

ВЕСТНИК ПВГУС ЭКОНОМИКА ВЫПУСК № 6 (38) 2014

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 6 (38) 2014

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
 УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
 СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 6 (38) – 2014 декабрь

Журнал основан в 1995 г.
 Выходит 6 раз в год, с 2015 года – 4 раза 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:

Ерохина Лидия Ивановна

д.э.н., профессор, ректор ПВГУС –
 председатель редакционной коллегии (главный редактор)

Башмачникова Елена Валентиновна

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика, организация и коммерческая деятельность» –
 заместитель председателя редакционной коллегии (зам. главного редактора)

Члены редакционной коллегии:

Гончаренко Ирина Васильевна –

д.э.н., профессор Николаевского национального аграрного университета (Украина)

Чирва Ольга Григорьевна –

д.э.н., доцент Уманского государственного педагогического университета (Украина)

Артюхин Михаил Иванович –

к.ф.н., доцент, руководитель центра мониторинга миграции научных кадров
 Национальной академии наук Беларуси

Валиев Шамиль Зуфарович –

д.э.н., профессор, начальник управления стратегического развития, зав. кафедрой
 «Региональная экономика и управление» Уфимского государственного университета
 экономики и сервиса

Горина Алла Петровна –

д.э.н., профессор Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева

Нечитайло Александр Анатольевич –

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Издательское дело и книгораспространение»
 Самарского государственного аэрокосмического университета
 им. академика С. П. Королева (Национальный исследовательский университет)

Фирсова Ирина Анатольевна –

д.э.н., доцент, профессор кафедры «Корпоративное управление»
 Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Иваненко Лариса Викторовна –

д.э.н., профессор кафедры «Экономика города и муниципальное управление»
 Самарского государственного университета

Ответственный секретарь к.э.н., доцент **Е. Е. Спиридонова**

Редактор Н. Г. Батырева
 Технический редактор Н. В. Галиченкова

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

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

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
 ПИ № ФС77-57686, выдано 18 апреля 2014 года
 Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий
 и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

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

Подписано в печать 30.12.2014.
 Формат 60x80¹/₈. Печать трафаретная.
 Усл. печ. л. 21,25. Тираж 1000 экз. Заказ 18-14/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2014

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая политика: стратегия и тактика

Кузнецова Майя Олеговна

11

**ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИЙ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ
БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Приведен обзор причин, объясняющих закрытие мелких банков, а также тех, которые определенным образом нарушают законодательство или условия работы, выставленные Центральным банком. В интересах Центрального банка улучшить отношение потенциальных клиентов банков к данным организациям, поэтому он проводит политику, которая нацелена на устранение с рынка некомпетентных или недобросовестных банков. В результате будет расти доверие, а соответственно, увеличатся спрос и прибыль крупных и достойных учреждений. Однако следует отметить, что на самом деле люди, наоборот, начинают думать, что все банки, кроме Сберегательного, являются мошенниками. В прежние времена банки, которые нарушали законы или условия ЦБ, получали предупреждение, поэтому они имели возможность изменить свою политику и переориентировать деятельность, однако сейчас, когда на рынке функционирует огромное количество кредитных учреждений, смысла в предупреждениях нет. Дело в том, что многие современные банки даже не обращают внимание на предупреждения ЦБ, уверенные в том, что их никогда не закроют, однако в условиях кризиса содержать такие организации, которые постоянно нарушают закон и проводят сомнительные операции, неприемлемо, поэтому повсеместно даже крупные банки теряют свои лицензии.

Филатов Юрий Николаевич

16

Коварда Владимир Васильевич**СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Рассматривается состояние ресурсной базы российской экономики, анализируется структура экспорта и импорта, динамика основного и человеческого капитала, а также существующие проблемы окружающей среды, предлагаются меры, обеспечивающие переход к устойчивому развитию. Обсуждается взаимосвязь инновационного развития социально-экономической системы с обеспеченностью соответствующей ресурсной базой. На основе анализа моделей, связывающих затраты основных ресурсов с выпуском товаров и услуг, предлагается учитывать значимые определяющие в современных условиях факторы устойчивого развития социально-экономических систем в виде накопленных знаний, опыта и природный (экологический) фактор. На основе анализа статистических данных, отражающих динамику изменения основных фондов, указывается на возникновение своеобразной технической и технологической «паузы» в развитии производительных сил общества, что недопустимо в условиях необходимости формирования инновационных основ развития последних. Отмечая наметившиеся положительные тенденции в демографии, как важнейшей составляющей ресурсного обеспечения, указывается, что в отдельных сферах деятельности наблюдается дефицит кадров как следствие существующих просчетов в области оплаты труда и недостатков в сфере подготовки квалифицированной рабочей силы. Качество основных фондов и трудовых ресурсов рассматривается в статье как основа роста производительности труда, кардинальное повышение которой возможно только на базе интенсификации производства за счет внедрения новых технологий и оптимального взаимодействия фундаментальной и прикладной науки с производством. Отмечается, что в настоящее время Россия обладает достаточным ресурсным фондом, позволяющим осуществить переход к инновационной экономике, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие в перспективе.

Государственное управление

Демченко Сергей Григорьевич

25

Нурмухаметов Артур Вильсорович**Салимов Ленар Наилевич****САНКЦИОННЫЙ СТИМУЛ К РАЗВИТИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Определены направления для роста отечественной промышленности в условиях санкций и ограничений на импорт. Выявлены основные инструменты реализации политики импортозамещения, к которым авторы относят: управление качеством продукции, брендинг отечественных товаров, локализацию производства, квотирование импорта, инвестирование. Показаны два пути развития отечественной промышленности в условиях западных санкций: 1) импортозамещение как реакция на санкции, запрещающие ввоз в Россию товаров определенных групп; 2) импортозамещение зарубежных товаров, на которых нет запрета на ввоз, но они не дают возможность развиваться отечественному производству. При этом в обоих случаях импортозамещение не означает, что Россия закрывает рынок от иностранной продукции. Показана роль импортозамещения не как вынужденной ответной меры на санкции, а как толчок для роста отечественной промышленности. Используются абстрактно-логический и метод наблюдения.

Кураков Александр Львович
Таишева Гузель Равгатовна
Гусарова Любовь Васильевна
Шабанова Людмила Борисовна

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ГАРМОНИЗАЦИИ
 И ПОДДЕРЖКЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ УСИЛИЙ
 В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

Дается научное обоснование теоретико-методических подходов к определению места и роли государства в поддержке инновационной направленности развития экономики страны. Рассмотрены результаты эмпирических исследований факторов, важных для обеспечения инновационного развития на региональном уровне: образование, возрастная структура квалифицированных кадров, местная предпринимательская культура, физическая инфраструктура, квалифицированные иммигранты. Преимущества кластерной организации получают подтверждения на примерах американских городов – инновационных центров, а также китайских свободных экономических зон. При этом обнаружен значительный массив свидетельств в пользу модели научно-технологической политики, альтернативной неоклассической. Модель подразумевает активное нормативное регулирование, мощные финансовые субсидии муниципальных правительств. Представленные теоретические выводы могут быть теоретико-методической базой при формировании государственной инновационной политики в Российской Федерации. На основе изучения точек зрения ведущих современных экономистов по вопросу роли инноваций в интенсификации социально-экономического развития выявлены основные факторы, влияющие на инновационное развитие экономики, и предложены основные направления регулирования и поддержки инновационной деятельности.

Сергеев Николай Никифорович

**ВЕТРОЭНЕРГЕТИКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
 И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ**

Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития ветроэнергетики. Представлены основные аспекты отрасли, практика реализации в России. Анализируются потенциал, предпосылки и условия эффективного развития ветроэнергетики в России. Рассматриваются экологические аспекты ветроэнергетики. Рассмотрен зарубежный опыт разработки и реализации проектов ветроэнергетики. Одними из основных проблем развития ветроэнергетики в настоящее время являются высокая стоимость реализации проектов, а также эксплуатационные издержки. Кроме того, повсеместное внедрение отрасли сдерживается административными методами, несовершенством нормативно-правовой базы. Предложены инвестиционные механизмы реализации программ развития альтернативных источников энергии. Рассмотрен опыт реализации и внедрения проектов ветроэнергетики в Удмуртской Республике.

Региональное развитие

Баимачникова Елена Валентиновна

Марченко Татьяна Ивановна

**МЕТРИКИ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА ДИНАМИКИ
 КЛИЕНТСКОГО ПОТОКА**

В рамках ресурсного подхода к управлению развитием экономических образований наблюдается возрастание интереса к осмыслению категорий «клиентский капитал» и «ценность/стоимость жизненного цикла клиента», а также установлению их взаимосвязи с другими категориями, в том числе и с ценностью экономического образования. Расчеты, основанные на отслеживании общей динамики оттока клиентов и агрегированном показателе уровня удержания клиентов, являются уже практически традиционными. При наличии возможности отслеживать динамику возникновения/исчезновения тех или иных клиентов в общем клиентском потоке обнаруживается необходимость в определенных метриках, позволяющих осуществлять мониторинг динамики клиентского потока. В данном контексте предложена вниманию читателей статья дает представление о современном состоянии возможностей измерения динамики клиентского потока и направлениях поиска новых, более совершенных метрик. Так, в частности, приводятся аргументы относительно того, что на уровне отдельных групп клиентов, приобретенных экономическим образованием в разные временные периоды, показатели удержания клиентов, как правило, описываются возрастающей функцией. Причиной наблюдаемой динамики является эффект сортировки (текучести) в неоднородной (гетерогенной) совокупности клиентов. Игнорирование данной динамики приводит к заниженной оценке остаточной ценности клиентской базы (по сравнению с общим анализом, который не учитывает эту динамику). В статье также демонстрируются последствия игнорирования неоднородности динамики удержания клиентов при расчетах коэффициентов эластичности удержания клиентов и делается вывод о том, что подобное игнорирование приводит к недооценке истинных эффектов увеличения базовых уровней удержания клиентов в неоднородной среде.

Глухова Людмила Владимировна

Золотарева Екатерина Николаевна

**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ
 В ОТРАСЛЕВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ**

В условиях рыночной экономики, когда качество услуг становится фактором конкурентоспособности, руководство организаций начинает понимать важность определения и непрерывного контроля качества своей деятельности. В различных сферах экономики появляются стандарты, в которых законодательно закреплены основные положения, определяющие качество предоставления услуг.

Экономика здравоохранения рассматривается как отрасль экономической науки, изучающая экономические аспекты деятельности системы здравоохранения, и как социально-экономическая система, играющая главную роль в сохранении и воспроизводстве рабочей силы и производстве совокупного общественного продукта. В условиях реформирования здравоохранения России органы управления должны иметь возможность проведения постоянной оценки уровня и качества работы медицинских учреждений, основным итогом деятельности которых является медицинская услуга. В ходе повседневной работы администрация учреждений должна принимать во внимание изменения внешнего окружения системы здравоохранения, трансформацию правовых и организационных механизмов хозяйствования социально-экономических систем. Наиболее важным при построении системы качества в здравоохранении, основываясь на требования стандартов ISO серии 9000, является управление затратами на ее внедрение и обеспечение. Под качеством услуг понимается совокупность свойств и характеристик услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Персонал учреждений должен быть приспособлен к восприятию постоянных изменений внешней среды, что отражается в тенденции развития качества деятельности персонала. С практической точки зрения наиболее важным является вопрос о возможности и методах воздействия на развитие персонала с целью повышения уровня качества при предоставлении медицинских услуг народонаселению страны.

В статье рассматривается система анализа, сбора и обработки данных о возможных затратах на качество в отрасли здравоохранения. Медицинские учреждения изучаются с точки зрения социально-экономических систем и факторов их развития. Человеческий фактор анализируется как основной при оценке качества оказываемых услуг и учете затрат медицинского учреждения в случае возникновения претензий со стороны потребителей медицинской услуги.

Старикова Светлана Сергеевна ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

59

Рассматриваются имущественные налоги как источник финансовых ресурсов бюджетов регионов. Центральной проблемой продолжает оставаться неупорядоченность отношений регионов и центра. Многие регионы перечисляют в федеральный бюджет существенно меньшую долю собираемых на их территории налогов. В условиях высокой инфляции номинальные объемы налоговых поступлений в бюджет растут, но возникает задача сохранить их реальную величину, со снижением инфляции уменьшается инфляционное завышение базы налогов. Неустойчивость законодательной и нормативной базы налогообложения препятствует созданию благоприятного инвестиционного климата в стране. Одним из основных направлений работы с целью повышения налоговых доходов должна стать инвентаризация льгот по региональным и местным налогам, установленным федеральным законодательством.

В России и в мире грядут серьезные изменения по части уплаты налогов. Во всех странах сейчас стараются сформировать такую среду, чтобы платить налоги было проще, чем от них уклоняться. У современных налогоплательщиков большой популярностью пользуются электронные каналы самообслуживания и мобильные устройства, которые позволяют общаться с налоговыми органами. Намечились тенденции в изменении порядка налогообложения движимого имущества организаций согласно вступающим в силу положениям главы 30 Налогового кодекса Российской Федерации. Основные изменения затрагивают налог на имущество физлиц. Предусмотрены изменения в порядке взимания земельного налога. В частности, освобождены от налогообложения участки, входящие в состав общего имущества многоквартирного дома. Регулируется порядок исчисления налога в случае изменения кадастровой стоимости земельного участка в течение налогового периода.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

Аппанова Юлия Эдуардовна ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ ВОСТРЕБОВАННОСТИ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КАЧЕСТВОМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ НА ТЕРРИТОРИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

65

Малый и средний бизнес, безусловно, нуждается в настоящее время в оказании деловых услуг, а именно консалтинговых, и является активным потребителем этого рынка, однако уровень спроса на разные услуги в разных группах организаций имеет свои особенности, которые были выявлены в ходе проведенного исследования.

Отчеты о состоянии рынка деловых услуг, ежегодно публикуемые различными рейтинговыми агентствами, не позволяют выявить детальные характеристики рынка конкретного региона, а только лишь содержат описание общих тенденций развития рынка консалтинга. Это и подтвердило важность и актуальность исследования востребованности и удовлетворенности качеством консалтинговых услуг, оказываемых в Самарской области.

Целью работы является получение определенного знания и понимания в вопросе востребованности и удовлетворенности оказываемыми консалтинговыми услугами на территории Самарской области, также освоение технологии и техники проведения практических маркетинговых исследований.

В ходе исследования были решены следующие задачи: составлен план исследования и организационных мероприятий; осуществлен поиск респондентов, разработана система коммуникаций с данными респондентами и осуществлено анкетирование; проведен анализ полученных данных и сделаны выводы. Объектом исследования выступили представители бизнес сообщества, государственных организаций и органов власти региона.

Задачей исследования является получение обратной связи от клиентов консалтинговых организаций, выраженной в оценке деятельности и качества оказанных услуг с формированием конкретных пожеланий, направленных на повышение эффективности деятельности консалтинговых организаций в регионе.

В качестве инструментов исследования использовались количественные и качественные методы сбора и анализа первичной и вторичной информации, экспертные методы оценки.

Кузьмина Кристина Владимировна

Харитонова Елена Альбертовна

**ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
(НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Вопросы, связанные с обеспечением качества образовательных услуг, являются значимыми и актуальными. В статье проводится анализ зависимости экономических механизмов оценки качества работы учителей и уровня образовательных достижений выпускников общеобразовательных школ Самарской области. В целях обеспечения сопоставимости данных выборочная совокупность объектов исследования (средние общеобразовательные школы Самарской области) представлена по четырем кластерам. Данная статья является продолжением работы, представленной в статье К. В. Кузьминой «Влияние экономических механизмов оценки качества работы учителей на уровень образовательных достижений выпускников общеобразовательных учреждений (на примере Самарской области)» (Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 3).

Маркина Ксения Валериевна

**ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ПРИ УСТРАНЕНИИ ОШИБОК
В РАБОТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

Рассматривается деятельность образовательной организации посредством системного подхода. Путем сбора статистических данных определяются элементы системы (структурные подразделения), в результате деятельности которых возникают ошибки. Из нескольких элементов, работающих с ошибкой, расчетным путем определяется тот, ошибки которого оказывают наибольшее влияние на систему в целом. Для определения элемента, ошибки в работе которого наиболее сильно влияют на качество работы системы, приведен метод расчета показателя относительного числа ошибок в системе. Далее предлагается последовательность действий, позволяющая нейтрализовать ошибку и ее последствия путем внедрения инноваций в работу системы. Результатом проведения данных мероприятий является повышение качества работы рассматриваемого элемента системы и, как следствие, повышение качества работы системы в целом. Данная методика применима для любой организации с определяемой иерархией, связями, взаимосвязями и т. п., при наличии достаточного количества статистических данных.

Нечипоренко Людмила Владимировна

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ

Лояльность – это сложная для отслеживания категория человеческого поведения. Условно ее можно описать так: клиент верит, что предложение услуг или товаров определенной организации является лучшим решением для него и принимает это предложение каждый раз, когда сталкивается с выбором. Потребительскую лояльность сложно измерить, потому что доказательство лояльности чаще всего проявляется после совершения действия. Совершенное действие часто служит признаком лояльности, но не гарантирует ее в будущем.

Но потребительскую лояльность необходимо измерять и отслеживать. Оценка лояльности клиентов предполагает количественные и качественные методы исследования. Задача предприятия – принять это утверждение и превратить его в реальную практику с определением конкретных действий и представлений об идеальных отношениях с клиентом. Это также означает определение способов перевода лояльности в измеряемые величины, чтобы оценить успех или неудачу, отследить рост или спад. Измерять лояльность – значит измерять силу отношений между продавцом и покупателем, между организацией и ее клиентом.

Цель данной статьи – помочь предприятиям сферы услуг определить, каким образом и насколько эффективно удовлетворяются потребности их клиентов. При этом автор изучает проблему с различных позиций: не только с точки зрения удовлетворенности клиентов, но и с точки зрения рентабельности предприятия.

Нечитайло Александр Анатольевич

Гнутова Анна Александровна

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВШЕСТВ
В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

Предложена модель взаимосогласованного организационно-экономического механизма стимулирования при управлении качеством работы преподавателей вузов на уровне кафедры в процессе внедрения новшеств. Целью работы является формирование взаимосогласованного оптимального организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшеств при требуемом качестве предоставляемых образовательных услуг. Данный механизм основан на перераспределении заведующим кафедрой дополнительного финансирования, полученного для обеспечения всеми преподавателями кафедры установленных плановых показателей на основе внедрения новшеств. Задача выбора организационно-экономического механизма управления качеством сформулирована как задача определения взаимосогласованных планов при внедрении новшеств по объему и качеству при создании учебно-методического комплекса и его реализации, которые максимизируют значения целевой функции и заведующего кафедрой, и профессорско-преподавательского состава с учетом всех ограничений, с учетом конечного эффекта в конце сессии.

Особенностью сформулированной модели является то, что в ограничениях модели формирования организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшеств для всех преподавателей содержатся оптимизационные задачи, решение которых позволяет формировать стратегию поведения преподавателей на этапе реализации планов при различных стимулирующих воздействиях.

Предложенная авторами математическая модель взаимосогласованного организационно-экономического механизма стимулирования преподавателей вузов при управлении качеством их работы дает возможность согласовать интересы кафедры в целом и каждого из преподавателей кафедры в отдельности, что является важным аспектом в оптимизации работы всего вуза.

Иноземцева Елена Юрьевна

96

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ

Рассматривается взаимосвязь уровня социально-экономического развития и возможности удовлетворения одной из самых важных потребностей населения – покупки жилья. Вопросам доступности жилья посвящено множество нормативных документов, определяющих стратегические цели и пути их достижения. Стимулирование платежеспособного спроса, расширение предложения на рынке жилой недвижимости являются приоритетными направлениями социальной политики государства.

Управление человеческими ресурсами

Крайнева Раиса Канафиевна

102

СТАНОВЛЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЗНАНИЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Востребованность услуг бизнес-образования объясняется происходящими радикальными переменами в различных областях жизнедеятельности: политической, экономической, социальной. Рыночные преобразования затронули и рынок труда, вызвали пересмотр сложившихся подходов к профессиональной подготовке кадров, изменив структуру и состав востребованных/невостребованных профессий. Активный процесс интеграции России в мировую экономику, интенсивное развитие предпринимательской деятельности, потребность в специалистах в области управления сопровождался спросом в кадрах новых профессий и, как следствие, способствовал выделению рынка услуг бизнес-образования.

Вопросам работы с персоналом в рыночной экономике уделяется особое внимание, т. к. компетентность, квалификация, инициативность, творческая активность, исполнительская дисциплина, корпоративная причастность работников – вот неполный перечень успеха деятельности любого предприятия. Для обеспечения конкурентоспособности и эффективного функционирования предприятиям необходимо научить своих сотрудников работать по-другому. В большей степени кадровые проблемы возникают из-за того, что руководители, стремясь к максимизации прибыли, недостаточно внимания уделяют вопросам развития своих сотрудников.

В статье представлен обзор и рассмотрены этапы становления и развития бизнес-образования в России, раскрыто содержание бизнес-образования, направленного на формирование практических компетенций, представлены модели бизнес-образования.

Также рассмотрены причины, определившие спрос на услуги бизнес-образования, среди которых следует выделить основные:

- увеличение спроса на образовательные услуги в сфере бизнеса и менеджмента;
- повышение требований к новым знаниям и компетенциям управленцев;
- технологизация и информатизация процессов и др.

Бизнес-образование приобретает особое значение в силу его дуального положения: переплетение интересов двух рынков – рынка образовательных услуг и рынка труда специалистов, работающих в условиях постиндустриальной экономики. Развитие кадрового потенциала организации посредством инвестиции финансовых средств в обучение персонала разных уровней – одно из средств обеспечения конкурентоспособности предприятия в современных жестких условиях рыночной экономики.

Предприятия

Акашева Валентина Вячеславовна

108

Кудряшова Марина Юрьевна

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ПРИМЕРЕ СПК «РАССВЕТОВСКИЙ»

В современных условиях развития экономических отношений существенно выросла проблема учета, анализа и контроля затрат на предприятиях, т. е. проблема управления затратами. Необходимость управления затратами обусловливается той ролью, которую они играют в экономике предприятия, а именно их прямым участием в формировании прибыли предприятия. Именно прибыль в конечном итоге выступает основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности. Достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой по сравнению с другими производителями себестоимости выпускаемых изделий, управление затратами является неотъемлемой частью организации системы контроля на предприятиях всех уровней. В связи с этим проблема управления затратами является наиболее актуальной в настоящее время, а при условии необходимости повышения уровня производства в сельском хозяйстве, в связи с введенными санкциями странами Америки, актуальность данной темы еще более возрастает. Основной целью данной научной статьи является анализ существующих проблем в области управления затратами и их решение при помощи представленных в работу моделей управления затратами. Результатами проведения данного анализа стало составление алгоритма построения модели управления затратами на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия. В ходе написания работы мы пришли к выводу, что применение различных моделей и правильный их выбор очень важны для эффективной и рациональной деятельности предприятий. В указанном выше примере применения модели управления затратами показано, что неправильный или недостаточно продуманный алгоритм ее использования приводят к значительному росту затрат на производство продукции.

Колесник Наталья Федоровна
Дергунова Екатерина Олеговна
Вильдиманова Евгения Дмитриевна

УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Исследованы предпосылки появления проблемы учета и анализа затрат на обеспечение качества продукции; показана актуальность поднимаемого вопроса; представлены различные классификации затрат, которые связаны с качеством продукции, а также раскрыты понятия отдельных элементов данных группировок; исследована экономическая эффективность управления качеством производимой продукции; выявлены проблемы учета и анализа затрат на обеспечение качества; предложены различные варианты учета затрат на обеспечение качества; раскрыты основные цели качественного и количественного анализа расходов на обеспечение качества производимой продукции; показаны пять направлений анализа расходов по улучшению качества изготавливаемой продукции, а также представлено, при каких ситуациях следует применять определенный тип анализа затрат на качество.

Устойчивое положение фирм на рынке в условиях высокой конкуренции обусловлено постоянным поддержанием высокого качества выпускаемых изделий. Стабильный выпуск товаров высокого качества предлагает шанс крупным компаниям получать правительственные заказы, принимать участие в общегосударственных программах и проектах, что обеспечивает гарантированный рынок сбыта. На наш взгляд, улучшение качества продукции – главный фактор роста эффективности общественного производства, полного удовлетворения материальных и социально-культурных потребностей клиентуры.

Корнеева Елена Николаевна

МЕНЕДЖМЕНТ ИЗМЕНЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях происходит формирование новой экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем и новейших технологий. Инновационная модель экономического развития приобрела универсальный характер и может по праву считаться господствующей идеологией современной экономики. Однако остается актуальным вопрос, почему одни государства уверенно достигают успеха на этом пути, а попытки других остаются безуспешными.

Россию сегодня относят к странам, отстающим от переднего края производительности. Факторами, препятствующими инновационной активности предприятий, являются сложность привлечения финансирования для реализации инновационных проектов, незащищенность интеллектуальной собственности, недостаток инновационных менеджеров и излишняя бюрократизованность.

Руководители современных предприятий поставлены перед сложнейшими проблемами, такими как экономические кризисы, обостряющаяся в условиях глобализации конкуренция, технологические изменения и сокращение жизненных циклов товаров и услуг. Многое зависит от менеджмента предприятий, от желания и умения генерировать и внедрять прогрессивные организационные изменения.

Концепция управления организационными изменениями охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры компаний. Самое трудное в проведении изменений – преодоление сопротивления системы. Основной причиной сопротивления изменениям является противоречие между целью и стабильностью системы и её изменением.

Менеджмент изменений должен базироваться на понимании различных моделей изменений, наиболее эффективная разработана К. Левиним и включает три этапа: «размораживание», реализацию изменений и «замораживание».

Все меры по предупреждению сопротивления можно сгруппировать в четыре блока: информирование о ходе реформ, формирование системы обучения персонала, привлечение персонала к реализации изменений и личное участие руководства.

Для успешного осуществления организационных изменений в современных условиях необходимо совпадение как минимум трех обстоятельств: наличия лидера изменений и команды последователей, определенной отраслевой принадлежности предприятия, а также эффективного использования инструментария менеджмента организационных изменений.

Никитина Наталья Викторовна

**АНТИКРИЗИСНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ –
СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Теория и практика доказывают, что кризисные явления являются закономерным процессом развития рыночной экономики. Система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших инновационных механизмов стабильного функционирования и развития предприятий и способна обеспечить положительные результаты их деятельности в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Управление предприятием на любой стадии его развития должно быть антикризисным финансовым, т. е. способным предотвращать, предвидеть кризисные ситуации или смягчать их проявления, что и придает управлению финансами профилактический характер. В современном обществе растет понимание того, что, несмотря на все трудности в развитии реального сектора экономики, многое зависит от собственников и менеджеров предприятий, от их деятельности, направленной на достижение стабильности бизнеса, способности противостоять влиянию негативных факторов. Решение этой задачи вполне возможно при становлении и развитии антикризисного финансового управления предприятием. В этой связи особое значение и актуальность приобретает формирование системы антикризисного финансового менеджмента предприятия, которое невозможно без разработки приемлемой и признаваемой общественностью концепции, принципов, методов управления, механизмов и инструментов, составляющих основу данного управления.

При создании необходимых предпосылок система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших современных механизмов сознательного регулирования экономических процессов предприятий, которая способна обеспечить положительные результаты их функционирования и развития в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Степанова Марина Петровна
Овчаров Антон Олегович
Овчарова Татьяна Николаевна
Миргалеева Ирина Викторовна
ДИАГНОСТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

126

Рассматриваются особенности диагностики предприятий промышленной сферы. Объектом исследования выступает машиностроительный комплекс Нижегородской области. Применялись абстрактно-логический и экономико-стратегический методы.

Выделены 4 группы показателей (социального характера, производственной активности, технического уровня, экономического состояния промышленных предприятий). На этой основе проведен анализ трех отраслей машиностроительного комплекса, рассчитана система показателей. Представленные выводы могут быть теоретико-методической базой при формировании государственной поддержки промышленных предприятий. Предложенная диагностика интенсифицирует необходимость более тщательного подхода в анализе промышленных предприятий.

Финько Светлана Станиславовна

135

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Успешность реализации стратегии развития предприятия во многом определяется возможностью согласования стратегического, оперативного и тактического управления. Следовательно, возникает насущная необходимость декомпозиции стратегии управления до уровня оперативной и тактической деятельности. Решение данной задачи возможно при наличии системы показателей, позволяющих осуществить оценку и контроль реализации стратегии развития предприятия. В статье рассматривается возможность применения системы сбалансированных показателей для оценки эффективности стратегического управления устойчивым развитием предприятия. Данная система позволяет достаточно простым способом воплотить в жизнь стратегию предприятия. Эта система помогает выявить существующие взаимосвязи между важнейшими параметрами развития предприятия. В основу идеологии системы заложено мотивирование сотрудников на достижение цели, а не на контроль и принуждение их к деятельности. Перевод целей, поставленных перед предприятием, на язык количественных показателей делает их ясными и понятными для каждого.

Автором предлагается система сбалансированных показателей по основным проекциям – «Финансы», «Внутренние процессы», «Клиенты», «Персонал», «Общество» – для оценки эффективности стратегии управления предприятием с целью обеспечения устойчивого развития. Основной проблемой оценки результативности реализации стратегии на основе системы ССП является сложность подбора нестандартных, инновационных показателей, которые ранее не использовались в практике управления. Поэтому внедрение ССП на отечественных предприятиях следует осуществлять, используя различные подходы, учитывающие их конкретные особенности. В качестве критериев выбора того или иного метода внедрения должны выступать масштабы предприятия, отраслевая специфика, особенности корпоративной культуры, методы управления и инструменты, применяемые руководством, отлаженность и эффективность бизнес-процессов.

Чебан Маргарита Анатольевна

140

АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ПРОСРОЧЕННОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Рост уровня просроченной задолженности, начавшийся во время мирового финансового кризиса и продолжающийся в настоящее время, побудил многие коммерческие банки создавать и развивать собственные структуры по работе с проблемными кредитами или обратиться к помощи независимых агентств по взысканию проблемных активов. В статье рассмотрены комплекс эффективных мероприятий по минимизации проблемных долгов в коммерческих банках, плюсы и минусы при взыскании задолженности коллекторскими агентствами; приведен алгоритм взыскания просроченных ссуд в коммерческом банке. В заключение делается вывод о целесообразности продвижения собственной структуры по взысканию просроченных долгов и приведены основные задачи кредитного департамента, службы безопасности и правового департамента при взимании просроченной ссудной задолженности.

Ярыгина Наталья Сергеевна

145

НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

Изложены научные взгляды ученых-экономистов на определение стратегии компании и финансовой стратегии. Ряд авторов указывают, что стратегия направлена на достижение определенных стратегических целей и обеспечение конкурентных преимуществ посредством реализации конкретных мероприятий с учетом ресурсных возможностей и факторов внешней и внутренней среды. Предложена трактовка автора, согласно которой финансовая стратегия предприятия корпоративного типа – это одна из функциональных стратегий компании, представляет направления стратегических действий в области финансов, связанных с мобилизацией финансовых ресурсов со всех возможных источников и их эффективным использованием. Руководителям компаний необходимо своевременно и быстро реагировать на внешние изменения, а также целенаправленно использовать имеющиеся внутренние возможности, что требует наличия компетенций в области стратегического управления. Каждая компания, соответственно, должна разрабатывать стратегию адекватную сложившимся условиям. Стратегическое управление предприятием корпоративного типа может осуществляться на уровне всей компании, бизнес-

единиц, а также по функциональным направлениям деятельности. Корпоративный уровень – это высший уровень организации, на котором определяется общекорпоративная стратегия. Компании корпоративного типа, как правило, представляют собой бизнес-портфель или совокупность стратегических бизнес-единиц. В системе стратегического управления наряду с общекорпоративной стратегией и стратегиями бизнес-единиц разрабатываются также функциональные стратегии, сформированные по основным видам деятельности компании и связанные с двумя рассмотренными выше стратегиями. Назначение функциональных стратегий – обеспечить выполнение стратегий бизнес-единиц и компании в целом. Разработка финансовой стратегии играет важную роль в обеспечении эффективного развития предприятия. Именно финансовая стратегия определяет способы привлечения и объемы привлекаемых финансовых ресурсов, соотношение между собственным и заемным капиталом, принципы управления денежными потоками. И именно от нее будут зависеть финансовые результаты (прибыль, рентабельность, рыночная стоимость компании и др.).

Дискуссии и обсуждения

Журавлева Татьяна Айдыновна

153

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА

Маркетинговые исследования и их роль в социально ориентированном маркетинге определяют тематику исследований, которые глобально могут изменить происходящие процессы в современном обществе. В настоящее время особенно актуальными являются маркетинговые исследования, направленные на мало защищенные или практически не защищенные слои населения, проживающие на всей территории России. Данные исследования помогают определить настроения населения в том или ином регионе или административной единице их проживания, а также отношение к власти, переменам в общественном сознании и отдельных групп людей. Основой маркетинговых исследований являются различные опросы, наблюдения, интервью и просто беседы, из которых можно определить дальнейшее поведение определенных групп, на которых направлено проводимое исследование. Маркетинговые исследования в реализации социально ориентированного маркетинга в данном подходе служат действенным инструментом изменения поведения отдельных индивидов с общественной точки зрения. Если такие исследования в недавнем прошлом в основном проводились и использовались государством и общественностью, то в настоящее время создается целый ряд инструментов и концепций для реализации программ социальных перемен на основе проводимых исследований любых других заинтересованных лиц. При этом глубоко уважается право каждого индивида решать, какие темы опроса предлагать, выражать свою точку зрения по поводу выводов по исследованию, а также соблюдается право выбора модели их проведения.

В соответствии с процессом разработки маркетинговых исследований в реализации социально ориентированного маркетинга необходимо соблюдать последовательность действий начиная с определения проблемы и ее влияния на рассматриваемую группу, выступающую в виде объекта исследования. При этом необходимо осознать проблему как с точки зрения человека, так и группы людей, на которых нацелено исследование.

Торгушина Екатерина Васильевна

159

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ: ДИНАМИКА И СТРУКТУРА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В ПОСЛЕВОЕННЫЕ ГОДЫ (1951–1956)

Предпринята попытка анализа темпов роста розничного товарооборота в послевоенный период, который значительно превышал темпы довоенного развития. Розничный товарооборот СССР в 1951–1960 гг. характеризуется качественным улучшением своей структуры. Это выражалось прежде всего в том, что по мере роста послевоенного производства и повышения материального благосостояния трудящихся спрос населения постепенно переключался с менее ценных по своим питательным свойствам продовольственных продуктов на более ценные.

Данная публикация продолжает цикл статей, посвященных истории развития советской торговли в общем и в г. о. Тольятти в частности. Современное общество столкнулось с проблемой полного отсутствия внимания к недалекому историческому прошлому отдельных отраслей экономики, однако зачастую именно в нем можно найти первопричины существующих проблем и особенностей их функционирования. Такая ситуация неприемлема в условиях, когда появляются подтвержденные примеры ложного изменения исторических фактов, с одной стороны, и постепенная, но, к сожалению, неотвратимая угроза потери возможности получения информации от непосредственных участников событий тех лет – с другой.

На наш взгляд необходимо предоставить в первую очередь будущим поколениям коммерсантов и товароведов право получить достоверную информацию об интересующих аспектах становления торговли в нашей стране и городе, чтобы иметь возможность сформировать собственное мнение, учесть положительный и отрицательный опыт, сделать соответствующие выводы.

Особенностью исторического аспекта в развитии торговли нашего города является отсутствие систематизированной информации о советском периоде, несмотря на существующие возможности ее получения. Однако, прежде чем перейти к рассмотрению вопросов зарождения и становления принципов советской торговли в рамках г. о. Тольятти, на наш взгляд, необходимо обозначить общегосударственные тенденции развития данной отрасли в рассматриваемый временной промежуток.

