принята в расчетах равной минимальной ставке депонирования средств в самых надежных банках.

В большинстве случаев предприятия начинают бороться за сокращение затрат после передачи продукта в производство, т. е. уже тогда, когда исправить что-то невозможно. Капитал отдан собственником в руки управленца, о качестве работы которого можно будет судить лишь по прошествии некоторого времени. При этом часто приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы он был прибыльным. Почему происходят подобные ошибки? Можно ли их предвидеть заранее и, предусмотрев, избежать? Как управлять издержками?

Утвердительный ответ на эти вопросы даёт система таргет-костинг. Система таргет-костинг является связанной методикой управления, позволяющей проводить политику снижения затрат и планировать выпуск новой продукции, превентивного контроля издержек, а также подсчета желаемой себестоимости.

Перспективной системой, значительно повышающей степень эффективности управления предприятием и финансовую устойчивость организации, является контроллинг. Он располагает большим количеством разнообразных инструментов. Эти инструменты направлены в основном на оптимизацию затрат предприятия. Среди них метод стратегического управления затратами (target costing), который изначально хорошо зарекомендовал себя на предприятиях Японии, США.

Система таргет-костинг основывается на идее: если для успешного бизнеса изделие нужно продавать по цене, не превышающей рыночную, то определение себестоимости будущей продукции начинается с установления цены на нее. Традиционный метод ценообразования вывернут наизнанку. Сначала определяется рыночная цена на продукцию, затем устанавливается желаемый размер прибыли, а потом рассчитывается максимально допустимый размер себестоимости. Но чтобы реализовать управление затратами по принципу «таргет-костинг», надо знать размер прибыли, интересный собственнику.

Чтобы менеджменту предоставлять владельцам бизнеса понятную для них финансовую информацию, управляющий должен

учитывать в своей профессиональной деятельности:

- какие интересы преследует владелец бизнеса;

- предоставлять собственнику правильно структурированную и понятную ему финансовую отчетность.

Современная литература дает менеджера по этому поводу слишком противоречивые советы, и зачастую под главной целью бизнеса подразумевается максимизация прибыли, что неправильно.

Все большее число исследователей проблем экономики предприятия сходятся в одном: главная цель бизнеса – это некое желание собственника. Это объясняется тем, что прибыль предприятию нельзя потратить, то есть невозможно воспользоваться ее значением как оценкой финального результата деятельности предприятия. Но общеизвестно, что для собственника ценность его предприятия складывается в первую очередь из его стоимости и возможности генерации им денежных потоков, которые без негативных последствий можно выводить из бизнеса.

Менеджер должен не только знать все о показателях, которые повышают стоимость компании, но и организовать работу предприятия в соответствии с желанием собственника.

В головах многих уживаются два заблуждения о стоимости бизнеса (www.crmdaily.ru):

1. Стоимость бизнеса – понятие, относящееся к внутреннему свойству компании создавать нечто полезное для собственника, – часто путают с внешним понятием совокупной стоимости акций, но стоимость бизнеса и стоимость акций не одно и то же. Руководитель одного среднего предприятия говорит: «Мы котируем свои акции на Лондонской фондовой бирже». Вопрос: «Зачем?» Ответ: «Чтобы знать свою стоимость!» На самом деле, затратив свыше миллиона долларов, менеджмент и собственник знает только цену его акций. Но как только внешняя среда изменилась, инвесторы перестали покупать акции (ликвидность на рынке ценных бумаг равна нулю), предприятие, что, не стоит ничего? Для определения стоимости предприятия есть более качественные методы.

2. Многие предприятия рассчитывают свою стоимость только на основании балансовой стоимости. Это неправильно, т. к. это ее стоимость при ликвидации на основании остаточной стоимости основных средств.

Рост и увеличение стоимости предприятия заключаются в росте стоимости основных средств и других активов. Не определяются показатели отдачи капитала собственника от деятельности предприятия. Если предприятие функционирует на рынке, то оно наверняка стоит больше, чем если его обанкротить и продать, – успешные предприятия стоят дороже, чем совокупная стоимость основных средств. Эту стоимость добавляют возможность генерации предприятием денежных средств и нематериальные составляющие.

Прибыль как конечный результат деятельности предприятия

Прибыль представляет собой часть добавленной стоимости, остающуюся на предприятии после реализации продукции, отражающую чистый доход, созданный в сфере материального производства, и характеризует конечный положительный финансовый результат производственной деятельности предприятия как превышение его доходов над расходами, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг.

Обобщая из литературы аспекты, связанные с рассмотрением сущности прибыли, можно отметить следующее:

1. Экономическое содержание прибыли в том, что она является частью добавленной стоимости, созданной в сфере материального производства, в результате реализации продукции, работ, услуг. Реализация иных активов, а также поступления от внеэкономических операций формируют доход.

2. С экономической точки зрения прибыль – это положительная разность между денежными поступлениями и денежными выплатами, отражаемая в отчете о движении денежных средств или как кэш флоу в плане денежных потоков.

3. С хозяйственной точки зрения прибыль – это положительная разница между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода, как превышение его доходов над расходами, понимание которых связывается в теории учета не только с денежными поступлениями, но и с экономическими выгодами, т. е. поступлением и выбытием активов, погашением обязательств. Прибыль в таком понимании отражается в отчете о прибылях и убытках нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

4. С правовой точки зрения прибыль – источник дохода предпринимателя на вложенный капитал по праву собственника.

5. С позиции управления прибылью необходимо учитывать раздвоение интересов предпринимателя как бывшего собственника ресурсов, капитализированных им в активы предприятия, и как владельца (совладельца, руководителя) предприятия.

Виды прибыли как результат вложения капитала и его стоимостного учета

На функционирующем предприятии выделяют две формы вложенного капитала – предпринимательский капитал и ссудный капитал:

1. Предпринимательский капитал. Вложение средств осуществляется в виде реальных инвестиций либо портфельных инвестиций в другое предприятие. В первом случае предприниматель ожидает получить вознаграждение как часть прибыли своего предприятия, состоящий из двух частей: оплаты своего труда за организацию и ведение бизнеса и оплаты за использование капитала как собственнику капитала. Во втором случае он получает доход части прибыли другого предприятия.

2. Ссудный капитал, т. е. предоставление займов, который дает предпринимателю доход как часть прибыли заемщика.

В силу ограниченности использования ресурсов и возможности их альтернативного использования предприниматель (собственник капитала) всегда должен сделать выбор между альтернативными формами вложения капитала и альтернативными способами использования имеющихся ресурсов, в том числе собственных. Принимая то или иное решение, он жертвует ценностью альтернативных возможностей, в том числе получения дохода в оплату своих предпринимательских способностей, если отказывается использовать свой капитал как реальный. Отдавая предпочтение одному из способов использования ресурсов, предприятие будет нести не только издержки, связанные с его осуществлением, но может потерять некоторый доход, отказавшись от альтернативного варианта. Поэтому все издержки предприятия рассматриваются как альтернативные и носят характер издержек «утраченных возможностей». С позиции системы «таргет-костинг» при управлении прибылью это означает, что необходимо:

1) сопоставлять ожидаемые выгоды от использования ресурсов альтернативным образом, чтобы реализовать коммерческий расчет как основу любых экономических решений;

2) оценить, насколько велик риск ухода предпринимателя (собственника) из данного бизнеса в случае необеспечения для него приемлемого уровня дохода в результате принятых менеджером решений.

При использовании собственных ресурсов в бизнесе их владелец рассчитывает получить от них такой же доход, как если бы отдавал их во внешнее использование.

Как вывод:

1. Предприятие должно нести некие внутренние издержки на то, чтобы ресурсы были использованы самой фирмой, а не вне ее.

2. Собственник рассчитывает получить доход в виде дивидендов, поэтому одна из задач менеджера – обеспечить его циклическую генерацию без угрозы потери предприятия, иначе говоря, обеспечить необходимый уровень свободного денежного потока.

3. Знание вышеупомянутых в статье факторов необходимо для построения системы управления операционной прибылью и ее интегрированности в общую систему управления предприятием:

- управление собственным и заемным капиталом для привлечения дополнительных финансовых ресурсов инвестиционного характера в целях повышения технического уровня, расширения масштабов производства, приобретения нематериальных активов;

- управление коммерческим кредитом в целях обеспечения наиболее оптимальных

условий организации расчетов по хозяйственным договорам;

- маркетинговая и ценовая политика, обеспечивающая эффективность сбыта;

- управление персоналом, обеспечивающее качество труда, инициативность, трудовую дисциплину, удовлетворенность работой, снижение текучести кадров, снижение потерь от брака и в итоге рост производительности труда.