Содержание выпуска на английском языке

165

МАКРОУРОВЕНЬ**Экономическая политика: стратегия и тактика**

УДК 336.71

М. О. Кузнецова*

**Кузнецова Майя Олеговна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
mayusha79@mail.ru*

**ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИЙ
НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, кредитная организация, отзыв лицензий, ликвидация.

Приведен обзор причин, объясняющих закрытие мелких банков, а также тех, которые определенным образом нарушают законодательство или условия работы, выставленные Центральным банком. В интересах Центрального банка улучшить отношение потенциальных клиентов банков к данным организациям, поэтому он проводит политику, которая нацелена на устранение с рынка некомпетентных или недобросовестных банков. В результате будет расти доверие, а соответственно, увеличатся спрос и прибыль крупных и достойных учреждений. Однако следует отметить, что на самом деле люди, наоборот, начинают думать, что все банки, кроме Сберегательного, являются мошенниками. В прежние времена банки, которые нарушали законы или условия ЦБ, получали предупреждение, поэтому они имели возможность изменить свою политику и переориентировать деятельность, однако сейчас, когда на рынке функционирует огромное количество кредитных учреждений, смысла в предупреждениях нет. Дело в том, что многие современные банки даже не обращают внимание на предупреждения ЦБ, уверенные в том, что их никогда не закроют, однако в условиях кризиса поддержать такие организации, которые постоянно нарушают закон и проводят сомнительные операции, неприемлемо, поэтому повсеместно даже крупные банки теряют свои лицензии.

Тенденция отзыва лицензий у банков имела место быть и будет продолжаться дальше. Такие прогнозы базируются на деятельности Центробанка Российской Федерации, который начал проводить чрезвычайно активную политику отбирания лицензий у банковских учреждений.

Согласно этому сценарию больше всего пострадают финансово-кредитные учреждения, которые принадлежат к третьему эшелону. Но крупные банки тоже может постигнуть эта невеселая участь. Но если банки третьего эшелона будут закрываться, то более крупным учреждениям может быть предоставлена целая программа процедур по спасению.

В ЦБ Российской Федерации утверждают, что нововведения, связанные с лицензиями, являются не мерой наказания, а всего лишь методом очистки банковской сферы от слабых учреждений. Также ЦБ РФ акцентирует внимание на том, что в новом комплексе действий отсутствует всякая предвзя-

тость. В начале 2014 года президентом Российской Федерации Владимиром Путиным была высказана мысль, что количество банковских учреждений в стране должно быть сокращено. Какие-то банки проводили высоко рискованную кредитную политику и не исполняли требования предписаний Банка России, какие-то не создавали резервы на возможные потери по ссудам в размере, адекватном принятым рискам, другие в связи с потерей ликвидности не смогли вовремя расплатиться с кредиторами, отсюда следуют причины отзыва лицензий, по которым возникла данная ситуация.

1. Стандартная работа Центрального банка. Отзывом лицензий занимается Центробанк, который также специализируется на их выдаче. Соответственно, данная организация должна постоянно контролировать деятельность любой кредитной организации, выявлять нарушения, следить за работой банков, а также при необходимости отзывать лицензию. Центральный банк России –

это регулятор для всех существующих коммерческих организаций, поэтому он имеет право распоряжаться выданными лицензиями по своему усмотрению.

2. Оздоровление банковского сектора – это вторая причина, которая является довольно значимой. На рынке функционирует огромное количество банков, однако не все они располагают необходимым капиталом, поэтому необходимость в них полностью отсутствует, а их услуги не пользуются должным спросом. В результате Центробанк проводит политику, направленную на оздоровление данного сектора, поскольку ликвидация некоторых кредитных учреждений приведет к хорошим результатам.

3. Отсекание сомнительных организаций. Довольно часто приходится сталкиваться с тем, что население не доверяет различным банкам, поскольку нередко определенные кредитные организации обманывали их. В результате растет недоверие ко всему банковскому сектору в целом.

4. Подготовка к предстоящему кризису в России. Существует мнение о том, что в Российской Федерации в ближайшее время начнется крупный экономический кризис, а чтобы во время тяжелой ситуации не отвлекаться на лишние проблемы, осуществляется устранение с рынка всех ненужных и сомнительных организаций.

Все эти причины являются, по мнению Центробанка, важными и значимыми, однако в качестве последствий наблюдается рост числа людей, которые пользуются услугами исключительно Сбербанка, поскольку уверены, что данная кредитная организация никогда не закроется.

В период с 1 января 2006 года по 1 декабря 2014 года лицензии на осуществление банковских операций были отозваны у 279 кредитных организаций [4]. Основания, по которым отзывались лицензии на осуществление банковских операций у кредитных организаций, были следующие:

- существенная недостоверность отчетности (п. 3 ч. 1 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);
- задержка представления отчетности (п. 4 ч. 1 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);
- осуществление операций, не предусмотренных лицензией (п. 5 ч. 1 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);

- нарушение банковского законодательства (п. 6 ч. 1 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);

- нарушение требований ст. 6 и 7 Федерального закона № 115-ФЗ (п. 6 ч. 1 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);

- достаточность капитала ниже 2% (п. 1 ч. 2 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);

- размер собственных средств ниже минимального значения уставного капитала (п. 2 ч. 2 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);

- неисполнение требований кредиторов (п. 4 ч. 2 ст. 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности») [3].

Нарушение требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» сопровождалось в ряде банков и недостаточностью имущества для удовлетворения требований кредиторов [2]. По состоянию на 1 января 2014 года 67 из 152 кредитных организаций, основанием для отзыва лицензии у которых явилось нарушение данного закона, были признаны арбитражными судами банкротами [6].

Согласно статье 17 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» не позднее дня, следующего за днем отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций, Банком России назначается временная администрация по управлению указанной кредитной организацией, состоящая из служащих Банка России. Кроме того, в деятельности временной администрации могут принимать участие служащие государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АВС) [1].

Банком России были назначены временные администрации в 290 кредитных организациях в связи с отзывом лицензий на осуществление банковских операций, из них по состоянию на 1 сентября 2014 года действовали только 16 [5].

Временная администрация при осуществлении функций, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», проводит обследование кредитной организации на предмет выявления сомнительных сделок, а также сделок, свидетельствующих о совер-

шении руководством и собственниками банка уголовно наказуемых деяний, в том числе предусмотренных ст. 196 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ) (преднамеренное банкротство) и ст. 195 УК РФ (неправомерные действия при банкротстве) [1].

В связи с выявлением в действиях бывшего руководства и/или собственников кредитных организаций признаков преднамеренного банкротства, неправомерных действий при банкротстве и иных злоупотреблений с их стороны в условиях наличия признаков банкротства банков в правоохранительные органы временными администрациями были направлены сведения о наличии признаков уголовно наказуемых деяний в деятельности 182 кредитных организаций [6].

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» кредитная организация, у которой отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций, должна быть ликвидирована [3]. По состоянию на 1 сентября 2014 года подлежали ликвидации 135 банков, в которых на указанную дату приняты были решения о ликвидации и в них на данный момент осуществляются ликвидационные процедуры [5].

Большая часть ликвидируемых кредитных организаций (123 кредитные организации, или 91,1%) признаны арбитражными судами банкротами, и в них открыто конкурсное производство. В том числе 9 кредитных организаций признаны банкротами в связи с выявлением признаков банкротства ликвидаторами при проведении ими процедур принудительной ликвидации.

В 12 кредитных организациях (8,9%) осуществляются ликвидационные процедуры, предполагающие отсутствие признаков несостоятельности (банкротства), из них:

- в отношении 10 кредитных организаций арбитражными судами приняты решения о принудительной ликвидации и в них назначены ликвидаторы;

- 2 кредитные организации ликвидируются на основании решения их учредителей (участников) о добровольной ликвидации [6].

По состоянию на указанную дату в 128 кредитных организациях (94,8% от общего количества ликвидируемых кредитных организаций) функции конкурсного управляющего (ликвидатора) осуществлялись АСВ, из них в 9 кредитных организациях ликвидационные процедуры завершены и арбитраж-

ными судами вынесены соответствующие определения. По 188 кредитным организациям, ликвидированным АСВ, в единый государственный реестр юридических лиц внесена запись о государственной регистрации в связи с ликвидацией.

В 6 кредитных организациях ликвидация осуществляется арбитражными управляющими, аккредитованными при Банке России в качестве конкурсных управляющих при банкротстве кредитных организаций, в том числе в четырех кредитных организациях проводится процедура конкурсного производства и в двух – принудительная ликвидация.

По состоянию на 1 октября 2014 года в единый государственный реестр юридических лиц внесена запись о государственной регистрации в связи с ликвидацией 1616 кредитных организаций. Общая сумма установленных требований кредиторов составила 393443,9 млн рублей, из которых были удовлетворены требования кредиторов на 42815,0 млн рублей, или 10,9% [5].

Результаты удовлетворения требований кредиторов обусловлены низким качеством активов ликвидированных кредитных организаций и, соответственно, низким средним процентом их реализации (взыскания), который составил 11,0% от балансовой стоимости активов на дату отзыва лицензии.

Итоги работы по реализации (взысканию) активов ликвидированных кредитных организаций характеризуются следующими данными:

- основные средства – 68,0% от балансовой стоимости;
- ценные бумаги – 4,5%;
- кредиты клиентам и другие размещенные средства – 8,0%;
- межбанковские кредиты, средства на корсчетах и другие средства, размещенные в кредитных организациях, – 14,7%;
- прочие активы – 11,8% [4].

По состоянию на 1 октября 2014 года ликвидационные процедуры завершены в 280 кредитных организациях, у которых лицензии отозваны, в целом требования кредиторов кредитным организациям, ликвидационные процедуры в которых осуществлялись Агентством, общий размер удовлетворения требований кредиторов составляет 30,3%.

Доля денежных средств, направленных на удовлетворение требований кредиторов, в общей сумме, сформированной в этих кре-

дитных организациях конкурсной массы, составила 75,7%, в том числе в кредитных организациях, ликвидированных АСВ, – 82,7%.

Результаты удовлетворения требований кредиторов кредитных организаций, ликвидационные процедуры в которых осуществлялись АСВ, в разрезе очередей характеризуются следующими данными: удовлетворены на 13,8% от общей суммы установленных требований, из них:

- кредиторы первой очереди – 54,8%;
- кредиторы второй очереди – 39,3%;
- кредиторы третьей очереди, а также

прочие кредиторы, требования которых подлежат удовлетворению после удовлетворения требований кредиторов, включенных в реестр требований кредиторов, – 17,9% [6].

По мнению экспертов рейтингового агентства «Эксперт РА», высокая интенсивность отзывов лицензий лишь отчасти связана с более жесткой позицией государства по отношению к уходу от налогов и, как следствие, проведению сомнительных опе-

раций через банки. Многие кредитные организации имели собственные финансовые трудности, а политика ЦБ РФ лишь усугубила их, вызвав недоверие на рынке межбанковского кредитования и серьезно ограничив возможности привлечения ликвидности для средних и малых банков [5].

Согласно данным Ассоциации региональных банков, в текущем году не будет происходить процедура регулирования количества банков с использованием административного ресурса. Стоит заметить, что специалисты утверждают, что доверие у клиентов к банковским учреждениям все же сохранилось, а из этого следует, что банкоаутсайдеров будет определять сам рынок.

Таким образом, Центральный банк вполне адекватно реагирует и управляет ситуацией, стремясь к прозрачности и понятности банковской системы. Сейчас российский регулятор пытается всеми силами минимизировать риски, поддерживая бесперебойность в работе всей банковской системы страны.

Список литературы

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 25.02.1999 № 40-ФЗ // СПС «Консультант плюс».
2. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ // СПС «Консультант плюс».
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 // СПС «Консультант плюс».
4. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
6. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>
7. Казаков Р. Ю. Реализация основных принципов применения мер юридической ответственности в ходе отзыва лицензии на осуществление банковских операций у кредитной организации // Вестник Арбитражного суда города Москвы. – 2013. – № 4.
8. Викулин А. Ю. Банковское право РФ. Общая часть : учебник / А. Ю. Викулин, Г. А. Тосунян, А. М. Экмалян ; под общ. ред. акад. РАН Б. Н. Топорнина. – М. : Юрист, 2011.
9. Белов В. А. Банковское право России: теория, законодательство, практика. – М., 2012.
10. Ерпылева Н. Ю. Международное банковское право : учеб. пособие. – М. : Дело, 2013.
11. Ефимова Л. Г. Банковские сделки: право и практика. – М. : НИМП, 2011.
12. Масленников В. В. Зарубежные банковские системы. – М. : Элит, 2012.
13. Олейник О. М. Основы банковского права. – М. : Юрист, 2011.
14. Правовое регулирование банковской деятельности / под ред. проф. Е. А. Суханова. – М. : Юринформ, 2012.
15. Беляков А. В. О роли государства в реструктуризации банковской системы / А. В. Беляков, Н. В. Костюкович // Бизнес и банки. – 2011. – № 22.
16. Вашков Б. После отзыва лицензии... // Бизнес-адвокат. – 1999. – № 20.

17. Голубев С. А. Правовое регулирование мер по предотвращению банкротства кредитных организаций / С. А. Голубев, А. Г. Гузнов, А. А. Козлачков // Вестник Высшего арбитражного суда РФ. – 2013. – № 4.

18. Гришаев С. Факторинг: уступи соблазну в рамках закона // Бизнес-адвокат. – 2012. – № 3.

19. Минин В. С. К вопросу о правовом статусе Центрального банка РФ // Деньги и кредит. – 2011. – № 11.

20. Михайленко И. Временная администрация по управлению кредитной организацией // Законность. – 2013. – № 8.

М. О. Kuznetsova*

**Kuznetsova Maya, PhD in Economics, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
mayusha79@mail.ru*

REVOCATION OF A LICENSE FOR BANKING ACTIVITIES

Keywords: bank, banking, credit organization, revocation of licenses, liquidation.

The article features an overview of the reasons for closing small banks, as well as those, violating the law or working conditions of the Central Bank. The Central Bank in its turn is interested in improving the attitude of potential bank clients to such organizations, that's why the Central Bank policy is aimed at removing from the market the incompetent or unfair banks. As a result, the confidence of the clients will grow and, consequently, activities and profits of large and worthy institutions will increase. However, it should be noted that people actually are beginning to think that all banks, except Sberbank, are unfair. In the past, the banks, violating the law or the terms of the Central Bank, received a warning, so they were able to change their policies and to redirect activities, but now, when the market is full of credit institutions, there is no sense in warnings. In fact, many modern banks do not even pay attention to the warning of the Central Bank, being sure that they will never be closed. However, in crisis conditions, to keep the organizations, constantly violating the law and conducting unfair transactions, has become unacceptable, so even large banks are losing their licenses.

© Кузнецова М. О., 2014

УДК 330.111.4

Ю. Н. Филатов*

**Филатов Юрий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_evd@tolgas.ru*

В. В. Коварда*

**Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент
Юго-Западный государственный университет, г. Курск
kovarda@yandex.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: устойчивое развитие, социально-экономическая система, ресурсное обеспечение, ресурсы.

Рассматривается состояние ресурсной базы российской экономики, анализируется структура экспорта и импорта, динамика основного и человеческого капитала, а также существующие проблемы окружающей среды, предлагаются меры, обеспечивающие переход к устойчивому развитию. Обосновывается взаимосвязь инновационного развития социально-экономической системы с обеспеченностью соответствующей ресурсной базой. На основе анализа моделей, связывающих затраты основных ресурсов с выпуском товаров и услуг, предлагается учитывать значимые определяющие в современных условиях факторы устойчивого развития социально-экономических систем в виде накопленных знаний, опыта и природный (экологический) фактор. На основе анализа статистических данных, отражающих динамику изменения основных фондов, указывается на возникновение своеобразной технической и технологической «паузы» в развитии производительных сил общества, что недопустимо в условиях необходимости формирования инновационных основ развития последних. Отмечая наметившиеся положительные тенденции в демографии, как важнейшей составляющей ресурсного обеспечения, указывается, что в отдельных сферах деятельности наблюдается дефицит кадров как следствие существующих просчетов в области оплаты труда и недостатков в сфере подготовки квалифицированной рабочей силы. Качество основных фондов и трудовых ресурсов рассматривается в статье как основа роста производительности труда, кардинальное повышение которой возможно только на базе интенсификации производства за счет внедрения новых технологий и оптимального взаимодействия фундаментальной и прикладной науки с производством. Отмечается, что в настоящее время Россия обладает достаточным ресурсным фондом, позволяющим осуществить переход к инновационной экономике, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое развитие в перспективе.

Долгосрочное инновационное развитие любой социально-экономической системы должно быть обеспечено ресурсной базой и ее эффективным использованием. В последние десятилетия складывалось мнение, что долгосрочного экономического роста можно достичь только финансовыми инструментами, снабжение экономик ресурсами подразумевалось само собой разумеющимся (переток из экономически менее развитых стран). Однако, во-первых, принцип, что, управляя финансами, можно полностью контролировать экономику, оказывается несостоятельным: путем стимулирования спроса можно лишь активизировать экономические процессы, если достаточный ресурсный фонд

(не считая США, которые импортируют большинство продукции за счет эмиссии денег – доллара США – мирового платежного средства); во-вторых, страны-экспортеры ресурсов в большинстве своем на вырученные средства стремятся развивать инновационное производство и научную деятельность, изготовление изделий высокой степени переработки (например, Индия, Иран). В этой ситуации Россия остается крупнейшим экспортером ресурсов (табл. 1) [1].

Из табл. 1 видно, что в 2012 г. 71,4% экспорта составляют минеральные продукты (64,8% – 2005 г., 53,8% – 2000 г.), 11,1% – металлы, драгоценные камни и изделия из них, т. е. в 2012 г. наибольшую долю в экс-

порте России занимало сырье (более 82,5%). В импорте, напротив, преобладает продукция высокой степени переработки с высокой добавленной стоимостью – машины, оборудо-

дование и транспортные средства (50,2% в 2012 г.), продукция химической промышленности, каучук (15,3% в 2012 г.). Причем их доля возрастает за исследуемый период.

Таблица 1

**Товарная структура экспорта и импорта России
(в фактически действовавших ценах)**

	ЭКСПОРТ						ИМПОРТ					
	2000		2005		2012		2000		2005		2012	
	млн долл. США	% к ито- гу	млн долл. США	% к ито- гу	млн долл. США	% к ито- гу	млн долл. США	% к ито- гу	млн долл. США	% к ито- гу	млн долл. США	% к ито- гу
Всего	103093	100	241473	100	525383	100	33880	100	98708	100	314150	100
в том числе:												
продовольственные товары и сельско- хозяйственное сы- рье (кроме тек- стильного)	1623	1,6	4492	1,9	16663	3,2	7384	21,8	17430	17,7	40384	12,9
минеральные про- дукты	55488	53,8	156372	64,8	375075	71,4	2137	6,3	3034	3,1	7400	2,4
продукция химиче- ской промышлен- ности, каучук	7392	7,2	14367	6	31993	6,1	6080	18	16275	16,5	47916	15,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	270	0,3	330	0,1	502	0,1	126	0,4	275	0,3	1601	0,5
древесина и цел- люлозно-бумажные изделия	4460	4,3	8305	3,4	10139	1,9	1293	3,8	3290	3,3	6143	2
текстиль, текстиль- ные изделия и обувь	817	0,8	965	0,4	745	0,1	1991	5,9	3619	3,7	17627	5,6
металлы, драгоцен- ные камни и изде- лия из них	22370	21,7	40592	16,8	58246	11,1	2824	8,3	7652	7,7	22765	7,2
машины, оборудо- вание и транспорт- ные средства	9071	8,8	13505	5,6	26539	5,1	10649	31,4	43436	44	157556	50,2
другие товары	1603	1,5	2545	1	5480	1	1394	4,1	3697	3,7	12758	4,1

Таким образом, Россия является «сырьевым придатком» экономически развитых стран, что не позволяет государству развиваться, тем более перейти к устойчивому развитию. В настоящее время у страны имеются практически все необходимые ресурсы для реализации стратегии долгосрочного поступательного инновационного развития и постепенного перехода к устойчивому развитию.

В настоящее время в России достаточно ресурсов, однако за последние 20 лет ресурсный фонд значительно уменьшился, т. к. страна развивалась по инерции от экономики СССР, не создавая за редким исключени-

ем ни новой продукции широкого применения, ни новых технологий.

В экономической теории существует множество моделей, связывающих затраты основных ресурсов (факторов производства) с выпуском товаров и услуг, они получили название «производственные функции» [2]. Наиболее распространенные – это функции Кобба – Дугласа, Леонтьева, линейная ПФ и т. д. Различие между ними состоит в мультипликативном или аддитивном влиянии факторов производства на конечный результат (выпуск продукции), эластичности замены одного фактора другим и т. п. Однако количество факторов остается неизменным. При этом во всех моделях, разработанных в

начале – середине 20 века, не используются значимые дополняющие факторы устойчивого развития социально-экономических систем на современном этапе – человеческие

ресурсы в виде накопленных знаний, опыта, здоровья и т. п. – и природный (экологический фактор).

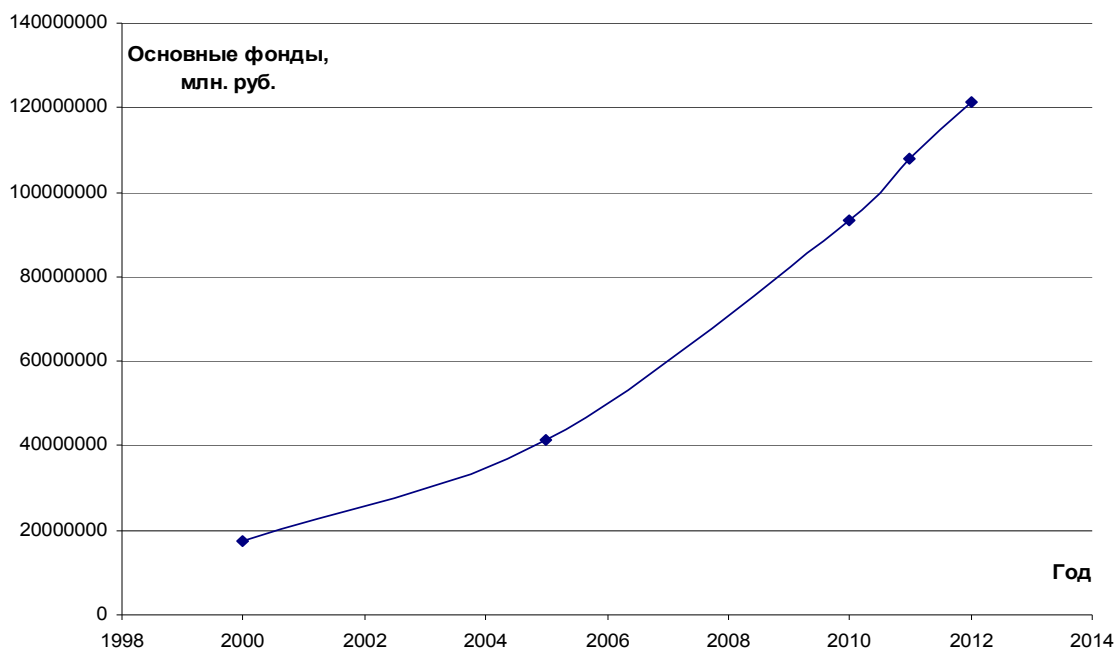


Рис. 1. Наличие основных фондов в Российской Федерации на конец отчетного года по полной учетной стоимости

Динамика основных фондов в России приведена на рис. 1. Стоимость основных средств с каждым годом увеличивается, повышая ресурсный фонд государства.

Если рассмотреть динамику обновления и выбытия основных фондов через соответствующие коэффициенты, то необходимо отметить: с 1993-го по 2000 г. коэффициенты обновления и выбытия были практически одинаковыми (в 1997 г. выбытие превысило обновление основных средств). В результате, несмотря на дальнейшее увеличение ко-

эффициента обновления по сравнению с коэффициентом выбытия, возникла своеобразная техническая и технологическая «пауза» в развитии и так отстающих с середины 1980-х гг. производительных сил.

Свидетельством этому являются данные табл. 2. В абсолютном выражении наблюдается постоянный рост стоимости основного капитала, динамика увеличения основных фондов с 1999 г. положительная, и только в 2009 г. наблюдается отрицательный темп роста.

Таблица 2

Ввод в действие основных фондов в России [1]

Годы	Млн руб. (до 1998 г. – млрд руб.)	% к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	% к 1990 г. (в сопоставимых ценах)
1990	136	96,9	100
1991	176	89,2	89,2
1995	230407	92,7	31,9
2000	843378	125,1	29,6
2001	1117655	118,9	35,2
2005	2943686	111,0	52,8
2006	3252436	116,1	61,4
2007	4296411	122,1	74,9
2008	5744847	114,0	85,4
2009	6356223	96,8	82,7

Однако за время проведения рыночных реформ ввод в действие основных фондов не достиг уровня 1990 г. (табл. 2), наибольшие значения наблюдаются в 1991-м и 2007–2009 гг. При этом в 1990 г. ввод не являлся наибольшим, т. к. уже проводилась полити-

ка «перестройки» и долгосрочное инвестирование не осуществлялось – введение основных фондов в значительных объемах проводилось в 1970-е и первой половине 1980-х гг.

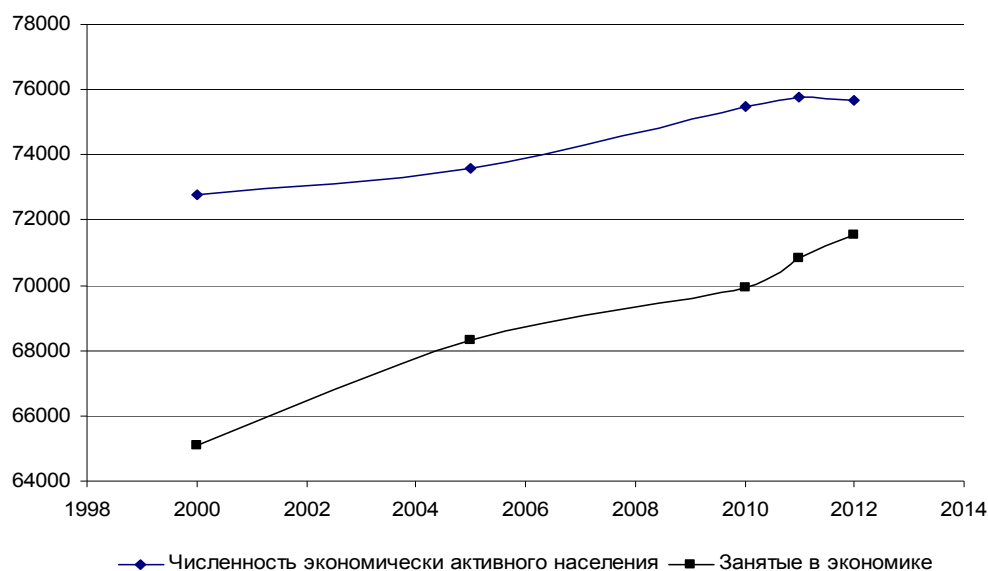


Рис. 2. Численность экономически активного населения и занятых в России, тыс. чел.

Трудовые ресурсы имеются в достаточном объеме для развития экономики России, о чем свидетельствует рост экономически активного населения, при этом увеличивается количество занятых в экономике, что означает снижение уровня безработицы в России (рис. 2). Однако численность населения постепенно снижается с 146,304 млн чел. в

2001 г. до 143,347 млн чел. в 2013 г. (2%), в трудоспособном возрасте при аналогичном сравнении наблюдается снижение на 2,2% – с 88,040 млн чел. в 2001 г. до 86,137 млн чел. в 2013 г. Следует отметить, что тенденция к росту демографических показателей наметилась к 2012–2013 гг., до этого наблюдалось снижение (табл. 3).

Таблица 3

Основные демографические показатели

	2001	2006	2011	2012	2013
Численность населения – всего, тыс. человек	146304	143236	142865	143056	143347
Из общей численности населения – население в возрасте, тыс. человек:					
- моложе трудоспособного	28387	23671	23209	23568	24110
- трудоспособном	88040	90157	87847	87055	86137
- старше трудоспособного.	29877	29408	31809	32433	33100
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет	65,2	66,7	69,8	70,2	
На 1000 человек населения					
Родившихся	9,0	10,3	12,6	13,3	
Умерших – всего	15,6	15,1	13,5	13,3	
Естественный прирост, убыль (-) населения	-6,6	-4,8	-0,9	-0,0	
Число браков	6,9	7,8	9,2	8,5	
Число разводов	5,3	4,5	4,7	4,5	
Миграционный прирост, убыль (-) населения	1,9	2,2	2,2	2,1	

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении увеличилась до 70,2 года к 2012 г., что также положительно сказывается на развитии экономики.

Тревожным фактором остается соотношение родившихся и умерших на 1000 человек населения: в 2012 г. эти показатели оказались равными и составили 13,3, однако динамика свидетельствует об увеличении рождаемости и постепенном снижении смертности.

Миграционный прирост за последние 10 лет практически не изменился.

Несмотря на положительные тенденции в демографии, в некоторых сферах деятельности наблюдается дефицит кадров – высококвалифицированные рабочие и руководители среднего звена (сказалась идеологическая политика государства (т. е. ее отсутствие), практика в области оплаты труда, перекос и качество современного образования) [5].

Качество основных фондов и трудовых ресурсов приводит к снижению производительности труда и росту производственного травматизма. Так, согласно данным статистики, потери рабочего времени по причине несчастных случаев на производстве составили в 2008 г. 2,7 млн человеко-дней.

Выход в данной ситуации только один – интенсификация производства за счет внедрения новых технологий, развития перерабатывающей промышленности и налаживание перманентного взаимодействия представителей фундаментальной и прикладной науки с производством. При этом состояние окружающей среды с каждым годом ухудшается, деятельность человечества последнего столетия привело к значительным переменам в климатических условиях. Все это в конечном итоге своеобразным «бумерангом» отражается на населении: ухудшается качество жизни, снижаются работоспособность и производительность, «молодеют» заболевания и т. п. За последние годы увеличилось количество природных и социальных катаклизмов, которые отражаются и на производительных силах.

С 2000 г. происходит поступательный рост природных катаклизмов (за исключением 2008 г.), что влечет за собой значительные затраты человеческих и материальных ресурсов на ликвидацию последствий неблагоприятных явлений и восстановление инфраструктуры.

Понимая все это, увеличивают затраты на охрану окружающей среды, совершенствуют законодательство. Однако с каждым годом увеличивается количество зарегистрированных экологических преступлений. Рост числа экологических преступлений связан в первую очередь с совершенствованием законодательства в области окружающей среды и сохранившейся практикой ведения хозяйственной деятельности 1990-х гг., а также воспитанием и нравственными началами населения.

Как следствие ухудшения экологической обстановки и больших психоэмоциональных нагрузок с каждым годом увеличивается количество заболевших. Так, в 2000 г. численность зарегистрированных больных насчитывала 106327,8 тыс. чел. (73054,6 на 100000 населения), а в 2009 г. – 113877,0 тыс. чел. (80246,3 на 100000 населения).

Качество продуктов питания и стрессовые ситуации, очевидно, провоцируют рост болезней эндокринной системы, расстройство питания, нарушения обмена веществ. Наблюдается значительное увеличение людей, страдающих от болезней, характеризующихся повышенным кровяным давлением (с 434,8 тыс. чел. в 2000 г. до 920,3 тыс. чел. в 2009 г., т. е. на 111,7%).

Ухудшение качества жизни приводит к снижению трудоспособности, к ослаблению побудительных мотивов к труду. В условиях незначительного демографического подъема и ухудшения здоровья нации выходом из долгосрочного социально-экономического кризиса является переход на инновационные технологии производства и инновационную технику. Все это возможно при достаточной научной базе. Одним из показателей научной деятельности является количество аспирантов, успешно защитивших диссертации (большое число исследований проводится в рамках написания диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук). С 1995-го по 2009 г. численность аспирантов, выпущенных из аспирантуры с защитой диссертации, увеличилось более чем в 4 раза, причем рост произошел по всем областям знаний (табл. 4). Вопреки расхожему мнению, что в науке остались только гуманитарные направления, по техническим увеличению составило (1995–2009 гг.) 3,77 раза, физико-математическим – 2,41 раза, сельскохозяйственным – 7 раз, медицинским – 3,13 раза.

Таблица 4

Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации по отраслям науки, чел.

	1995	2000	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Выпущено из аспирантуры – всего	2609	7503	6172	10650	11893	10970	8831	10770
в том числе по отраслям науки:								
физико-математические	179	409	269	434	527	479	376	432
химические	74	254	179	279	309	282	244	282
биологические	114	387	300	451	467	509	404	536
технические	516	1400	1107	1873	2115	1985	1652	1943
сельскохозяйственные	60	228	205	274	293	306	247	421
экономические	272	1382	1050	2075	2218	2039	1593	1901
юридические	91	347	407	731	870	691	560	672
медицинские	422	865	895	1300	1266	1234	1087	1319
фармацевтические	9	31	20	38	25	41	33	46
ветеринарные	26	95	91	89	121	106	81	116
архитектура	1	16	5	19	23	23	11	24
психологические	55	138	104	211	261	240	186	215
социологические	62	132	125	249	290	259	143	223

Финансирование науки из средств федерального бюджета за период с 2000-го по 2009 г. увеличилось более чем в 12 раз, или на 201661,2 млн руб., что составило в 2009 г. 2,27% расходов федерального бюджета и 0,56% ВВП. Средства были направлены на финансирование прикладных научных исследований.

Число передовых производственных технологий постепенно увеличивается, причем наибольшую долю занимают технологии, используемые в течение 1-5 лет. Число изобре-

тений в используемых технологиях заметно сократилось в 2009 г. по сравнению с 2008 г. (с 2429 до 1344). Однако количество организаций, выполнявших исследования и разработки, с 1995 г. постепенно сокращалось и составило в 2009 г. 3536 (табл. 5). Это прежде всего научно-исследовательские организации (на 406 ед., или 11,8%), конструкторские (171 ед., или 31,2% соответственно). Численность проектных и проектно-исследовательских организаций уменьшилась почти в 6 раз и составила на конец 2009 г. 36 ед.

Таблица 5

Число организаций, выполнявших исследования и разработки

	1995	2000	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Число организаций – всего	4059	4099	4037	3566	3622	3957	3666	3536
в том числе:								
научно-исследовательские организации	2284	2686	2677	2115	2049	2036	1926	1878
конструкторские бюро	548	318	289	489	482	497	418	377
проектные и проектно-исследовательские организации	207	85	81	61	58	49	42	36
опытные заводы	23	33	31	30	49	60	58	57
образовательные учреждения ВПО	395	390	388	406	417	500	503	506
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	325	284	288	231	255	265	239	228
прочие	277	303	283	234	312	550	480	454

Соответственно сократилась и численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 318611 человек (30 %) за период с 1995-го по 2009 г. Уменьшение произошло по всем категориям: исследователи (149453 чел., или 28,8%), техники

(41326 чел., или 40,8%), вспомогательный персонал (87930 чел., или 32%) (табл. 6).

Таким образом, в настоящее время Россия еще обладает достаточным ресурсным фондом, во многом оставшимся от бывшего СССР, для постепенного перехода к экономике производства инновационной продук-

ции и товаров высокой степени переработки. Это позволит в будущем приступить к реализации стратегии перехода к устойчивому социально-экономическому развитию. Однако с начала проведения так называемых «рыночных» реформ основные факторы про-

изводства сокращались, а наличие ресурсного фонда еще не означает переход государства к устойчивому развитию. Необходимо, во-первых, эффективное, рациональное использование ресурсов, во-вторых, поддержание ресурсной базы на требуемом уровне.

Таблица 6

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.

	1995	2000	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Численность персонала – всего	1061044	887729	885568	813207	807066	801135	761252	742433
в том числе:								
исследователи	518690	425954	422176	391121	388939	392849	375804	369237
техники	101371	75184	75416	65982	66031	64569	60218	60045
вспомогательный персонал	274925	240506	238933	215555	213579	208052	194769	186995
прочий персонал	166058	146085	149043	140549	138517	135665	130461	126156

Первое означает, что наличие ресурсного фонда не означает развитие государства – важно, как его используют. Так, например, Япония в 1960–1970-е гг. добилась впечатляющих результатов в экономическом развитии страны, не обладая значительными природными ресурсами. Другой пример: достаточно большой запас образования (образовательный фонд), накопленный населением, не был задействован в полной мере в 1980-е гг. в СССР и в России и поэтому слабо влиял на показатели экономического развития. В то же время относительно успешные экономики могут восполнить недостаток тех или иных категорий работников путем поощрения внешней трудовой миграции. При этом возможности успешных стран и, соответственно, угрозы для менее сильных экономик резко возрастают в условиях глобализации [6].

Второе подразумевает, что ресурсную базу нужно развивать и повышать эффективность ее использования. Ни для кого не секрет, что наибольшую долю в бюджете занимают налоги и таможенные платежи, в стране преобладают доходы от экспорта природных ресурсов (табл. 1), в первую очередь углеводородов. Основная (свыше 70%) часть нефтедобычи обеспечивается на ранее введенных (в прошлом – крупнейших) месторождениях, в отрасли продолжает господствовать ранее сложившийся технологический уклад с адекватными ему формами координации деятельности хозяйственных единиц [6]. (За его смену новым укладом еще в 1991 г. высказывались авторитетные представители нефтедобывающей промышлен-

ности.) Наиболее значимый с точки зрения освоения запасов углеводородов результирующий показатель – коэффициент извлечения нефти – снизился с 50% в 1960-х гг. до 36% в 2002 г., а в течение первого десятилетия 21 века устойчиво понижался на 3-4% в год. Таким образом, обладая углеводородными ресурсами в виде нефтеносных пластов, Россия может в ближайшее время столкнуться с их дефицитом в результате неэффективного использования и значительного сокращения геологоразведочных работ [4].

Состояние ресурсной базы с каждым годом ухудшается как в физическом измерении, так и в нематериальном (т. е. основные средства подвержены как физическому, так и моральному износу; население России стареет, а новое поколение вследствие идеологических и социально-экономических причин имеет меньшее стремление к труду и знаниям). Ресурсная база за счет накопления в советское время находится еще в достаточном объеме, чтобы перейти к расширенному воспроизводству продукции высокой степени переработки [7].

Для преодоления указанных выше негативных явлений и перехода к стратегии устойчивого развития необходимо:

- наладить взаимодействие между фундаментальной и прикладной наукой и производством;
- стимулировать развитие научных исследований и поощрять инвестиции коммерческих негосударственных организаций в науку;
- развивать внутреннее потребление как альтернативу и дополнение поставкам на внешние рынки;

- модернизировать систему налогообложения с принципа «просто» фискального на развивающийся, т. е. исходить из следующих посылок: «чем больше предприятие развивается, тем по меньшей ставке налогообложения оно уплачивает обязательные платежи в бюджет» (должна быть установлена своеоб-

разная «вилка» – максимальное и минимальное значение налога).

Реализация приведенных мероприятий позволит обеспечить осуществление стратегии устойчивого экономического развития России.

Список литературы

1. Данные Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>
2. Замков О. О., Толстопятенко А. В., Черемных Ю. Н. Математические методы в экономике : учебник / под общ. ред. проф. А. Сидоровича. – М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, 2004.
3. Кочергина Т. Е. Экономическая безопасность. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 445 с.
4. Крюков В. Инновационный процесс в нефтедобыче и народнохозяйственные интересы: гармонизирующий потенциал институционального подхода в госрегулировании отрасли / В. Крюков, В. Шмат // Российский экономический журнал. – 2005. – № 3. – С. 22-34.
5. Минакова И. В. К проблеме ресурсного обеспечения экономического роста в России / И. В. Минакова, В. В. Коварда // Вестник ИНЖЭКОНА. – 2010. – С. 57-61.
6. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 51-70.
7. Стратегия научно-технологического прорыва / под ред. Ю. В. Яковца. – М. : МФК, 2001.
8. Тоффлер Э. Третья волна. – М. : АСТ, 1999.
9. Трауинн Эггертссон Экономическое поведение и институты. – М. : Дело, 2001.
10. Федосов Е. А. Инновационный путь развития как магистральная мировая тенденция // Вестник Российской академии наук. – 2006. – № 9.
11. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982.
12. Львов Д. С. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / Д. С. Львов, С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992.
13. Экономический цикл: анализ австрийской школы : пер. с англ. / сост. А. В. Куряев. – Челябинск : Социум, 2005. – 220 с.
14. Beardshaw J. Economics. 3rd ed. – Pitman Publishing, 1993.
15. Parkin M., King D. Economics. 2nd ed. – Addison-Wesley, 1995.

Yu. N. Filatov*

*Filatov Yuri, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_evd@tolgas.ru

V. V. Covarda*

*Covarda Vladimir, PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor of Southwestern State University, Kursk
kovarda@yandex.ru

MODERN FEATURES OF THE RESOURCE BASE FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

Keywords: sustainable development, socio-economic system, resource support, resources.

The article considers the state of the resource base of Russian economy, analyzes the structure of exports and imports, dynamics of the state capital and the human capital, as well as the existing problems; certain measures of providing sustainable development are proposed. The work proves the relation between innovative development of socio-economic system and providing the appropriate resource base. Based on the analysis of models, relating the cost of basic resources with the release of goods and services, it is suggested to consider significant determining factors in the present conditions of sustainable development of socio-economic systems, such as accumulated knowledge, experience

and natural (environmental) factor. Based on the analysis of statistical data, reflecting the dynamics of fixed assets, we may observe a certain technical and technological «pause» in the development of production in the society, which is unacceptable, considering the necessity of forming the basis of innovative development. Taking into account the positive trends in demography as an important component of resource provision, the authors underline, that in some areas there is a staff shortage, as a result of errors in the existing payment system and shortcomings in the training of skilled workers. The quality of the main funds and human resources is considered in the article as the basis of productivity growth, which becomes possible only based on intensification of production through the introduction of new technologies and optimal interaction of fundamental and applied sciences and production. It is noted that Russia currently has sufficient resource funds to make the transition to innovation economy, providing sustainable socio-economic development in the long term.

© Филатов Ю. Н., Коварда В. В., 2014

УДК 338.24

С. Г. Демченко*

**Демченко Сергей Григорьевич, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
demchenko@eiml.ru*

А. В. Нурмухаметов*

**Нурмухаметов Артур Вильсорович, аспирант
Институт экономики, управления и права, г. Казань
art6170@yandex.ru*

Л. Н. Салимов*

**Салимов Ленар Наиллович, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
salimov@ieml.ru*

САНКЦИОННЫЙ СТИМУЛ К РАЗВИТИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Ключевые слова: промышленность, импортозамещение, санкции, квотирование, бренди-
вание, локализация.*

Определены направления для роста отечественной промышленности в условиях санкций и ограничений на импорт. Выявлены основные инструменты реализации политики импортозамещения, к которым авторы относят: управление качеством продукции, брендинг отечественных товаров, локализацию производства, квотирование импорта, инвестирование. Показаны два пути развития отечественной промышленности в условиях западных санкций: 1) импортозамещение как реакция на санкции, запрещающие ввоз в Россию товаров определенных групп; 2) импортозамещение зарубежных товаров, на которых нет запрета на ввоз, но они не дают возможность развиваться отечественному производству. При этом в обоих случаях импортозамещение не означает, что Россия закрывает рынок от иностранной продукции. Показана роль импортозамещения не как вынужденной ответной меры на санкции, а как толчок для роста отечественной промышленности. Используются абстрактно-логический и метод наблюдения.

Кризисные явления, происходящие в мировой экономике, дают повод отдельным странам, которые в соответствии с международным разделением труда участвуют в цепочке создания ценностей, задуматься о надежности этих цепочек и необходимости минимизации рисков. Кризис служит толчком к собственному производству товаров и услуг, повышению эффективности деятельности предприятий и созданию собственной продукции.

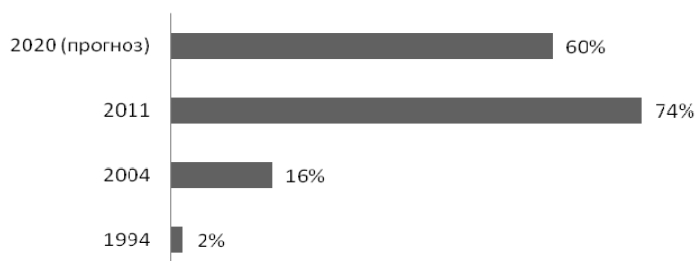
В свете последних санкционных мер по отношению к России целесообразно поставить во главу угла вопрос о необходимости развития собственной производственной индустрии для насыщения в первую очередь собственного рынка необходимыми товарами и услугами. Санкции по сути своей соз-

дают благоприятные условия для активизации отечественной промышленности.

Правительство России посылает сигналы всему отечественному бизнес-сообществу – от крупного бизнеса и до малого – о необходимости развивать собственное производство и насыщать рынок отечественными товарами, а не рассчитывать на импорт. Особенно это касается тех отраслей и сфер деятельности, которые занимаются выпуском технологически несложной продукции. В сентябре 2014 г. на заседании Госсовета Правительству РФ была поставлена задача за полтора года совершить рывок в реальном секторе экономики [1]. На наш взгляд, такую задачу необходимо было ставить как минимум полтора десятилетия назад, когда стали заметными опасные тенденции вымывания с российского рынка товаров отечественного

производства. По этому поводу приведем статистику использования в авиапарке Рос-

сии воздушных судов западного производства (рис. 1).



*Рис. 1. Доля воздушных судов западного производства в авиапарке России.
Источник: составлено авторами с использованием [2]*

В данном случае цифры говорят сами за себя: предпочтения российских авиакомпаний были направлены к зарубежным производителям. Авиакомпании объясняют данный выбор многими причинами. Например, отечественный Ту-204 потребляет топлива примерно в полтора раза больше, чем аналогичный Boeing [3]. Все это говорит о том, что отечественные технологии устарели, западные самолеты стали опережать по качеству и другим параметрам отечественных производителей. В этой связи конкурировать с мощной западной авиапромышленностью без своевременной государственной поддержки отрасли авиастроения все сложнее. Только в сентябре 2014 г. правительство сообщило о намерениях стимулировать российские авиакомпании приобретать отечественные самолеты вместо иностранных. Это только один пример, когда не стоит забывать о мощных отраслях экономики, которые способны укреплять экономику страны в целом при соответствующей поддержке со стороны правительства.

По оценкам экспертов Всемирного банка, в настоящее время российская экономика вступила в негативную стадию экономического цикла, экономисты прогнозируют стагнацию или даже рецессию в российской экономике. Сценарии развития российской экономики неутешительны, прогнозируемый темп роста ВВП до 2016 г. составляет от 0,3 до 1,3% [4]. Действительно, столь резкого падения роста ВВП в России не было с 2009 года (2008 г. – темп роста ВВП +5,2%; 2009 г. – 7,8%). Если период 2008–2009 гг. был связан с мировым финансовым кризисом, то период 2013–2014 гг. характеризуется геополитической обстановкой вокруг событий на Украине и объявленными санкциями по отношению

к России. Однако если уже в 2010 г. темп роста ВВП был +4,5%, то в отношении настоящего времени такой прогноз никто не берется сделать. В настоящее время санкции затронули такие наукоемкие отрасли российской экономики, как нефтяной сектор, аэрокосмическая отрасль, авиастроение, оборонный комплекс и промышленность. Среди санкций по отношению к российским компаниям: запрет экспорта на товары и технологии в нефтегазовом секторе; ограничение экспорта высокотехнологичной продукции двойного назначения – товары, технологии, программы, которые могут быть использованы в том числе в военно-промышленном комплексе; запрет поставки космических аппаратов и комплектующих; свернуты совместные программы по обмену технологиями и др. С такими запретами и санкциями выйти на должный уровень роста будет не простым решением для промышленности России. Для анализа влияния сложившейся ситуации нами был рассчитан коэффициент корреляции между темпами роста объема промышленного производства России, %, и темпами роста ВВП России, % (период 2000–2013 гг.). Установлено, что снижение показателя темпа промышленного производства коррелирует с общим замедлением темпов роста ВВП (коэффициент корреляции 0,937). Это в очередной раз подтверждает тот факт, что от уровня развития промышленности будет зависеть темп роста российской экономики.

Многие авторы рассматривают импортозамещение как вынужденную меру, как реакцию на санкции. На российском рынке в настоящее время доминируют множество товаров, которые не попали под санкции западных стран. Но в то же время они вытес-

няют с внутреннего рынка российские товары. Тем самым серьезному испытанию подвергается продовольственная, экономическая безопасность России. С нашей точки зрения, импортозамещение должно идти в двух направлениях.

Импортозамещение как реакция на санкции, запрещающие ввоз в Россию товаров определенных групп. В этом смысле это вынуждает Россию находить новых поставщиков из тех, которые не вовлечены в санкции, либо обеспечивать собственное производство подобных товаров. В данном случае необходимо взять курс на локализацию производства, это должно выглядеть следующим образом: устранить преграды, которые мешают продать свои товары отечественного производства. Первые шаги в этом направлении уже делаются. В Государственную думу внесены предложения о поправке Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Согласно внесенным поправкам вводятся квоты на каждый вид продовольственного продукта – не менее 50% должно быть отечественного производства. В настоящее время, по подсчетам экспертов, доля товаров отечественного производства составляет 20-30% от всей продукции [5].

Не менее важным является другой аспект: импортозамещение зарубежных товаров, на которых нет запрета на ввоз, но они заполнили российский рынок, не давая возможности развиваться отечественному производству. За счет такой группы товаров и услуг Россия создает рабочие места в зарубежных странах в ущерб занятости внутри страны. Речь не должна идти об изъятии импортного товара с отечественного рынка. В

данном случае необходимо говорить о соревновательности, в каких-то вопросах копирования, с тем чтобы взять эти товары за базис, предложить нечто новое, более качественное, более совершенное или в конечном счете того же качества, но по более низким ценам. Превосходство отдельных импортных товаров над российскими служит ориентиром для отечественного производства, к этому необходимо стремиться. Для развития отечественного производства необходимо сохранить конкурентную среду за счет присутствия на рынке импортных товаров. Но в то же время для отечественного производства следует создать максимум стимулов, побуждающих к соревновательности и способности поставить на внутренний рынок товары, превосходящие зарубежные аналоги. В условиях, когда сложились определенные стереотипы отношений, что зарубежные товары лучше отечественных, завоевать российский рынок можно лишь теми отечественными товарами, которые качественнее зарубежных, подкрепленных к тому же активными рекламными кампаниями, направленными на продвижение российских товаров.

Основой второй группы импортозамещения является качество, но его недостаточно, нужны маркетинг и государственное регулирование по приему местных производителей в торговые сети. Для решения подобной проблемы очевидно нужны и государственные меры воздействия на крупные торговые сети для разрешения допуска отечественных товаров.

В обоих случаях особо хочется подчеркнуть: импортозамещение не должно означать, что Россия закрывает рынок для иностранной продукции. Свое видение относительно данного вопроса мы представили в табл. 1.

Таблица 1

№ п/п	Параметры/характеристика/свойства	Почему нельзя вытеснить с отечественного рынка импортные товары
1	Глобальные производители опережают отечественные компании (эффект масштаба)	1. Отсутствие эффекта масштаба. 2. Возрастание региональных рисков для отечественных компаний. 3. Низкий денежный поток для инвестирования в НИОКР
2	Дефицит научных разработок для инновационных отраслей	1. Невозможность совершить научный прорыв аналогично тому, как совершают это глобальные компании. 2. Разрыв цепочки взаимодействия лабораторий, исследовательских центров, университетов с глобальными компаниями (пример, аэродинамику для Boeing рассчитывает российский Центральный аэрогидродинамический институт им. профессора Н. Е. Жуковского (ФГУП «ЦАГИ»))

№ п/п	Параметры/характеристика/свойства	Почему нельзя вытеснять с отечественного рынка импортные товары
3	Все мировые производители сложной промышленной продукции концентрируются на маркетинге, разработке, дизайне, производстве уникальных ключевых компонентов, финальной сборке и послепродажном обслуживании	1. Возрастание трудозатрат для каждого из передела. 2. Повышение инвестиционных затрат

Источник: составлено авторами.

В продолжение табл. 1 приведем пример: компании по производству электромобилей

Tesla Motors и «Ё-авто» по производству гибридных машин.

№ п/п	Фирма	Концепция управления	Следствие/результат
1	Tesla (США, Калифорния)	Кооперирование с мировыми производителями отдельных компонентов, узлов и систем	За 4 кв. 2013 г: - операционная прибыль \$17 млн; - продано 7535 электромобилей Model S; - самая продаваемая модель в Норвегии
2	Ё-мобиль (Россия)	«Сам и сразу»	Проект гибридного ё-мобиля фактически закрыт. ОНЭКСИМ за 1 евро передал все технологии государственному институту НАМИ и намерен продать цеха в Санкт-Петербурге

Источник: составлено авторами с использованием [6].

Выделяя направления импортозамещения, обе группы дополнены инструментами развития для отечественной промышленности, из множества выявленных к которым авторы относят: качество продукции, брендинг отечественных товаров, локализацию производства, квотирование импорта, инвестирование.

1. Качество продукции. Для того чтобы попасть на российский рынок, сломить сопротивления торговых сетей и изменить отношение покупателей к российским товарам, они должны по качеству превосходить зарубежные товары. Путь к импортозамещению – это производство не товаров, соответствующих зарубежным аналогам, такой путь в никуда. Это ничего не изменит на внутреннем рынке. Единственным путем способа импортозамещения является производство товаров высшего качества, превосходящих зарубежные аналоги. Для реализации подобной задачи нужно активизировать работу по добровольной сертификации и контролю качества. Нужны опережающие стандарты превосходящие европейские. Считаем, что целесообразно развивать импортозамещение, основываясь на конкурентной основе.

2. Брендинг отечественных товаров. Немаловажной стороной повышения конкурентоспособности отечественных товаров

должно стать создание сильного бренда страны. Стоит вспомнить и привести в пример Китай, как до недавнего времени воспринималась аббревиатура Made in China. Вопросы всегда были относительно качества товара. А сейчас страна сумела преодолеть репутацию производителя ширпотреба сомнительного качества. В этой связи нам необходимо научиться защищать свои бренды. Процесс продвижения бренда и страны должен быть в неразрывном тандеме. В этом смысле нам импонирует опыт властей Китая в начале 90-х годов, когда была объявлена политика «технология в обмен на рынок». Транснациональные корпорации не только вошли на рынок, но за собой перенесли производство и научно-исследовательские центры. В итоге сегодня в стране функционируют 53 зоны высоких и новых технологий, более 70 научно-технических зон для специалистов, получивших образование за границей [7].

3. Локализация производства. Призывы правительства к организации собственного производства, способного составить конкуренцию импортному товару или даже вытеснить его с отечественного рынка, подразумевают, что достичь этого можно и для этого есть ресурсы и собственные производители, которым просто надо в некоторой степени помочь. Вместе с этим выясняется,

что, говоря о возможностях импортозамещения в регионах, руководители ответственных ведомств не знают, что именно производится в их регионе. Так, 12 сентября 2014 г. на экономическом совете в Казани при обсуждении темы возможностей импортозамещения в РТ представитель министерства экономики РТ в докладе сообщил следующее: «Сразу должен сказать, что мы вместе с нашими коллегами столкнулись со сложностями получения информации в полном объеме, у нас по-прежнему ряд показателей отсутствуют. Это говорит о наличии проблем, связанных с отсутствием в отраслевых министерствах информации о мощностях предприятия, номенклатуре и объемах производимой, реализуемой и закупаемой продукции». Результаты опроса предпринимателей газетой «БИЗНЕС Online» подтверждают вышесказанное заявление. Предприниматели признаются в том, что найти партнеров по бизнесу в своем регионе не так легко [8]. Зачастую приходится ехать в другие регионы для выстраивания деловых и партнерских отношений, в то время как многие потенциальные поставщики и покупатели в буквальном смысле слова находятся под носом. Уже в ноябре 2014 г. в Республике Татарстан заработал электронный каталог продукции республиканских производителей. Таким образом, власти республики планируют решать вопросы импортозамещения с помощью товаров региональных производителей. В этом смысле вышесказанное утверждение о необходимости локализации производства становится актуальной темой при решении вопросов импортозамещения. По нашему мнению, политика и точка зрения в области должна рассматривать данный вопрос не о простом импортозамещении. Задача должна стоять о создании опережающего импортозамещения. Например, наша автомобильная промышленность добровольно приняла поступательную роль догоняющего производства. За последнее время Россия не произвела ничего такого революционного, чтобы импортные производители начали производить аналоги российского товара.

4. Квотирование импорта. В настоящее время наблюдается еще один парадокс, российские предприятия, которые собирают импортные автомобили в России, вынужденно сокращают рабочие дни, а те же автомобили за рубежом собираются без какой-либо остановки. Например, завод Volkswagen, про-

изводство которого находится в Калуге, в сентябре 2014 г. на 10 дней приостанавливал производство. КАМАЗ объявил о трехдневном простое на предприятии – 26, 29 и 30 сентября 2014 г. В этой связи считаем, что ответными санкциями должно быть введение квоты на ввоз импортного транспорта – как легкового, так и грузового – на территорию РФ.

5. Инвестирование. Для наращивания темпов роста реального сектора экономики, обеспечивающего выпуск конкурентоспособной продукции, и импортозамещения на новой технологической базе необходимы инвестиции. Так как санкции затронули наукоемкие отрасли России, то в первую очередь инвестиции нужны в НИОКР, способные спроектировать новые продукты, превосходящие по своим характеристикам зарубежные аналоги. В рейтинге стран мира по уровню расходов (1,16% от ВВП) на НИОКР Россия занимает 32-е место. Первое место – Израиль (затраты на НИОКР 4,4%), второе – Финляндия (затраты на НИОКР 3,88%), США располагаются на восьмом месте (затраты на НИОКР 2,9%) [9]. Международная консалтинговая компания Booz&Co ежегодно публикует список 1000 крупнейших публичных компаний мира по затратам на НИОКР. Согласно представленным данным, вклад России совсем не растет. И это неудивительно, так как в список попала только одна российская компания – Газпром, но ее бюджет на НИОКР ежегодно сокращается и Газпром по этому показателю занимает 200-е место в мире (0,6 млрд долл) [10]. Устаревшее оборудование, отсутствие новых технологий выступают преградой к достижению поставленных целей по увеличению вклада реального сектора экономики. На некоторых предприятиях износ основных фондов составляет более 60% (российские федеральные ведомства оценивают данный показатель по России в 45-65%, а исследовательские центры РФ – минимум в 60-65% [16]. В этой связи в программе об импортозамещении необходимо отразить требования об увеличении финансирования перспективных НИОКР.

Использование и реализация приведенных инструментов развития позволит изначально ориентировать отечественную промышленность на лидерство по качеству, цене, уникальности предложения.

Отечественная промышленность способна сделать экономику самодостаточной и независимой от зарубежных рынков. Однако

для роста экономики и промышленности необходимо создать условия и приложить немало усилий. К вопросу импортозамещения следует отнестись с особым вниманием, так как от созданных условий и механизмов реализации будет зависеть уровень вовлечения в этот процесс промышленных предприятий. В первую очередь, считаем, необходимо обозначить перспективы данной меры. Это не только ответный шаг на применяемые меры со стороны Запада, а целенаправленная политика к созданию сильной и растущей экономики. При реализации политики импортозамещения правительству четко необходимо обозначить цель, долгосрочную перспективу, а также неизменность условий, которые необходимы для отечественной промышленности. В этом смысле должны отсутствовать риски инвестирования в развитие отечественного производства, так чтобы производимая продукция была востребо-

вана на внутреннем рынке. Именно стабильно созданные условия будут являться залогом к успеху реализации программы импортозамещения.

На современном этапе развития экономики мы видим следующие пути к переориентации экономики на развитие реального сектора в условиях санкций:

- производство товаров высшего качества с помощью добровольной сертификации и контроля качества;
- создание сильных брендов отечественных компаний;
- локализация производства отечественных производителей;
- применение механизма квотирования относительно зарубежных товаров, производство которых находится также в России;
- инвестирование в НИОКР для создания товаров, превосходящих по качеству зарубежные аналоги.

Список литературы

1. Владимир Путин поручил Правительству РФ за 1,5 года совершить рывок в реальном секторе экономики [Электронный ресурс] // Газета «БИЗНЕС Online». – URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/114653/> (дата обращения: 01.11.2014).
2. Ячменникова Т. Летать на иномарках [Электронный ресурс] // Российская газета. – Столичный выпуск. – № 5605 (229). – URL: <http://www.rg.ru/2011/10/11/avia-site.html> (дата обращения: 01.11.2014).
3. Гордеева М. В России продолжают летать на Boeing и Airbus вопреки пожеланию Медведева [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/08/09/2014/947745.shtml> (дата обращения: 01.11.2014).
4. Забавина Ю. Всемирный банк рассказал о трех сценариях развития российской экономики [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. – URL: [http://top.rbc.ru/economics/24/09/2014/951014.shtml#xtor=AL-\[internal_traffic\]-\[rbc.ru\]-\[main_body\]-\[main_item\]-\[title\]](http://top.rbc.ru/economics/24/09/2014/951014.shtml#xtor=AL-[internal_traffic]-[rbc.ru]-[main_body]-[main_item]-[title]) (дата обращения: 01.11.2014).
5. Торговые сети обяжут отдать половину прилавков под отечественные продукты [Электронный ресурс] // Газета «БИЗНЕС Online». – URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/115817/> (дата обращения: 01.11.2014).
6. Пять причин успеха Tesla Motors [Электронный ресурс] // Информационный ресурс ibusiness. – URL: http://ibusiness.ru/blog/tyekhnologii_dlya_zhizni/32541 (дата обращения: 01.11.2014).
7. Макаров О. Семь секретов китайского экономического чуда [Электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. – URL: <http://top.rbc.ru/photoreport/08/10/2014/54357074cbb20f72b885cbbd/4.shtml> (дата обращения: 01.11.2014).
8. В Татарстане объявили электронную мобилизацию бизнеса [Электронный ресурс] // Газета «БИЗНЕС Online». – URL: <http://www.business-gazeta.ru/article/115215/> (дата обращения: 01.11.2014).
9. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий (последняя редакция: 2014.07.07). – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> (дата обращения: 01.11.2014).
10. Милов Г. России инновации не нужны [Электронный ресурс] // Издательство «Ведомости». – URL: <http://www.vedomosti.ru/career/news/17873641/innovatoram-stalo-skuchno> (дата обращения: 01.11.2014).
11. Чичикн А. Поизносились [Электронный ресурс] // Российская газета. – № 5519 (143). – URL: <http://www.rg.ru/2011/07/05/iznos.html> (дата обращения: 01.11.2014).

12. Григорьев Р., Джеффри Ш., Марченко Г. Несинхронность дневных данных в анализе межрыночных взаимосвязей (на примере БРИК и развитых стран) // Прикладная эконометрика. – 2012. – № 2 (26). – С. 92-112.
13. Григорьев Р. А. Об одной из методик построения кривой спроса // Известия высших учебных заведений. Проблемы энергетики. – 2005. – № 11-12. – С. 53-57.
14. Крамин Т. В. Методология формирования системы управления стоимостью компании на основе институционального подхода // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3-4. – С. 143-146.
15. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А., Воронцова Л. В. Учет влияния институциональной среды и институциональных преобразований на процесс формирования современной модели корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 43-52.
16. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А., Тимирясова А. В. Формирование модели системы корпоративного управления промышленного предприятия // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 81-86.
17. Крамин Т. В., Петрова Е. А. Формирование принципов корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – № 2. – С. 68-75.
18. Bruton H. J. A Reconsideration of import substitution // Journal of Economic Literature. 1998. T. 36. №. 2. P. 903-936.
19. Grigoryev R. A. Kramin M. V., Kramin T. V., Timiryasova A. V. Import substitution and integration processes of corporate management as tools for competitiveness development of the Russian regions under modern conditions // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 3. – С. 20-25.
20. Hufbauer G. C. et al. US Economic Sanctions: Their Impact on Trade, Jobs, and Wages // Institute for International Economics. 1997. P. 3.
21. Kaempfer W. et al. Foreign Threats and Domestic Actions: Sanctions Against South Africa // Justice Without Violence. 1994. P. 191.
22. Kaempfer W. H., Lowenberg A. D. The theory of international economic sanctions: A public choice approach // The American Economic Review. 1988. P. 786-793.
23. Kramin M. V., Safiullin L. N., Kramin T. V., Timiryasova A. V. Drivers of economic growth and investment attractiveness of Russian regions // Life Science Journal. 2014. T. 11. № 6s. P. 526-530.
24. Kramin M. V., Kramin T. V., Young S. D., Dharan V. G. A simple induction approach and an efficient trinomial lattice for multi-state variable interest rate derivatives models // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2005. T. 24. № 2. P. 199-226.
25. Kramin T. V., Ismagilova G. N., Kramin M. V. Assessment of Effect of Large Investment Projects on Development of Investment Potential of Regions of Russia as Exemplified by Universiade 2013 in Kazan1 // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. T. 5. №. 18. P. 255.
26. Kramin T. V., Safiullin L. N., Timiryasova A. V. Defining Priorities of Management of Investment Attractiveness of the Region and their Consideration in the Framework of Implementing Large Sports Events // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. T. 5. №. 18. P. 275.
27. Marinov N. Do economic sanctions destabilize country leaders? // American Journal of Political Science. 2005. T. 49. №. 3. P. 564-576.
28. Peksen D. Better or worse? The effect of economic sanctions on human rights // Journal of Peace Research. 2009. T. 46. №. 1. P. 59-77.
29. Soligo R., Stern J. J. Tariff protection, import substitution and investment efficiency // The Pakistan Development Review. 1965. P. 249-270.

S. G. Demchenko*

**Demchenko Sergey, Doctor of Economics,
Professor of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
demchenko@eiml.ru*

A. V. Nurmukhametov*

**Nurmukhametov Arthur, graduate student
of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
art6170@yandex.ru*

L. N. Salimov*

**Salimov Lenar, Doctor of Economics, Professor
of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
salimov@ieml.ru*

SANCTIONS STIMULUS TO THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC INDUSTRY

Keywords: industry, import substitution, sanctions, quotas, branding, localization.

The article describes the directions for the growth of domestic industry in conditions of sanctions and restrictions on import. The authors have identified basic tools for implementation of the import substitution policy, including: product quality control, branding of domestic goods, localization of production, import quotas, investment. The work presents two ways of development of the domestic industry under Western sanctions: 1) import substitution in response to sanctions prohibiting the import into Russia of certain groups of goods; 2) import substitution of foreign goods on which there are no import sanctions, but they do not give the opportunity to develop domestic production. In both cases, the import-substitution does not mean that Russia closes the market for foreign products. The role of import substitution is not a forced response to the sanctions, but stimulation of the growth of domestic industry. The authors used abstract logic and observation method.

© Демченко С. Г., Нурмухаметов А. В., Салимов Л. Н., 2014

УДК 330.1

А. Л. Кураков*

*Кураков Александр Львович, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
kurakov@mail.ru

Г. Р. Таишева*

*Таишева Гузель Равгатовна, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
taishevag@mail.ru

Л. В. Гусарова*

*Гусарова Любовь Васильевна, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
kurakov@mail.ru

Л. Б. Шабанова*

*Шабанова Людмила Борисовна, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
lyudmila_shabanova555@mail.ru

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ГАРМОНИЗАЦИИ И ПОДДЕРЖКЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ УСИЛИЙ В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: инновационная политика, инновационный центр, кластеры, свободные экономические зоны.

Дается научное обоснование теоретико-методических подходов к определению места и роли государства в поддержке инновационной направленности развития экономики страны. Рассмотрены результаты эмпирических исследований факторов, важных для обеспечения инновационного развития на региональном уровне: образование, возрастная структура квалифицированных кадров, местная предпринимательская культура, физическая инфраструктура, квалифицированные иммигранты. Преимущества кластерной организации получают подтверждения на примерах американских городов – инновационных центров, а также китайских свободных экономических зон. При этом обнаружен значительный массив свидетельств в пользу модели научно-технологической политики, альтернативной неоклассической. Модель подразумевает активное нормативное регулирование, мощные финансовые субсидии муниципальных правительств. Представленные теоретические выводы могут быть теоретико-методической базой при формировании государственной инновационной политики в Российской Федерации. На основе изучения точек зрения ведущих современных экономистов по вопросу роли инноваций в интенсификации социально-экономического развития выявлены основные факторы, влияющие на инновационное развитие экономики, и предложены основные направления регулирования и поддержки инновационной деятельности.

Задачи выхода на новые уровни социально-экономического развития для федерального и региональных правительств во многих случаях сводятся к выбору между стратегиями интеграции в глобальные производственные сети (ГПС) или глобальные цепочки создания ценности (ГЦСЦ), организуемые транснациональными корпорациями (ТНК), и стратегиями развития собственного производственного, предпринимательского, инновационного потенциалов. Фактически правительства выбирают промышленно-

отраслевую специфику наряду с географической спецификой.

Рассматривая в данной работе факторы, которые были сочтены важными на региональном уровне, выделяем: образование, возрастную структуру квалифицированных кадров, местную предпринимательскую культуру и физическую инфраструктуру. Также рассмотрим доказательства относительно промышленных связей в городах, роль квалифицированных иммигрантов в пространственных изменениях в уровнях инноваций и предпринимательстве.

В большинстве зарубежных исследований на первый план выдвигается разнообразие недавних усилий увеличить «выпуск» местных предпринимателей, особенно посредством образовательных инициатив или увеличения объема финансирования предпринимательских проектов. В нашей выборке рассматривается роль политики в развитии таких известных инновационных кластеров, как Силиконовая Долина, Маршрут № 128 Бостон (Boston's Route 128 corridor), Парк Исследовательский треугольник Северной Каролины (North Carolina's Research Triangle Park), города Гуандун и Шензен в КНР. Общая тема во многих из обсуждений этих примеров – важность базовой деловой среды и определение «повестки дня» регулирующего действия. Однако не менее актуально продвижение предпринимательства «высокого мультипликатора» на федеральном уровне.

А. Гамильтон, акцентируя выбор между производством и сельским хозяйством, в свое время предлагал сосредоточить усилия на определенных отраслях промышленности или секторах [7]. Как правило, местные органы власти в рамках отраслевой политики выбирают отрасли, обладающие сравнительным преимуществом, таким как мода или финансы в Нью-Йорке, или отрасли промышленности, которые предположительно потребуются для роста в будущем, как, например, науки о жизни. Внимание новым секторам часто оправдывается как отражение новых идей и качества человеческого капитала, который может быть создан этими секторами. Экономический аргумент, приводимый в пользу того, чтобы субсидировать определенные отрасли промышленности, как правило, основан на том тезисе, что эти отрасли, очевидно, производят положительные внешние эффекты. Как бесспорный пример: поддержка производства генераторов природосберегающей возобновляемой энергии отмечена как инструмент преодоления отрицательных внешних эффектов – загрязнения от выбросов углекислого газа, связанных с традиционными источниками энергии.

Наряду с выбором отраслей промышленности федеральные и местные правительства должны выбирать и то, будут ли они сосредоточивать свою финансовую и административную поддержку на старых или новых фирмах. В то время как это может ка-

заться отдельной фирмы, выбор может также быть обусловлен более общими принципами. Например, изменением местных налогов на ФОР или далее – до налогов на деятельность предприятий, что будет более выгодно зрелым отраслям промышленности, так как прибыль редко появляется в новых фирмах, но те же фирмы тем не менее должны платить своим рабочим.