Управлять предприятием в современных условиях, несмотря на многочисленные трудности, представляется не таким уж простым делом. Любопытному читателю не трудно будет найти множество источников, описывающих и историю становления науки управления, пути ее развития и практику применения в постиндустриальном обществе. Истории предпринимательства известны многочисленные примеры успешных менеджеров. Их достижения и сейчас представляются значительными и повлияли на дальнейшее развитие науки об управлении. Единичность примеров выдающихся управленцев настораживает: почему же наука управлять не стала доступной всем? При огромном интересе специалистов к совершенствованию менеджмента успехи большинства практиков более чем скромные. Да, личности среди управленцев есть, но это лишь подтверждает, что до совершенства большинству менеджеров еще далеко.

Авторы не претендуют на исключительные рекомендации о путях решения проблемы несоответствия достигнутых научных знаний в области управления и практических результатов работы большинства современных менеджеров.

Список литературы

1. Анташов В. А., Уварова Г. В. Практический контроллинг: управленческие решения, инновации // *Экономико-правовой бюллетень*. – 2010. – № 10.
2. Анташов В. А., Уварова Г. В. *Экономический советник менеджера*. – М. : Изд-во АКДИ «Экономика и жизнь», 2009. – 384 с.
3. Воронков Ю. В. Оптимизация издержек в системе управления производственно-хозяйственной деятельностью : автореф. дис. ... к.э.н. – М., 2009. – 26 с.
4. Козаченко А. В. Формирование механизма стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности : дис. ... д-ра экон. наук: 08.07.01 / Восточноукраинский государственный университет. – Луганск, 1998. – 498 с.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сб. ст. : пер. с англ. Б. Пинскера / науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с.
6. Никонова И. А. Проектный анализ и проектное финансирование. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 160 с.
7. Основы менеджмента: современные технологии : учеб.-метод. пособие / под ред. проф. М. А. Чернышева. – М. : ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», 2007. – 365 с.

8. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М. Г. Лапусты, П. С. Никольского. – М. : ИНФРА-М, 2002. – С. 154.
 9. Славников Д. В. Аналитические инструменты управления затратами в системе контроллинга. – Мн. : Изд-во «Регистр», 2007. – 180 с.
 10. Экономика предприятия : учебник для вузов / И. Э. Берзинь, С. А. Пикунова, Н. Н. Савченко, С. Г. Фалько ; под ред. С. Г. Фалько. – М. : Дрофа, 2003. – 368 с.
 11. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с 14-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2004. – XXXVI, 972 с.
 12. Honore A. M. «Ownership». In Oxford essays in jurisprudence / ed. by Guest A.W. – Oxford, 1991. – P. 112-128.
-

M. Yu. Vasilega*

**Vasilega Mikhail, competitive manager, Moscow*

Yu. B. Sazhin*

**Sazhin Yuri, PhD in Technical science, Associate Professor of Moscow State Technical University of N. E. Bauman, Moscow
ibm2@ibm.bmstu.ru*

N. N. Sviridov*

**Sviridov Nikolai, student of Moscow State Technical University of N. E. Bauman, Moscow
mailto: lukash91@mail.ru*

G. V. Dudnik*

**Dudnik Grigory, student of Moscow State Technical University of N. E. Bauman, Moscow*

OWNERS AND MANAGERS: UNITY AND STRUGGLE OF OPPOSITES

Keywords: controlling, management accounting, value of assets, management, ownership.

The main objective of financial management is to increase the share of ownership in the passive balance. To achieve this, managers choose cost reduction, which is consistent with the principles of competition. Manager should not only deal with the problems of running the enterprise, but also fulfill the owner's requirements. Thus, manager's activities are stipulated by both motivational and stimulating components. Motivation is reflected in the growing performance of the enterprise, and stimulation – in constant monitoring by the owner.

© Василега М. Ю., Сажин Ю. Б., Свиридов Н. Н., Дудник Г. В., 2014

УДК 336

А. А. Кабанов***Кабанов Александр Андреевич, аспирант**Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва**e32w@mail.ru*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Ключевые слова: денежные потоки, финансовое планирование, централизованное казначейство, управление денежными средствами, контроль денежных потоков, методика управления денежными потоками в холдинге, интегральный показатель оценки эффективности управления, централизация управления денежными потоками.

В последнее время количество компаний с холдинговой структурой управления постоянно растет, в связи с чем из-за эффекта масштаба теряется эффективность управления денежными потоками по всем дочерним предприятиям. Основной предпосылкой для разработки собственной комплексной системы оценки эффективности управления денежными потоками в холдинге является потребность со стороны собственников бизнеса, топ-менеджеров, консалтинговых компаний и прочих внешних заинтересованных лиц в практических системах оценки (методиках) эффективного управления денежными потоками. Разработка и внедрение в систему управления холдинга данной методики оценки управления денежными потоками поможет руководству оперативно принимать правильные управленческие решения и своевременно вносить требуемые коррективы в системы управления.

Основной предпосылкой для разработки собственной комплексной системы оценки эффективности управления денежными потоками в холдинге является потребность со стороны собственников бизнеса, топ-менеджеров, консалтинговых компаний и прочих внешних заинтересованных лиц в практических системах оценки (методиках) эффективного управления денежными потоками. Разработка и внедрение в систему управления холдинга такой системы оценки поможет руководству оперативно принимать правильные управленческие решения и своевременно вносить требуемые коррективы в системы управления.

Очень часто в холдинговых компаниях существуют следующие проблемы:

- отсутствуют отделы финансово-экономического анализа деятельности на уровне материнской компании, а вся управленческая отчетность строится исходя из задач оперативного закрытия бухгалтерской отчетности и подготовки бюджета по бизнес-единицам;

- в случае наличия в материнской компании холдинга аналитического отдела его задачи сводятся к анализу рентабельности каждого бизнеса (предприятия) или анализу себестоимости выпускаемой готовой продукции. Если даже и проводится анализ фи-

нансово-экономической деятельности предприятий, то он проводится с использованием различных методик анализа, основанных на данных отчетов о прибылях и убытках и баланса предприятий, не анализируя отчетность о движении денежных средств в динамике, на уровне всего холдинга;

- комплексных методик оценки эффективности управления денежными потоками в холдинговых компаниях не существует. Иногда аналитики компаний используют в анализе деятельности предприятий некоторые расчетные коэффициенты финансово-экономического анализа, но комплексного подхода с использованием стратегического видения проблемы не применяется.

Главной целью предлагаемой методики является построение практической гибкой системы для комплексной оценки эффективности управления денежными потоками в холдинговых компаниях, пригодной для использования как внутренними, так и внешними заинтересованными лицами.

Для собственников бизнеса и высшего руководства холдинга важно проводить оценку результатов деятельности как всего холдинга в целом, так и отдельных юридических лиц («дочерних предприятий») и сравнивать основные показатели эффективности деятельности, включая эффективность управ-

ления денежными потоками всего холдинга, с бизнесом компаний-конкурентов с точки зрения эффективности применяемых способов управления.

Для внешних заинтересованных лиц (кредиторов, инвесторов, консалтинговых компаний) существует возможность правильно оценить параметры объекта инвестирования, в особенности с точки зрения его эффективности. Данный анализ проводится путем сравнения показателей эффективности деятельности между различными инвестиционными объектами, что в совокупности с оценкой привлекательности инвестирования с точки зрения стоимости объекта, ожидаемой отдачи и сопутствующих рисков позволяет принять верное инвестиционное решение. Для такого широкого круга внешних заинтересованных лиц, как банки, потребность в наличии комплексной системы оценки эффективности бизнеса заемщика связана с необходимостью объединения используемых разрозненных показателей, характеризующих отдельные стороны бизнеса, и дополнением другими важными показателями, позволяющими более полно оценить кредитные риски банка. Банковские специалисты акцентируют свое внимание на финансовых показателях деятельности заемщика, не уделяя достаточного внимания остальным показателям, которые тесно связаны и определяют уровень платежеспособности и кредитоспособности заемщика.

Именно предлагаемую далее методику оценки эффективности управления денежными потоками холдинговых компаний можно будет рекомендовать к внедрению в систему комплексной оценки бизнеса холдинговых компаний для использования внешними аналитиками и банковскими кредитными инспекторами.

Предполагаемая периодичность проведения оценки – ежегодно/ежеквартально, что связано со спецификой информационной базы, на которой строится анализ. Так как задача оценки эффективности управления денежными потоками строится не на оперативном, а стратегическом уровне, то требуются обобщенные данные о функционировании всех бизнес-единиц, которые в силу сложившейся практики хозяйственного и бухгалтерского учета, как правило, формируются за довольно продолжительные промежутки времени – квартал или год. К тому же проведение подобной оценки эффективно-

сти не является ежедневной задачей, а служит инструментом на этапах планирования и общего контроля над деятельностью холдинга.

Разрабатываемая методика оценки эффективности управления денежными потоками должна основываться на следующих принципах:

1. *Принцип гибкости.* Методика должна легко адаптироваться к различным холдингам. Необходимо иметь возможность изменять методику и приспособить ее к применению в конкретной ситуации и различных отраслях.

2. *Простота расчетов.* Методика должна быть доступной для широкого применения, все используемые показатели должны иметь однозначное толкование и порядок расчетов [3, с. 34-35].

3. *Подготовка исходных данных.* В методике должны быть четко определены границы анализируемого периода, должны быть выделены отдельные направления бизнеса/юридические лица, организации, включенные в единый массив данных. Произведен сбор и консолидация исходных данных.

4. *Многогранность.* Методика должна всесторонне оценивать эффективность управления денежными потоками холдинга. Должны учитываться не только данные финансовой отчетности, но и применения современных банковских продуктов в управлении денежными потоками, региональную и отраслевую специфику, особенности организационной структуры, степень автоматизации бизнес-процессов и прочие факторы.

5. *Субъективизм.* Зачастую анализом деятельности предприятий занимаются финансовые аналитики, финансовые контролеры, опирающиеся на эмпирические данные функционирования хозяйствующих субъектов, имеющие индивидуальные цели для подготовки анализа. Они должны иметь возможность самостоятельно выбирать анализируемые стороны управления денежными потоками, показатели, наиболее полно характеризующие данную сферу деятельности, и веса, используемые для корректировки влияния значений коэффициентов на конечные показатели эффективности.

6. *Практическое применение.* Результаты проведенного анализа должны представлять возможность применения правильных управленческих решений в отношении: эффективного управления денежными пото-

ками и компаний в целом, оценки эффективности инвестиционных вложений, анализа рисков, кредитования, развития или приостановления деятельности отдельных бизнес-единиц.

Методика оценки эффективности управления денежными потоками подразделяется на следующие этапы:

1. *Выбор объекта оценки.* На первом этапе оценки аналитик должен определиться с целью проведения оценки: для выработки подходов по улучшению управления денежными потоками, оптимизации бизнес-процессов, управления или же для комплексной оценки управления бизнесом, для дальнейшей подготовки матрицы рисков по холдингу, выбора оптимального объекта для инвестирования. Для анализа целесообразно включить собственные предприятия холдинга или отдельные предприятия компании конкурента, для расширения возможности сравнения эффективности управления денежными потоками. Также может проводиться анализ оценки эффективности управления денежными потоками предприятий в динамике, на базе одной или нескольких организаций, то есть расчетные показатели одного периода будут сравниваться с аналогичными показателями другого периода. Это позволит высшему руководству и собственникам наглядно представить, как изменяется результативность их бизнеса, по каким направлениям видна положительная, а по каким – отрицательная динамика [1, с. 30].

2. *Определение объема и качества доступной информации о деятельности предприятий холдинга.* Если анализ эффективности управления проводится внутри самого холдинга, то у аналитика имеется максимально доступная информация. Набор такой информации не ограничивается данными официальной отчетности, как при проведении анализа «извне». В данном случае у аналитика появляется возможность использования управленческой отчетности, модернизируя параметры выборки анализируемых показателей. Набор применяемых показателей для включения в систему оценки эффективности должен быть однородным, то есть отсутствие необходимых данных по определенной области деятельности по одному из выбранных объектов не позволит использовать в целях сравнения имеющиеся данные по другим объектам [2, с. 46].

3. *Выбор направлений оценки.* В зависимости от поставленных целей анализа и имеющейся информационной базы аналитик определяет совокупность направлений (сфер, областей) оценки. Всю имеющуюся информацию, напрямую влияющую в конечном счете на эффективность управления денежными потоками, следует разделить на количественные и качественные показатели.

К количественным показателям можно отнести следующие: коэффициент текущей платежеспособности, коэффициент достаточности чистого операционного потока для самофинансирования, коэффициент корреляции, коэффициент ликвидности свободного денежного потока.

К качественным показателям отнесем следующие:

- наличие централизованного казначейства на уровне корпоративного центра (материнской компании);
- наличие финансово-экономического комитета (орган управления денежными потоками на уровне материнской компании);
- наличие финансовых контролеров в материнской компании;
- ведение отчетности о движении денежных средств в унифицированных форматах;
- выверка внутригрупповых оборотов на уровне материнской компании при формировании план-факт отчета о движении денежных средств;
- наличие и использование автоматизированной ERP-системы корпоративной отчетности для управленческого отчета и оперативного финансового планирования;
- наличие интегрированного в систему корпоративной отчетности модуля «Казна» с EPR-системой прогнозирования для точных данных о фактически произведенных платежах;
- применяемая система кэш менеджмента для предприятий группы.

Данные направления оценки обеспечивают необходимую комплексность проводимого анализа и позволяют составить целостную оценку эффективности управления денежными потоками. По результатам анализа показателей, относящихся к количественным и качественным, и по эмпирическим данным аналитика определяется степень значимости каждой группы показателей на общую оценку эффективного управления денежными потоками. Каждой группе показателей (ка-

чественных и количественных) присваиваются веса.

4. *Выбор показателей, характеризующих каждое направление деятельности.* После определения анализируемых предприятий и всех факторов, влияющих на управление денежными потоками, объема информационных ресурсов аналитик должен отобрать показатели с учетом отраслевых особенностей предприятий, входящих в состав холдинга, характеризующие их особенности, совокупность которых даст оценку эффективности управления денежными потоками в разрезе каждого предприятия и всего холдинга в це-

лом. Основная задача этого этапа – определить те коэффициенты и показатели бизнес-процессов управления денежными потоками, которые наиболее полно отразят состояние функционирования предприятия, будут просты для расчета, наглядны и не станут дублировать друг друга.

5. *Расчет значений количественных коэффициентов по бизнес-направлениям.* На данном этапе на основе имеющейся информационной базы проводится расчет выбранных показателей, и для наглядности полученные данные представляются в следующем виде (табл. 1).

Таблица 1

Образец таблицы расчета количественных коэффициентов по отдельному бизнес-направлению

Коэффициент/Объект оценки	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Мин. значение	Среднее значение	Макс. значение
Коэффициент 1	х	х	х	х	х	х
Коэффициент 2	х	х	х	х	х	х
Коэффициент 3	х	х	х	х	х	х

В строках данной таблицы указываются рассчитываемые коэффициенты и их значения. Конечный перечень коэффициентов и их набор подбираются отдельно для каждого предприятия. Значения всех коэффициентов представлены в разрезе анализируемых объектов. Таблица дополнена столбцами, содержащими информацию о среднем, максимальном и минимальном значении коэффициента, которые используются на следующем этапе – этапе присвоения балльных значений.

6. *Перевод значений коэффициентов в баллы.* После расчета всех количественных показателей и определения качественных показателей, влияющих на эффективность управления денежными потоками в холдинге по каждому предприятию, производится перевод значений данных коэффициентов в баллы.

Для количественных показателей будет применяться следующий подход: будет использоваться 10-балльная шкала с присвоением коэффициентам значений от 1 (минимальное значение по выборке) до 10 (максимальное значение). В итоге получится единая шкала с обозначением пороговых значений каждого коэффициента, со значениями которых будет сравниваться фактическое расчетное значение используемого коэффициента.

Для качественных показателей будет применяться немного другой подход: каждому качественному показателю будут присвоены баллы в диапазоне от 0 до 1.

Основное преимущество предлагаемой системы присвоения баллов – это ее наглядность. При анализе уже переработанных коэффициентов, которым присвоены балльные значения, аналитик может сразу определить, в какую категорию попадает значение коэффициента, рассчитанного для анализируемого предприятия, соответствует ли данное значение среднеотраслевому, близко ли оно к минимальному или стремится к максимальному значению отраслевых показателей.

7. *Определение веса каждого показателя в группе.* Методика распределения весов для качественных и количественных групп показателей будет идентичная. Для создания единого рейтинга (показателя) качественной или количественной группы необходимо будет оценить степень влияния на общий показатель эффективности группы, каждого коэффициента/показателя, входящего в состав каждой из этих групп. То есть определенному коэффициенту должен быть присвоен свой вес. Оценка доли влияния отдельного коэффициента, как и сам выбор коэффициентов, всегда является субъективной и не может быть строго задана. В связи с этим веса коэффициентов должны устанавливаться

ся финансовым аналитиком с соблюдением единственного требования: общая сумма весов коэффициентов, относящихся к каждой отдельно взятой бизнес-единице, по каждой группе показателей (количественных и качественных отдельно) должна в сумме равняться единице.

Имея значения коэффициентов, характеризующих каждую группу показателей, переведенные в баллы и веса данных коэффициентов, отражающих вклад каждого коэффициента в общий показатель, можно представить в виде следующего линейного математического уравнения¹:

$$K_1 \cdot X + K_2 \cdot X + \dots + K_{n-1} \cdot X + K_n \cdot X = 1 \quad (1)$$

где K_n – поправочная переменная n-го коэффициента;

X – вес наименее значимого коэффициента, для которого $K_n=1$.