Когда мы анализируем политику, адресованную конкретному субъекту промышленного сектора, всегда есть фактор зрелости промышленности. Часто такая политика устойчиво работает или через ссуды, или через уменьшение налогов на локальном уровне. Энергетические кредитные поручительства департамента энергетики (штат Массачусетс, США), которые поддержали Solyndra, например, отражали федеральное решение поддержать разработки технологий получения природосберегающей возобновляемой энергии. Решение правительства штата Массачусетс поддержать Evergreen Solar отразило подобный приоритет в масштабе штата.

«Бесконечная местная игра привлечения заводов на миллион долларов является классическим примером местной политики отбора конкурентоспособных фирм ... Во многих случаях эта политика просто отражает политическую действительность – то, что завод имеет достаточное значение в плане политической юрисдикции, будет в состоянии обосновать свои привилегии» [1, с. 6]. В случае политики на уровне промышленности выбор фирмы зависит от степени уверенности в компетентности и беспристрастности администраторов. Если местные органы власти обладают способностью выбрать фирмы, которые принесут особенно большую выгоду, и некоррупционность будет гарантирована, то политика выборочных субсидий будет эффективна. Однако и это является одним из основных препятствий на пути такой политики в России, если выбор местных органов власти будет обусловлен менее высокими побуждениями, то такой вариант может быть довольно контрпродуктивным.

Кластерная политика в случае предпринимательства и инноваций занимает отдельное место в этой схеме [2]. Такой подход требует четкого определения места, как, например, Зеленоград Московской области, Инновационный район Бостона. Эта геогра-

фическая концентрация оправдана и как инструмент производства положительных внешних эффектов, и как средство получения максимума из недостаточного финансирования инфраструктуры. Кластерные схемы также ориентируются на определенные промышленные сектора (наука о жизни, компьютеры, биотехнологии) или более широко – на стартапы (запуски). Такие подходы обычно не ориентированы на определенные фирмы в значительной степени потому, что запуски осуществляют фирмы достаточно малые, чтобы работать с ними отдельно, но также и потому, что сторонники этой политики часто разделяют скептицизм экономистов о способности выбрать потенциальных победителей конкурентного соревнования даже при том, что они верят в способность выбрать потенциально лидирующий сектор.

Прежде чем обратиться к факторам, заметим, что эмпирически обнаруженная корреляция между локальным ростом и количеством малых предприятий может также отразить тенденцию быстро развивающихся регионов привлечь новые фирмы, а не воздействие запусков на локальный рост. Эти проблемы делают интерпретацию типичных доказательств довольно трудной. Кроме того, можно предположить, что у некоторых регионов есть специфические активы, такие как сильные исследовательские университеты или политическая практика, которая порождает рост и привлекает новые предприятия.

В последние годы было также выдвинуто объяснение территориальных различий с помощью концепции предпринимательской культуры. В противопоставлениях региональных производственных структур Бостона и Силиконовой Долины обнаруживается, что региональная структура и предпринимательская культура Силиконовой Долины обеспечила перемещение туда из Бостона центра производства полупроводниковых приборов во второй половине XX столетия, несмотря на промышленное доминирование Бостона после второй мировой войны [3]. Согласно выводам таких исследований, роль государственной политики в создании обеих областей выглядит ключевой, особенно роль военной промышленности.

Однако авторы воздерживаются от утверждения, что местная политика в других регионах должна стремиться воссоздать тот сложный коктейль совместного соревнова-

ния, который наблюдался в Силиконовой Долине. Более систематическое эмпирическое доказательство подтверждает, что за этими известными примерами стоит более общая зависимость. Например, обнаружена сильная корреляция между малым размером предприятия и последующим ростом занятости по секторам в американских городах [4]. Более современные исследования также документируют силу этих отношений, моделируя предпринимательство посредством других параметров: занятость по отраслям промышленности в городах [1, 13].

В оценке причин реальных эффектов предпринимательства, на которых сосредоточиваются исследователи, выделено не финансирование предпринимательства непосредственно, а в первую очередь венчурный капитал (ВК), который стал привлекательной отправной точкой, потому что было легче идентифицировать внешние шоки в финансировании ВК, и, кроме того, данные по финансированию ВК были с большей вероятностью связаны с данными по таким результатам, как занятость или патентование, не будучи обязательно обусловлены средним барьером входа, где сбор данных был более затруднен.

Кортум и Лернер анализируют отрасли промышленности [6], в то время как Самила и Соренсон рассматривают города [7]. Исследования обнаруживают скромное влияние ВК на рост занятости в американских городах. Вывод предполагает, что удвоение деятельности фирм ВК в типичном городе привело бы приблизительно к однопроцентному росту числа рабочих мест, но эти рабочие места были бы более наукоемкими, чем среднее по всем рабочим местам города. Это предоставляет некоторые основания для заключения, что предпринимательство обеспечивает важные положительные внешние эффекты. Все же авторы оценивают, что влияние венчурного финансирования составляет меньше, чем 10% различий в росте и деятельности по американским городам.

Перемещаясь от предпринимательства к инновациям, замечаем, что большая часть недавних исследований основана на теоретической модели Дюрантона, предпосылка которой состоит в том, что местоположение отраслей промышленности в городах определено тем, какие прорывные изобретения были сделаны там в прошлом [8]. Эта концептуальная модель производит выводы, ко-

торые хорошо согласуются с эмпирическими данными, например модель предсказывает, что отрасли промышленности переместятся в другие города намного быстрее, чем города смогут изменить свой размер.

Хотя примеры такого процесса наблюдались, связь модели с прорывными изобретениями проверялась редко. Очевидно, есть причины для вероятных сомнений: почему целая промышленность должна двигаться к новому местоположению вместо того, чтобы только переместить непосредственно изобретение? Некоторая работа над этой темой предшествовала появлению модели Дюрантона. Так, описывается исключительное воплощение специализированного человеческого капитала в зарождавшейся американской биотехнологической промышленности. Большая часть раннего развития биотехнологии произошла в городах, которые являлись родиной звездных ученых возникающей промышленности, а не в местах с большим количеством потенциально связанных факторов: венчурное финансирование, университеты, и т. д. [9, 10]. Эксперты представляют связанные с данной темой свидетельства об объединении отраслей промышленности в инновационные кластеры.

Чтобы более широко оценить законность модели, Керр идентифицирует пространственное местоположение 1% лучших новых патентов в 36 технологиях патентования за период 1975–1984 гг. [5]. Исследование оценивает последующий рост патентования в этих десяти городах с самой высокой относительной концентрацией отобранных лучших патентов и в следующих десяти городах для сравнения.

В период 1975–1984 гг. эти группы городов выглядели практически подобными друг другу за исключением той степени, в которой они применили прорывные изобретения. Однако за следующие 20 лет рост патентования был на 20% выше в группе городов с самой большой долей запатентованных прорывных изобретений. Это подтверждает, что структура модели Дюрантона предоставляет хорошие основания для рассмотрения динамического развития городов. У. Керр также демонстрирует важную роль иммигрантов для промышленной демографической динамики (например, быстрое изменение технологии производства полупроводников от Бостона до Силиконовой Долины,

быстрый рост микроэлектронной промышленности в Бойсе, Айдахо) [8, с. 10-11].

Рассмотрены также особенности инновационного процесса в «городах одной компании» (моногородах). Обнаружено, что такие градообразующие компании часто замыкаются в своих инновациях, больше извлекая из прошлого опыта компании и будучи менее исследовательскими в своих инновационных усилиях. Основываясь на этих выводах и на более ранней гипотезе «якорного арендатора», эксперты рассматривают варианты соединений крупных и мелких фирм, которые обеспечивает самую производительную окружающую среду для инноваций [11]. Исследование находит, что оптимальное соединение, способное обеспечить рост патентования в заданном районе, включает по крайней мере одну крупную инновационную фирму, но кроме того и достаточную массу многих небольших инновационных фирм. Лучшие эффекты этого соединения составляет выгода от исследований и разработок, которая достается крупным фирмам, поддерживающим плодородную почву для появления новых компаний запуска, часто основываемых бывшими служащими этих фирм [1, 12].

Университеты могут также быть важными якорными аттракторами для региональных групп. Исследование роли университетов на ограниченных территориях отмечает степень, до которой американские университеты стимулируют на них деловую активность, используя эффекты влияния закона о Бэя-Доула (Bayh-Dole Act 1980) на занятость и заработную плату, быстро выросшие после принятия этого закона в отраслях промышленности, более тесно связанные с существующими ранее инновационными силами местных университетов [11]. Этот эффект был отмечен по величине запусков новых фирм и особенно экспансии в регион компаний с многими подразделениями. Другие исследования способности местных университетов продвигать экономический рост поддерживают стратегическое заключение о стимулирующей роли образования [13, 1]. Снова, однако, должны быть взвешены отношения затраты/выгоды.

Текущие работы по предпринимательству и его связи с местными инновациями не подразумевают соответственной местной политики. Это на самом деле указывает на влияние запусков малых фирм, которые все

вместе могут сформировать экономическую судьбу региона, в котором они действуют. Сиэтл и Детройт были и во власти крупных местных производств в 1960-е, и крупные компании в обоих городах (Боинг, General Motors и т. д.) показали последующее снижение занятости. Сиэтл в отличие от Детройта сегодня процветает благодаря потоку местных предпринимателей, некоторые из которых выросли в этом городе (как, например, Билл Гейтс), и других, которые были привлечены в город (как, например, Джефф Бэзос). Ключевой вопрос для локальной инновационной политики состоит в том, что может быть сделано для лучшего стимулирования местного предпринимательства. Кластеры отмечены как инструмент достижения этой цели за счет пространственной концентрации [2].

Эффективность кластерной политики зависит от возможности получения сильных межсекторных внешних эффектов, которые могут произвести кластеры. Чтобы такая политика имела смысл, эти эффекты должны отражать увеличивающиеся отдачи от масштаба. Таким образом, даже если предприниматели производят внешние эффекты, имеет смысл группировать только тех предпринимателей, если эти внешние эффекты или работают нелинейно на определенных территориях, или если эффекты возникают как результат объединения предпринимателей в кластеры.

Отправной точкой построения модели является наблюдение, что сама промышленность по своей природе сконцентрирована. Общеизвестны такие примеры, как фабрика развлечений в Голливуде и производство автомобилей в Детройте и другие. Эллисон и Глезер оценили степень, до которой промышленность более пространственно сконцентрирована, чем население в целом. Они находят, что 446 из 459 производств обрабатывающей промышленности были более пространственно сконцентрированы, чем можно было бы предсказать на основе демографических моделей. Они также подчеркивают, что объединение в кластеры может предоставить возможность или получения внешних эффектов посредством деятельности компаний, или выгодное распределение производительных факторов через пространственное расположение [14].

Вне этого рассуждения, однако, остается еще как минимум один дополнительный фак-

тор – то, что некоторые ключевые аспекты предпринимательства и инноваций еще более пространственно сконцентрированы, чем промышленность в среднем. Это особенно верно для предпринимательства, поддерживаемого венчурным капиталом. Силиконовая Долина получила 40% полного ВК финансирования в 2011 г., а Бостон и Нью-Йорк получили приблизительно 10% каждый. При этом эти города вместе составляют только приблизительно 11% американского населения [1].

В сравнениях распределений инвестиций венчурного капитала, патентов, и населения в американских городах в период 1990–2005 гг. показано, что патентование также пространственно сконцентрировано. Но так же как географическая концентрация промышленности может отразить неравное естественное преимущество, географическое объединение предприятий в кластеры может проявить и другие движущие силы помимо внешних эффектов, такие как предпочтение проживания в Нью-Йорке или Сан-Франциско или близость лучших исследовательских университетов.

Вероятно, правительство может помочь в координировании этих размещений в рамках кластерной политики. Все же если роль государства заключается прежде всего в координации, то это также требует относительно минимальных финансовых издержек. В конце концов, если предприниматели извлекают выгоду из координации, они должны объединяться сами собой. В принципе, эта функция группировки предпринимателей может также быть выполнена частными разработчиками, это, по существу, задача, которую решал Фред Термен – основатель Стэнфордской промышленной зоны. Недавний подобный пример – Кембриджский Центр инноваций в Кендол-Сквер Кембриджа, Массачусетс (Cambridge Innovation Center in Kendall Square of Cambridge, MA), который соопределяет местонахождение 450 запусков в одном здании.

Критическим вопросом кластерной политики остается роль инфраструктуры. Немного отраслей промышленности требует специализированной инфраструктуры, включая физический и информационный трафик. Правительства долго брали на себя заботу о предоставлении инфраструктуры, даже притом что экономисты начиная со Смита об-суждали достоинства пользовательской пла-

ты. Потребность в специализированной инфраструктуре действительно увеличивает ценность объединения в кластеры. Однако промышленные группы с небольшой потребностью в определенной предоставленной правительством технологии получают меньше выгод от объединения в кластеры.

Среди общих черт городов, которые имеют значение для предпринимательства и инноваций, три фактора выделяются больше всего в научной литературе. Во-первых, это уровень общего образования рабочей силы, который связан с более высокими барьерами входа [4]. Однако в пределах промышленного сектора не обнаружено, что образовательный уровень города важен для предпринимательства, таким образом, эта связь, видимо, зависит несколько от отрасли промышленности [5].

Вторым фактором является структура отдачи от масштаба данного района. Здесь, однако, многое зависит от показателей, выбранных для измерения предпринимательства. Исследования, которые используют показатель численности занимающихся самостоятельной предпринимательской деятельностью часто находят, что более зрелый возраст способствует более высокому доходу. Это замечено в ранжировании занимающихся самостоятельной предпринимательской деятельностью в Уэст-Палм-Бич, Флорида, как и в большинстве предпринимательских городов Америки, но менее всего это заметно в Сан-Хосе, Калифорния. С другой стороны, исследования, которые выделяют создание запусков, отмечают, что численность рабочих в возрастах около 40 лет является самым важным фактором для успеха предприятия [5].

Возможно, самое удивительное открытие состоит в обосновании важности «местного предложения» предпринимателей. Этот факт выглядит любопытно, поскольку мы склонны думать о предпринимателях как имеющих способности быстро реагировать на новые возможности и не привязываться к месту. В то время как эта подвижность, конечно, верна для очень высокого уровня запусков с предпринимателями со всего мира, стекающимися в Силиконовую Долину, растущее число публикаций указывает, что области могут отличаться по степени, до которой их население в целом склонно к предпринимательству. Несколько исследований зарегистрировали, что предприниматели не-

пропорционально склонны к организации своих компаний по месту рождения [15, 1] и что такой бизнес фактически более силен в среднем, чем фирмы усредненного мигрирующего предпринимателя. Эта сила места поддерживает аргументы в пользу того, что индустриальное происхождение городов сохранилось бы в течение еще длительного времени, прежде чем повлиять на предпринимательство [4, 5]. Этот факт нелегко уложить в стандартные городские экономические модели, которые предполагают, что пространственное равновесие устанавливается за счет мобильности рабочих и фирм, но эмпирические факты поддерживают альтернативные исследования [1]. Эта линия исследований предполагает, что усилия администраторов сформировать предпринимательство среди жителей, уже проживающих в данном регионе/городе, могут быть более эффективными, чем усилия, направленные на привлечение предпринимателей со стороны.

Вне этих факторов мы делаем простое наблюдение, что больше должно быть уделено внимания роли местной физической инфраструктуры (например, дороги, широкополосный доступ в Интернет).

Такие исследования предоставили бы важные выводы для тактиков, так как предпринимательские проекты в кластерах часто начинаются как часть проектов оживления в центре города и соединяются затем с инвестиционными возможностями (например, проект Волокна Google (Google Fiber project) в Канзас-Сити) [1, с. 15].

Обращаясь к барьерам входа на уровне городской промышленности, исследователи последовательно находят, что самый влиятельный предсказатель будущего предпринимательства для городской промышленности – наличие и мощь действующих промышленных компаний в городе. Типичная оценка в этом отношении показывает, что дополнительные 10% действующих фирм в городе увеличивают на 6% число запусков в городской промышленности. Для американского производства существующий деловой пейзаж объясняет приблизительно 80% пространственного изменения в новых барьерах входа [1].

Этот подход эффективно объединяет данные по сотням отраслей промышленности в небольшое количество легко интерпретируемых факторов, таких как доступ к клиентам, к рабочим местам и т. д.

Обращаясь к практике инновационной политики Китая, отметим, что у Китайского государства есть отличительные цели в отношении главного двигателя технологического прогресса, которым ранее считались транснациональные корпорации (ТНК), но сегодня фокус внимания и усилий перемещается в сторону местного предпринимательства. В отличие от ТНК, которые ищут более низкие издержки производства, большую прибыль или выращивают рынок, Китайское государство надеется постепенно развить свою независимую инновационную способность.

С 2005 г. китайское правительство разворачивается, подвергая сомнению эффективность стратегии технологической модернизации, которую стимулируют ТНК. Изменение парадигмы национальной политики особенно заметно в отношении к местным инновациям, которые все больше ожидаются от внутренних фирм [16]. Инновационная стратегия, ориентированная на внутренние ресурсы, была объявлена с 2006 г., и она не сворачивалась вслед за глобальным финансовым кризисом до 2009 г.

В 2010 г. центральное правительство определило семь стратегических появляющихся отраслей промышленности (СПО): энергосберегающие и экологические технологии, информационная технология следующего поколения, биотехнология, производство оборудования высокого уровня, новая энергия, новые материалы и транспортные средства новой энергии. Эти СПО, расцененные как знание- и высокотехнологич-

ные отрасли промышленности с меньшим количеством потребления ресурса, как ожидают, будут способствовать технологической модернизации внутренних фирм. Местные власти, такие как муниципальные правительства Гуандуна и Шензена, объявили о подобном СПО, чтобы заменить нижний уровень, трудоемкие, загрязняющие окружающую среду производства и отрасли промышленности с большим потреблением энергии, в которые прежде всего инвестируют ТНК из Гонконга и Тайваня. Переход к инновационному производству посредством развития, определяемого государством СПО, стал лозунгом на стратегических повестках дня на различных уровнях правительства в Китае, в то время как практическое продвижение и эффекты на технологические траектории модернизации остаются недостаточно изученными.

В связи с анализом дифференциации в инновационной сфере российских регионов особый интерес представляют эмпирические исследования по индустриальной модернизации и городскому/региональному развитию в контексте Восточной Азии и Китая. В потоке исследований выделяются сюжеты о том, как реализуют региональные сравнительные преимущества международные/транснациональные корпорации в регионах «опаздывающего развития», об особенностях конкуренции на нижних ярусах поставщиков в глобальных производственных сетях, из которых наряду с императивами ведущих фирм были в значительной степени исключены внутренние фирмы [17].

Список литературы

1. Chatterji A., Glaeser E. L., Kerr W. R. Clusters of entrepreneurship and innovation // NBER working paper series. Working Paper 19013. URL:<http://www.nber.org/papers/w19013>. 2013.
2. Кураков Л. П., Пястолов С. М. Концептуальные основания кластерной инновационной политики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 14 (251). – С. 31-36.
3. Saxenian A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1994.
4. Glaeser E., Kallal H., Scheinkman J., Shleifer A. Growth in Cities // Journal of Political Economy. 1992. № 100:6. P. 1126-1152.
5. Kerr W. Breakthrough Inventions and Migrating Clusters of Innovation // Journal of Urban Economics. 2010. № 67:1. P. 46-60.
6. Kortum S., Lerner J. Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation // RAND Journal of Economics. 2000. № 31:4. P. 674-692.
7. Samila S., Sorenson O. Venture Capital, Entrepreneurship and Economic Growth // Review of Economics and Statistics. 2011. № 93:1. P. 338-349.
8. Duranton G. Urban Evolutions: The Fast, the Slow, and the Still // American Economic Review. 2007. № 97:1. P. 197-221.

9. Audretsch D., Feldman M. R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production // *American Economic Review*. 1996. № 86. P. 630-640.
10. Zucker L., Darby M., Brewer M. Intellectual Human Capital and the Birth of U.S. Biotechnology Enterprises // *American Economic Review*. 1998. № 88. P. 290-306.
11. Agrawal A., Cockburn I., Galasso A., Oettl A. Why are Some Regions More Innovative than Others? The Role of Firm Size Diversity // NBER Working Paper 17793. 2012.
12. Cooke P., Heidenreich M., Braczyk H. (Eds.). *Regional innovation systems: The role of governments in a globalized world*. New York: Taylor & Francis. 1997.
13. Развитие систем управления знаниями. Сводный реферат // Реферативный журнал ИНИОН РАН, ГРНТИ 12. Серия «Науковедение», Социальные и гуманитарные науки, отечественная и зарубежная литература. Серия 8. – 2013. – № 3. – С. 108-118.
14. Ellison G., Glaeser E., Kerr W. What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Coagglomeration Patterns // *American Economic Review*. 2010. № 100. P. 1195-1213.
15. Audretsch D., Feldman M. R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production // *American Economic Review*. 1996. № 86. P. 630-640.
16. State Council (2006). *The Outline Plan of the Medium and Long-term Science and Technology Development 2006-2020 (MLP)*. Beijing: MOST.
17. Yang C. Restructuring the export-oriented industrialization in the Pearl River delta, China: Institutional evolution and emerging tension // *Applied Geography*. 2012. № 32. P. 143-157.
18. Григорьев Р. А. Об одной из методик построения кривой спроса // *Известия высших учебных заведений. Проблемы энергетики*. – 2005. – № 11-12. – С. 53-57.
19. Крамин М. В. Внутрифирменные институты как инструмент корпоративного управления // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2012. – № 1. – С. 140-144.
20. Крамин М. В., Крамин Т. В. Предпосылки развития институционального окружения корпоративного сектора российской экономики // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2012. – № 2. – С. 55-60.
21. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А. Выявление и учет особенностей и современных тенденций развития корпоративного управления в России // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2011. – № 3. – С. 107-111.
22. Крамин Т. В. Методология формирования системы управления стоимостью компании на основе институционального подхода // *Проблемы современной экономики*. – 2006. – № 3-4. – С. 143-146.
23. Крамин Т. В., Леонов В. А. Определение приоритетов управления инвестиционной привлекательностью региона и их учет в рамках реализации крупных спортивных мероприятий // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2012. – № 1. – С. 39-45.
24. Крамин Т. В., Церцейл Ю. С. Совершенствование управления стоимостью на основе кластерного подхода в институциональной экономике // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2008. – № 4. – С. 73-81.
25. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А., Воронцова Л. В. Учет влияния институциональной среды и институциональных преобразований на процесс формирования современной модели корпоративного управления в России // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2010. – № 3. – С. 43-52.
26. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А., Тимирясова А. В. Формирование модели системы корпоративного управления промышленного предприятия // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2011. – № 1. – С. 81-86.
27. Крамин Т. В., Петрова Е. А. Формирование принципов корпоративного управления в России // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2009. – № 2. – С. 68-75.
28. Тимирясова А. В. Формирование научно-образовательных кластеров как важнейшего элемента стратегии развития системы образования Республики Татарстан // *Актуальные проблемы экономики и права*. – 2012. – № 1. – С. 69-74.
29. Breznitz D., Murphree M. *Run of the red queen: Government, innovation, globalization and economic growth in China*. New Haven, London: Yale University Press. 2011.
30. Coe N. M. *Geographies of production II: A global production network A-Z*// *Progress in Human Geography*. 2012. Т. 36. № 3. P. 389-402.

31. Grigoryev R. A., Kramin M. V., Kramin T. V., Timiryasova A. V. Import substitution and integration processes of corporate management as tools for competitiveness development of the Russian regions under modern conditions // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – Т. 31. – № 3. – С. 20-25.

32. Kramin M. V., Kramin T. V., Young S. D., Dharan V. G. A simple induction approach and an efficient trinomial lattice for multi-state variable interest rate derivatives models // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2005. Т. 24. № 2. P. 199-226.

A. L. Kurakov*

*Kurakov Alexander, Doctor of Economics, Professor
of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
kurakov@mail.ru

G. R. Taisheva*

*Taisheva Guzel, Doctor of Economics, Professor
of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
taishevag@mail.ru

L. V. Gusarova*

*Gusarova Lubov, Doctor of Economics, Professor
of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
kurakov@mail.ru

L. B. Shabanova*

*Shabanova Ludmila, Doctor of Economics, Professor
of Institute of Economics, Management and Law, Kazan
lyudmila_shabanova555@mail.ru

ROLE OF THE STATE IN HARMONIZING AND SUPPORT OF REGIONAL BUSINESS EFFORTS AIMED AT INNOVATIVE DEVELOPMENT

Keywords: innovation policy, innovation center, clusters, free economic zones.

The article provides scientific background of theoretical and methodological approaches to the place and role of the state in support of innovation-oriented economic development of the country. The authors considered the results of empirical studies of the factors that are important for the development of innovation at regional level: education, age structure of qualified staff, local entrepreneurial culture, physical infrastructure, skilled immigrants. Advantages of cluster organizations are proved by examples of American cities – innovation centers, as well as Chinese free economic zones. At the same time there have been found multiple facts in favor of a model of scientific and technological policy; alternative neoclassical. The model assumes active normative regulation and strong financial subsidies from municipal governments. Presented theoretical conclusions may serve as theoretical and methodological basis in the formation of the state innovation policy in the Russian Federation. Based on the study of the opinions of leading contemporary economists on the role of innovation in the intensification of socio-economic development, there were defined the main factors influencing the innovative development of the economy, and the basic directions of regulation and support of innovation.

© Кураков А. Л., Таишева Г. Р., Гусарова Л. В., Шабанова Л. Б., 2014

УДК 338.984

Н. Н. Сергеев*

**Сергеев Николай Никифорович, кандидат экономических наук*

Филиал Удмуртского государственного университета, г. Воткинск

sergeev-11@mail.ru

ВЕТРОЭНЕРГЕТИКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Ключевые слова: энергетика, топливно-энергетический комплекс, топливо, альтернативные виды источников энергии, энергия ветра.

Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития ветроэнергетики. Представлены основные аспекты отрасли, практика реализации в России. Анализируются потенциал, предпосылки и условия эффективного развития ветроэнергетики в России. Рассматриваются экологические аспекты ветроэнергетики. Рассмотрен зарубежный опыт разработки и реализации проектов ветроэнергетики. Одними из основных проблем развития ветроэнергетики в настоящее время являются высокая стоимость реализации проектов, а также эксплуатационные издержки. Кроме того, повсеместное внедрение отрасли сдерживается административными методами, несовершенством нормативно-правовой базы. Предложены инвестиционные механизмы реализации программ развития альтернативных источников энергии. Рассмотрен опыт реализации и внедрения проектов ветроэнергетики в Удмуртской Республике.

Одним из стратегических направлений развития возобновляемой энергетики в Российской Федерации является производство энергии с применением установок по использованию энергии солнца и ветра. Подобные установки согласно проекту «Государственная программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2030 года» должны вырабатывать к установленному периоду около 11,6 млрд кВт ч [1].

Технологический потенциал ветряной энергетики в Российской Федерации оценивается около 50 000 миллиардов кВт ч/год. Экономический потенциал составляет около 260 млрд кВт ч/год, то есть примерно 30 процентов производства электроэнергии всеми электростанциями России. Установленная мощность ветроэлектрических установок в стране на 2012 год составляла около 15 МВт. Одна из самых больших ветроэлектростанций (ВЭС) в России (5,1 МВт) располагается в Калининградской области. Среднегодовой объем выработки электростанции составляет около 6 млн кВт ч. Ветроэнергетический комплекс состоит из 21 ветроустановки, занимает около 20 гектаров и способен обеспечить электричеством примерно 145 тыс. квартир [2].

На Чукотке функционирует ветроэлектростанция мощностью 2,5 МВт со среднегодовой выработкой около 3 млн кВт ч. Кро-

ме того, крупные ветроэлектростанции расположены в Республике Башкортостан (2,2 МВт) [2].

В Республике Калмыкия достаточно эффективно функционирует ветроэлектростанция мощностью 23 МВт и годовой выработкой около 53 млн кВт ч, на площадке установлена одна ветроустановка мощностью 1 МВт и выработкой до 5 млн кВт ч. В Республике Коми функционирует ветродизельная электростанция мощностью 3 МВт. На Командорских островах действует ветровая энергетическая станция мощностью 1,2 МВт.

Во всем мире развитию ветровой энергетике уделяется особое внимание. Использование подобных мощностей позволяет снизить дефицит электроэнергии, уменьшить вредное воздействие на окружающую среду. Правительство Канады определило цель к 2015 году вырабатывать 10 процентов электроэнергии из энергии ветра. Германия планирует к 2020 году производить до 20 процентов электроэнергии из энергии ветра. Испания стала первой в мире страной, где ветроэнергетика показала результаты эффективнее, чем остальные отрасли производства энергии. В Китае принят Национальный План Развития, согласно которому разработанные мощности Китая должны достигать до 30 тыс. МВт к 2020 году [3].

В 2011 году суммарная мощность ветроэлектростанций в США выросла на 6,8 гига-

ватт, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 31%. По информации, опубликованной Национальной лабораторией им. Лоуренса в Беркли, совокупная мощность ВЭС достигает 47 гигаватт [4].

В Европе и США производители «зеленой» электроэнергии поддерживаются на федеральном уровне. Так, например, энергетические компании обязаны производить часть энергии из возобновляемых источников, только в таком случае им гарантируется государством сбытовая деятельность. Кроме этого, во многих странах для предприятий, производящих возобновляемую энергию, действуют налоговые и иные льготы. Однако после внушительного роста количества ветровых генераторов энергии в последние десятилетия можно отметить некоторое замедление: в 2011–2012 годах темпы ввода в эксплуатацию установленных мощностей ВЭС были самыми низкими за последние 20 лет.

Особенно такие процессы заметны в Европе. Возможно, такое замедление связано с экономическим кризисом, но вероятно и другая причина: наблюдается значительный дефицит территорий, где могли бы располагаться ветровые электростанции. Одним из выходов из сложившейся ситуации является разработка новых технологий строительства одновременно солнечных и ветровых электростанций. Такие установки не зависят от скорости ветра и могут работать даже при его отсутствии. Концепция данной установки заключается в строительстве полой башни, которая при повышении температурных показателей переводит солнечную энергию в тепловую. По всему периметру таких сооружений располагаются специальные клапаны: поступающая через них вода распыляется внутри и, испаряясь, охлаждает воздух. Поскольку холодный воздух более тяжелый, он опускается вниз и вращает ветряные генераторы в основании башни [5].

Лидером в строительстве ветровых электростанций является Германия, где установлено более 22 ГВт ветровых мощностей. В пятерку лидеров по развитию ветроэнергетики входят также США (16,8 ГВт), Испания (15,1 ГВт), Индия (7,9 ГВт) и Китай (6 ГВт) [6].

Кроме того, во всем мире альтернативная энергетика финансируется за счет государственных дотаций. Государство создает льготные правовые и налоговые условия, а инвесторы направляют средства в строитель-

ство ветровых электростанций. В России также сделаны попытки к созданию благоприятного финансового климата в сфере возобновляемых источников энергии. Государственной думой принят Закон № 250-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с осуществлением мер по реформированию Единой энергетической системы России». В законе предусмотрена поддержка генерации из возобновляемых источников [7].

Основные преимущества промышленного производства энергии ветроэнергетическими установками заключаются в следующем:

1) ветровые установки размещаются в энергетически дефицитных районах России, где расчетная себестоимость вырабатываемой ими электроэнергии ниже себестоимости вновь строящихся электростанций на газе;

2) ветроэнергетические установки размещаются в районах, где себестоимость вырабатываемой ими электроэнергии ниже себестоимости электроэнергии вновь строящихся тепловых электростанций (на газе и угле) [4];

3) отсутствие влияния на тепловой баланс атмосферы, потребления кислорода, выбросов углекислого газа и других загрязнителей;

4) возможность преобразования в различные виды энергии (механическую, тепловую, электрическую).

Кроме очевидных преимуществ можно выделить основные недостатки ветроэнергетики:

1) изменчивость скорости ветра, что во многом затрудняет использование ветровой энергетики. Указанный недостаток снижает коэффициент полезного действия ветроэлектростанций, что является причиной сбоев в поставках энергии, а также является следствием повышения издержек и роста себестоимости;

2) ветряные электростанции являются источником вредных шумов, что обуславливает их строительство на достаточно отдаленном расстоянии от населенных пунктов. Кроме того, такие шумы негативно влияют на экосреду;

3) низкая интенсивность, что требует больших территориальных ресурсов для размещения ветровых установок [3];

4) ветряные электростанции являются источником помех для различных систем связи, в том числе телевизионного сигнала, что в достаточной степени ограничивает их вне-

дрение на определенных территориях. Иными словами, источником энергии такие станции могут быть не для всех отраслей народного хозяйства;

5) ветровые установки причиняют вред птицам, в том случае если размещаются на путях миграции.

Согласно проекту «Государственная программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2030 года» государственное стимулирование проектов с использованием ветроэнергетики в субъектах Российской Федерации заключается в следующем:

1) предоставление за счет средств бюджетов разного уровня субвенций, субсидий, дотаций и кредитов бюджетам субъектов РФ и бюджетам муниципальных образований;

2) прямое бюджетное финансирование и софинансирование проектов строительства и реконструкции ветроэнергетических установок и других объектов федерального и регионального значения;

3) отмена или снижение ввозных таможенных пошлин, взимаемых при импорте оборудования для использования ветроэнергетики, аналоги которого не производятся в Российской Федерации;

4) освобождение от уплаты налога на имущество в первый год работы ветроэнергетических установок;

5) включение в программы государственных внутренних и внешних заимствований Российской Федерации государственных гарантий для привлечения заемных средств.

В Удмуртской Республике преобладают ветры юго-западного направления. Летом заметно преобладание ветров северо-западного направления. Осенью, зимой и весной повторяемость юго-западного ветра почти одинакова (33-34%) [2].

В целом средняя годовая скорость ветра на территории Удмуртской Республики 4,0 м/с. Отклонения от средней многолетней величины в отдельные годы обычно небольшое – около 0,4 м/с. В холодное время года значение средней месячной скорости ветра больше средней за год, в теплое время года несколько меньше нее. Максимальная средняя месячная скорость ветра (4,8 м/с) приходит-

ся на март, минимальная (3,2 м/с) – на июль [2].

Указанные характеристики в целом удовлетворяют условиям, при которых является возможным и целесообразным строительство ветряных электростанций. Такие электростанции способны устранить дефицит электрической мощности и снизить зависимость отдельных регионов от работы Воткинской ГЭС.

Таким образом, внедрение ветряных электростанций является серьезной альтернативой строительству линий электропередач. При наличии имеющихся недостатков ветряных электростанций, а главная – переменная рабочая мощность ветровых установок в течение суток, которая зависит от скорости ветра, можно утверждать о целесообразности их проектирования и внедрения на территории Удмуртской Республики [5].

В первую очередь ветряные электростанции являются альтернативой строительству линий электропередач в населенных пунктах или фермерских хозяйствах, которые находятся в нескольких десятках километров от действующих линий электропередач или центров питания. Надежность электроснабжения достигается за счет установки дизель-генератора.

Из опыта работы действующих ветряных электростанций такое сочетание снижает потребление топлива в 3 раза. Срок окупаемости ветряных электростанций достаточно большой – 10-12 лет, но с учетом роста цен на электричество и снижение цены комплектующих ветряных электростанций (за счет совершенствования технологии изготовления и используемых материалов) срок окупаемости будет снижаться.

Срок окупаемости зависит и от режима потребления электроэнергии, то есть чем больше часов использования максимальной нагрузки, тем меньше срок окупаемости проекта. При рассмотрении с позиции снижения потребления электроэнергии, выработанной на электростанции, которая работает на органическом топливе с номинальной мощностью, то, возможно, выгодно будет строить ветряные электростанции даже в населенных пунктах с развитой электрической сетью [2].

Список литературы

1. Государственная программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2030 года // КонсультантПлюс.