Согласно предложенной формуле вес отдельного коэффициента будет определяться как произведение поправочной переменной и веса наименее значимого коэффициента ($V_{\min}=K_n \cdot X$). В случае равенства, с точки зрения аналитика, степени влияния отобранных коэффициентов на сводный показатель количественной или качественной группы все поправочные переменные принимаются за единицу и вес отдельного показателя будет определяться делением единицы на количество используемых в расчете коэффициентов. В случае желания аналитика отразить большую степень влияния какого-либо коэффициента на итоговый показатель эффективности он сможет использовать поправочные переменные, отражающие, насколько степень влияния на общую эффективность оцениваемого коэффициента больше, чем у наименее значимого. Таким образом, использование данного подхода позволяет преодолеть сложности, возникающие при расчете весов коэффициентов [3].

8. *Расчет интегрального показателя эффективности управления денежными потоками по бизнес-направлению (отдельному предприятию)*. Имея значения коэффициентов, характеризующих эффективность отдельного направления (количественной или

качественной группы показателей), переведенные в баллы и веса данных коэффициентов, отражающих вклад каждого коэффициента в общий показатель, можно рассчитать интегральный показатель эффективности управления денежными потоками в каждой бизнес-единице. Интегральный показатель будет рассчитываться путем суммирования произведений весов коэффициентов и присвоенных им баллов:

$$V_1 \cdot K_1 + V_2 \cdot K_2 + \dots + V_{n-1} \cdot K_{n-1} + V_n \cdot K_n = \mathcal{E}_{\text{напр}}, \quad (2)$$

где V_n – вес n-го коэффициента;

K_n – оценка n-го коэффициента в баллах;

$\mathcal{E}_{\text{напр}}$ – значение интегрального показателя по каждой бизнес-единице в баллах.

Расчетный интегральный показатель будет отражать положение оцениваемой бизнес-единицы среди других бизнес-единиц, попавших в выборку. Значение интегрального показателя равное 10 будет свидетельствовать о том, что предприятие имеет максимальное значение по всем коэффициентам среди оцениваемой группы предприятий и характеризовать его как наиболее эффективно управляющее денежными потоками в рассматриваемом холдинге. Значение интегрального показателя близкое к 1 будет характеризовать предприятие как низкоэффективное. Равенство 1 возможно только при минимальном значении коэффициентов оцениваемого предприятия среди всего холдинга. Соответственно значение интегрального показателя близкое к 5,5 будет характеризовать эффективность данного предприятия как среднеотраслевую [3].

9. *Расчет интегрального показателя эффективности управления денежными потоками всего холдинга*. После расчета интегральных показателей эффективности по отдельным бизнес-единицам можно приступить к расчету сводного показателя эффективности управления денежными потоками всего холдинга. Для этого аналитику потребуется определить степень влияния каждой бизнес-единицы на общую эффективность управления денежными потоками в холдинге. Веса интегральных показателей по каждой бизнес-единице определим как долю от общей выручки холдинга, приходящуюся на каждую бизнес-единицу за определенный период. В качестве совокупной выручки всего холдинга возьмем сумму выручки от дея-

¹ Пузов Е. Н. Концептуальные вопросы сравнительной оценки компаний в рамках сценарного подхода в использовании матричного и рейтингового анализа // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 16. С. 41-43.

тельности Компаний А, Б, В за предыдущий отчетный период. А вместо балльных значений коэффициентов будут браться значения интегральных показателей эффективности управления денежными потоками по каждой бизнес-единице. Соответственно формула расчета сводного интегрального показателя эффективности управления денежными потоками всего холдинга (ЭУДП) будет рассчитываться путем суммирования произведений весов интегральных показателей и их значений, выраженных в баллах [3]:

$$D_1 \cdot \mathcal{E}_{напр1} + D_2 \cdot \mathcal{E}_{напр2} + \dots + D_{n-1} \cdot \mathcal{E}_{напр.n-1} + D_n \cdot \mathcal{E}_{напр.n} = \text{ЭУДП}, \quad (3)$$

где D_i – вес i -го интегрального показателя;

$\mathcal{E}_{напр}$ – значение интегрального показателя по каждой бизнес-единице в баллах.

Следует еще раз подчеркнуть, что вес каждой бизнес-единицы – это всегда субъективный показатель. В качестве весов могут быть взяты совершенно различные показатели, например среднесписочная численность сотрудников за определенный период на предприятии, средняя выработка на одного сотрудника, доля внеоборотных активов, приходящаяся на предприятие (бизнес-единицу), в пропорции от суммы активов всего холдинга и прочие. В данном случае, изменив доли влияния отдельных бизнес-единиц (веса интегральных показателей), может существенно измениться значение итогового показателя эффективности управления денежными потоками холдинга. Влияние человеческого фактора должно учитываться при использовании заинтересованными лицами итоговых данных, подготовленных аналитиком или группой аналитиков.

Для применения на практике описанной выше методики оценки эффективности управления денежными потоками в холдинге сводный интегральный показатель эффективности управления денежными потоками будет формироваться на основе количественных (объективных) и качественных (субъективных) показателей холдинга за определенный период.

Объектом для расчета и анализа показателей будут предприятия холдинга: Компания А, Компания Б и Компания В.

По своей сути и количественные и качественные показатели весьма важны для оценки эффективности управления денежными потоками и осуществления контроля за их

управлением². Однозначно выделить наиболее или наименее значимые показатели в абсолютном выражении нельзя, тем не менее качественные показатели, как правило, влияют в большей мере на эффективность управления денежными потоками. По этой причине присвоим качественным показателям вес (показатель значимости) – 70%, а количественным – соответственно 30%.

Предположим, что за прошлый отчетный период у нас имеются расчетные данные по количественным коэффициентам. Далее необходимо определить минимальные, средние и максимальные значения по каждому показателю. Данная информация отображена в табл. 2. Всем коэффициентам присвоены веса, из чего видно, что чуть более значимыми коэффициентами, отражающими эффективное управление денежными потоками, являются коэффициент текущей платежеспособности и коэффициент корреляции (им присвоен вес 0,3). Два других коэффициента – коэффициент достаточности чистого операционного потока для самофинансирования и коэффициент ликвидности свободно денежного потока – влияют в меньшей степени, и им присвоен вес 0,2.

Далее присвоим баллы каждому количественному показателю (табл. 3).

Далее рассчитаем интегральный показатель для каждой бизнес-единицы по всем количественным факторам (табл. 4).

В соответствии с описанием методики оценки качественных показателей, отраженной выше, для данной группы показателей будет применяться другая балльная система: каждому показателю будет присвоены баллы в диапазоне от 0 до 1. В данной группе возможно использование только трех показателей баллов, равных 0, 0,5 и 1. Распределение баллов качественных показателей по бизнес-единицам отражено в табл. 5.

Например, если централизованное казначейство внедрено и работает в стабильном режиме, покрывает вопросы, связанные со всеми бизнес-единицами, то данному показателю присваивается значение равное 1.

Если модуль «Казна» интегрирован в систему корпоративной отчетности EPR-системы, но работа системы не до конца отлажена, используется не в полной мере или наря-

² Федунова Е. Сущность экономической эффективности производства // Предпринимательство. 2006. № 1. С. 19-22.

ду с автоматизированной системой ведутся ручные правки и корректировки, то будем считать, что система работает на 50%, в этом

случае показателю будет присвоено значение 0,5 (примером служит Компания Б).

Таблица 2

Распределение весов по коэффициентам для бизнес-единиц

Количественные показатели	Компания А	Компания Б	Компания В	Вес показателя	Минимальное значение	Среднее значение	Максимальное значение
Коэффициент текущей платежеспособности	1,22	1,12	1,36	0,30	1,12	1,24	1,36
Коэффициент достаточности чистого операционного потока для самофинансирования	3,36	1,90	51,24	0,20	1,90	26,57	51,24
Коэффициент корреляции	0,90	0,80	0,99	0,30	0,80	0,90	0,99
Коэффициент ликвидности свободного денежного потока	0,93	0,88	1,35	0,20	0,88	1,12	1,35
Итого:				1,00			

Таблица 3

Распределение баллов между коэффициентами для бизнес-единиц

Количественные показатели	Баллы										Значение в баллах		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Компания А	Компания Б	Компания В
Коэффициент текущей платежеспособности	1,12	1,14	1,17	1,20	1,22	1,25	1,28	1,30	1,33	1,36	5,0	1,0	10,0
Коэффициент достаточности чистого операционного потока для самофинансирования	1,90	7,38	12,86	18,35	23,83	29,31	34,79	40,27	45,76	51,24	1,0	1,26	10,0
Коэффициент корреляции	0,80	0,83	0,85	0,87	0,89	0,91	0,93	0,95	0,97	0,99	5,5	1,0	10,0
Коэффициент ликвидности свободного денежного потока	0,88	0,93	0,99	1,04	1,09	1,14	1,20	1,25	1,30	1,35	2,0	1,0	10,0

Таблица 4

**Расчет интегрального показателя для каждой бизнес-единицы
по количественным факторам**

Наименование бизнес- единицы	Значения количественных коэффициентов в баллах, с учетом веса												Интегральный показатель эффективно- сти для коли- чественных факторов
	Коэффициент теку- щей платежеспособ- ности			Коэффициент дост- точности чисто- го операционного потока для само- финансирования			Коэффициент корреляции			Коэффициент ликвидности свободного де- нежного потока			
	баллы	вес	итог	баллы	вес	итог	баллы	вес	итог	баллы	вес	итог	
Компания А	5,00	0,30	1,50	1,00	0,20	0,20	5,50	0,30	1,65	2,00	0,20	0,40	3,75
Компания Б	1,00	0,30	0,30	1,26	0,20	0,25	1,00	0,30	0,30	1,00	0,20	0,20	1,05
Компания В	10,00	0,30	3,00	10,00	0,20	2,00	10,00	0,30	3,00	10,00	0,20	2,00	10,00

Таблица 5

Распределение баллов качественных показателей по бизнес-единицам

Качественные показатели	Компания А	Компания Б	Компания В
Централизованное казначейство	1	1	1
Финансово-экономический комитет	1	1	1
Финансовые контролеры в Блоке	0,5	0,5	0,5
Ведение отчетности в унифицированных форматах	1	1	1
Выверка внутригрупповых оборотов при формиро- вании отчетов о движении денежных средств	1	1	1
Наличие и использование автоматизированной сис- темы корпоративной отчетности	1	1	1
Наличие интегрированного в систему корпоратив- ной отчетности модуля «Казна»	1	0,5	1
Применяемая система cash management	0,5	0,5	0

Если система cash management не вне-
дрена или используются лишь отдельные ее
модули, то этому показателю присваивается
значение 0 или 0,5.

Методика распределения весов носит
аналогичный характер, как и при определе-
нии весов количественных показателей. Рас-

пределение степени значимости влияния
каждого качественного показателя на итогов-
ый интегрированный показатель эффектив-
ности управления денежными потоками напря-
мую отражается в распределении весов, от-
раженных в табл. 6.

Таблица 6

Распределение весов качественных показателей

Качественные показатели	Весы
Применяемая система cash management	0,3
Наличие и использование автоматизированной системы корпоративной отчетности	0,2
Централизованное казначейство	0,15
Ведение отчетности в унифицированных форматах	0,1
Наличие интегрированного в систему корпоративной отчетности модуля «Казна»	0,1
Финансово-экономический комитет	0,05
Финансовые контролеры в Блоке	0,05
Выверка внутригрупповых оборотов при формировании отчетов о движении денежных средств	0,05

Как видно из табл. 6, наиболее значимы-
ми показателями в эффективном управлении
денежными потоками являются: используе-
мая система cash management, наличие вне-

дренной автоматизированной системы кор-
поративной отчетности и организованное
должным образом на уровне материнской
компании централизованное казначейство.

Наименее значимыми показателями являются: внедренный орган управления – финансово-экономический комитет, наличие финансовых контролеров, управляющих денежными потоками, и организация сверки внут-

ригрупповых оборотов при формировании отчетов о движении денежных средств.

Все качественные показатели сгруппированы в единую таблицу (табл. 7) и рассчитан интегральный показатель для каждой бизнес-единицы по всем качественным факторам.

Таблица 7

Расчет интегрального показателя для каждой бизнес-единицы по качественным факторам

Качественные показатели	Компания А			Компания Б			Компания В		
	Баллы	Вес	Итого	Баллы	Вес	Итого	Баллы	Вес	Итого
Централизованное казначейство	1	0,15	0,15	1	0,15	0,15	1	0,15	0,15
Финансово-экономический комитет	1	0,05	0,05	1	0,05	0,05	1	0,05	0,05
Финансовые контролеры в Блоке	0,5	0,05	0,025	0,5	0,05	0,025	0,5	0,05	0,025
Ведение отчетности в унифицированных форматах	1	0,1	0,1	1	0,1	0,1	1	0,1	0,1
Выверка внутригрупповых оборотов при формировании отчетов о движении денежных средств	1	0,05	0,05	1	0,05	0,05	1	0,05	0,05
Наличие и использование автоматизированной системы корпоративной отчетности	1	0,2	0,2	1	0,2	0,2	1	0,2	0,2
Наличие интегрированного в систему корпоративной отчетности модуля «Казна»	1	0,1	0,1	0,5	0,1	0,05	1	0,1	0,1
Применяемая система cash management	0,5	0,3	0,15	0,5	0,3	0,15	0	0,3	0
Показатель эффективности для качественных факторов		1	0,825		1	0,775		1	0,675

На основе рассчитанных интегральных показателей по количественным и качественным группам расчет интегрального пока-

зателя эффективности управления денежными потоками для каждой бизнес-единицы отражен в табл. 8.

Таблица 8

Расчет сводного интегрального показателя по каждой бизнес-единице

Бизнес-единицы	Количественные показатели			Качественные показатели			Сводный показатель эффективности
	Баллы	Вес	Итого	Баллы	Вес	Итого	
Компания А	3,75	0,3	1,13	0,83	0,7	0,58	1,70
Компания Б	1,05	0,3	0,3156	0,78	0,7	0,54	0,86
Компания В	10,00	0,3	3	0,68	0,7	0,47	3,47

В результате проведенного анализа у Компании А показатель эффективности равен 1,7, у Компании Б – 0,86, а у Компании В составляет 3,47. Как видно, наиболее эффективное управление денежными средствами происходит в Компании В, затем в Компании А и хуже всего управляют денежными потоками в Компании Б.

Расчет сводного интегрального показателя эффективности управления денежными потоками всего холдинга отражен в табл. 9. За веса каждой компании взята пропорция годовой выручки за предыдущий период го-

да от каждого предприятия к общей выручке всех Компаний А, Б, В, образующих холдинг.

Используя данную методику оценки эффективности управления денежными потоками в холдинге, можно отслеживать, насколько эффективно происходит процесс управления денежными средствами как в каждой отдельно взятой бизнес-единице в различные периоды, так и в целом по холдингу. Аналогичный подход можно применить и к любой другой холдинговой структуре, сравнивая схожие компании (компания-конкуренты).

**Сводный интегральный показатель
эффективности управления денежными потоками холдинга**

Бизнес-единицы	Интегральный показатель эффективности по каждому предприятию	Вес (доля в общей выручке за предыдущий отчетный период)	Общий интегральный показатель эффективности управления денежными потоками по всему холдингу
Компания А	1,70	0,32	0,55
Компания Б	0,86	0,11	0,09
Компания В	3,47	0,57	1,97
Общий интегральный показатель эффективности управления денежными потоками по всему холдингу			2,62

Важно отметить, что для холдинга разработаны как модель построения интегрального показателя эффективности управления денежными потоками по каждой бизнес-единице, так и сводный интегральный показатель эффективности управления денежными потоками всего холдинга.

Описанная методика может быть эффективно внедрена в работу финансовых аналитиков холдингов, а также быть использована для оценки эффективности управления со стороны заинтересованных внешних лиц, инвесторов, кредиторов.

Список литературы

1. Овчинникова Т. И., Подалкин В. Н., Козлова О. А., Булгакова И. Н. Дискриминантная модель интегральной оценки финансового состояния предприятия // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 5. – С. 28-37.
2. Казакова Н. А. Экономический анализ: вопросы качества информационного обеспечения // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 14. – С. 44-48.
3. Сайт европейской ассоциации финансовых аналитиков. – URL: <http://effas.net>

A. A. Kabanov*

**Kabanov Alexander, graduate student*

of Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow

e32w@mail.ru

**METHODS OF EVALUATION OF CASH FLOW MANAGEMENT EFFICIENCY
IN HOLDING COMPANIES**

Keywords: cash flows, financial planning, centralized treasury, cash management, control of cash flows, methods of cash flow management in holding, integral index of management efficiency assessment, centralized management of cash flows.

In recent years the number of companies with holding management structure is constantly growing, and therefore, due to the scale, the efficiency of cash flow management in all subsidiaries is reduced. The main prerequisite for the development of an integrated system for evaluation of the effectiveness of cash flow management in the holding company is the need of business owners, executives, consulting firms and other external stakeholders in the practical assessment systems (methods) of cash flow management efficiency. Development and implementation of assessment methodology for cash flow management in the control system of the holding will help the administration to take quick and accurate management decisions and make timely adjustments in the control system.

© Кабанов А. А., 2014

УДК 338.462

Р. В. Федоренко*

*Федоренко Роман Владимирович, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет, г. Самара
fedorenko083@yandex.ru

РИСКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

Ключевые слова: логистический аутсорсинг, риски аутсорсинга, провайдер логистических услуг, аутсорсер.

Рассмотрены различные причины использования аутсорсинга. Выявлены основные результаты внедрения аутсорсинга. Изучены основные риски логистического аутсорсинга, проведена их классификация. Проанализированы возможные меры по минимизации рисков логистического аутсорсинга.