2. Энергия ветра // АНО «Агентство по энергосбережению УР»: сайт. Ижевск, 2014. – URL: <http://www.energobser18.ru/ru/resource/65-wind-energy.html> (дата обращения 01.12.2014).
3. Магомедов А. М. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии. – Махачкала : Изд.-полиграф. объединение «Юпитер», 1996. – 254 с.
4. Мериан Л. Лидеры индустрии переходят на возобновляемые источники энергии // Сети / network world. – 2013. – № 2. – С. 50.
5. Блинков Н. Солнечно-ветровые электростанции SWET решат проблему электричества // Газета IT-news. – 2014. – № 6. – С. 30.
6. Чумаков В. Токи ветров // Вокруг света. – 2008. – № 8 (2815). – С. 46-52.
7. Клеман Людивин Энергия зеленая и голубая // Region 87. – 2008. – № 3 (7). – С. 14.
8. Николаев В. Г., Ганага С. В. Состояние и перспективы разработки генеральной схемы размещения ветроэлектрических станций в России до 2030 года // Energy Fresh. – 2012. – № 4 (6). – С. 30-34.
9. Соловьев А., Дегтярев К. Ветреная ветряная энергетика // Наука и жизнь. – 2013. – № 7. – С. 42-48.
10. Fahey J. 2009. «Wind power's weird effect». Forbes Magazine, Sept. 7.
11. Дух ветра. Эксперт Урал. – 2014. – № 42 (619). – С. 29.
12. Diane Cardwell Tax Credit in Doubt, Wind Power Industry Is Withering // The New York Times. – September 20, 2012.
13. Keith Bradsher To Conquer Wind Power, China Writes the Rules // The New York Times. – December 15, 2010.
14. Diane Cardwell Solar and Wind Energy Start to Win on Price vs. Conventional Fuels // The New York Times. – November 24, 2014.
15. Beth Gardner Asia Pushes Hard for Clean Energy // The New York Times November 19, 2014.
16. Diane Cardwell SunEdison and TerraForm Buy First Wind, Gaining a Toehold in Turbines// The New York Times. – November 24, 2014.
17. John Read Planning to make the most of renewable // The guardian. – Thursday 30 October 2014.
18. Mike Padgett War on windfarms blows up a storm // The guardian. – Tuesday 28 October 2014.
19. Rosie Niven How Cornwall is stopping communities becoming a 'soft target' for nimbys // The guardian. – Thursday 28 October 2014.

N. N. Sergeev*

**Sergeev Nikolai, PhD in Economics*

Branch of the Udmurt State University, Votkinsk

sergeev-11@mail.ru

WIND ENERGY: CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE INDUSTRY

Keywords: energy, energy complex, fuel, alternative energy sources, wind energy.

The article considers the main problems and development prospects of wind power. The work features the main aspects of the industry, practice of its application in Russia. The author analyzes the potential, characteristics and conditions of effective development of wind power in Russia, taking into account also the environmental aspects of wind energy, as well as foreign experience of the development and implementation of wind energy projects. The main problems of the development of wind energy are currently the high cost of projects, as well as operating costs. In addition, introduction of the industry is constrained by administrative methods, the imperfection of the legal framework. The author proposed investment mechanisms for the implementation of programs to develop alternative energy sources, considering the experience of implementation and deployment of wind energy projects in the Udmurt Republic.

© Сергеев Н. Н., 2014

МЕЗОУРОВЕНЬ

Региональное развитие

УДК 338.242.2

Е. В. Баимачникова*

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

Т. И. Марченко*

**Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
mtata68@mail.ru*

МЕТРИКИ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА ДИНАМИКИ КЛИЕНТСКОГО ПОТОКА

Ключевые слова: ценность/стоимость клиента в течение жизненного цикла, клиентский капитал, ресурс интенсивности участия потребителей в товарном обмене на протяжении всей жизнедеятельности, инструменты управления развитием взаимоотношений с клиентами, цепочки взаимодействия.

В рамках ресурсного подхода к управлению развитием экономических образований наблюдается возрастание интереса к осмыслению категорий «клиентский капитал» и «ценность/стоимость жизненного цикла клиента», а также установлению их взаимосвязи с другими категориями, в том числе и с ценностью экономического образования. Расчеты, основанные на отслеживании общей динамики оттока клиентов и агрегированном показателе уровня удержания клиентов, являются уже практически традиционными. При наличии возможности отслеживать динамику возникновения/исчезновения тех или иных клиентов в общем клиентском потоке обнаруживается необходимость в определенных метриках, позволяющих осуществлять мониторинг динамики клиентского потока. В данном контексте предложенная вниманию читателей статья дает представление о современном состоянии возможностей измерения динамики клиентского потока и направлениях поиска новых, более совершенных метрик. Так, в частности, приводятся аргументы относительно того, что на уровне отдельных групп клиентов, приобретенных экономическим образованием в разные временные периоды, показатели удержания клиентов, как правило, описываются возрастающей функцией. Причиной наблюдаемой динамики является эффект сортировки (текучести) в неоднородной (гетерогенной) совокупности клиентов. Игнорирование данной динамики приводит к заниженной оценке остаточной ценности клиентской базы (по сравнению с общим анализом, который не учитывает эту динамику). В статье также демонстрируются последствия игнорирования неоднородности динамики удержания клиентов при расчетах коэффициентов эластичности удержания клиентов и делается вывод о том, что подобное игнорирование приводит к недооценке истинных эффектов увеличения базовых уровней удержания клиентов в неоднородной среде.

Одним из веских аргументов возрастающей актуальности ресурсного подхода к управлению развитием экономических образований стало признание в качестве ключевого ресурса интенсивности участия потребителей в товарном обмене (в самом широком смысле этого слова) на протяжении всей жизнедеятельности, что не нашло отражения в традиционной теории управления.

Растущий интерес к данной концепции обусловлен несколькими факторами.

Во-первых, внутри самих экономических образований наблюдается стремление повысить степень управляемости внешнего окружения. Традиционные параметры, такие как осведомленность о бренде, объемы продаж и рыночная доля, недостаточны для оценки отдачи вложенных в изучение рынка инве-

стиций (рост рыночной доли не гарантирует устойчивую доходность бренда в перспективе).

Во-вторых, финансовые показатели (валовая прибыль, курс акций), несмотря на всю свою полезность, обладают ограниченными диагностическими возможностями (невозможность установить различную доходность отдельных групп клиентов и необходимость перераспределения инвестированных в них ресурсов). В отличие от агрегированных финансовых параметров ценность/стоимость клиента в течение его жизненного цикла является дезагрегированным показателем, позволяющим выделять прибыльных клиентов, определять «сроки окупаемости» инвестиций в «приобретение» тех или иных клиентов и соответственным образом распределять ресурсы. Одновременно клиентский капитал, формируемый не только текущими, но и будущими потребителями, позволяет аппроксимировать совокупную ценность экономического образования [7, 14].

В-третьих, развитие информационных технологий позволяет хозяйствующим субъектам аккумулировать информацию по осуществляемым транзакциям с клиентами, учитывать выявленные предпочтения и формировать клиентскую базу взамен проводимых ранее выборочных исследований, а также

проводить кастомизацию разрабатываемых коммуникационных программ.

Стратегичность ресурса интенсивности участия потребителей в товарном обмене на протяжении всей жизнедеятельности предопределяет необходимость разработки инструментов управления им в долгосрочной перспективе.

В качестве концептуальной модели формирования потребительской ценности клиентов в течение их жизненного цикла рассматривается следующая схема (рис. 1). Данная схема демонстрирует зависимость поведения клиентов (приобретение, удержание, перекрестные продажи) от коммуникационного воздействия на них со стороны экономического образования, что, в свою очередь, оказывает влияние на потребительскую ценность жизненного цикла данных клиентов и уровень их доходности. Абсолютный размер клиентской базы, называемый также клиентским капиталом, в итоге выступает в качестве измерителя ценности хозяйствующего субъекта.

В границах данной концептуальной модели будет рассматриваться проблема оценки потребительской ценности жизненного цикла клиентов экономического образования.

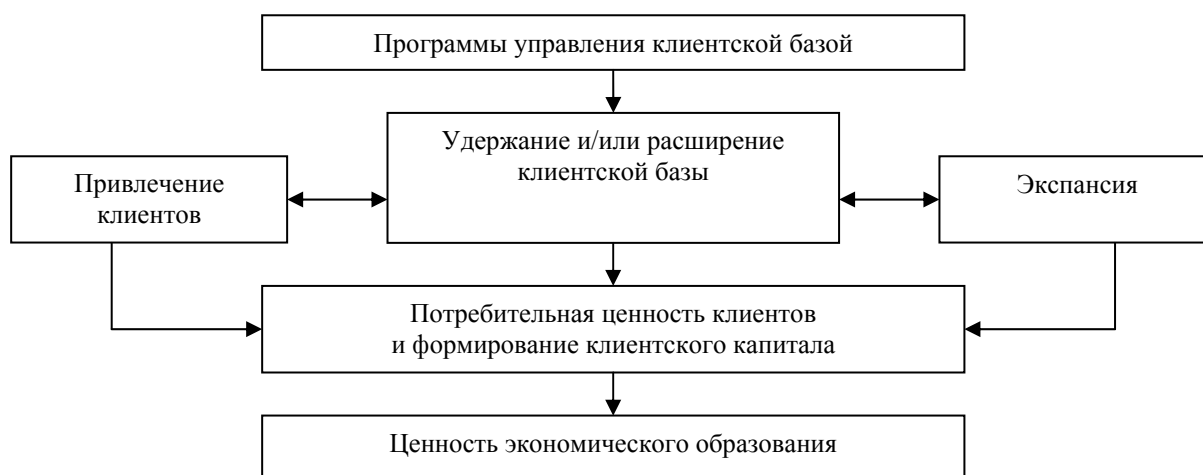


Рис. 1. Концептуальная модель формирования потребительской ценности клиентов в течение жизненного цикла

Прежде чем начать процесс разработки научных инструментов управления развитием взаимоотношений с клиентами, необходимо уточнить разницу «потребительской стоимости в течение жизненного цикла» и «потребительской ценности в течение жизненного цикла» как управленческих метрик.

Первая выводит в приоритет формирование долгосрочных доходов от взаимодействия с каждым клиентом в течение всей его жизни [9, с. 69]. Потребитель рассматривается как источник получения доходов вне зоны выстраивания партнерских отношений, приносящих выгоду обеим сторонам взаимодейст-

вия. Проблема максимизации удовлетворения потребностей в принципе игнорируется. В этом контексте традиционные положения управления развитием экономических образований уточняются с позиции необходимости повышения внимания потребителям.

Ценность в течение жизненного цикла, так же как и стоимость, формируется из доходов от клиентов, которые сохраняют приверженность бренду, а также из меньших затрат на обработку и исполнение заказов и из меньших прямых затрат, связанных с сохранением клиентов. Природа же отличий потребительской ценности клиента от его потребительской стоимости в течение жизненного цикла заключается в следующих постулатах, не свойственных классической теории управления развитием экономических образований [13]:

1) создание фактически нового блага для индивидуального потребителя с распределением выгод от этой деятельности между всеми участниками взаимодействия;

2) признание ключевой роли индивидуализации клиентов не только как потребителей, но и в определении необходимых благ, т. е. участия потребителей в создании благ;

3) формирование и согласование бизнес-процесса под обеспечение того конечного результата, который необходим потребителю. Как итог, ревизии подвергаются имеющиеся технологии, используемые материальные ресурсы и средства коммуникации, а также процессы обучения персонала, траектории развития и структурные конструкции;

4) поддержание непрерывных контактов потребителей и поставщиков благ в режиме реального времени;

5) доминирование постоянных клиентов с целью развития отношений в перспективе;

6) построение и поддержка цепочки внутренних и межобъектных взаимоотношений экономического образования.

Потребительская ценность клиентов в течение жизненного цикла в большей степени соответствует той роли, которую играет потребитель в новых цепочках взаимодействия. Осознание принципиальной разницы между рассматриваемыми категориями достигается через признание роли потребителя в механизме согласования спроса и предложения и обоюдной заинтересованности партнеров в построении такого механизма. Это предполагает прежде всего возрастание роли потре-

бителя в цепочке создания ценности, вплоть до достижения им доминирующих позиций.

В рамках нового понимания ценности клиента критерием оценки состояния управления развитием экономических образований должно быть не определение абсолютной величины количества клиентов, а прогнозирование ценности клиента во времени.

Оценки потока доходов, формируемых клиентской базой экономического образования, могут быть сделаны на основе метода исторических аналогий, предполагающего анализ ранее привлеченных групп клиентов, возможно, с корректировкой на ценовые факторы и изменения в уровне коммуникационных издержек и издержек, связанных с обслуживанием клиентов.

Также, исходя из того, что инвестиции в построение взаимоотношений с клиентами могут окупаться в течение некоторого периода времени и этот период будет определяющим при идентификации отдельных клиентов в качестве ключевых, предлагается воспользоваться методом дисконтированных денежных потоков, используемых в финансовом анализе.

Согласно данному методу потребительская ценность жизненного цикла клиентов рассчитывается как приведенная ценность всех будущих доходов, полученных от клиентов в период их взаимодействий с экономическим образованием. Подчеркнем необходимость рассмотрения денежных потоков, связанных с клиентами, а не показателей прибыли [18].

Необходимо указать и на два ключевых различия, существующих в оценке финансовых потоков, возникающих в ходе реализации традиционного инвестиционного проекта, и денежных потоков, формируемых клиентами в течение их жизненного цикла. Во-первых, потребительская ценность жизненного цикла клиентов должна определяться относительно каждого отдельного клиента (группы клиентов) или конкретного сегмента, что позволяет дифференцировать клиентов (сегменты) по уровню доходности, а не анализировать усредненные параметры. Во-вторых, в отличие от финансов в рассматриваемой концепции явно учитывается вариант утраты клиентов в будущих периодах.

Величина потребительской ценности клиентов (*ПЦкл*), формируемая в течение их жизненного цикла, может быть рассчитана по формуле:

$$ПЦ_{кл} = \sum_{i=0}^T \frac{(Op_i - Иобс_i) \cdot Уук_i}{(1+r)^i} - Ипк, (1)$$

где Op_i – объем выручки, сформированный потребителем (группой потребителей) в период времени i ;

$Иобс_i$ – прямые издержки, возникающие в ходе обслуживания клиента (группы клиентов) в период времени i ;

$Уук_i$ – уровень удержания клиентов (вероятность повторной покупки) в период времени i ;

r – ставка дисконтирования или стоимость капитала для экономического образования;

$Ипк$ – издержки, связанные с привлечением клиента (группы клиентов);

T – временной горизонт оценки.

Так как данное уравнение включает стоимость приобретения клиента, то неявным образом рассматривается ценность жизненного цикла клиента, который на момент расчета еще только должен быть приобретен. При вычислении ожидаемой остаточной ценности жизненного цикла существующего клиента в предложенном уравнении стоимость

его приобретения будет равна нулю. Показатель объема выручки, сформированной потребителем, может выражать приобретение как одного, так и целого ряда продуктов.

Следует также заметить, что уровень удержания клиентов – всегда увеличивающаяся функция времени, даже притом что базовые (ненаблюдаемые) вероятности удержания на индивидуальном уровне постоянны. Поскольку на уровне индивидуального клиента отсутствует какая-либо базовая временная динамика, наблюдаемое явление увеличивающихся в течение времени уровней удержания выступает просто эффектом сортировки в неоднородной популяции, т. е. клиенты с высокой склонностью к текучести выбывают в начале периода наблюдения, в то время как оставшиеся клиенты обладают более низкой склонностью к текучести [10].

Опасность игнорирования неоднородности клиентской базы демонстрирует следующий пример (табл. 1).

Ежегодные уровни удержания клиентов по группам клиентов рассчитаны на основе информации, представленной в табл. 1, и отражены в табл. 2.

Таблица 1

Информация для оценки уровня удержания клиентов по группам года приобретения

xxx1	xxx2	xxx3	xxx4	xxx5
100	60	40	30	20
	100	60	40	30
		100	60	40
			100	60
				100
100	160	200	230	250

Таблица 2

Показатели ежегодных уровней удержания клиентов по группам

xxx1	xxx2	xxx3	xxx4	xxx5
-	0,600	0,667	0,750	0,667
	-	0,600	0,667	0,750
		-	0,600	0,667
			-	0,600
				-
-	0,600	0,625	0,650	0,652

Норма удержания определяется как «отношение числа сохраненных клиентов к числу клиентов, которые могут уйти» [12, с. 132].

Агрегированный показатель уровня удержания клиентов для последнего года определяется следующим образом:

$$Уука_{г5} = \frac{20 + 30 + 40 + 60}{30 + 40 + 60 + 100} = 0,652.$$

Определим с учетом рассчитанного параметра ожидаемую остаточную ценность клиентской базы при условии, что средний чистый денежный поток в расчете на одного клиента составляет 10 тыс. руб./год, ставка дисконтирования равна 10% и издержки, связанные с привлечением клиентов, определены в сумме 500 тыс. руб.:

$$ПЦ_{кл} = 250 \cdot \sum_{i=1}^T \frac{10 \cdot 0,652}{(1+0,1)^i} - 500 = 5683,25 \text{ тыс. руб.}$$

Далее рассмотрим эффект неоднородности клиентской базы:

$$\begin{aligned} ПЦ_{кл} = & \left(\frac{10 \cdot 100}{(1+0,1)^1} + \frac{10 \cdot 100 + 10 \cdot 100 \cdot 0,600}{(1+0,1)^2} + \frac{10 \cdot 100 + 10 \cdot 100 \cdot 0,600 + 60 \cdot 0,667}{(1+0,1)^3} + \right. \\ & \left. + \frac{10 \cdot 100 + 10 \cdot 100 \cdot 0,600 + 10 \cdot 60 \cdot 0,667 + 10 \cdot 40 \cdot 0,750}{(1+0,1)^4} + \right. \\ & \left. \frac{10 \cdot 100 + 10 \cdot 100 \cdot 0,600 + 10 \cdot 60 \cdot 0,667 + 10 \cdot 40 \cdot 0,750 + 10 \cdot 30 \cdot 0,667}{(1+0,1)^5} \right) - 500 = 6363,30 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

В результате простое вычисление, основанное на агрегированном показателе уровня удержания клиентов (5683,25 тыс. руб.), недооценивает ожидаемую остаточную ценность клиентской базы на 10,69%.

Данный неформальный анализ предполагает, что любой расчет остаточной ценности клиентской базы, произведенный с использованием единого агрегированного уровня удержания клиентов, будет недооценивать истинную ценность клиентской базы всякий раз, когда уровень удержания клиентов группы увеличивается во времени. Поскольку рост данной метрики является типичным, необходимо учитывать это явление в расчетах [10, 19]. В научной среде закрепилось убеждение в том, что повышение уровня удержания клиентов положительно воздействует на потребительную ценность их жизненного цикла и, как следствие, на ценность экономического образования.

В связи с этим в систему показателей оценки взаимоотношений с клиентами предлагается ввести показатель эластичности удержания клиентов ($K_{эук}$), который рассчитывается по формуле:

$$K_{эук} = \frac{\Delta Ц_{кб}}{\Delta У_{ук}},$$

где $\Delta Ц_{кб}$ – изменение ценности клиентской базы, %;

$\Delta У_{ук}$ – изменение уровня удержания клиентов, %.

Исходя из статистики экономического образования, можно определить ожидаемый прирост доходов вследствие увеличения уровня удержания клиентов на 1%.

В рассмотренном выше примере показатели эластичности удержания клиентов варьируются от 6,00 до 28,06 со средним значением 12,60, т. е. увеличение уровня удержания клиентов на 1% приводит к увеличению ценности клиентской базы на 12,60%.

В качестве итогового вывода хотелось бы отметить следующее. Учет динамики агрегированных показателей уровня удержания клиентов приводит к смещенным оценкам остаточной ценности клиентской базы. Наблюдаемое с течением времени увеличение данных показателей по группам клиентов обусловлено снижением в них текучести. Недооценка истинной потребительной ценности жизненного цикла клиентов при игнорировании неоднородности клиентской базы может составлять от 25 до 50%.

Логика использования предложенных в статье инструментов управления развитием экономических образований будет сохраняться на уровне индивидуальных клиентов или их групп не только при текущих месячных расчетах, но и при проявлении сезонных колебаний и эффектов истечения срока первоначального предложения.

Одновременно, учитывая предложенные в статье инструменты оценки величины денежных потоков, формируемых клиентами в течение всего жизненного цикла, и потребности ведущих практиков, представляется необходимым выделить ряд направлений дальнейших исследований в области управления развитием экономических образований: преодоление ограничений исходных данных о транзакциях с потребителями в контексте перекрестных продаж, переход от оценки взаимоотношений с клиентом к оценке портфеля клиентов с целью максимизации его ценности, распределение затрат с целью увеличения клиентского капитала по видам деятельности и повышения адекватности их оценки, осмысление ограничений потребительной ценности жизненного цикла клиентов и клиентского капитала и оптимизация структуры последнего, учет сетевых эффектов в формировании поведения потребителей.

Список литературы

1. Дуайер Ф. Р. Использование ценности клиента в течение жизненного цикла в принятии маркетинговых решений // *Российский журнал менеджмента*. – 2011. – Т. 9, 33. – С. 69-80.
2. Руст Р. Измерение результативности маркетинга: современные знания и будущие направления исследований / Р. Руст, Т. Эмблер, Г. Карпенгер, В. Кумар, Р. Сривастава // *Российский журнал менеджмента*. – 2007. – № 5 (2). – С. 63-90.
3. Третьяк О. А. О соотношении результатов и затрат в маркетинговой деятельности // *Российский журнал менеджмента*. – 2007. – № 5 (2). – С. 57-62.
4. Третьяк О. А. Ценность клиента в течение его жизненного цикла: развитие одной из ключевых идей маркетинга взаимоотношений // *Российский журнал менеджмента*. – 2011. – Т. 9. – № 3. – С. 55-68.
5. Фейдер П., Харди Б. Оценка клиентской базы в контрактных условиях: опасность игнорирования неоднородности // *Российский журнал менеджмента*. – № 9 (3). – СПб. : Изд-во высшей школы менеджмента СПбГУ, 2011. – С. 111-126.
6. Bauer H. H. The Customer lifetime value concept and its contribution to corporate valuation / H. H. Bauer, M. Hammerschmidt, M. Braehler // In: *Yearbook of Marketing and Consumer Research*. Vol.1. GfKNurnberg, e. V., Duncker & Humblot, Berlin, 2003. – P. 47-67.
7. Blattberg R. Customer Equity: Building and Managing Relationship as Valuable Assets / R. Blattberg, G. Getz, J. S. Thomas // *Harvard Business School Press: Boston, MA?* 2001.
8. Dwyer F. R. Developing buyer-seller relationship / F. R. Dwyer, P. H. Schurr, S. Oh. – *Journal of Marketing*. – 1987. – Vol. 51. – № 2. – P. 11-27.
9. Egan J. *Relationship Marketing. Exploring Relational Strategies in Marketing* // Prentice-Hall: London, 2004.
10. Fader P. S. How to project customer retention / P. S. Fader, B. G. S. Hardie // *Journal of Interactive Marketing*, 2007. – № 21 (1). – P. 76-90.
11. Fader P. S. Customer – base valuation in a contractual setting: The perils of ignoring heterogeneity / P. S. Fader, B. G. S. Hardie // *Marketing Science*, 2010. – № 29 (1). – P. 85-93.
12. Farris, P. W. *Marketing Metrics: 50+ Metrics Every Executive Should Master* / P. W. Farris, N. T. Bendle, P. E. Pfeifer, D. J. Reibstein // *Wharton School Publishing*, 2006.
13. Gordon I. H. *Relationship Marketing: New Strategies, Techniques and Technologies to Win the Customers You Want and Keep Them Forever*. – Etobicoke, Ontario: John Wiley & Sons, 1998. – 250 p.
14. Gupta S. Valuing customers / S. Gupta, D. R. Lehmann, J. Stuart // *Journal of Marketing Research*, 2004. – № 41(1). – P. 7-18.
15. Kotler P. 1997. Method for the millennium. *Marketing Business* (February): 26-27.
16. Kumar V. Knowing what to sell, when to whom / V. Kumar, R. Venkatesan, W. Reinartz // *Harvard Business Review*, 2006. – № 84 (3). – P. 131-137.
17. Payne A. *Relationship Marketing for Competitive Advantage: Winning and Keeping Customers* / A. Payne, M. Christopher, H. Peck. – Oxford: Butterworth-Heinemann. – 1995.
18. Pfeifer Ph. Customer lifetime value, customer profitability, and the treatment of acquisition spending / Ph. Pfeifer, M. E. Haskins, R. M. Conroy // *Journal of Managerial Issues*, 2005. – № 17(1). – P. 11-25.
19. Schweidel D. A. Understanding service retention within and across cohorts using limited information / D. A. Schweidel, P. S. Fader, E. T. Bradlow // *Journal of Marketing*, 2008. – № 72 (1). – P. 82-94.
20. Wiesel T. Customer equity: An integral part of financial reporting / T. Wiesel, B. Skiera, J. Villanueva // *Journal of Marketing*, 2008. – № 72 (2). – P. 1-14.

E. V. Bashmachnikova*

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

T. I. Marchenko*

**Marchenko Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
mtata68@mail.ru*

METRICS OF MONITORING THE DYNAMICS OF THE CLIENT FLOW

Keywords: value / cost of the customer throughout the life cycle, customer capital, resource of intensity of consumer participation in the commodity exchange throughout the life cycle, management tools of developing relations with customers, chains of interaction.

Within the resource approach to the management of economic formations development, there is a growing interest to the categories of «customer capital» and «value/cost of the customer life cycle», as well as their relationship with the other categories, including the value of economic education. Calculations, based on tracking the overall dynamics of client outflow and aggregated indicator of customer retention level, are already almost traditional. Considering the possibility of monitoring the dynamics of appearance/outflow of certain customers in the general client flow, we need certain metrics for the monitoring of client flow dynamics. In this context, the article gives an idea about the current state of measurement methods of the client flow dynamics and directions of searching for new, more sophisticated metrics. In particular, the authors point out, that on the level of individual groups of customers, acquired by economic formation at different times, indicators of customer retention are generally described by increasing function. The reason for the observed dynamics is the effect of sorting (fluidity) in a heterogeneous group of customers. Ignoring this dynamics leads to the underestimation of the residual value of the customer base (compared to the overall analysis, which does not take into account this dynamics). The article also demonstrates the consequences of ignoring the heterogeneity of the dynamics of customer retention, while calculating coefficients of customer retention elasticity. Conclusion is made that such ignoring leads to underestimation of the true effect of increasing basic levels of customer retention in a heterogeneous environment.

© Башмачникова Е. В., Марченко Т. И., 2014

УДК 331.108.26

Л. В. Глухова*

**Глухова Людмила Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Волжский государственный университет им. В. Н. Татищева, г. Тольятти
prof.glv@ya.ru*

Е. Н. Золотарева*

**Золотарева Екатерина Николаевна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель
Филиал Самарского государственного университета, г. Тольятти
kate_tlt@inbox.ru*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ В ОТРАСЛЕВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Ключевые слова: здравоохранение как отрасль, качество услуг в здравоохранении, медицинское учреждение, качество медицинских услуг, система затрат на качество.

В условиях рыночной экономики, когда качество услуг становится фактором конкурентоспособности, руководство организаций начинает понимать важность определения и непрерывного контроля качества своей деятельности. В различных сферах экономики появляются стандарты, в которых законодательно закреплены основные положения, определяющие качество предоставления услуг.

Экономика здравоохранения рассматривается как отрасль экономической науки, изучающая экономические аспекты деятельности системы здравоохранения, и как социально-экономическая система, играющая главную роль в сохранении и воспроизводстве рабочей силы и производстве совокупного общественного продукта. В условиях реформирования здравоохранения России органы управления должны иметь возможность проведения постоянной оценки уровня и качества работы медицинских учреждений, основным итогом деятельности которых является медицинская услуга. В ходе повседневной работы администрация учреждений должна принимать во внимание изменения внешнего окружения системы здравоохранения, трансформацию правовых и организационных механизмов хозяйствования социально-экономических систем. Наиболее важным при построении системы качества в здравоохранении, основываясь на требования стандартов ISO серии 9000, является управление затратами на ее внедрение и обеспечение. Под качеством услуг понимается совокупность свойств и характеристик услуг, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Персонал учреждений должен быть приспособлен к восприятию постоянных изменений внешней среды, что отражается в тенденции развития качества деятельности персонала. С практической точки зрения наиболее важным является вопрос о возможности и методах воздействия на развитие персонала с целью повышения уровня качества при предоставлении медицинских услуг народонаселению страны.

В статье рассматривается система анализа, сбора и обработки данных о возможных затратах на качество в отрасли здравоохранения. Медицинские учреждения изучаются с точки зрения социально-экономических систем и факторов их развития. Человеческий фактор анализируется как основной при оценке качества оказываемых услуг и учете затрат медицинского учреждения в случае возникновения претензий со стороны потребителей медицинской услуги.

Актуальность заявленной темы исследования обусловлена тем, что в условиях современной экономики возникла потребность в разработке новых подходов к оценке эффективности функционирования и развития объектов здравоохранения. Об этом неоднократно упоминалось как в законодательных документах Российской Федерации [1-7, 11], так и в нормативной базе социального и эко-

номического развития Самарского региона [8-10].

Выделение экономики здравоохранения как отрасли национальной экономики страны обусловлено единством вида и назначения выполняемой деятельности, проявляемой в охране здоровья населения и применяемых медицинских технологий при реализации услуг [12]. Для нашего исследования актуальность определяется выявленными несоответ-

ствиями между высокими требованиями к предоставлению медицинских услуг, сформулированными со стороны международных организаций, государства, региона и потребителей [13], и неготовностью медицинских учреждений к использованию нововведений, недостаточным качеством квалифицированного персонала, низким уровнем их мотивации, отсутствием методов быстрой адаптации к внедрению новых технологий управления, влекущими увеличение затратных средств [14-16].

Рассматривая более подробно затраты на качество услуг, можно отметить, что они в организации делятся на две части: в связи с несоответствиями предоставления услуги и затраты на предупреждение и выявление несоответствий. Затраты на качество услуг – это затраты, которые возникают в случае обеспечения и гарантирования высокого уровня качества, для удовлетворения потребностей

заказчиков и затрат в случае возникновения потерь от неудовлетворительного качества [17].

Структура затрат на качество услуг делится на два элемента:

- Капиталовложения. Затраты на предупреждающие действия и затраты на выявление несоответствий методом оценки качества (испытания, контроль, исследования, планируемые затраты на управление качеством).

- Потери. Затраты услуг, вызванные дефектами, считаются убытками и подразделяются на две подгруппы: затраты на устранение несоответствий в процессе предоставления услуги; затраты, связанные с удовлетворением рекламаций потребителей, вызванных несоответствием, выявленным после предоставления услуги.

На рис. 1 схематично изображена структура затрат на качество услуг.



Рис. 1. Структура затрат на качество услуг

Информация о затратах на обеспечение качества становится ключевой для решения следующих задач:

- выявление конкурентоспособности услуги на внутреннем и внешнем рынке;
- определение размеров необходимых инвестиций, направляемых на повышение качества услуги;
- определение конкурентных позиций организации;
- оценка эффективности функционирования системы менеджмента качества организации;

- идентификация узких мест и критических областей в деятельности организации, требующих совершенствования;

- разработка параметров качества, поддержания и повышения достигнутого уровня качества;
- информирование потребителей продукции фирмы о затратах на качество.

Индикаторы качества определяются при каждом случае оказания услуги и могут отличаться друг от друга. Это зависит как от сущности и назначения услуг, так и от материального, технического обеспечения, ме-

стоположения организации, состава кадров и категорий потребителей. На наш взгляд, управление затратами на качество медицинских услуг в деятельности учреждений необходимо для эффективной деятельности организации. Разработка и внедрение системы затрат необходимо для достижения целей, определенных политикой организации в области качества. Для достижения целей внутреннего обеспечения качества организация должна совершенствовать управление деятельностью собственного учреждения, чтобы держать под контролем все организационно-технические факторы, человеческие ресурсы, влияющие на качество услуги. Этот контроль должен быть направлен на сокращение, устранение и предотвращение несоответствий установленных требований.

Хорошо структурированная система затрат на качество является надежным средством в деле оптимизации и управления каче-

ством в проектировании с точки зрения выгод, затрат и рисков. Результаты системного контроля должны отражать не только оценку полноты и своевременности предоставления услуг, их результативность и востребованность, но и также свидетельствовать о полной удовлетворенности потребителей услуги. Одной из целей контроля является проверка соответствия качества оказываемых услуг требованиям стандартам качества, немаловажным является возможность наиболее полного изучения мнения потребителя.

В табл. 1 рассмотрим приемы подтверждения качества услуг, проведенные на примере медицинских учреждений. Они позволяют при работе с потребителями (в нашем случае с пациентами) наглядно продемонстрировать результаты после получения услуги на основании подготовленных для этого нормативных документов, стандартов лечения и отзывов пациентов.

Таблица 1

Приемы подтверждения качества услуг

Приемы	Примеры решений
1. Демонстрация будущего результата	
1.1. Показ результатов по аналогичным заказам	- Фотография одного из пациентов до и после курса лечения
1.2. Имитация будущего результата для пациента	- Расчет ключевых показателей, которые могут быть достигнуты в результате приобретения услуги и т. д.
1.3. Демонстрация будущих выгод от приобретения услуги	- Фотографии и рассказы о тех, кто благодаря лечению поправил здоровье
2. Сопроводительная документация к услугам	
2. Результат сотрудничества частично овеществляется	- Видео- или аудиокурс. - Сопроводительная документация по курсу лечения. - Медицинский рецепт, описание курса лечения и т. д.
3. Вещественное доказательство качества ресурсов, задействованных в работе	- Дипломы сотрудников (количество сертифицированных специалистов, кандидаты и доктора наук, прошли обучение и пр.). - Новейшее оборудование (известный производитель). - Качество используемых материалов. - Лицензии, сертификаты по направлениям работы (ISO, OCT и др.)
4. Внешняя оценка качества работы третьими лицами	- Награды компании на конкурсах (грамоты). - Подтверждение сотрудничества с компаниями, предъявляющими жесткие требования к качеству. - Отзывы и благодарственные письма пациентов. - Участие руководства/сотрудников в научных конференциях по теме и т. д.
5. Демонстрация пациенту контроля качества	- Памятка пациенту для самостоятельного контроля качества. - Использование автоматизированного контроля качества
6. Моделирование процесса, прояснение процедуры сотрудничества, гарантия эффективности	- Льготное предоставление услуги: льготный лечебный сеанс и т. д. - Поэтапное оказание услуги, возможность отказаться от дальнейшего сотрудничества. - Детальное прописывание процедуры взаимодействия и фиксирование в документах

Таким образом, для улучшения качества оказываемых медицинских услуг нами было предложено использовать интеграцию инструментов менеджмента качества, в результа-

те чего была сформирована система затрат деятельности организации. Для начала работы была проанализирована нормативная база, формируемая на основе требований стан-

дартов и финансирования правительства на определенные цели деятельности отрасли здравоохранения. Из нормативных документов мы определили цели государства в области повышения качества медицинских услуг и выявили ключевые направления, с помощью которых будет повышаться качество услуг.

В табл. 2 представлены основные цели и направления в области увеличения качества медицинских услуг, которые будут приняты Правительством РФ. Данные цели выявлены на основании «Плана деятельности Минздрава РФ на 2013–2018 годы» [12].

Таблица 2

**Основные цели Правительства РФ в здравоохранении
для улучшения качества медицинских услуг**

Цель программы	Направления и мероприятия для реализации программы
Обеспечение достижения показателей ожидаемой продолжительности жизни в РФ	1. Методическое сопровождение развития здравоохранения, в котором выполнены следующие условия: а) совершенствование оказания медуслуги населению на основе программы РФ «Развитие здравоохранения»; б) утверждены программы развития здравоохранения субъектов РФ 2. Повышение качества медицинской услуги, при которой в регионах РФ создана единая информационная система для скорой помощи
Увеличение эффективности системы оказания медицинской помощи на основе оптимизации деятельности учреждений и работников	1. Показатели средней заработной платы врачей, среднего и младшего медицинского персонала 2. Повышение уровня заработной платы медицинских работников 3. Показатель увеличения доли расходов на бесплатное оказание медицинской помощи 4. Показатель увеличения доли расходов на бесплатное оказание медпомощи в условиях дневных стационаров 5. Переход на эффективный контракт 6. Внедрение стандартов в сфере здравоохранения по профессиям, в рамках разделения по отраслям 7. Развитие и внедрение государственно-частного партнерства, в результате чего будет обеспечено привлечение дополнительных инвестиций, увеличится до пяти процентов количество частных медицинских учреждений на основе бесплатного предоставления медицинской помощи 8. Внедрение системы оценки качества медицинской услуги, вследствие чего определены показатели и сформирован законодательный механизм оценки качества медицинской услуги
Обеспечение отрасли здравоохранения высококвалифицированным персоналом	1. Повышение уровня трудоустроившихся медицинских работников в учреждения, по целевой программе по обеспечению потребностей в кадрах в конкретном субъекте РФ 2. Повышение уровня аккредитованных специалистов на 40% 3. Повышение уровня подготовленных медицинских работников по программам дополнительного образования 4. Повышение качества подготовки персонала с медицинским образованием, введение системы повышения квалификации и непрерывного образования. В результате чего проводятся следующие действия: обучение персонала современным методам лечения; повышается квалификация преподавательского состава; внедряется система аккредитации медицинского персонала; существенно улучшены возможности для практической подготовки специалистов

Таким образом, данные мероприятия обеспечат выявление слабых мест и в значительной степени увеличат качество медицинских услуг. О необходимости повышения роли интеллектуальной составляющей в различных организациях, функционирующих в условиях рынка, о роли человеческого капитала в деятельности социально-экономичес-

ких систем неоднократно упоминалось и в трудах зарубежных авторов [20-24].

Подводя итог, следует подчеркнуть, что система затрат на качество в организациях здравоохранения создаст основу устойчивого экономического роста, определит горизонт для прогрессивного развития организаций. Поэтому система затрат на качество ме-

дицинских услуг в деятельности организаций здравоохранения является главным фак-

тором развития и долгосрочного роста мировой экономики.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (ред. от 30.12.2008).
3. Закон «О медицинском страховании граждан в РСФСР» : принят в 1991 году.
4. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
5. Концепция кадровой политики в здравоохранении Российской Федерации : Приказ Министерства здравоохранения РФ от 03.07.2002 № 210.
6. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации 2008–2020 гг. : Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 13.06.2008 № 146.
7. Приоритетный национальный проект «Здоровье» : Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 03.07.2002 № 210.
8. Закон Самарской области от 08.05.2001 № 37-ГД «Об утверждении территориальной целевой программы «Здоровье населения Самарской области» на 2005 – 2009 годы».
9. Постановление Правительства Самарской области от 24.12.2008 № 528 «Об утверждении территориальной программы государственных гарантий оказания населению Самарской области бесплатной медицинской помощи на 2009–2011 годы».
10. Постановление Правительства Самарской области от 29.12.2007 № 283 «Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения и социального развития Самарской области».
11. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 13.10.2005 № 633 «Об организации медицинской помощи».
12. План деятельности Министерства здравоохранения Российской Федерации на 2013–2018 годы.
13. Артамонова Г. В., Батиевская В. Б. Экономика отрасли (здравоохранение). – М., 2006.
14. Пономарева Л. А. Оптимизация оценки качества подготовки специалистов здравоохранения / Л. А. Пономарева, С. Г. Шугурова // Управление качеством медицинской помощи. – 2010. – № 1.
15. Старовойтова И. М. Контрольно-организационная работа в медицинских организациях на современном этапе // Заместитель главного врача: лечебная работа и медицинская экспертиза. – 2008. – № 2 (21). – 60 с.
16. Гусева С. Л. Реформирование системы управления в первичном звене муниципального здравоохранения (на примере работы городской поликлиники № 6 г. о. Самара) // Главный врач. – 2010. – № 4. – 31 с.
17. Кадыров Ф. Н. Экономические методы оценки эффективности деятельности медицинских учреждений. – М. : Изд-во «Менеджер здравоохранения», 2012. – 21 с.
18. Меркулов А. А. Управление здравоохранением как территориальной социально-экономической системой : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Саратов, 2008. – 19 с.
19. Пушкарев О. В. Человеческий капитал и моделирование медико-экономической эффективности в здравоохранении : дис. ... док. экон. наук: 14.00.33. – Новокузнецк, 2009. – 20 с.
20. Griffiths D. Head First C [2012, PDF, ENG] : O'Reilly Media, Inc. – 2012. – С. 632.
21. Hartog J. Education: Recent Points of View of the Economists Human Capital as an Instrument of Analysis for the Economics of Education // European Journal of Education research, development and policies. – 2010. – V. 35. – № 1. – P. 7-20.
22. Hyde T. W. Knowledge management systems. – Webster University, 2010.
23. Porter M. E., Elizabeth Olmsted Teisberg E. O. Redefining Health Care: Creating Value-Based Competition on Results. – Boston : Harvard Business School Press, 2006. – 506 p.
24. The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population and Human Capital / Joint with Charles Jones // NBER Working paper. Forthcoming American Economic Journal: Macroeconomics, January 2010.

L. V. Glukhova*

**Glukhova Lyudmila, Doctor of Economics, Professor of Volga State University of V. N. Tatischev, Togliatti prof.glv@ya.ru*

E. N. Zolotareva*

**Zolotareva Ekaterina, PhD in Economics, Senior Lecturer of Branch of Samara State University, Togliatti kate_tlt@inbox.ru*

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF SERVICES IN SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Keywords: health care as an industry, quality of services in health care, medical institution, quality of medical services, system of quality costs.

In conditions of market economy, where the quality of service becomes a competitiveness factor, company management comes to understanding of the importance of identifying and continuous monitoring of the quality of their work. In various sectors of economy there appear standards, which legally define basic provisions, determining the quality of service provision.

Health care economics is regarded as a branch of economics that studies the economic aspects of health care system, and as a socio-economic system, playing a major role in maintaining and reproduction of the labor force and producing gross national product. In conditions of health care reformation, management should be able to conduct ongoing assessment of the level and quality of health care institutions, providing medical services. In the course of daily work, administration must take into account the changes in the external environment of the health system, the transformation of legal and institutional mechanisms of socio-economic systems. The most important in forming the quality system in health care, based on the requirements of ISO 9000, is managing the cost of its implementation and maintenance. The quality of services is regarded as the complex of features and characteristics of services, giving them the ability to meet the existing or potential needs. Staff of the institutions should be adapted to constant changes in the environment, which is reflected in raising the quality of staff performance. From a practical point of view, the most important is the issue of possibility and methods of influence on the development of staff in order to improve the quality of medical services, provided to the population.

The article considers the system of analysis, collection and processing of the data, concerning the possible costs of quality in health care industry. Medical institutions are studied from the point of view of socio-economic systems and the factors for their development. The human factor is regarded as the basic in evaluating the quality of provided services and cost accounting in medical institution in case of complaints from consumers of medical services.

© Глухова Л. В., Золотарева Е. Н., 2014

УДК 336-225

С. С. Старикова*

**Старикова Светлана Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
63starikova@mail.ru*

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: налоговые доходы, налоги на имущество, региональные проблемы, системы налогообложения, источники доходов бюджета.

Рассматриваются имущественные налоги как источник финансовых ресурсов бюджетов регионов. Центральной проблемой продолжает оставаться неупорядоченность отношений регионов и центра. Многие регионы перечисляют в федеральный бюджет существенно меньшую долю собираемых на их территории налогов. В условиях высокой инфляции номинальные объемы налоговых поступлений в бюджет растут, но возникает задача сохранить их реальную величину, со снижением инфляции уменьшается инфляционное завышение базы налогов. Неустойчивость законодательной и нормативной базы налогообложения препятствует созданию благоприятного инвестиционного климата в стране. Одним из основных направлений работы с целью повышения налоговых доходов должна стать инвентаризация льгот по региональным и местным налогам, установленным федеральным законодательством.

В России и в мире грядут серьезные изменения по части уплаты налогов. Во всех странах сейчас стараются сформировать такую среду, чтобы платить налоги было проще, чем от них уклоняться. У современных налогоплательщиков большой популярностью пользуются электронные каналы самообслуживания и мобильные устройства, которые позволяют общаться с налоговыми органами. Намечились тенденции в изменении порядка налогообложения движимого имущества организаций согласно вступающим в силу положениям главы 30 Налогового кодекса Российской Федерации. Основные изменения затрагивают налог на имущество физлиц. Предусмотрены изменения в порядке взимания земельного налога. В частности, освобождены от налогообложения участки, входящие в состав общего имущества многоквартирного дома. Регулируется порядок исчисления налога в случае изменения кадастровой стоимости земельного участка в течение налогового периода.

В современных условиях деятельность государства направлена на устранение диспропорций в национальном экономическом пространстве, решение сложных региональных проблем, создание условий для устойчивого развития всех регионов и страны в целом. Наличие многоканальной системы налогообложения определяется необходимостью иметь самостоятельные, устойчивые источники доходов бюджетов различных уровней, а также для решения тех задач, которые в соответствии с федеративным договором отнесены к ведению федеральных органов власти. Изменение соотношения налоговых доходов и ВВП, а также структуры налоговых поступлений объясняется многочисленными новшествами, вносимыми в законодательство и нормативные акты, регламентирующие налоговую базу и технику ее налогообложения. Государственное регулирование регионального развития с помощью эконо-

номического механизма осуществляется на различных уровнях управления – федеральном, региональном, межрегиональном и местном [3].

Основным источником формирования региональных бюджетов являются имущественные налоги, динамика налогов представлена в табл. 1.

Поступившие налоговые доходы в бюджет РФ в динамике увеличиваются, их рост в 2012 году составил 112,7%, в 2013 году – 116,5%. Налоги на имущество также имеют тенденцию к росту: в 2012 году – 115,8%, в 2013 году – 132,8%, несмотря на то, что общее количество плательщиков по имущественным налогам снизилось в 2013 году по сравнению с 2011 годом на 91743 единицы, причиной послужило исключение из налоговой базы движимого имущества организаций и другие факторы. Налоги на имущество организаций в 2013 году увеличились на

131,6%, что связано с ростом количества облагаемых объектов и стоимости недвижимого имущества. Возросли доходы от поступлений налога на имущество физических лиц в 3,6 раза в 2012 году, в 4,5 раза в 2013 году, что свидетельствует о росте благосостояния населения, росте количества плательщиков налога по сравнению с 2012 годом на 1153814 единиц, о качественной работе налоговых органов и росте стоимости имущества. Транспортный налог также имеет тен-

денцию к росту, поступления от него в 2012 году увеличились на 115,4%, темп роста в 2013 году составил 27,6%, что также свидетельствует о росте благосостояния населения и организаций. Доля имущественных налогов в налоговых доходах увеличивается, о чем свидетельствуют данные табл. 1, и составляет в 2011 году 7%, в 2013 году – 7,9%. Рост доли имущественных налогов указывает на рост инвестиционной активности организаций и граждан.

Таблица 1

Динамика доходов по имущественным налогам в бюджете РФ

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2011
Налоговые доходы, млн руб.	9719599	10954010	11321616	112,7	116,5
Налоги на имущество всего, млн руб., в т. ч.	677955	785339	900542	115,8	132,8
Налоги на имущество организаций, млн руб.	467534	536272	615114	114,7	131,6
Налоги на имущество физических лиц, млн руб.	4940	17628	22283	в 3,6 раз	в 4,5 раз
Транспортный налог, млн руб.	83202	90163	106133	108,4	127,6
Земельный налог, млн руб.	122193	140983	156553	115,4	128,1
Доля имущественных налогов в налоговых доходах, %	7,0	7,2	7,9	102,8	112,8

В целом в условиях высокой инфляции номинальные объемы налоговых поступлений в бюджет растут, но возникает задача сохранить их реальную величину, со снижением инфляции уменьшается инфляционное завышение базы налогов. Неустойчивость законодательной и нормативной базы налогообложения препятствует созданию благоприятного инвестиционного климата в стране [18].

Фискальное предназначение налогов лежит в основе формирования бюджета и тем самым создает общие условия для нормального развития производства, расширения социальных гарантий и политической стабильности. Общий уровень налогообложения является показателем относительной экономической эффективности экономики. Во-первых,

налоговые доходы являются конечным источником для большинства правительственных расходов, низкие доходы ведут к бюджетному дефициту и могут играть отрицательную роль при решении задачи привлечения инвестиций. Во-вторых, если доходы тратятся на цели, способствующие развитию деятельности, их создающей, то расходы эффективно компенсируют отрицательное влияние налогообложения. При определении привлекательности различных стран и регионов недостаточно просто сравнить бремя их налогообложения. Здесь целесообразно рассматривать налоговый потенциал региона, его инвестиционные возможности, налоговую дисциплину, прозрачность исчисления налогов и сборов [11].

Таблица 2

Динамика доходов по имущественным налогам в бюджете Самарской области

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2011
Налоги на имущество по РФ, млн руб.	677955	785339	900542	115,8	132,8
Имущественные налоги по Самарской области, млн руб., в т. ч.	16922	19 074	20 631	112,7	121,9
Налоги на имущество организаций, млн руб.	10 819	11 709	12 622	108,2	116,6
Налоги на имущество физических лиц, млн руб.	113	321	420	в 2,8 раз	в 3,7 раз
Транспортный налог, млн руб.	1765	2 232	2 525	126,4	143,0
Земельный налог, млн руб.	4225	4 809	5 057	113,8	119,7

Имущественные налоги по Самарской области имеют тенденцию к росту, их темп роста в 2012 году составил 112,7%, в 2013 году – 121,9%. Наибольшую долю в имущественных налогах составляет налог на имущество организаций, его темп роста в 2012 году 108,2%, в 2013 году – 116,6%, что свидетельствует о росте инвестиционной активности региона. Налог на имущество физических лиц по отношению к 2011 году в 2013 году увеличился в 3,7 раза. Транспортный налог по Самарской области растет более быстрыми темпами, чем поступления налога на имущество, его темп роста в 2013 году составил 143%, что свидетельствует об улучшении благосостояния граждан, о повышении активности банков в предоставлении автокредитов. Поступления земельного налога в местные бюджеты также увеличиваются, темп роста налога в 2012 году составил 113,8%, в 2013 году – 119,7%. Центральной проблемой продолжает оставаться неупорядоченность отношений регионов и центра. Многие регионы перечисляют в федеральный бюджет существенно меньшую долю собираемых на их территории налогов. Когда более сильные в финансовом отношении субъекты федерации вносят на общегосударственные нужды в 2-3 раза меньше, чем все другие, то это указывает на глубокую деформацию налоговых отношений, на то, что налоговая политика подвержена сильнейшему влиянию внешних нелегальных факторов. Одним из основных направлений работы с целью повышения налоговых доходов должна стать инвентаризация льгот по региональным и местным налогам, установленным федеральным законодательством. Это позволит изыскать дополнительные резервы для укрепления самостоятельной доходной базы субъектов федерации и, с учетом имеющихся глобальных внешнеэкономических рисков, будет способствовать укреплению устойчивости всей бюджетной системы в целом.

Таким образом, поступления имущественных налогов в бюджеты различных уровней увеличиваются, что является важным фактором для развития региона, однако по результатам камеральных налоговых проверок в 2014 году дополнительно начислено 46476 млн руб. платежей, в том числе налогов 38747 млн рублей. По выездным налоговым проверкам – 242433 млн руб. платежей, в том числе налогов 177967 млн руб.

В России и в мире грядут серьезные изменения по части уплаты налогов. Скоро по всем своим долгам можно будет рассчитаться, не посещая офисы налоговых служб. Международную налоговую систему в ближайшие годы ждут серьезные изменения, цель которых сделать ее дружелюбной и удобной для налогоплательщиков. Во всех странах сейчас стараются сформировать такую среду, чтобы платить налоги было проще, чем от них уклоняться. У современных налогоплательщиков большой популярностью пользуются электронные каналы самообслуживания и мобильные устройства, которые позволяют общаться с налоговыми органами, не выходя из дома. Среди электронных сервисов на сайте ФНС России один из самых востребованных – это Личный кабинет налогоплательщика – физического лица. Уже сейчас к нему подключено свыше десяти миллионов россиян. При этом количество подключений еженедельно увеличивается на 100 тысяч пользователей.

В последние годы начали действовать новые механизмы администрирования, которые применяются в странах ОЭСР. У российских налогоплательщиков появился доступ к сведениям о счетах физлиц. Россия присоединилась к Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам. Ее ратификация в настоящее время вынесена на рассмотрение Совета Федерации. В нашей стране приняты правила налогового контроля за трансфертными ценами, которые основываются на руководстве ОЭСР, заключаются соглашения о ценообразовании. В 2015 году у налогоплательщиков появится возможность соглашений с ФНС о расширенном информационном взаимодействии. Это говорит об уровне развития налоговой системы и ее способности отвечать современным вызовам [6].

Особые проблемы с точки зрения уплаты налогов создают системы электронной торговли, значение которых быстро возрастает. Однако компетенция налоговых органов продолжает ограничиваться государственными границами, что используется гражданами и компаниями для перемещения прибыли в страны с низким уровнем налогообложения. Вызовы глобализации требуют более глубоких и скоординированных контактов, эффективного использования преимуществ информационных технологий. Все руководители налоговых органов сегодня понимают необходимость усиления взаимодей-

ствия между странами для налогового контроля. Растет роль налоговых органов в качестве администраторов больших массивов информации и способности их эффективно обрабатывать. При этом затраты на налоговое администрирование как со стороны налоговиков, так и со стороны налогоплательщиков снижаются. Современный бизнес не сдерживают национальные границы. Он глобален, здесь прежде всего следует выделить стандарт автоматизированного обмена налоговой информацией о финансовых счетах, который недавно был принят ОЭСР и о поддержке которого уже заявили более ста стран мира. Банки, финансовые институты будут обязаны передавать информацию о своих вкладчиках налоговым органам, а те обмениваться ею с зарубежными коллегами, для России этот момент особенно важен. На форуме в Дублине главы государств однозначно высказались в поддержку плана ОЭСР по борьбе с размыванием налоговой базы и выводом прибыли в низконалоговые юрисдикции. Этот амбициозный план получил название BEPS. Его реализация сегодня идет в соответствии с согласованным графиком, о чем было доложено на форуме. А Конвенция о взаимной административной помощи по налоговым делам, к которой присоединились уже многие низконалоговые юрисдикции, является международной правовой базой для реализации этого стандарта. И наряду с возможностями проведения совместных налоговых проверок, взыскание налоговой задолженности из-за рубежа присоединившихся к Конвенции стран дает налоговым органам серьезные рычаги по деофшоризации экономики. Форум по налоговому администрированию является относительно молодой международной организацией. И первоначально замысливался как площадка для обмена опытом, знаниями и наилучшими практиками в налоговом администрировании.

С 1 января 2015 года изменится порядок налогообложения движимого имущества организаций согласно вступающим в силу положениям главы 30 НКРФ. Так, не облагающееся налогом на имущество организаций движимое имущество, принятое с 1 января 2013 года на учет в качестве основных средств, теперь будет признаваться объектом налогообложения. При этом указанное имущество подлежит льготированию за исключением объектов, принятых на учет в результате реорганизации или ликвидации юридических лиц. Также льгота не будет рас-

пространяться на случаи передачи движимого имущества между лицами, признаваемыми взаимозависимыми в соответствии с положениями НК. Кроме того, не будут признаваться объектом налогообложения объекты основных средств, включенные в первую и вторую амортизационную группу в соответствии с Классификацией основных средств, утвержденной Правительством Российской Федерации. Поправки касаются исчисления и уплаты ряда имущественных налогов.

Основные изменения затрагивают налог на имущество физлиц. С 2015 г. вводится исчисление указанного налога исходя из кадастровой, а не инвентаризационной стоимости. Все регионы должны будут перейти на взимание налога с кадастровой стоимости до 1 января 2020 г. В отношении жилых домов (в том числе недостроенных), жилых помещений, гаражей, хозяйственных площадью не более 50 кв. м ставка налога составит 0,1%. Причем местные власти получают право уменьшать ее до нуля или увеличивать, но не более чем в 3 раза. В отношении объектов стоимостью более 300 млн руб. и нежилых помещений установлена ставка налога в размере 2%. Допускается дифференциация налоговых ставок в зависимости от кадастровой стоимости объекта, его вида, местонахождения. Сохраняются существующие налоговые льготы. Однако они предоставляются только по одному объекту каждого вида (по выбору налогоплательщика). При этом льготы не распространяются на объекты, используемые в предпринимательской деятельности, нежилые помещения и объекты стоимостью более 300 млн руб. По налогу предусматриваются вычеты (не облагаемые налогом метры). В отношении квартиры вычет составляет 20 кв. м, комнаты – 10 кв. м, жилого дома – 50 кв. м. Местным властям дано право увеличивать размеры указанных вычетов. Чтобы не допустить резкого повышения налоговой нагрузки на граждан, в течение первых четырех лет взимания налога по новым правилам его сумму будут исчислять с применением понижающих коэффициентов. Следует отметить, что ранее предполагалось ввести единый налог на недвижимость физлиц (строения и земельные участки), который также планировалось рассчитывать из кадастровой стоимости. Помимо этого, поправками уточняется порядок исчисления и уплаты налога на имущество организаций в отношении объектов, облагае-

мых исходя из кадастровой стоимости. В частности, расширяется перечень таких объектов. В него включаются жилые дома и жилые помещения, не учитываемые на балансе в качестве объектов основных средств.

В следующем году предусмотрены изменения в порядке взимания земельного налога. В частности, освобождены от налогообложения участки, входящие в состав общего имущества многоквартирного дома. Регулируется порядок исчисления налога в случае изменения кадастровой стоимости земельного участка в течение налогового периода. Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2015 г., но не ранее чем через 1 месяц со дня его официального опубликования и не ранее 1-го числа очередного налогового периода по соответствующему налогу (кроме положений, для которых предусмотрен иной срок введения в действие). В отношении договоров безвозмездного срочного пользования земельным участком фонда для строительства жилья эконом-класса и для его комплексного освоения в этих целях прописано следующее. Такие договоры могут

содержать обязательство лица, с которым они заключены, подписать государственный или муниципальный контракт на приобретение жилья эконом-класса по цене за 1 кв. м общей площади помещения, не превышающей цены, указанной в протоколе о результатах аукциона. Включение в договор условия о безвозмездной передаче жилья эконом-класса в государственную или муниципальную собственность не допускается.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что налоги на имущество имеют важное значение для формирования бюджетов различных уровней, их доля в бюджете составляет более 7%. С целью увеличения поступлений данных налогов в бюджет законодатели вносят поправки в порядок исчисления имущественных налогов. Для удобства налогоплательщиков налоговыми органами и органами местного самоуправления ведется работа по развитию информационно-технологической инфраструктуры налоговых служб и по предоставлению электронных сервисов.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 07.07.2010) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] : от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 07.07.2010) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон от 24 ноября 2014 г. № 356-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>
4. Дорофеева Н. А. Налоговое администрирование : учебник для экон. вузов по спец. «Налоги и налогообложение» / Н. А. Дорофеева, А. В. Брилон, Н. В. Брилон. – М. : Дашков и К^о, 2011. – 295 с.
5. Шерстнева О. В. Налоговые отношения в системе государственного регулирования экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – Йошкар-Ола, 2011. – 22 с.
6. Мишустин М. Налоги, Федеральная налоговая служба (ФНС) // Российская газета. – Федеральный выпуск № 6517 (245).
7. Евстигнеев Е. Н. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России : монография / Е. Н. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 269 с. – (Научная мысль).
8. Жилияков Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие для вузов по специальностям «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит» / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КноРус, 2012. – 368 с.
9. Косаренко Н. Н. Налоговое право [Электронный ресурс] : учеб.-метод. комплекс для экон. фак. вузов / РАО, Моск. психол.-соц. ин-т. – 2-е изд., исп. и доп. – Документ HTML. – М. : Флинта [и др.], 2011. – 184 с. – Режим доступа: <http://znanium.com>
10. Кузьменко В. В. Организация и методика проведения налоговых проверок : учеб. пособие для вузов по спец. «Налоги и налогообложение» / В. В. Кузьменко, Н. С. Бескоровайная, А. А. Рубежной ; под ред. В. В. Кузьменко. – М. : Вузовск. учеб. [и др.], 2012. – 186 с.
11. Никулкина И. В. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : мультимед. диск : учеб. пособие для вузов по направлению «Экономика» и др. экон. спец. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 475 МБ : ил. – (Высшее образование). – CD-ROM.

12. Налогообложение некоммерческих организаций : учеб. пособие по спец. «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», «Бух. учет, анализ и аудит» / Н. А. Филиппова [и др.]. – М. : КноРус, 2012. – 286 с.
13. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика : учебник для вузов по спец. «Бух. учет, анализ и аудит» / Фин. ун-т при Правительстве РФ. – 3-е изд., пер. и доп. – М. : Юрайт [и др.], 2013. – 747 с. : ил.
14. Шувалова Е. Б. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие по спец. «Антикризис. упр.» и др. экон. спец. / Е. Б. Шувалова, П. М. Шепелева. – 2-е изд. – Документ HTML. – М. : Дашков и К°, 2012. – 132 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
15. Шувалова Е. Б. Налоговые системы зарубежных стран [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по спец. «Антикризис. упр.» и др. экон. спец. / Е. Б. Шувалова, В. В. Климовецкий, А. М. Пузин. – 2-е изд. – Документ HTML. – М. : Дашков и К°, 2010. – 133 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>
16. Малис Н. И. Вопросы налогообложения в условиях кризиса // Финансы. – 2009. – № 8. – С. 54-56.
17. Малис Н. И. Кризис: налоги реформируются // Налог. вестник. – 2009. – № 5. – С. 11-17.
18. Притула С. В. Налог на доходы физических лиц : учеб.-метод. пособие. – М. : РосНОУ, 2008.
19. Романова А. В. О налоге на доходы физических лиц // Налог. вестник. – 2008. – № 3. – С. 23-26.
20. Семенихин В. В. Налог на доходы физических лиц 2009. Большой справочник : учеб. пособие. – М. : Проспект, 2008.

S. S. Starikova*

*Starikova Svetlana, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
63starikova@mail.ru

PROPERTY TAXES, TRENDS AND PROSPECTS

Keywords: tax revenues, property taxes, regional problems, taxation system, sources of budget revenues.

Property taxes are considered as a source of financial resources of regional budgets. The main problem remains the disorder of relations between the regions and the center. Many regions transfer to the federal budget significantly smaller shares of taxes collected on their territory. In conditions of high inflation nominal amounts of tax revenues are growing, but it presents a problem to maintain their real value, reduction of inflation reduces inflation influence on the tax base. Unstable legislative and regulatory basis of taxation hinders the formation of favorable investment climate in the country. One of the main directions of increasing tax revenues should be the inventory of benefits for regional and local taxes, established by federal law.

In Russia and in the world major changes are going to be introduced in tax legislation. All countries are now trying to create the environment in which to pay taxes would be easier than to try to avoid them. Modern taxpayers prefer electronic self-service channels and mobile devices, which allow dealing with the tax authorities. There are certain trends of changing the order of taxation of movable property of organizations, according to the provisions of Chapter 30 of the Tax Code of the Russian Federation, which came into force. Major changes affect property taxes of individuals. Besides, there are certain changes in the land taxation. In particular, the areas, being part of the common property of an apartment building, are tax-free. There are norms, regulating the calculation of taxes in case of change of the cadastral value of the land during the tax period.

© Старикова С. С., 2014

Региональная сфера услуг:
экономика, организация и управление

УДК 338.465.2

Ю. Э. Аппанова*

**Аппанова Юлия Эдуардовна, аспирантка*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

julia.appanova@yandex.ru

**ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕПЕНИ ВОСТРЕБОВАННОСТИ
И УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КАЧЕСТВОМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ,
ОКАЗЫВАЕМЫХ НА ТЕРРИТОРИИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Ключевые слова: консалтинг, консультант, бизнес, консалтинговый проект, клиент.

Малый и средний бизнес, безусловно, нуждается в настоящее время в оказании деловых услуг, а именно консалтинговых, и является активным потребителем этого рынка, однако уровень спроса на разные услуги в разных группах организаций имеет свои особенности, которые были выявлены в ходе проведенного исследования.

Отчеты о состоянии рынка деловых услуг, ежегодно публикуемые различными рейтинговыми агентствами, не позволяют выявить детальные характеристики рынка конкретного региона, а только лишь содержат описание общих тенденций развития рынка консалтинга. Это и подтвердило важность и актуальность исследования востребованности и удовлетворенности качеством консалтинговых услуг, оказываемых в Самарской области.

Целью работы является получение определенного знания и понимания в вопросе востребованности и удовлетворенности оказываемыми консалтинговыми услугами на территории Самарской области, также освоение технологии и техники проведения практических маркетинговых исследований.

В ходе исследования были решены следующие задачи: составлен план исследования и организационных мероприятий; осуществлен поиск респондентов, разработана система коммуникаций с данными респондентами и осуществлено анкетирование; проведен анализ полученных данных и сделаны выводы. Объектом исследования выступали представители бизнес сообщества, государственных организаций и органов власти региона.

Задачей исследования является получение обратной связи от клиентов консалтинговых организаций, выраженной в оценке деятельности и качества оказанных услуг с формированием конкретных пожеланий, направленных на повышение эффективности деятельности консалтинговых организаций в регионе.

В качестве инструментов исследования использовались количественные и качественные методы сбора и анализа первичной и вторичной информации, экспертные методы оценки.

Консалтинговые услуги, в которых нуждаются современные бизнес-структуры и какова степень их удовлетворенности, выявлены на основании анкетирования представителей организаций, осуществляющих свою деятельность в Самарской области. В целях исследования разработана анкета, включающая закрытые и открытые вопросы. Проведено исследование среди представителей организаций среднего и малого бизнеса всех организационных форм как коммерческого, так и государственного сектора, функционирующих на территории региона. В анкетировании приняли участие 25 респондентов.

Опрос проводился на выставках и партнерских встречах.

По итогам обработки анкет были получены следующие результаты.

В ответ на вопрос о сущности и представлении консалтинга, большинство респондентов (78%) ответили, что консалтинг – это помощь, советы, рекомендации, консультации для бизнеса. 12% респондентов ответили то, что консалтинг – это то, что развивает бизнес, делает его более эффективным.

В ответ на вопрос о количестве консалтинговых проектов, в которых принимали участие респонденты, большая часть респондентов указали на предел от 3 до 5 (рис. 1).

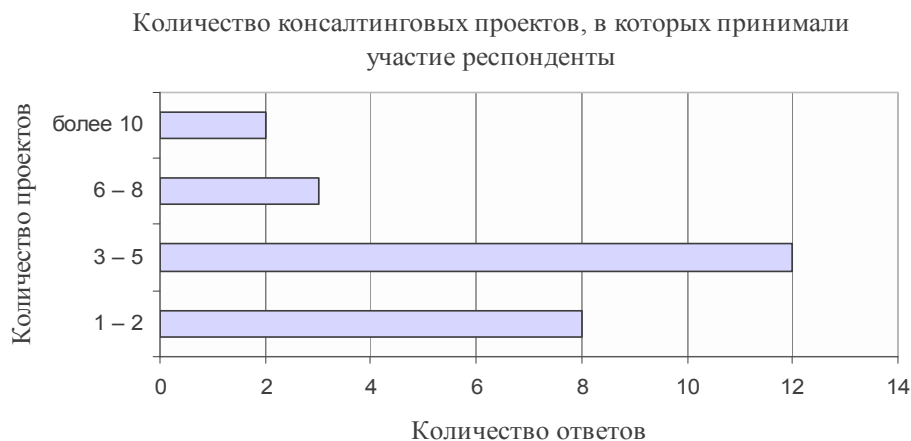


Рис. 1. Количество консалтинговых проектов, в которых принимали участие респонденты

Данные результаты подтверждают положительную тенденцию, так как консалтинговые организации функционируют в Самарской области с начала 90-х годов XX века и большая часть из них смогли не раз воспользоваться услугами консалтинговых организаций.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что чаще всего в кон-

салтинговых проектах нуждаются организации коммерческого типа, функционирующие в настоящее время в условиях нестабильной внешней среды и жесткой конкуренции.

Далее определена стоимость реализованных консалтинговых проектов (рис. 2).



Рис. 2. Стоимость реализованных консалтинговых проектов

Стоит отметить, что ни один из респондентов не указал сумму консалтингового проекта, превышающую 500 тысяч рублей. Причиной отсутствия столь высокой суммы затрат на консультирование 19 респондентов назвали централизованность бизнеса. Филиал крупной федеральной компании, осуществляющий свою деятельность в Тольятти, лишен финансового права обращаться за услугами консультантов и работает с теми программами, которые предлагаются в головном офисе, в основном это программы иностранных или российских консультационных компаний, осуществляющих свою деятельность в Москве. 8 респондентов свя-

зали невозможность оплачивать дорогие консалтинговые услуги с небольшим масштабом бизнеса и ограниченными возможностями бюджета.

Особый интерес в исследовании представляет собой выявление области консалтинга реализованных консалтинговых проектов, в которых принимали участие потребители (рис. 3).

Консалтинговые организации Самарской области находятся в настоящее время в общероссийском тренде, в котором лидирующие позиции занимают информационные услуги (IT-консалтинг). Согласно аналитическим данным рейтингового агентства

«Эксперт-РА» по итогам 2013 года, в последующие годы будет проявляться стагнация именно этого сектора консалтинговых услуг

из-за проходящего бума в сфере внедрения различных информационных систем [11]. На наш взгляд, ситуация будет обратной.

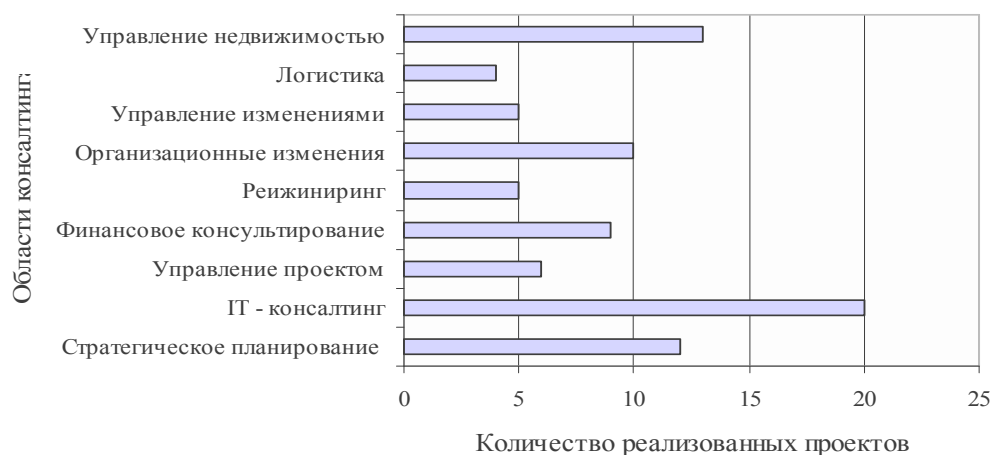


Рис. 3. Области консалтинга проектов, в которых принимали участие респонденты

Коммерческие организации смогли реализовать различные информационные проекты, но отстающий сектор государственного управления, наоборот, будет набирать обороты и, возможно, компенсирует снижение расходов на ИТ-консалтинг в коммерческом секторе.

Повышенное внимание государства к консалтинговым организациям в целом и к организациям, реализующим услуги по ИТ-консалтингу, в частности будет основано на крупнейших изменениях, которые произой-

дут в стране в ближайшие годы [3]. Переход бухгалтерского учета на международные стандарты, проведение чемпионата мира по футболу в 2018 году, проведение государственных выборов в системе онлайн требуют больших затрат на информационную, правовую, финансовую инфраструктуру, в строительстве которой все больше принимают участие консультанты.