Множество фирм обращаются к логистическому аутсорсингу как способу освобождения от непрофильной деятельности и усиления конкурентных преимуществ. Логистический аутсорсинг, в котором аутсорсер в рамках единого контракта обеспечивает выполнение всех или части логистических операций, демонстрирует в последнее время постоянный рост. Существуют плюсы и минусы использования логистического аутсорсинга, которые в полной мере еще не изучены. Целью настоящей статьи является исследование рисков логистического аутсорсинга и определение соответствующих мер по их предотвращению или снижению.

В условиях все более усиливающейся конкуренции в формирующейся глобальной экономике производственные и торговые предприятия все чаще обращаются к аутсорсингу логистических функций. В силу стремительного роста логистического аутсорсинга в мире и, в частности, в России возникает необходимость исследования основных рис-

ков, сопровождающих функциональное перераспределение, и мер их профилактики.

Аутсорсинг – это бизнес-стратегия, основанная на передаче непрофильных функций внешним провайдерам, которая позволяет компаниям эффективно использовать свои ресурсы, распределять риски и сосредотачиваться на направлениях, наиболее важных для выживания и роста в будущем. Логистический аутсорсинг становится все более эффективным способом снижения расходов и распределения рисков для традиционных вертикально интегрированных компаний. Рынок логистического аутсорсинга продолжает расти. По данным исследования 2013 года [1], чаще всего на аутсорсинг передаются тринадцать основных логистических функций. Более половины операций по таможенному оформлению, экспедированию, складированию, организации внутренних и международных перевозок выполняется аутсорсерами (рис. 1).

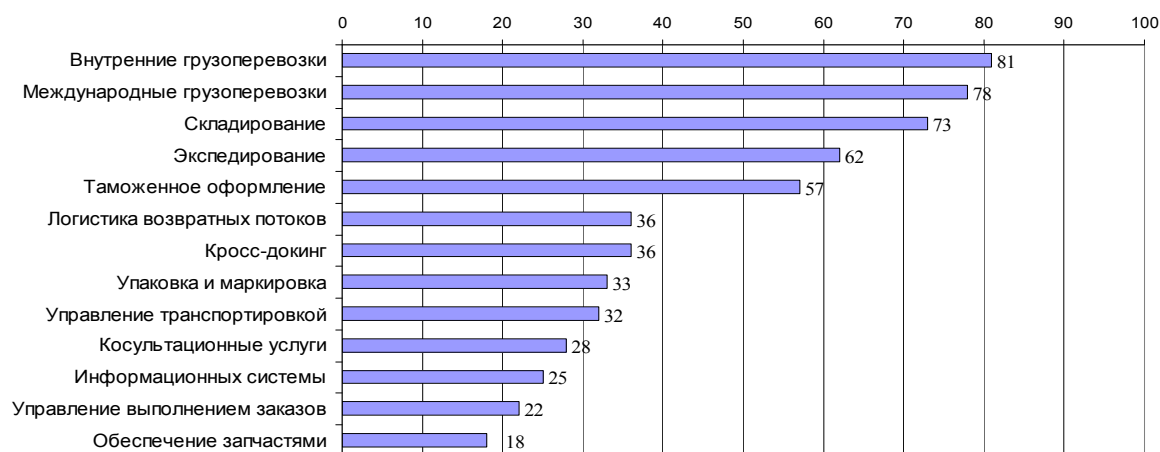


Рис. 1. Логистические функции, передаваемые на аутсорсинг, %

Потенциальными экономическими преимуществами логистического аутсорсинга являются: устранение инфраструктурных инвестиций; доступ к процессам, продуктам, услугам или технологиям мирового класса; способность быстро реагировать на изменения в бизнес-среде; разделение рисков; улучшение денежных потоков; уменьшение эксплуатационных расходов; замена постоянных расходов переменными; доступ к ресурсам, не доступным в собственной организации.

Всего десять лет назад подход 3PL был формирующейся отраслью в передовых странах мира. Однако скорость, с которой увеличивалось его использование, темпы и причины роста в разных странах были и остаются неравнозначными. В Европе фирмы предпочитают использовать 3PL-провайдеров как для международных перевозок, так и для распределения товаров на внешних рынках. Почти две трети европейских распределительных центров, обслуживающих американских, японских, корейских и тайваньских производителей, используют услуги сторонних поставщиков логистических услуг [2]. 3PL-провайдеры помогают фирмам, занятым

во внешнеэкономической деятельности, осуществлять товародвижение в соответствии с международными требованиями и правилами. В России рынок услуг 3PL-провайдеров до сих пор находится на этапе формирования.

Преимущества аутсорсинга логистических услуг в некоторых случаях могут быть значительными. Например, именно использование услуг 3PL-провайдеров сделало возможным реализацию системы «сборка по заказу» в компьютерной индустрии [3]. Большое значение логистический аутсорсинг имеет в автомобильной промышленности. Для многих компаний рост спроса на новые ресурсы, использование современных информационных систем, необходимость контролировать производство и поставки в реальном времени и прочие требования часто могут быть эффективно выполнены только с помощью аутсорсинга.

Однако не всегда использование логистического аутсорсинга является успешным, так как существует множество рисков, ограничивающих возможности его применения. Основные виды рисков логистического аутсорсинга представлены на рис. 2.

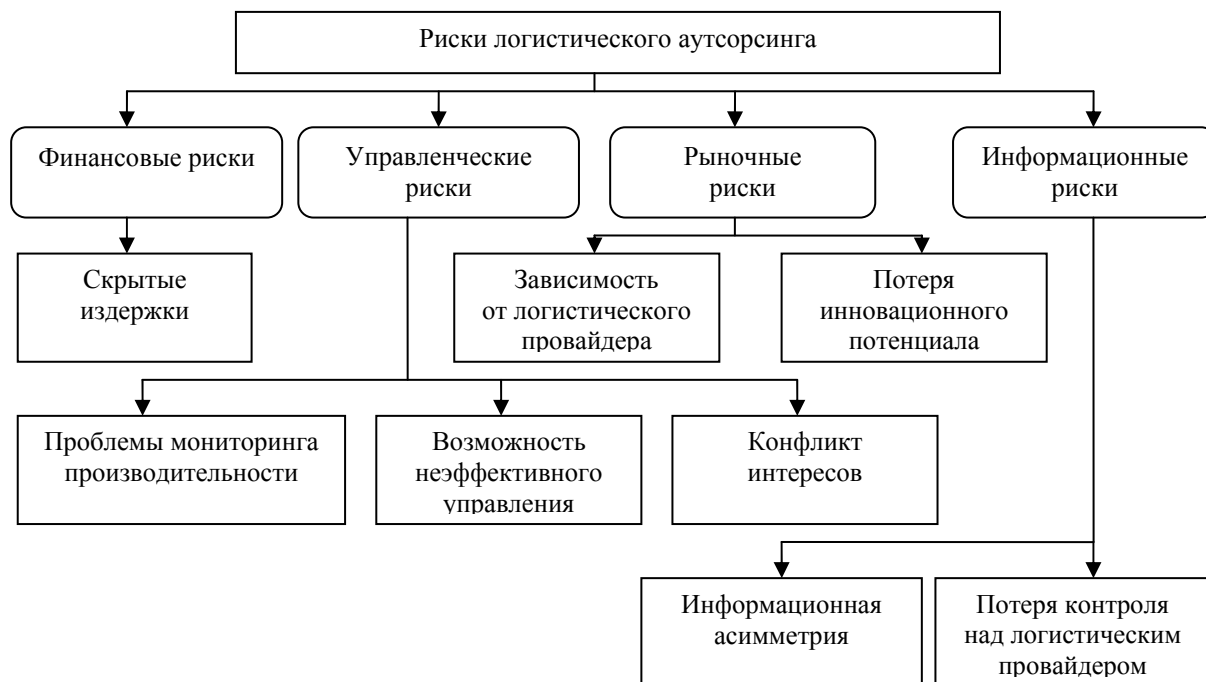


Рис. 2. Виды рисков логистического аутсорсинга

Восемь аспектов риска, упомянутых выше, могут быть классифицированы по четырем категориям. Первая представляет финансовые риски. Вторая включает управлен-

ческие риски. Третья характеризует рыночные риски, при которых фирма не может реагировать на изменения тенденций рынка и предпочтений потребителей в связи с за-

висимостью от аутсорсера. Четвертая связана с эффектом информационного хаоса, возникающего в результате недоверия и асимметрии информации [4].

Одним из основных рисков аутсорсинга выступают скрытые издержки. Выгоды от применения аутсорсинга могут быть ослаблены за счет расходов, которые менеджеры компаний-заказчиков не всегда могут точно определить. Многие фирмы недооценивают затраты, связанные с выбором аутсорсера, ведением переговоров и составлением контракта. Дополнительное время и расходы на ранней стадии очень важны, так как позволяют избежать проблем в дальнейшем, например необходимости пересматривать условия договора или постоянно контролировать логистического провайдера для обеспечения необходимой производительности. Сложной задачей является оценка затрат на переход от выполнения логистических функций своими силами к использованию аутсорсинга. Большинство компаний до завершения перехода не осознают, как много они потратили. Организация перехода на аутсорсинг представляет собой, возможно, самую крупную категорию скрытых издержек, поскольку она охватывает три направления: мониторинг возможных поставщиков, проведение переговоров с поставщиками логистических услуг и согласование всех условий договора. Затраты по управлению взаимодействием с поставщиками также не являются очевидными. Руководство часто не учитывает эти расходы, поскольку они становятся заметными лишь тогда, когда общие затраты на аутсорсинг значительно возрастают.