Далее в целях исследования выявлено отношение клиентов к консультантам (табл. 1).

Таблица 1

Результаты анкетирования, характеризующие отношение клиентов к консультантам консалтинговых организаций

Утверждение	Количество ответов
1. Консультанты являются катализаторами изменений в организации	7
2. С помощью консультантов клиент быстрее достигает своих целей	10
3. Консалтинговые проекты вносят ценный вклад в бизнес большинства клиентов	20
4. Консультанты предлагают новые идеи для бизнеса	6
5. Консультанты больше развивают идеи клиентов, реже предлагают собственные	5
6. Большинство результатов консультирования хороши сами по себе, но не могут быть внедрены	6
7. Услуги консультантов в настоящее время дорогостоящи	9
8. Большинство результатов консультирования теоретически хороши, но не могут быть внедрены на практике	4

По результатам исследования отношения клиентов к консультантам можно сделать вывод, что значительная часть респондентов высказали положительное отношение как к консалтинговым проектам, так и к самим консультантам. Так, большинство респон-

дентов считают, что консалтинговые проекты вносят ценный вклад в развитие бизнеса и сами консультанты помогают быстрее достигать поставленных целей. Но также выявилось и негативное отношение к консалтинговым услугам по причине их до-

роговизны. Также большие ожидания от консалтинга иногда оборачиваются разочарованием со стороны клиентов. На это указывают утверждения о том, что консультанты

реже предлагают собственные идеи и не лояльны заказчику.

В табл. 2 приведены основные причины, по которым клиент обращается за помощью к консалтинговым организациям.

Таблица 2

Основные причины, по которым клиент обращается за помощью к консалтинговым организациям

№ п/п	Причина	Количество ответов
1	Желание научиться у других	15
2	Нехватка собственных ресурсов для решения возникающих время от времени проблем	15
3	Необходимость выхода из кризиса	9
4	Необходимость независимого взгляда со стороны	10
5	Потребность в самом новом	11
6	Признание необходимости изменений	7
7	Потребность в обосновании независимыми экспертами управленческих решений, принятых руководством	4
8	Желание облегчить внутренние процессы	3
9	Необходимость в обучении руководства и персонала организации технологии управления, повышения качества и эффективности деятельности через консультирование	5

В качестве основной причины, по которой клиенты обращаются к консалтинговым организациям, выступает нехватка собственных ресурсов (работников, времени, навыков, знаний) и желание научиться у других.

Далее в целях исследования были выявлены проблемы, из-за которых реализованный консалтинговый проект в организациях Самарской области нельзя было назвать успешным. Так, в ответах на вопрос об успешности консалтингового проекта 17 респондентов назвали «приемлемой» его реализацию, 4 респондента – «успешной», 6 – «вполне успешной».

Среди основных проблем, из-за которых проект не удавался так, как планировалось изначально, 86% респондентов выделили низкое качество планирования проекта, неприменимость на практике идей консультанта, неподходящую команду консультантов, нехватку времени.

Среди профессиональных качеств консультанта респонденты в большинстве случаев выделили следующие: технические знания и умения, готовность к долгой и упорной работе, умение структурировать трудные задачи, обязательность по отношению к клиенту. В выборе формы отдачи от проекта респонденты сошлись на общем мнении, что наиболее полезным в проекте являются: цифровой, табличный и графический анализ, пла-

ны действий, проверочные листы, устные презентации высшему руководству.

Основные факторы, которые повлияли на выбор того или иного консультанта: репутация фирмы, специфическая рекомендация, цена, ссылки на прошлых клиентов. 90% респондентов отметили, что имидж консалтинговой компании важен для заказчика, а 85% респондентов, основываясь на своем опыте, с большой вероятностью обратятся к консультантам вновь. 17 респондентов утверждают, что в их компании не состоят внутренние консультанты, оказывающие услуги непосредственно руководству.

В ответе на открытый вопрос респонденты высказывали свои личные пожелания консультантам. В качестве основных советов, предложенных консультантам в целях совершенствования предоставления консалтинговой услуги, были выделены следующие: консультант обязан владеть технологией решения задач; научиться презентовать новую методику; делать самостоятельные решения; постоянно развиваться; использовать системный подход к решению проблемы; консультант должен быть независим от поставщиков продуктов и решений в избранной области, от традиций, бытующих в организации, политики управленческого аппарата; консультант должен обладать обучающим воздействием на клиентов.

В целом консультанты нужны для прояснения неопределенности, появляющейся в процессе подготовки, принятия и реализации важных управленческих решений. Именно неопределенность в сфере управления стимулирует спрос на деловые услуги, причем чем она выше, тем больше спрос.

Таким образом, стоит отметить, что рынок консалтинговых услуг в Самарской области развивается динамично, а новые требования заказчиков подталкивают к развитию профессиональных качеств самих консультантов. Самарские организации, функционирующие в сфере товарного обращения, включены в совместную и продуктивную работу с организациями сектора деловых услуг и возлагают надежды на позитив-

ные изменения, которые они могут претворить в жизнь.

Деловые услуги в настоящее время становятся действующим субъектом предпринимательства на территории Самарской области. Однако следует отметить тот факт, что в бизнес-сообществе очень распространено мнение о ненужности и новомодности деловых услуг. Данное мнение основывается на неудачном внедрении консалтинговых проектов в организациях. Чтобы получить желаемый эффект от консалтинговой услуги, необходимо усиленное взаимодействие консультанта и заказчика. Профессионализм, желание, самостоятельность, ответственность и творческий подход в принятии решений могут послужить укреплению связей консультантов и их клиентов в будущем.

Список литературы

1. Баева В. В., Пешехонов Ю. В. Новое направление на российском рынке консалтинговых услуг – работа с проблемными долгами // Сервис в России и за рубежом. – 2012. – Т. 30. – № 3. – С. 74-79.
2. Мрочковский Н. С. Роль консалтинга в современной экономике / Н. С. Мрочковский, Н. Я. Каложная // Вестник ИРГТУ. – 2013. – № 7. – С. 164-173.
3. Гуреев А. В. Инновации в консалтинге // Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике : материалы международной научной конференции. – Оренбург : ИПК ГОУ ОГУ, 2010. – С. 530-534.
4. Зеленина М. А. Консультант по управлению: кто он? // Управление персоналом. – 2003. – № 9 (86). – С. 54-55.
5. Ланг Ю. А. Экономическое содержание консалтинговых услуг, оценка их места и роли в формировании добавленной стоимости транснациональных компаний – кластеров // Микроэкономика. – 2013. – № 5. – С. 43-47.
6. Кращенко Л. Консалтинг на грани риска // Эксперт. – 2001. – № 33. – С. 88-97.
7. Лапыгин Ю. Н. Основы управленческого консультирования : учеб. пособие. – М. : Академический Проект, 2006. – 352 с.
8. Посадский А. П. Консультационные услуги в России : практ. пособие для менеджеров и предпринимателей / А. П. Посадский, С. В. Хайниш. – М. : Финстатинформ, 1995. – 176 с.
9. Ромашков А. С. Российский и зарубежный опыт организации консалтинговой деятельности : препринт. – СПб. : Изд-во СПбИВЭСЭП, 2014. – С. 220-226.
10. Сударьянто Я. П., Гуреев А. В. Роль консалтинговых услуг в развитии российского рынка слияний и поглощений // Современные формы взаимодействия общества, кооперации и государства в период модернизации : материалы междунар. науч. конф. профессорско-преподавательского состава, сотрудников и аспирантов вузов России и зарубежных стран по итогам научно-исследовательской работы в 2009 г. – М. : Российский университет кооперации, 2010. – С. 503-504.
11. Шайхлисламов В. А. Прогнозирование конъюнктуры рынка консалтинговых услуг // Актуальные проблемы регионального развития : межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. Т. Д. Дегтяревой. – Вып. 8. – Оренбург : ООО ИПК «Университет», 2013. – С. 99-103.
12. Юшко В. Н. Изменения на рынке консалтинговых услуг // Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте : материалы междунар. науч.-практ. конф. – Одесса, 2008. – С. 63-64.
13. Encyclopedia of technology and innovation management / Ed. By Narayanan V. K., O'Connor G. C. Chichester : John Wiley & Sons, 2010. – 546 s.

14. Handbook of European societies: social transformations in the 21st century / Ed. Immerfall S., Therborn G. New York : Springer, 2010. – 685 s.
 15. Heracleous L. Strategic change and organizational culture at Hay Management Consultants / L. Heracleous, B. Langham // Long range planning. Oxford etc., 1996. – Vol. 29. – № 4. – P. 485-494.
 16. Holtz Herman How to succeed as an independent consultant / Holtz Herman; 2. ed. – New York etc. : Wiley, Cop. 1988. – XVII, 406 s.
 17. Information systems: people, organizations, institutions, and technologies: ItAIS: the Italian Association for Information Systems / Ed. D'AtriA., Sacca D. – Heidelberg : Physica-Verlag, 2010. – 576 s.
 18. Kimmerling G. How to start a consulting business / G. Kimmerling // Training a. development j. – Alexandria, 1995. – Vol. 49. – № 6. – P. 22-28.
 19. Management consulting: A survey of the industry a. its largest firms / UN conf. on trade a. development. Progr. on transnat. corp. N.Y. : UN, 1993. – VI, 94 s.
 20. Niosi J. Technology transfer to developing countries through engineering firms: the Canadian experience / J. Niosi, P. Hanel, L. Fiset // World development. Oxford etc., 1995. – Vol. 2. – № 10. – P. 1815-1824.
-

Yu. E. Appanova*

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

STUDY OF DEGREE OF DEMAND AND SATISFACTION WITH THE QUALITY OF CONSULTING SERVICES IN SAMARA REGION

Keywords: consulting, consultant, business, consulting project, client.

Small and medium businesses now require business services, namely, consulting. They are active consumers on this market, but the demand for different services in various groups of organizations has its own characteristics, which were identified during the study.

Reports on the state of the business services market, published annually by various rating agencies, do not reveal the detailed characteristics of the market of a particular region, but only contain the description of general trends of consulting market. This fact confirmed the importance and relevance of studying the demand and customer satisfaction with the quality of consulting services, provided in Samara region.

The aim of this research is to obtain certain knowledge and understanding on the issue of demand and customer satisfaction with consulting services provided in Samara region, and to master the technology and techniques of practical marketing research.

The study addressed the following tasks: research plan and organizational activities; searching for respondents, development of communication system with them and making a survey; analysis of the obtained data and drawing conclusions. The objects of the study were representatives of the business community, government organizations and regional authorities.

The objective of the study is to obtain feedback from customers of consulting organizations, expressed in assessment of performance and quality of services, as well as specific requests aimed at improving the performance of regional consulting firms.

As research tools we used quantitative and qualitative methods of data collection and analysis of primary and secondary information, expert evaluation methods.

© Appanova Ю. Э., 2014

УДК 331

К. В. Кузьмина*

*Кузьмина Кристина Владимировна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель Самарский государственный технический университет, г. Самара
kuzminak@mail.ru

Е. А. Харитонова*

*Харитонова Елена Альбертовна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара
kuzminak@mail.ru

ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ключевые слова: образовательные услуги, стимулирование, оценка качества труда учителей.

Вопросы, связанные с обеспечением качества образовательных услуг, являются значимыми и актуальными. В статье проводится анализ зависимости экономических механизмов оценки качества работы учителей и уровня образовательных достижений выпускников общеобразовательных школ Самарской области. В целях обеспечения сопоставимости данных выборочная совокупность объектов исследования (средние общеобразовательные школы Самарской области) представлена по четырем кластерам. Данная статья является продолжением работы, представленной в статье К. В. Кузьминой «Влияние экономических механизмов оценки качества работы учителей на уровень образовательных достижений выпускников общеобразовательных учреждений (на примере Самарской области)» (Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2012. № 3).

Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Российской Федерации.

Так, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» показатель «уровень удовлетворенности граждан Российской Федерации качеством предоставления государственных и муниципальных услуг» к 2018 году должен составлять не менее 90 процентов. Столь высокое целевое значение данного показателя ставит перед органами управления всех уровней серьезные задачи, решать, которые предстоит в кратчайшие сроки.

Сфера государственных и муниципальных услуг представлена различными отраслями, самыми массовыми из которых являются здравоохранение, образование и социальное обслуживание.

В данной статье остановимся на проблеме обеспечения качества образовательных услуг посредством управления качеством образовательных услуг через распреде-

ление стимулирующих выплат педагогическим работникам.

Самарская область – один из первых регионов, начавших переход на новую систему оплаты труда (далее – НСОТ) (в 2006 году в экспериментальном режиме, с 2007 года в штатном режиме), и уже 8-й год на уровне образовательной организации происходит стимулирование учителей по результатам их работы.

На уровне региона определены «рамочные» критерии распределения стимулирующих выплат. В соответствии с Регламентом распределения стимулирующего фонда оплаты труда работников государственных общеобразовательных учреждений Самарской области и государственных образовательных учреждений для детей дошкольного и младшего возраста Самарской области, утверждённым Приказом Министерства образования и науки Самарской области от 19.02.2009 № 29-од, образовательными учреждениями Самарской области (далее – ОУ) были разработаны Положения о порядке распределения стимулирующей части фонда оплаты труда педагогических работников в ОУ, в которые должны были войти не менее 20 критериев, предложенных региональ-

ным министерством и не более чем 10 критериев эффективности труда, разработанных непосредственно школой. Подобная схема дала возможность школам применять различные подходы к распределению стимулирующих выплат, а значит, и к определению качества работы конкретного учителя.

Первая попытка правового закрепления понятия «качества образования» предпринята в Федеральном законе от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» и характеризуется как комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам и т. д.

Таким образом, мерилom оценки качества учительского труда должны быть достижения учащихся, т. е. в конечном счете – результаты выпускников. В настоящий момент мы можем констатировать, что результаты, с которыми выпускники заканчивают обучение в Самарской области, очень разнятся. Безусловно, на это влияет ряд объективных причин, однако органам управления образованием как на уровне региона, так и школы необходимо понимать, что обеспечивает качество образовательных услуг, какова в этом процессе роль учителя и соответственно как можно управлять этим процессом.

В этой связи целью работы является оценка влияния применяемых механизмов обеспечения качества образовательных услуг (в нашем случае стимулирующих выплат) на уровень образовательных достижений выпускников.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) обосновать и провести выборку ОУ;
- 2) проанализировать зависимость применяемых критериев распределения стимулирующих выплат в образовательных учреждениях Самарской области и образовательных результатов выпускников.

Выборочную совокупность объектов данного исследования составили средние общеобразовательные школы Самарской области. Для исследования отобраны 16 школ Самарской области (по 4 образовательных учреждения из каждого кластера) на основе следующих параметров стратификации кластеров: тип населенного пункта (город, село); вид образовательного учреждения; количество выпускников 11-х классов.

В каждом кластере были отобраны четыре образовательных учреждения:

- 2 образовательных учреждения со стабильно высокими результатами обучения в течение трех последних лет (далее – «+»);

- 2 образовательных учреждения с низкими результатами обучения в течение трех последних лет (далее – «-»).

В качестве результатов обучения для формирования выборки был проанализирован массив результатов Единого государственного экзамена выпускников Самарской области за 2009–2011 гг.

С целью увеличения объективности и достоверности проводимого анализа информация об образовательных учреждениях обезличена и закодирована (ОУ 1, ОУ 2, ОУ 3 и т. д.).

Для анализа зависимости применяемых критериев распределения стимулирующих выплат в образовательных учреждениях Самарской области и образовательных результатов выпускников нами были собраны соответствующие положения, представленные на официальных сайтах анализируемых школ, и подготовлена сравнительная матрица для обработки положений о распределении стимулирующих выплат.

Стоит отметить, что при сборе положений о распределении стимулирующих выплат мы столкнулись с проблемой их отсутствия на сайтах трех образовательных учреждений, расположенных в г. о. Самара, и наличием только формальных документов о принятии таких положений.

Проверяемая в работе гипотеза касается только критериев распределения стимулирующих выплат из блока «Позитивные результаты образовательной деятельности», поэтому был проведен анализ данного блока показателей по следующим параметрам:

- наличие критерия, установленного Приказом Министерства образования и науки Самарской области от 19 февраля 2009 г. № 29-од, в данном блоке показателей;

- тах удельный вес критерия в данном блоке.

Региональным министерством предложено включить в блок «Позитивные результаты образовательной деятельности» 10 критериев, при этом каждая школа, исходя из своей специфики, может дополнить этот блок необходимыми ей критериями оценивания.

В результате изучения критериев распределения стимулирующих выплат у обра-

зовательных учреждений 1-го кластера (табл. 1) выявлено, что в школах с положительными образовательными результатами выпускников используется большее количество региональных критериев, при этом данные школы уделили внимание дополнительным критериям, отражающим специфику учреждений. Одно учреждение с низкими образовательными результатами не публи-

кует листы оценивания учителей, а второе учреждение включило в блок «Позитивные результаты образовательной деятельности» всего 3 критерия, при этом проигнорирован критерий, касающийся результатов ЕГЭ по обязательным предметам. Последнее вызывает большое количество вопросов, так как в данном кластере находятся городские школы повышенного уровня.

Таблица 1

Распределение критериев стимулирующих выплат в образовательных учреждениях 1-го КЛАСТЕРА (Условные обозначения, используемые в таблице:

1 – наличие критерия в данном блоке показателей;

2 – тах удельный вес критерия в данном блоке)

Критерий	+				-			
	ОУ 1		ОУ 2		ОУ 3		ОУ 4*	
	1	2	1	2	1	2	1	2
1.1. Снижение численности (отсутствие) неуспевающих учащихся	Да	7,14%	Да	8,51%	Да	33%		
1.2. Средний балл оценки уровня учебных достижений по предмету выше среднего по образовательному учреждению и/или имеет позитивную динамику (желательно на основании внешних измерений)	Да	7,14%	Да	4,26%	Нет	-		
1.3. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени основного общего образования по результатам независимой итоговой аттестации (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету	Да	7,14%	Да	4,26%	Да	33%		
1.4. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени среднего (полного) общего образования по результатам ЕГЭ (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету	Да	7,14%	Да	12,77%	Нет	-		
1.5. Наличие (доля) выпускников по предмету, получивших на итоговой аттестации в форме ЕГЭ 80 и более баллов, в классах, в которых преподает учитель	Да	7,14%	Да	17,02%	Нет	-		
1.6. Результаты участия работника в конкурсах профессионального мастерства (в зависимости от уровня)	Нет	-	Да	14,89%	Нет	-		
1.7. Позитивная динамика в результатах коррекционно-развивающей, психологической работы, проявляемая в достижениях обучающихся, воспитанников	Нет	-	Нет	-	Нет	-		
1.8. Выступления на конференциях, форумах, семинарах и т. п. (выше уровня образовательного учреждения)	Нет	-	Да	14,89%	Нет	-		
1.9. Отсутствие обоснованных обращений учащихся, родителей по поводу конфликтных ситуаций на уроках	Нет	-	Да	4,26%	Нет	-		
1.10. Пропуски учащимися уроков педагога по неуважительным причинам составляют менее 5% от общего числа пропусков	Нет	-	Да	2,13%	Нет	-		
1.11. Количество критериев, добавленных ОУ (при наличии)	4	64,3%	3	17,01%	1	33%		

* На сайте ОУ представлена только общая информация о порядке стимулирования, информация о критериях распределения стимулирующих выплат.

Учреждения, представленные во 2-м кластере (табл. 2), не поддаются сравнению, так как на сайтах школ не представлены документы, регламентирующие критерии распределения стимулирующих выплат. При этом одной из школ данного кластера с низкими образовательными результатами выпускников игнорируется, критерий, связанный с результатами ЕГЭ и ГИА. Данная тенден-

ция наталкивает на следующую мысль: при утверждении критериев оценивания педагоги сознательно избегают «неудобных» показателей, так как заведомо знают, что результаты итоговой аттестации будут низкими. В связи с этим установление региональным министерством рамочных критериев оценивания является продуктивным и необходимым решением.

Таблица 2

Распределение критериев стимулирующих выплат в образовательных учреждениях 2-го КЛАСТЕРА (Условные обозначения, используемые в таблице:

1 – наличие критерия в данном блоке показателей;

2 – тах удельный вес критерия в данном блоке)

Критерии	+				-			
	ОУ1*		ОУ2*		ОУ3		ОУ4	
	1	2	1	2	1	2	1	2
1.1. Снижение численности (отсутствие) неуспевающих учащихся					Да	23,08%	Да	11,11%
1.2. Средний балл оценки уровня учебных достижений по предмету выше среднего по образовательному учреждению и/или имеет позитивную динамику (желательно на основании внешних измерений)					Да	7,69%	Да	11,11%
1.3. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени основного общего образования по результатам независимой итоговой аттестации (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету					Нет	-	Да	22,22%
1.4. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени среднего (полного) общего образования по результатам ЕГЭ (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету					Нет	-	Да	22,22%
1.5. Наличие (доля) выпускников по предмету, получивших на итоговой аттестации в форме ЕГЭ 80 и более баллов, в классах, в которых преподает учитель					Нет	-	Да	11,11%
1.6. Результаты участия работника в конкурсах профессионального мастерства (в зависимости от уровня)					Нет	-	Нет	-
1.7. Позитивная динамика в результатах коррекционно-развивающей, психологической работы, проявляемая в достижениях обучающихся, воспитанников					Нет	-	Нет	-
1.8. Выступления на конференциях, форумах, семинарах и т. п. (выше уровня образовательного учреждения)					Нет	-	Нет	-
1.9. Отсутствие обоснованных обращений учащихся, родителей по поводу конфликтных ситуаций на уроках					Нет	-	Да	11,11%
1.10. Пропуски учащимися уроков педагога по неуважительным причинам составляют менее 5% от общего числа пропусков					Да	7,69%	Да	11,11%
1.11. Количество критериев, добавленных ОУ (при наличии)					3	61,54%	0	-

*На сайте ОУ представлена только общая информация о порядке стимулирования, информация о критериях распределения стимулирующих выплат отсутствует.

Образовательные учреждения 3-го кластера (табл. 3) – это крупные образовательные центры, расположенные в сельской ме-

стности. Листы оценивания труда педагогов наглядно показывают болевую точку данной группы школ: низкую мобильность педаго-

гов и учащихся в конкурсных мероприятиях. Поэтому и удельный вес показателей, направленных на увеличение этой мобильности, достаточно высок.

При этом, как и в 1-м кластере, школы с положительными образовательными результатами выпускников используют большее

количество региональных критериев. А школы с невысокими результатами хотя в некоторых случаях и избегают критерия, связанного с отсутствием неуспевающих по ЕГЭ, но при этом применяют показатель на перспективу – наличие высокобалльных результатов ЕГЭ.

Таблица 3

Распределение критериев стимулирующих выплат в образовательных учреждениях 3-го КЛАСТЕРА (Условные обозначения, используемые в таблице:

1 – наличие критерия в данном блоке показателей;
2 – тах удельный вес критерия в данном блоке)

Критерии	+				-			
	ОУ 1		ОУ 2		ОУ 3		ОУ 4	
	1	2	1	2	1	2	1	2
1.1. Снижение численности (отсутствие) неуспевающих учащихся	Да	4,55%	Да	6,25%	Да	3,28%	Да	6,06%
1.2. Средний балл оценки уровня учебных достижений по предмету выше среднего по образовательному учреждению и/или имеет позитивную динамику (желательно на основании внешних измерений)	Да	4,55%	Да	6,25%	Нет	--	Нет	
1.3. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени основного общего образования по результатам независимой итоговой аттестации (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету	Да	6,82%	Да	9,38%	Да	11,48%	Нет	
1.4. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени среднего (полного) общего образования по результатам ЕГЭ (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету	Да	6,82%	Да	9,38%	Да	16,39%	Нет	
1.5. Наличие (доля) выпускников по предмету, получивших на итоговой аттестации в форме ЕГЭ 80 и более баллов, в классах, в которых преподает учитель	Да	9,09%	Да	9,38	Да	16,39%	Да	30,30%
1.6. Результаты участия работника в конкурсах профессионального мастерства (в зависимости от уровня)	Да	18,18%	Да	9,38%	Да	16,39%	Нет	
1.7. Позитивная динамика в результатах коррекционно-развивающей, психологической работы, проявляемая в достижениях обучающихся, воспитанников	Нет	-	Нет	-	Нет	-	Нет	
1.8. Выступления на конференциях, форумах, семинарах и т. п. (выше уровня образовательного учреждения)	Да	18,18%	Да	12,50%	Да	11,48%	Нет	
1.9. Отсутствие обоснованных обращений учащихся, родителей по поводу конфликтных ситуаций на уроках	Да	4,55%	Да	6,25%	Да	1,64%	Нет	
1.10. Пропуски учащимися уроков педагога по неуважительным причинам составляют менее 5% от общего числа пропусков	Да	4,55%	Нет	-	Нет	-	Да	9,09%
1.11. Количество критериев, добавленных ОУ (при наличии)	2	22,73%	4	31,23%	3	22,95%	9	54,5%

4-й кластер (табл. 4) характеризуется наибольшими средними общеобразовательными учреждениями, расположенными в сельской местности. В данном кластере практически

все школы максимально используют региональные критерии, что свидетельствует о сложности учета особых потребностей школы в оценке работы учителей.

В целом же по группе 1 (учреждения с высокими результатами) наблюдается более «продуманный» подход к распределению стимулирующих выплат, при этом максимально используются региональные критерии, в группе 2 учреждения зачастую избегают трудно достижимых для педагогов кри-

териев, а формулируемые самими школами критериями в блоке «Позитивные результаты образовательной деятельности» сводятся к следующему: «результаты формирования ключевых компетенций» «выполнение программ углубленного и расширенного изучения предметов» и т. д.

Таблица 4

Распределение критериев стимулирующих выплат в образовательных учреждениях 4-го КЛАСТЕРА (Условные обозначения, используемые в таблице:

1 – наличие критерия в данном блоке показателей;
2 – тах удельный вес критерия в данном блоке)

Критерии	+				-			
	ОУ 1		ОУ 2		ОУ 3		ОУ 4	
	1	2	1	2	1	2	1	2
1.1. Снижение численности (отсутствие) неуспевающих учащихся	Да	2,50%	Да	4,55%	Да	11,76%	Да	11,11%
1.2. Средний балл оценки уровня учебных достижений по предмету выше среднего по образовательному учреждению и/или имеет позитивную динамику (желательно на основании внешних измерений)	Нет	-	Да	4,55%	Да	11,76%	Да	11,11%
1.3. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени основного общего образования по результатам независимой итоговой аттестации (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету	Да	7,50%	Да	6,82%	Да	11,76%	Да	11,11%
1.4. Отсутствие неуспевающих выпускников ступени среднего (полного) общего образования по результатам ЕГЭ (русский язык, математика) и/или их доля ниже среднего значения по муниципалитету	Да	7,50%	Да	6,82%	Да	11,76%	Да	11,11%
1.5. Наличие (доля) выпускников по предмету, получивших на итоговой аттестации в форме ЕГЭ 80 и более баллов, в классах, в которых преподает учитель	Да	12,50%	Да	9,09%	Да	5,88%	Да	11,11%
1.6. Результаты участия работника в конкурсах профессионального мастерства (в зависимости от уровня)	Да	37,50%	Да	18,18%	Да	5,88%	Да	22,22%
1.7. Позитивная динамика в результатах коррекционно-развивающей, психологической работы, проявляемая в достижениях обучающихся, воспитанников	Да	7,50%	Нет	-	Нет	-	Нет	-
1.8. Выступления на конференциях, форумах, семинарах и т. п. (выше уровня образовательного учреждения)	Да	25,00%	Да	18,18%	Да	5,88%	Да	18,52%
1.9. Отсутствие обоснованных обращений учащихся, родителей по поводу конфликтных ситуаций на уроках	Нет	-	Да	4,55%	Да	5,88%	Да	3,70%
1.10. Пропуски учащимися уроков педагога по неуважительным причинам составляют менее 5% от общего числа пропусков	Нет	-	Да	4,55%	Да	5,88%	Нет	-
1.11. Количество критериев, добавленных ОУ (при наличии)	0	-	2	22,73%	2	23,53%	0	-

Как бы мы ни относились к НСОТ – положительно или отрицательно, введение НСОТ – процесс достаточно долгий и сложный. Еще более сложный процесс – выстраивание системы распределения стимулирующего фонда, который должен быть ме-

ханизмом мотивации. В Самарской области в данном направлении работа не прекращается, поэтому необходимо изучать механизмы распределения стимулирующих выплат, проверять их работоспособность – влияние на образовательные результаты учащихся –

и выстраивать на данной основе пути решения по совершенствованию системы оценки труда педагога. Ведь основной смысл оценки учителя и системы оплаты за качество состоит в том, чтобы быть инструментом улучшения системы, чтобы что-то реально менялось к лучшему. Именно поэтому необходим анализ эффективности применяемых механизмов оценки труда учителей, что позволит совершенствовать эту систему.

Безусловно, сами критерии, установленные еще в 2009 году, требуют пересмотра. Но так как данный документ коснется более 20 тыс. учителей Самарской области, необходимо его обсуждение как экспертным, так и педагогическим сообществом. Ведь чтобы документ подобного рода стал «живым», необходимо максимально согласовать все имеющиеся противоречия и интересы, представленные в процедуре оценки.

Список литературы

1. Приказ Министерства образования и науки Самарской области «Об утверждении Регламента распределения стимулирующего фонда оплаты труда работников государственных общеобразовательных учреждений Самарской области и государственных образовательных учреждений для детей дошкольного и младшего возраста Самарской области» № 29-од от 19 февраля 2009 г.
2. Барбер М., Муршед М. Создавая будущее: как хорошие образовательные системы могут стать ещё более эффективными в следующем десятилетии // Вопросы образования. – 2011. – № 3.
3. Боченков С. А. Модель анализа и интерпретации результатов ЕГЭ и ГИА на региональном уровне: опыт Чувашской Республики // Тенденции развития образования: проблемы управления и оценки качества образования : материалы Восьмой международ. науч.-практ. конф. (18-19 февраля 2010 г., г. Москва). – М. : МВШСЭН, 2010.
4. Ветказова С. Зависит ли зарплата от качества труда учителя? Исследование результатов введения споров // Управление школой. – 2010. – № 12 (519).
5. Загвоздкин В. Проблема оценки качества работы учителя. – <http://www.ug.ru/archive/38912>.
6. Зборовский Г. Е., Шуклина Е. А. Прикладная социология : учеб. пособие. – М. : Гардарики, 2004. – С. 97-101.
7. Лави В. Оплата по результатам: влияние на объем и продуктивность работы учителей и принципы оценивания учеников : пер. с англ. С. Кучковской) // Вопросы образования. – 2010. – № 2. – С. 63-110.
8. Материалы официального сайта Министерства образования и науки Самарской области. – <http://educat.samara.ru/>
9. Мозгарев Л. В. Учитель и качество образования / Л. В. Мозгарев, В. П. Панасюк // Педагогика / ред. Российской академии образования. – № 1. – М. : Педагогика, 2007. – С. 66-73.
10. Монусова Г. Сколько «стоит» школьный учитель? Формирование заработной платы в общеобразовательных школах // Вестник общественного мнения. – 2007. – № 2. – С. 38-54.
11. How the world's best-performing school systems come out on top. McKensey&Company, 2007.
12. Survey and Analysis of Teacher Salary Trends 2007, American Federation of Teachers, AFL-CIO, 2008, p. 37.
13. Eric A. Hanushek, Steven G. Rivkin Pay, Working Conditions, and Teacher Quality, THE FUTURE OF CHILDREN, VOL. 17 / NO. 1 / SPRING 2007, з. 69-86.
14. Hanushek Eric, John Kain, Daniel O'Brien and Steven Rivkin. 2005. The market for teacher quality. Working Paper no. 11154, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
15. Teachers' and School Heads' Salaries and Allowances in Europe, 2009/10, European Commission, 2011, P. 94
16. Nye Barbara, Spyros Konstantopoulos and Larry V. Hedges. 2004. How large are teacher effects? *Educational Evaluation and Policy Analysis* 26:237-257.
17. Rivkin Steven, Eric Hanushek and John Kain. 2005. Teachers, schools and academic achievement. *Econometrica* 79:417-458.
18. Ballou, Dale 1996. Do public schools hire the best applicants. *Quarterly Journal of Economics* 111:97-133.

K. V. Kuzmina*

**Kuzmina Kristina, PhD in Economics, Senior Lecturer
of Samara State Technical University, Samara
kuzminak@mail.ru*

E. A. Kharitonova*

**Kharitonova Elena, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Technical University, Samara
kuzminak@mail.ru*

**PROVIDING QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES
(BY EXAMPLE OF SAMARA REGION)**

Keywords: educational services, promotion, assessment of the quality of teachers' work.

Issues related to providing the quality of educational services are significant and relevant. The article analyzes the relation between the economic mechanisms of evaluating the quality of teachers' work and the level of educational achievements of secondary school graduates of Samara region. In order to ensure comparability of the data, the chosen objects of study (secondary schools of Samara region) have been united in four clusters. This article continues the research, presented in the article of K. V. Kuzmina «Influence of economic mechanisms of evaluating the quality of teachers' work on the level of educational achievements of secondary school graduates (by example of Samara Region)» (Edition of Samara State Technical University. Series: Economics. 2012. No. 3).

© Кузьмина К. В., Харитонова Е. А., 2014

УДК .001.7; 37

К. В. Маркина*

**Маркина Ксения Валериевна, начальник отдела развития образовательных технологий
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
ksutka@bk.ru*

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ПРИ УСТРАНЕНИИ ОШИБОК В РАБОТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: образовательные услуги, качество, системный подход, анализ деятельности, ошибки, методика исправления ошибки, инновация, инновационное развитие.

Рассматривается деятельность образовательной организации посредством системного подхода. Путем сбора статистических данных определяются элементы системы (структурные подразделения), в результате деятельности которых возникают ошибки. Из нескольких элементов, работающих с ошибкой, расчетным путем определяется тот, ошибки которого оказывают наибольшее влияние на систему в целом. Для определения элемента, ошибки в работе которого наиболее сильно влияют на качество работы системы, приведен метод расчета показателя относительного числа ошибок в системе. Далее предлагается последовательность действий, позволяющая нейтрализовать ошибку и ее последствия путем внедрения инноваций в работу системы. Результатом проведения данных мероприятий является повышение качества работы рассматриваемого элемента системы и, как следствие, повышение качества работы системы в целом. Данная методика применима для любой организации с определяемой иерархией, связями, взаимосвязями и т. п., при наличии достаточного количества статистических данных.

Образовательные услуги являются товаром, актуальность которого со временем только растет. При любом уровне жизни в регионе и стране в целом образовательные услуги не лишаются потребительского рынка. Спрос на качественные образовательные услуги только возрастает, т. к. высокий уровень знаний и умений, приобретенных в процессе обучения, и способность грамотно и эффективно их использовать является основным инструментом для достижения успешности личности. Перечисленные факторы помогают современному человеку реализовать заложенный в нем потенциал, позволяют видеть новые возможности роста и развития, находить наиболее эффективные варианты решения поставленных задач, что, в свою очередь, приводит к наиболее высоким результатам его деятельности.

В последние десятилетия происходил активный рост предложений в сфере образовательных услуг. На рынке образования появилось большое количество организаций, предлагающих свои услуги. При высоком объеме предложений в сфере высшего образования спрос на них значительно уменьшился. Потребитель стал более избирателен, требователен и разборчив. Как следствие, нача-

лась конкурентная борьба между организациями, предлагающими свои услуги на образовательном рынке. В свою очередь, органы государственной власти начали предпринимать комплексный ряд мер для уменьшения количества образовательных организаций, предоставляющих услуги ненадлежащего качества, и повышения качества образования, суть которых сводится к отсеву образовательных организаций, не соответствующих государственным требованиям. В свете всех перечисленных факторов учебные заведения ведут активную конкурентную борьбу, направленную не только на увеличение контингента обучающихся, но и на обеспечение себе государственной поддержки.