Большое значение имеют риски, связанные с возможностью неэффективного управления. Если фирма имеет налаженную и хорошо управляемую систему логистики, передача функций этой системы на аутсорсинг не может снизить эксплуатационные расходы. Если же выполнение логистических функций собственными силами осуществлялось на низком уровне, компания может принять решение о передаче этих функций на аутсорсинг третьей стороне. Однако если фирма выбирает аутсорсинг, руководители должны знать, как осуществлять управление взаимоотношениями с провайдерами логистических услуг. Если же фирма плохо справлялась с логистической деятельностью своими силами, качество управления взаимоотношениями с внешним поставщиком услуг

также может быть низким. При использовании аутсорсинга управление логистическими операциями остается сложной задачей. В некоторых случаях требования к профессионализму менеджеров, управляющих организацией взаимодействия с провайдерами логистических услуг, оказываются даже более высокими. Компания должна постоянно отслеживать все изменения в организации деятельности третьей стороны, знать ее финансовое состояние, учитывать изменения в организационной структуре, составе персонала и иметь четкое понимание того, как осуществляются все работы, переданные на аутсорсинг.

Логистический аутсорсинг может сопровождаться развитием конфликта интересов заказчика и аутсорсера. Цели каждой из сторон часто разные, и факторы, определяющие коммерческую выгоду партнерства, рассматриваются с разных точек зрения. Стили управления и степень бюрократии внутри фирмы также могут быть различными. Учет этих факторов является необходимым условием для обеспечения жизнеспособности совместной работы и дальнейшего успеха партнерства.

В процессе взаимодействия заказчика и аутсорсера могут возникнуть проблемы оценки и мониторинга производительности провайдеров логистических услуг. Чтобы правильно оценивать логистического провайдера, фирмы должны разработать четкие руководящие принципы для оценки результатов его деятельности. Однако зачастую этот фактор упускается из виду при разработке условий взаимодействия с аутсорсером. Мониторинг логистического аутсорсинга также является трудной и сложной задачей. Чтобы убедиться, что бизнес, осуществляемый третьей стороной, отвечает требуемым стандартам, необходима серьезная система контроля, требующая как временных, так и финансовых затрат.

К возникновению специфических рисков логистического аутсорсинга приводит нестабильность окружающей рыночной среды. Заказчик, передающий на аутсорсинг всю или часть логистической деятельности, рискует попасть в зависимость от провайдера услуг. В случае использования долгосрочных отношений с одной и той же компанией-аутсорсером фирма может оказаться в уязвимом положении и даже потерять контроль над частью своей логистической дея-

тельности. Это может привести к замедлению реакции на рыночные колебания и снижению адаптивности компании.

Передача на сторону выполнения логистических функций может привести к потере инновационного потенциала в этой области. В долгосрочной перспективе, если фирма хочет сохранить имеющиеся конкурентные преимущества, она должна искать новые способы предоставления логистических услуг. Использование внешних источников не гарантирует инноваций. Во время действия договора логистического аутсорсинга провайдер не стремится использовать имеющийся потенциал для инноваций, так как его внимание сконцентрировано в первую очередь на стоимости предоставляемых услуг.

В логистическом аутсорсинге существует информационная асимметрия. Провайдеры логистических услуг редко имеют полную информацию о компании-заказчике, аналогично заказчик может иметь неполную информацию об аутсорсере. Например, если провайдер имеет неполные сведения о структуре издержек заказчика, предлагаемые им цены (и, следовательно, уровень прибыли) могут не соответствовать существующей структуре затрат.

Совместные проекты могут приводить к потере контроля. При аутсорсинге контроль частично переходит от заказчика к исполнителю. Степень, с которой фирма может эффективно контролировать аутсорсинг логистического бизнеса, в значительной мере определяется объемом полученной информации и возможностью раннего обнаружения проблем. Поскольку информация, которой располагает заказчик, будет менее полной, чем в случаях самостоятельного выполнения всех логистических функций, возможно снижение эффективности управления. Это может привести к снижению качества обслуживания, возникновению задержек, а также развитию непонимания и даже недоверия между сторонами. Отсутствие информационного единства может привести к увеличению затрат аутсорсера и снижению эффективности обслуживания.

Наличие рассмотренных рисков логистического аутсорсинга требует постоянного мониторинга, разработки и принятия мер по их минимизации. Расчетные показатели для оценки логистического аутсорсинга призваны учитывать измерение как качества обслуживания, так и его стоимости. Показате-

ли должны систематически отражать производительность аутсорсинга, отношения между заказчиком и аутсорсером, интеграцию сторонних логистических провайдеров и пользователей.

Риски принятия ошибочных решений, вызванные неполнотой информации, возможность неэффективного управления в результате асимметрии информации требуют разработки противодействующих мер. Как правило, одна из сторон аутсорсинга обладает большим объемом информации, чем вторая. Чтобы избежать возможных проблем, необходимо разработать механизмы поощрения обмена информацией. Применение таких механизмов на базе современных информационных технологий создает выигрышную ситуацию для обеих участвующих сторон.

В логистическом аутсорсинге ключевая оперативная информация, такая как затраты, планы поставок, мощности и т. д., должна быть легко доступной для участников. Такая информация должна быть точной и своевременной, что делает ее полезной для обеих сторон при планировании и регулировании своей деятельности. Помимо этого, важно, чтобы механизм поощрения обмена информацией обеспечивал максимальную своевременность внесения необходимых изменений.

Для реализации преимущества аутсорсинга необходима структурированная целенаправленная деятельность субъектов управления предпринимательскими структурами как заказчика, так и провайдера аутсорсинговых услуг. Управление бизнес-процессами, возникающими в новом объекте взаимоотношений – сфере взаимоотношений с аутсорсерами, – должно рассматриваться в качестве постоянной и целенаправленной работы менеджмента по реализации преимуществ аутсорсинга [5].

Логистический аутсорсинг, чтобы быть успешным, должен включать в себя сильный акцент на управление взаимоотношениями аутсорсера и заказчика. Активную роль в развитии этих отношений играет аутсорсер, для которого фирма-заказчик выступает в качестве клиента. Мероприятия по обслуживанию клиентов иницируются требованиями последних, в то время как управление взаимоотношениями с клиентами является активной деятельностью, призванной не только удовлетворять текущие потребности, но и поддерживать тесные контакты. Управление

взаимоотношениями с клиентами направлено на развитие прочных, долгосрочных связей с ними и предвосхищение их потребностей, а не просто реакцию на возможные претензии.

Продвинутое управление взаимоотношениями с клиентами призвано обеспечить снижение логистических расходов, увеличение прибыли, повышение удовлетворенности и лояльности клиентов, улучшение качества информации, уменьшение задержки передачи информации и упрощение процессов обслуживания клиентов.

Таким образом, в работе проанализированы основные риски использования логистического аутсорсинга и предложен ряд важных мер для их предотвращения. Заказчикам и провайдерам логистических услуг для построения успешного логистического партнерства необходимо постоянно отслеживать результаты деятельности, оценивая их основные показатели, и своевременно осуществлять необходимые в каждом конкретном случае мероприятия.

Список литературы

1. 2014 18th Annual Third-Party Logistics Study.
2. McKinnon Alan The outsourcing of logistical activities. Working paper. Heriott-Watt University, Edinburgh. 1999.
3. Harrington L. H. Win big with strategic 3PL relationships // *Transportation & Distribution*, 40 (10), pp. 118-126. 1999.
4. Wang C., Regan A. Reducing risks in logistic outsourcing. University of California, USA.
5. Платонова Е. Д., Зайцев Н. С., Кумыков А. А., Денисов С. Б. Аутсорсинговый менеджмент: содержание и направления развития на российском рынке // *Интернет-журнал Науковедение*. – 2013. – № 6.

R. V. Fedorenko*

**Fedorenko Roman, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Economic University, Samara
fedorenko083@yandex.ru*

RISKS OF LOGISTICS OUTSOURCING

Keywords: logistics outsourcing, outsourcing risks, logistics service provider, outsourcer.

The article considers various reasons for the use of outsourcing. The author has defined basic results of outsourcing implementation, studied the main risks of logistics outsourcing, made their classification, and analyzed the possible measures to minimize the risks of logistics outsourcing.

© Федоренко Р. В., 2014

CONTENTS

International experience	
<i>Biryukova Yulia</i>	7
STRUCTURE OF VENTURE CAPITAL SOURCES: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND FEATURES OF FUNCTIONING IN RUSSIA <i>In the formation of innovative economy venture capital investment can be identified as one of the most effective methodologies to increase competitive advantage of any country over others. Thus, analysis of the sources of venture capital becomes highly important. Considering the structure of venture capital in Russia, we can note the absence or insufficient development of a number of system elements. It seems necessary to identify to what extent this situation is critical for the Russian venture market.</i>	
<i>Loginova Tatyana</i>	14
PRESENT STATE OF INTERNATIONAL LEASING AND MAIN PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT <i>Leasing is one of the most important directions of investment policy aimed at promotion of expensive equipment in the world markets and development of new technologies. Leasing mechanism allows taking into account the interests of consumers and manufacturers, leasing companies and banks. However, the use of leasing at the international level leads to the problem of uniform regulation of leasing transactions, which are treated differently in the legal systems of different countries.</i>	
Public administration	
<i>Sergeyev Nikolai</i>	19
MAIN DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF FUEL AND ENERGY COMPLEX <i>The article considers main obstacles of innovative development of the fuel and energy complex in Russia. The author outlined the main prospects of innovative development of the fuel and energy complex.</i>	
<i>Soldatkina Olga</i>	22
<i>Abletsova Natalya</i>	
INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND NATIONAL IDENTIFICATION OF PENSION PLANS <i>The article considers the requirements of international financial reporting standards to information on the plans of post-employment remuneration for employees. The authors have described peculiarities of national approaches to retirement plans in Russia and in Germany.</i>	
Managing social development	
<i>Zotova Anna</i>	31
<i>Tymoshchuk Nina</i>	
<i>Mantulenko Valentina</i>	
FORMATION OF CHANGE MANAGEMENT SYSTEM IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS <i>The article considers organizational and economic directions of increasing the readiness for changes among the higher education institutions. These approaches contain the elements of change management concept and evaluation of organization's readiness for changes, as well as tools of using information and communication technologies in order to increase the effectiveness of organizational changes.</i>	
<i>Maslova Olga</i>	38
CURRENT STATE OF HUMAN RESOURCES OF MEDICAL INSTITUTIONS <i>The article is devoted to topical issues of human resources, providing health care services, being of a high socio-economic importance for Russia. The author reveals modern features of the system of medical care, determining the possibilities and limits of the effectiveness of health services.</i>	
Regional development	
<i>Agapova Tatyana</i>	43
<i>Medvedeva Natalya</i>	
HUMAN CAPITAL AS INNOVATIVE DEVELOPMENT FACTOR OF REGIONAL AGRICULTURE <i>The article considers the problem and the main directions of improving the staffing of agriculture in the region with the participation of the Department of Agriculture and Food Resources. Particular attention is paid to the mechanism of forecasting staffing of agriculture in conditions of the WTO functioning.</i>	

- Alkhasov Tengiz** 49
IMPROVING THE EFFICIENCY OF LABOR POTENTIAL AS AN IMPORTANT FACTOR OF MODERNIZING REGIONAL ECONOMY

The article considers indicators of socio-economic development of the region and the methods of labor potential evaluation. The author presents the forecast of labor potential development, suggests methods for the study of the state of labor potential, as well as measures to improve its forecasting.

- Mukhametova Diana** 57
ASSESSMENT METHODOLOGY OF SOCIAL AND ECONOMIC CONTRIBUTION OF SMALL BUSINESSES IN SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

The article features the assessment of socio-economic contribution of small businesses to the sustainable regional development. The author highlights obstacles to the development of small and medium businesses in Russia.

- Soloviev Dmitry** 62
ROLE OF TRADE IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Today it is difficult to underestimate the role of trade in the economy of the Russian Federation as a whole, and in the economies of its regions. Firstly, the trade industry provides the population with goods and services. Secondly, the trade sector is the important source for filling federal and regional budgets. Besides, being the source of cash inflows, the trade contributes to the financial stability of the country and creates conditions for social development: health, education, culture and sports.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

- Alyabyev Sergey** 67
HISTORICAL ASPECTS OF MANAGING RELATIONS IN SERVICE SPHERE

Civil legal relations concerning the services are developing rapidly, so studying the fundamental problems of commitments related to providing services is of great scientific and practical interest. Formation of the legal institution of paid services has just begun, so the adequate choice of civil-legal forms of regulation of these relations will largely predetermine the ultimate economic goal – to meet the specific needs of the subjects through the provided services.

- Bashmachnikova Elena** 71
DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNET SERVICES

The article considers the problem-oriented approach to the development of the market of information services. The author presents the reasons and realization stages of the given approach.

- Rutkauskas Konstantin Valiev Shamil** 76

Klimenkov Gennady
MANAGEMENT AND SELF-REGULATION IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES
Effective management of the apartment building is recognized as a complex issue. The article reveals the essence of the main approaches to the management of housing and communal services, homeowner associations and building cooperatives. The authors underline the necessity to develop special procedures and mechanisms within the self-regulatory organization.

- Shiyapkin Andrey** 81
ECONOMIC EFFICIENCY OF INFORMATION SYSTEM PROTECTION IN SERVICE COMPANIES

The article features the procedure for management of information security incidents at the enterprises. Depending on what parameters are used in the organization for the events assessment methodology, the relevant methods of assessment and analysis are applied. Regardless of the assessment parameters, general scheme and the approach to the events assessment are being used. Generally the events assessment process includes two phases: the first phase contains standards for event analysis, which define the company's core assets, probability of threats occurrence and the size of financial loss; the second phase includes standards for events evaluation, where the most important is the assessment of the level of risk, acceptable to the organization.

Markets: State and Development

- Abramov Anton** 85
ECONOMIC NATURE, DEVELOPMENT FACTORS AND STRUCTURE OF GOODS CIRCULATION

Goods circulation is an important area of the economy. It links consumption and production, contributes to better meeting people's needs, balances supply and demand. The author examines the key aspects of the theory of goods circulation, studies economic nature, essence and branch structure of this economic sphere.

Kryuchkova Natalya 91
Turenko Andrey

MAIN DEVELOPMENT ASPECTS OF THE MARKET OF TRANSPORT
AND LOGISTICS SERVICES

Structure of the Russian market of transport and logistics services is very different from the global one regarding the predominant share of physical transportation of goods. The authors consider the features of the transport and logistics market and propose cluster approach in the active state policy, aimed at optimizing interaction between the market participants and improving the quality and complexity of provided services.

Enterprises

Ivanenko Larisa 97
Petrov Sergey

CLUSTER ORGANIZATION AS INNOVATIVE APPROACH TO SMALL
AND MEDIUM CONSTRUCTION BUSINESS

The article considers small and medium construction companies in the investment and construction complex of the region, explains their role and importance. The authors identified the insufficient level of introduced innovations and improvements in construction, especially in small and medium construction business. Innovative project of cluster organization of small and medium construction companies is suggested in the article.

Management Technologies

Bogunov Leonid 103

ADMINISTRATIVE ECONOMIC THINKING OF THE MANAGER AS A TOOL
FOR MANAGEMENT EFFICIENCY

The article studies the problem of improving the management efficiency of the managers. The author proposes to address this issue through the development of economic thinking of the manager. In this context, the phenomenon of administrative economic thinking is considered, based on subjective managerial competence of the manager, enabling him to become a source of increasing his own efficiency.

Vasilega Mikhail 108

Sazhin Yuri
Sviridov Nikolai
Dudnik Grigory

OWNERS AND MANAGERS: UNITY AND STRUGGLE OF OPPOSITES

The main objective of financial management is to increase the share of ownership in the passive balance. To achieve this, managers choose cost reduction, which is consistent with the principles of competition. Manager should not only deal with the problems of running the enterprise, but also fulfill the owner's requirements. Thus, manager's activities are stipulated by both motivational and stimulating components. Motivation is reflected in the growing performance of the enterprise, and stimulation – in constant monitoring by the owner.

Kabanov Alexander 117

METHODS OF EVALUATION OF CASH FLOW MANAGEMENT EFFICIENCY
IN HOLDING COMPANIES

In recent years the number of companies with holding management structure is constantly growing, and therefore, due to the scale, the efficiency of cash flow management in all subsidiaries is reduced. The main prerequisite for the development of an integrated system for evaluation of the effectiveness of cash flow management in the holding company is the need of business owners, executives, consulting firms and other external stakeholders in the practical assessment systems (methods) of cash flow management efficiency. Development and implementation of assessment methodology for cash flow management in the control system of the holding will help the administration to take quick and accurate management decisions and make timely adjustments in the control system.

Fedorenko Roman 127

RISKS OF LOGISTICS OUTSOURCING

The article considers various reasons for the use of outsourcing. The author has defined basic results of outsourcing implementation, studied the main risks of logistics outsourcing, made their classification, and analyzed the possible measures to minimize the risks of logistics outsourcing.

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 ноябре 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



9 772073 933004

Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>