Одним из основных факторов, играющих решающую роль в данной конкурентной борьбе, является способность образовательного учреждения быстро адаптироваться под изменяющиеся запросы образовательного рынка и государственные требования, сохраняя при этом качество образовательных услуг по приемлемой для потребителя стоимости. Именно соотношение цена-качество играет решающую роль в принятии окончательного решения потребителем, при выборе образовательного учреждения. Спо-

способность образовательной организации к адаптации обеспечивается не только за счет эффективных управленческих решений, обусловленных насущными потребностями организации, а также за счет сочетания таких факторов, как грамотно выстроенная структура, четко определенные связи, оптимизированные информационные потоки и эффективные бизнес-процессы. Какие-либо ошибки, имеющие место в структуре, связях, бизнес-процессах структурных подразделений образовательной организации, в той ли иной степени отражаются на конечном продукте данного подразделения, существенно или не очень влияя на результат его деятельности, что, в свою очередь, уменьшает качество образовательного процесса в данной организации.

Повышение качества образовательных услуг без значительного увеличения их стоимости является приоритетным направлением развития образовательных учреждений. Многие образовательные учреждения проводят ряд мероприятий, целью которых является выявление наиболее слабых звеньев образовательной цепочки. При анализе работы учреждения, оказывающего образовательные услуги, можно применить системный подход. На основе статистических данных определяются элементы системы, в процессе работы которых возникают ошибки. Далее для этих элементов рассчитывается показатель относительного числа ошибок в системе. Рассматривается определенный элемент системы, имеющий число ошибок (n). Данный элемент влияет на работу как элементов, находящихся с ним на одном уровне декомпозиции (k), так и элементов на более высоком или низком уровне, что сказывается на работе системы в целом.

Для дальнейшего принятия решения о проведении каких-либо изменений в системе, результатом которых будет являться устранение обнаруженной ошибки и ее последствий, следует определить степень влияния ошибок слабого элемента системы на систему в целом. Влияние ошибок одного элемента на элементы системы, находящиеся с ним на одном уровне декомпозиции, выражается показателем относительного числа ошибок на определенном уровне декомпозиции (t_k) и определяется по формуле:

$$t_k = \left(\frac{ni}{m} \right) \pm p\%$$

где n – количество ошибок в рассматриваемом элементе системы;

m – количество элементов системы на данном уровне декомпозиции, с которыми напрямую или косвенно (через другие элементы системы) взаимодействует рассматриваемый элемент системы;

p – доля от общего продукта деятельности рассматриваемого элемента, через который осуществляется взаимодействие с другими элементами системы;

k – уровень декомпозиции системы, к которому принадлежит рассматриваемый элемент.

Данный показатель является относительным, т. к. в нем учитывается процент воздействия конечного продукта деятельности данного элемента на элементы системы, находящиеся с ним в одной плоскости декомпозиции. Показатель относительного числа ошибок в системе (T) находится по формуле:

$$T = \frac{\left(\frac{ni}{m} \right) \pm p\%}{k}$$

Из рассчитанных показателей относительного числа ошибок в системе для элементов, в результате работы которых выявлены ошибки, выбирается наибольший. Элемент, обладающий данным значением, считается наиболее слабым элементом системы. При значении T выбранного наиболее слабого элемента системы, определенном как недопустимое, принимается решение об исправлении ошибки и ставится задача об устранении ошибки или минимизации ее последствий, если устранение ошибки не представляется возможным в данный момент времени. Изменение элементов системы и способов их взаимодействия с целью решения поставленной задачи, исправления ошибки, обнаруженной при анализе работы системы, может состоять из шести основных стадий, представленных ниже.

1. Нахождение и определение методов решения поставленной задачи. На данном этапе можно воспользоваться как накопленным опытом других организаций, так и попытаться применить методы поиска новых решений, например психологической активизации мышления, систематизированного поиска и направленного поиска решения. На завершающей стадии данного этапа происходит анализ качества решений (определение степени удовлетворения при применении данного решения), предлагаемых для устранения обнаруженной ошибки или минимизации последствий в результате оши-

бочных действий рассматриваемого элемента системы. Основопологающим в данном этапе является момент принятия решения о том, что исправление ошибок при помощи уже внедренных решений и имеющихся ресурсов не принесет желаемого эффекта и, как следствие, требуется поиск новых решений выявленной проблемы. Результатом данного решения являются новшества технического, экономического, управленческого, образовательного и социального характера, взаимосвязанные между собой в той или иной степени.

2. Принятие решения о внедрении новшества. На данном этапе предложенные новшества анализируются с точки зрения возможности их применения и готовности системы их принять. Рассматриваются такие категории, как инновационный потенциал предложенного новшества и инновационная культура элементов системы, к которым планируется применить данное новшество. Инновационный потенциал включает в себя сочетание факторов и условий, позволяющих внедрить инновацию и осуществить инновационное развитие системы в целом. Инновационная культура элементов системы определяется социумом, задействованным в работе данной системы. Люди, задействованные в процессе реализации новшества, должны обладать такими характеристиками, как готовность и умение воспринимать нововведения, адаптация своих умений и навыков под изменяющиеся требования, стремление к саморазвитию, умение пересматривать свой образ мышления, работы и поведения. Степень обладания социума системы данными характеристиками и определяет инновационную культуру элементов системы. По завершении данного этапа начинается вырисовываться примерная последовательность нововведений разнопланового характера, обусловленная особенностями системы, являющимися инновацией. Новшества из абстрактной формы начинают принимать некие вполне реальные очертания и становятся инновацией.

3. Разработка инновации. Данный этап является самым трудоемким, т. к. включает в себя техническую, материальную, психологическую подготовку элементов системы к внедрению и принятию инновации. Другими словами, происходит разработка бизнес-процессов внедрения инновации и новых (измененных) методов работы элементов сис-

темы под воздействием инновационного решения. Следует учитывать, что внедрение одного вида инновации в определенном элементе системы повлечет за собой изменения в смежных с ним элементах системы и их связей. Более эффективным на данном этапе будет применение принципов равномерного развития системы, т. е. очень важно максимально предусмотреть все изменения в системе и провести их параллельно, а не последовательно. Само инновационное решение подвергается непринципиальным изменениям и корректироваться как под влиянием уровня инновационной культуры изменяемых элементов и их взаимосвязей, так и в стремлении оптимально сочетать используемые ресурсы для получения большей эффективности при минимизации затрат.

4. Внедрение и применение инновации. На данном этапе происходит обучение сотрудников, задействованных в инновационном процессе, корректировка внутрисистемных связей для более равномерного развития элементов системы. Выстраиваются новые внутрисистемные связи и новые модели организации и работы элементов системы. Система начинает работать уже на основании новых элементов и связей. На данном этапе очень важен высокий уровень организованности системы.

5. Анализ результатов внедрения и применения инновации. На данном этапе собирается информация от элементов системы, на основании которой анализируется эффективность того или иного принятого решения и степень его влияния на конечный результат. В данном случае под результатом понимается не повышение качества образованности обучающихся, а степень решения задач, поставленных для исправления обнаруженной ошибки в работе системы, ее элементах и их взаимосвязях.

6. Корректировка при получении обратной связи в процессе применения инновационного решения. В данном случае под обратной связью понимается как информация, полученная от элементов системы (внутренние связи), так и информация, полученная от источников, находящихся вне её (внешние связи системы).

Применение данной последовательности действий при анализе работы системы, выявлении системных ошибок и принятии решений о способах их исправления или устранения повысит уровень работы образова-

тельной организации в целом, что ведет за собой улучшение качества конечного продукта, а именно повышение уровня образованности и адаптируемости потребителей данных услуг.

Внедрение инноваций является одним из наиболее рациональных и максимально эффективных методов развития системы. При инновационном развитии происходят такие изменения в системе, которые приводят к ее общему развитию, вследствие чего повышается качество продукта, выпускаемого дан-

ной системой. В нашем случае растет качество оказываемых образовательных услуг. Таким образом, инновационное развитие – повышение качества оказываемой услуги, посредством внедрения неких взаимосвязанных новшеств в реализуемый процесс, с возможным последующим созданием нового, отличного от начального процесса с сохранением основных целей первоначального процесса, соответствующих миссии образовательной организации.

Список литературы

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М., 1982.
2. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. – М., 1980.
3. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. – 2001. – № 2. – С. 54-65.
4. Экономическое развитие современной России / под ред. Н. В. Яремчука. – М., 2005.
5. Гулаков Н. В. Организация инновационного процесса на предприятиях сферы услуг // Вестник Чувашского ун-та. – 2011. – № 1.
6. Бариленко В. И. Аналитическое обоснование путей инновационного развития // Инновационное развитие экономики. – 2013. – № 1 (13). – С. 15-22.
7. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации : базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. – М., 2009.
8. Иванова Е. И., Мельник М. В., Шлейников В. И. Аудит эффективности в рыночной экономике. – М. : КноРус, 2009.
9. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова и др. – М. : Эксмо, 2010.
10. Каточков В. М. Инновационные направления развития сферы услуг как фактор экономического роста // Вопросы инновационной экономики. – 2014. – № 1 (15). – С. 14-20.
11. Алабугин А. А. Совершенствование методологии управления развитием предприятий сферы услуг // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2011. – № 41 (258). – С. 99-105.
12. Дегтерева В. А. Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения качества жизни населения Российской Федерации : автореф. дис. ... д.э.н. – СПб., 2010. – 39 с.
13. Ailenei D., Mosora L.-C. Economics of Sustainable Development / Competitiveness and Economic Growth // Theoretical and Applied Economics. Vol. XVII, № 2 (555), P. 5-12
14. Smith R. Beyond growth or beyond capitalism? // Real-world economics review. 2010. № 53.
15. Kuznets S. Economic growth and income inequality // American Economic Review. 1995. № 49.
16. Grossman G.M., Krueger A.B. Environmental Impacts of North American Free Trade Agreement // National Bureau of Economic Research Working Paper3914 Cambridge 1991.
17. Jay Conrad Levinson, Paul R. J. Hanley The Guerrilla Marketing Revolution: Precision Persuasion of the Unconscious Mind. – Piatkus Books, 2005. P.192.
18. Edvardsson B., A. Gustafsson, M. D. Johnson & B Sandén, New Service Development and Innovation in the New Economy. Studentlitteratur, Lund. (2000).
19. J. Jerry Kaufman, Yoshihiko Sato Value Analysis Tear-down. A New Process for Product Development and Innovation, United States, 01 January 2005.
20. Dr. Tan Thai Soon Strategic Knowledge Management and Innovation, 2013.
21. Saskia Sassen Expulsions: Brutality and Complexity in the Global Economy, 2014.

K. V. Markina*

**Markina Ksenia, Head of Educational Technologies department
of Volga Region State University of Service, Togliatti
ksutka@bk.ru*

**USING INNOVATION IN ELIMINATING ERRORS IN THE WORK
OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS WITHIN SYSTEM APPROACH**

Keywords: educational services, quality, system approach, analysis of activities, errors, error correction methodology, innovation, innovative development.

The article considers the activities of educational organizations, using systematic approach. By collecting statistical data, there were defined the system elements (structural units), which may cause errors. From several elements, producing errors, by calculation method we determine the one, errors of which have the greatest impact on the overall system. In order to locate the element, producing errors, which most strongly affect the quality of the system, there is a method of calculating the index of the relative number of errors in the system. Further, the author proposed a sequence of actions to neutralize the error and its consequences through the introduction of innovations in the system. The result of these activities is better quality of work of the system element and, as a consequence, raising the quality of the system as a whole. This technique is applicable to any organization with a defined hierarchy, relations, interrelations, etc., on condition of having sufficient statistical data.

© Маркина К. В., 2014

УДК 658

Л. В. Нечипоренко*

**Нечипоренко Людмила Владимировна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ

Ключевые слова: клиент, лояльность, потребительская лояльность, услуга, сфера услуг.

Лояльность – это сложная для отслеживания категория человеческого поведения. Условно ее можно описать так: клиент верит, что предложение услуг или товаров определенной организации является лучшим решением для него и принимает это предложение каждый раз, когда сталкивается с выбором. Потребительскую лояльность сложно измерить, потому что доказательство лояльности чаще всего проявляется после совершения действия. Совершенное действие часто служит признаком лояльности, но не гарантирует ее в будущем.

Но потребительскую лояльность необходимо измерять и отслеживать. Оценка лояльности клиентов предполагает количественные и качественные методы исследования. Задача предприятия – принять это утверждение и превратить его в реальную практику с определением конкретных действий и представлений об идеальных отношениях с клиентом. Это также означает определение способов перевода лояльности в измеряемые величины, чтобы оценить успех или неудачу, отследить рост или спад. Измерять лояльность – значит измерять силу отношений между продавцом и покупателем, между организацией и ее клиентом.

Цель данной статьи – помочь предприятиям сферы услуг определить, каким образом и насколько эффективно удовлетворяются потребности их клиентов. При этом автор изучает проблему с различных позиций: не только с точки зрения удовлетворенности клиентов, но и с точки зрения рентабельности предприятия.

Обострение конкуренции, увеличение коммуникационных затрат, возникновение эффекта дефицита потребителей и рост их ожиданий обуславливают развитие концепции маркетинга взаимоотношений с потребителями, которая приходит на смену классическому маркетингу. Если несколько лет назад маркетинговые стратегии были ориентированы на привлечение новых потребителей, то в последнее время акцент смещается на удержание существующих, формирование их лояльности и верности предприятию. Причиной таких перемен является осознание того, что долгосрочные отношения с клиентами являются экономически выгодными, так как гарантируют регулярные закупки, требуют более низких затрат маркетинга на одного потребителя и благодаря рекомендациям лояльных клиентов способствуют увеличению их числа [10, 16].

Разные подходы к трактовке природы и структуры потребительской лояльности ведут к различным ее определениям, что обуславливает отсутствие единого подхода к измерениям и способам повышения потребительской лояльности. В общем виде лояльность клиентов можно представить как

сочетание двух компонент – поведения и отношения. Мониторинг метрик лояльности потребителей услуг опирается на систему показателей лояльности потребителей по обеим компонентам лояльности – поведению и отношению.

К показателям поведенческой лояльности относятся следующие:

1. Количество повторных потреблений услуг, совершаемых на предприятии.

2. Удельный вес потребителей, потребляющих услуги повторно в общем объеме потребителей предприятия, определяется по формуле:

$$УД_{повт} = \frac{П_{повт}}{П_{общ}} \cdot 100,$$

где $П_{повт}$ – количество потребителей предприятия, совершивших повторное потребление в определенном периоде; $П_{общ}$ – общее количество потребителей услуг предприятия в данном периоде.

3. Продолжительность взаимоотношений с потребителями.

4. Удельный вес потребления услуг на предприятии в общем объеме потребленных услуг рассчитывается по формуле:

$$УД_{mn} = \frac{D_{mn}}{D_{общ}} \cdot 100,$$

где D_{mn} – сумма денежных средств потребителя, потраченных на услуги предприятия в определенном периоде; $D_{общ}$ – общая сумма денежных средств потребителя, потраченных на различные товары и услуги в различных экономических системах в определенном периоде.

5. Удельный вес прибыли, формируемой потребителями, которым оказываются повторные услуги, в общем объеме прибыли предприятия:

$$УДП_{повт} = \frac{П_{повт}}{П} \cdot 100,$$

где $П_{повт}$ – прибыль, созданная потребителями, которым оказаны повторные услуги в определенном периоде; $П$ – общая сумма прибыли предприятия в определенном периоде.

6. Абсолютная сумма и процент роста увеличения размера стоимости одних и тех же потребленных услуг за определенный промежуток времени:

$$ПР_y = \frac{Y_2}{Y_1} \cdot 100,$$

где Y_1 и Y_2 – размер потребления одной и той же услуги за определенный промежуток времени.

7. Нечувствительность к повышению цены на собственные услуги или к понижению цен конкурентами.

8. Количество дополнительных услуг предприятия, потребленных потребителем в определенный промежуток времени.

9. Относительное постоянство суммы потребления услуги одного и того же вида за определенный промежуток времени.

10. Частота потребления услуг в определенном периоде.

11. Затраты потребителя за период.

К показателям воспринимаемой (перцепционной) лояльности относятся следующие:

1. Степень удовлетворенности потребителей.

2. Осведомленность.

3. Имидж предприятия.

4. Готовность к потреблению других услуг под данным брендом.

5. Высказываемые намерения к продолжению сотрудничества или смене бренда или предприятия.

6. Предпочтение бренда или предприятия через выделение из конкурентных аналогов.

Среди перечисленных направлений исследования потребителей особую значимость имеет изучение степени удовлетворенности последних. Целью маркетинговых усилий на рынке услуг должно стать не просто обеспечение удовлетворенности потребителей, а продуцирование лояльных к данному предприятию потребителей [12, 13]. Покупательская лояльность означает готовность потребителя продолжать потреблять услуги в данном предприятии и измеряется уровнем удержания клиентов:

$$Y_{уд} = \frac{\tau_{ПОК.ТЕК}}{\tau_{ПОК.ПРОШ}} \cdot 100,$$

где $Y_{уд}$ – уровень удержания потребителей; $\tau_{пок.тек.}$, $\tau_{пок.прош.}$ – число потребителей прошлого года, которым оказаны услуги в текущем году, и число потребителей, которым оказаны услуги в прошлом году (за рубежом $Y_{уд} \approx 90\%$, обычно предприятие теряет 10% потребителей в год) [14, 17].

На рис. 1 показана структура потребителей конкретного предприятия на определенный момент времени.

Из общего числа потребителей часть будет удовлетворена услугами, сделанными в данном предприятии. Основная задача заключается в том, чтобы сделать эту часть максимально возможной, так как часть удовлетворенных потребителей, которым оказана повторная услуга, станут лояльными к предприятию покупателями [9].

Часть неудовлетворенных потребителей также могут стать повторными потребителями, возможно, из-за трудностей посещения другого предприятия по самым разным причинам. Однако даже после повторного потребления неудовлетворенные клиенты опасны для услугодателя, так как могут распространять о нем негативную информацию. Они особенно уязвимы для действий конкурентов.

Многие повторные потребители посещают конкретное предприятие из-за его доступности или по привычке. Они не стали еще постоянными потребителями предприятия и могут быть легко «уведены» конкурентами. Задачей специалистов по маркетингу предприятия является превращение максимальной части повторных потребителей в постоянных клиентов. Для этого необходимо сохранять удовлетворенность постоянных потребителей деятельностью предприятия за счет обеспечения соответствия

или превышения их ожиданий, а также их уверенности в том, что предприятие ценит своих постоянных клиентов и делает все возможное для решения их проблем. Это экономически целесообразно. По оценкам специалистов, оказание услуг лояльным потребителям требует значительно меньше затрат

(примерно в 5 раз), чем привлечение новых потребителей. Кроме того, нужно учитывать, что во многих предприятиях местного значения, где спрос быстро не растет, от 80 до 90% дохода может приходиться на постоянных клиентов [11, 19].

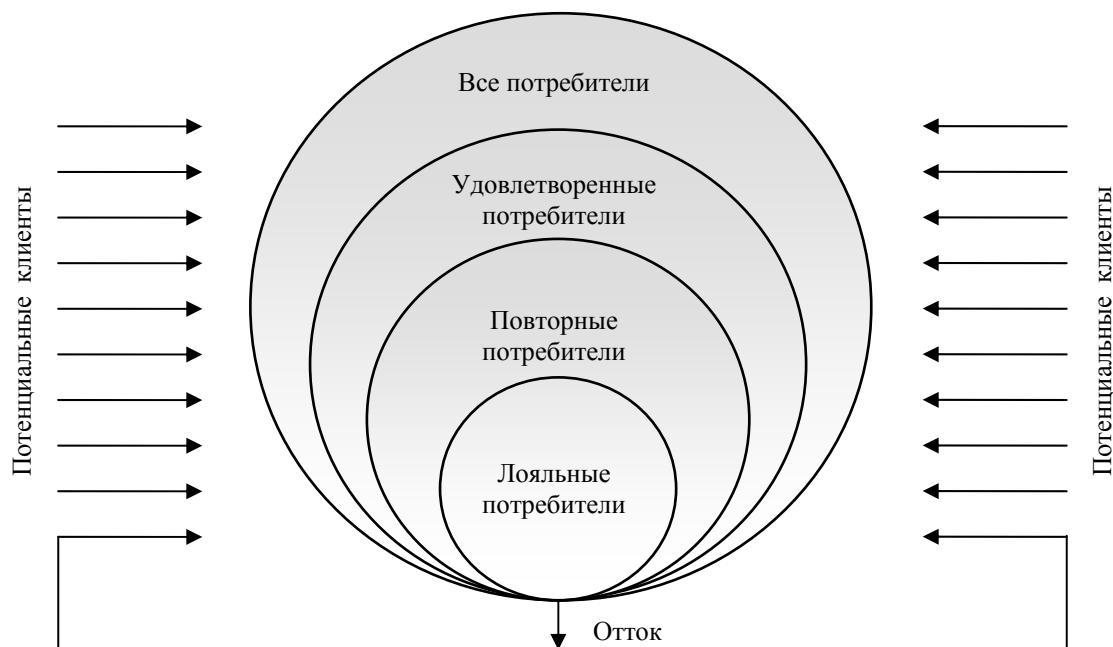


Рис. 1. Структура потребителей услуг предприятия

Еще одна специфическая группа потребителей – это отток. Такие клиенты есть у любого предприятия, они по каким-то причинам прекратили взаимоотношения с брендом. Важно выяснить эти причины и по возможности устранить их. Возврат клиентов реален, это вполне благодарное дело с точки зрения финансовых показателей и поддержки бренда. Важно определять процент оттока клиентов из компании с определенной периодичностью, контролировать этот показатель и корректировать маркетинговые инициативы в зависимости от его значения.

Изучение степени удовлетворенности (неудовлетворенности) потребителей проводится следующими способами:

1) с помощью специального исследования мнений и оценок неудовлетворенных потребителей, которое основано на анализе их жалоб и претензий (является относительно простым и дешевым). Цель данного метода – перевод неудовлетворенных потребителей в разряд удовлетворенных;

2) с помощью опроса (дает наиболее полную информацию об удовлетворенности по-

требителей) [15]. В качестве основных оценочных показателей можно использовать показатели, характеризующие имидж предприятия: месторасположение, характеристики ассортимента услуг, уровень качества обслуживания, цены, реклама и стимулирование спроса, персонал системы реализации услуг и обслуживающий персонал, предлагаемые дополнительные услуги, физические характеристики предприятия, характер клиентуры предприятия, внутренняя атмосфера на предприятии, удовлетворенность от потребления услуг. Далее формируется репрезентативная выборка потребителей данного предприятия, среди которых проводится опрос. Респонденты оценивают каждый изучаемый показатель на основе вербально-числовых шкал либо путем прямого задавания соответствующего вопроса. Подобные опросы можно проводить: а) по репрезентативной выборке потребителей определенного предприятия регулярно, что позволяет сопоставить удовлетворенность деятельностью предприятия для разных периодов времени и проследить ее эволюцию; б) по репрезента-

тивной выборке потребителей конкурентов, действующих на том же рынке, что дает возможность провести сравнение между конкурентами;

3) с помощью диаграммы степени удовлетворенности потребителей (позволяет провести более глубокий анализ удовлетворенности) [18]. В ее основе лежит оценка отдельных аспектов деятельности предприятия по семантической дифференциальной шкале. Сначала формируют перечень положительных и отрицательных утверждений, которые будут предлагаться потребителям для оценки. Затем проводят их опрос, предлагая оценить перечень важных утверждений относительно предприятия, а также оценить важность каждого утверждения. После обработки результатов опроса составляют диаграмму степени удовлетворенности потребителей.

Комплексная лояльность не имеет своих отдельных показателей, так как является со-

четанием поведенческой и воспринимаемой лояльности.

Важно отметить, что лояльность возникает в случаях, когда предприятие проводит четкую политику, направленную на создание и упрочение имиджа, одним из элементов которого является продвижение. Лояльность является тем целевым ориентиром предприятий, в границах которого строятся программы поощрения клиента. Лояльность является тем условием, при котором потребители потребляют услугу именно того или иного услугодателя в течение определенного временного отрезка с определенной регулярностью. С экономической точки зрения лояльность выгодна предприятиям, так как способствует удержанию потребителей. Согласно статистике именно лояльные потребители способны увеличить прибыль хозяйствующих субъектов от 25 до 85%, обеспечивают возврат по вложениям в семь раз быстрее, чем вновь приобретенные потребители.

Список литературы

1. Andrew Smith, Leigh Sparks, Susan Hart, Nikos Tzokas. Delivering customer loyalty schemes in retailing: exploring the employee dimension // *International Journal of Retail & Distribution Management*. – 2004. – Т. 32. – № 4. – P. 190-204.
2. Brian D. Foster, John W. Cadogan Relationship selling and customer loyalty: an empirical investigation // *Marketing Intelligence & Planning*. – 2000. – Т. 18. – № 4. – P. 185-199.
3. Dennis L. Duffy. Customer loyalty strategies // *Journal of Consumer Marketing*. – 1998. – Т. 15. – № 5. – P. 435-448.
4. Dennis L. Duffy. Internal and external factors which affect customer loyalty // *Journal of Consumer Marketing*. – 2003. – Т. 20. – № 5. – P. 480-485.
5. Eugene Sivadas, Jamie L. Baker-Prewitt. An examination of the relationship between service quality, customer satisfaction, and store loyalty // *International Journal of Retail & Distribution Management*. – 2000. – Т. 28. – № 2. – P. 73-82.
6. Mark D. Uncles, Grahame R. Dowling, Kathy Hammond. Customer loyalty and customer loyalty programs // *Journal of Consumer Marketing*. – 2003. – Т. 20 – № 4. – P. 294-316.
7. McMullan R., Gilmore A. The conceptual development of customer loyalty measurement: a proposed scale // *Journal of Targeting, Measurement & Analysis for Marketing*. – 2003. – Т. 11. – № 3. – P. 230.
8. Reinartz W., Kumar V. The mismanagement of customer loyalty // *Harvard Business Review*. – 2002. – Т. 80. – № 7. – P. 86-94.
9. Барлиани Л. А. Применение экспертных методов оценок при анализе потребительской лояльности к предприятию // *Интерэкспо Гео-Сибирь*. – 2010. – Т. 3. – № 1. – С. 77-80.
10. Башмачникова Е. В., Морякова А. В. Сфера услуг: закономерности и условия развития // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика*. – 2008. – № 3. – С. 27.
11. Кириллова К. В. Потребительская лояльность: её значение, признаки и потенциальные возможности // *Проблемы современной экономики (Новосибирск)*. – 2012. – № 6. – С. 101-105.
12. Колобова Е. П. К вопросу об оценке уровня лояльности потребителей // *Проблемы современной экономики*. – 2011. – № 3. – С. 168-171.
13. Котляров И. Д. Лояльность: новые подходы // *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. – 2010. – № 4. – С. 270-273.

14. Красовская Л. С. Оценка потребительской лояльности на основе макроатрибутивной модели // Маркетинг. – 2008. – № 3. – С. 58-65.

15. Кузнецова Л. В. Методическое обеспечение оценки уровня удовлетворенности потребителей процессом обслуживания на предприятиях сферы услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2010. – № 9. – С. 61-69.

16. Кузнецова Л. В. Управление обслуживанием на предприятиях сферы услуг: теоретические основы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2007. – № 3. – С. 137-144.

17. Морякова А. В. Исследование доминантных категорий и обеспечения этапов процесса предоставления услуг с использованием управленческих функций // Школа университетской науки: парадигма развития. – 2010. – № 1-2. – С. 370-374.

18. Морякова А. В. Модель оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей: система показателей // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2013. – № 4 (26). – С. 128-131.

19. Шальнова О. А. Аспекты потребительской лояльности к магазину // Маркетинговые коммуникации. – 2009. – № 3. – С. 166-174.

L. V. Nechyporenko*

**Nechyporenko Lyudmila, PhD in Economics, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ASSESSMENT METHODOLOGY OF CUSTOMERS' LOYALTY

Keywords: customer, loyalty, customer loyalty, service, service sphere.

Loyalty is a category of human behavior, which is not easy to track. Briefly, it can be described as follows: the client believes that services or goods, offered by a particular organization, are the best solution for him and accepts the offer whenever he has to make a choice. Customer loyalty is difficult to measure, because the proof of loyalty is most often seen after the action. Action made is often a sign of loyalty, but does not guarantee it in the future.

But customer loyalty should be measured and monitored. Evaluation of customer loyalty involves both quantitative and qualitative research methods. Purpose of the company is to accept this statement and turn it into real practice, by defining specific actions and ideas about the ideal relationship with the client. It also means identifying ways to express loyalty in measurable values in order to evaluate the success or failure, to track the growth or decline. To measure loyalty means to measure the strength of relations between buyer and seller, between the organization and its client.

The purpose of this article is to help service companies to determine how to effectively satisfy the needs of their clients. The author examines the problem from various perspectives: not only in terms of customer satisfaction, but also in terms of profitability.

© Нечипоренко Л. В., 2014

УДК 378

А. А. Нечитайло*

**Нечитайло Александр Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (Национальный исследовательский университет), г. Самара
Ip.ssau@mail.ru*

А. А. Гнутова*

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

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ПРИ ВНЕДРЕНИИ НОВШЕСТВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: новшества, стимулирование, преподаватели, кафедра, качество, финансовые ресурсы, образовательные услуги.

Предложена модель взаимосогласованного организационно-экономического механизма стимулирования при управлении качеством работы преподавателей вузов на уровне кафедры в процессе внедрения новшеств. Целью работы является формирование взаимосогласованного оптимального организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшеств при требуемом качестве предоставляемых образовательных услуг. Данный механизм основан на перераспределении заведующим кафедрой дополнительного финансирования, полученного для обеспечения всеми преподавателями кафедры установленных плановых показателей на основе внедрения новшеств. Задача выбора организационно-экономического механизма управления качеством сформулирована как задача определения взаимосогласованных планов при внедрении новшеств по объему и качеству при создании учебно-методического комплекса и его реализации, которые максимизируют значения целевой функции и заведующего кафедрой, и профессорско-преподавательского состава с учетом всех ограничений, с учетом конечного эффекта в конце сессии.

Особенностью сформированной модели является то, что в ограничениях модели формирования организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшества для всех преподавателей содержатся оптимизационные задачи, решение которых позволяет формировать стратегию поведения преподавателей на этапе реализации планов при различных стимулирующих воздействиях.

Предложенная авторами математическая модель взаимосогласованного организационно-экономического механизма стимулирования преподавателей вузов при управлении качеством их работы дает возможность согласовать интересы кафедры в целом и каждого из преподавателей кафедры в отдельности, что является важным аспектом в оптимизации работы всего вуза.

Мировая практика показывает, что сохранение положения на рынке образовательных услуг во многом зависит от выбора организационно-экономического механизма управления качеством внедряемых в образовательный процесс новшеств.

Проблема обеспечения внедрения новшеств при заданном объеме и качестве работ в настоящее время остро стоит перед каждым заведующим кафедрой любого вуза, особенно учитывая, что средняя кафедра уни-

верситета насчитывает 20-25 ставок преподавателей.

Так как качество работы преподавателей (ППС) определяется не только процессом аудиторной работы, но и в том числе качеством разработанных учебно-методических комплексов (УМК), направление усилий всех ППС кафедры в процессе внедрения новшеств в учебный процесс в нужном количестве и с нужным качеством является сложной задачей.

Каждый преподаватель, устанавливая качество и объем работ по внедрению новшества в учебный процесс с позиции своего критерия, может вступать в противоречие с интересами кафедры. Поэтому основным направлением обеспечения качества внедрения новшеств является создание у преподавателей экономической заинтересованности в выборе таких стратегий, которые были бы ориентированы на достижение как собственных целей, так и целей кафедры.

Рассмотрим функционирование организационно-экономической системы управления внедрением новшеств в учебный процесс кафедры.

Функционирование системы имеет периодический характер и состоит из нескольких этапов:

- формирование заведующим кафедрой преподавателям заданий по объему и качеству выпуска УМК для внедряемого новшества;

- формирование заданий преподавателям по объему и качеству конкретных документов УМК;

- реализация ППС установленных заведующим кафедрой заданий;

- оценка эффективности функционирования системы как результат взаимодействия между заведующим кафедрой и ППС.

Учитывая ограничения на финансовые ресурсы и актуальность новшества, заведующий кафедрой устанавливает такие плановые объемы работ, которые максимизируют его целевую функцию.

Каждый из ППС реализует плановые задания заведующего кафедрой, руководствуясь при этом собственными целевыми функциями и ограничениями. При реализации плановых заданий преподаватели максимизируют значения своих функций стимулирования. Для обеспечения взаимосогласованности заведующий кафедрой может влиять на функции стимулирования преподавателей путем распределения между ними полученного дополнительного финансирования для создания УМК и его реализации с повышенным уровнем качества и, следовательно, влиять на выбор уровня качества работ каждого преподавателя. Механизм управления качеством внедряемых новшеств назовем взаимосогласованным, если преподаватели ориентированы на достижение показателей, установленных заведующим кафедрой.

Задачу выбора организационно-экономического механизма управления качеством сформулируем как задачу определения согласованных планов при внедрении новшеств по объему и качеству от создания УМК и его реализации, которые максимизируют значения целевой функции и заведующего кафедрой и ППС с учетом всех ограничений, включая и конечный эффект в конце сессии.

Предположим, что кафедра должна выпустить обновленный УМК документов, внедрив требуемое новшество, для чего каждому из « n » преподавателей необходимо выполнить однократно свою функцию:

$I = (i = \overline{1, n})$ – множество преподавателей;

$y_i \in Y_i$ – вектор состояния и множество

его возможных значений для i -го преподавателя (оценка степени загруженности i -го преподавателя работой с учетом внедрения новшества, по его мнению);

$Y = \sum y_i, i \in I$ – вектор состояния преподавателей;

$x_i \in X_i$ – вектор планового задания для i -го преподавателя (оценка степени загруженности i -го преподавателя работой с учетом внедрения новшества, по мнению заведующего кафедрой);

$X = \sum x_i, i \in I$ – вектор планового задания для всей кафедры;

$\Phi(x, y)$ – дополнительное финансирование кафедры (зав. кафедрой);

$f_i(x_i, y_i), i \in I$ – функции стимулирования преподавателей, отражающие их собственные экономические интересы и интересы кафедры (взаимосогласованная загрузка).

С учетом введенных обозначений механизм стимулирования преподавателей кафедры представим следующим образом. Имея $\Phi(x, y)$ – дополнительное финансирование кафедры, введем $F(x, y) = \sum f_i(x_i, y_i), i \in I$ – суммарную функцию стимулирования преподавателей при взаимосогласованной загрузке.

Если переменными составляющими механизма стимулирования преподавателей являются функции стимулирования $f_i(x_i, y_i)$, то для реализации поставленной цели кафедра выбирает такие функции стимулирования для каждого i -го преподавателя из допустимого множества $F\{f_i(x_i, y_i)\} \in F$, которые обеспечивают $F(x, y) \leq \Phi(x, y)$. Другими словами, выбирая переменные составляющие

механизма стимулирования $f_i(x_i, y_i)$, заведующий кафедрой определяет экономические интересы каждого i -го преподавателя таким образом, чтобы тот, реализуя собственную локальную цель, способствовал реализации цели кафедры.

На рис. 1 представлена схема взаимосвязи основных составляющих механизма стимулирования в процессе внедрения образовательного новшества. Управление мотивацией экономического поведения преподавателей в процессе финансирования работ осуществляется заведующим кафедрой пу-

тем выбора управляющих воздействий в виде функций стимулирования $f_i(x_i, y_i)$, $i = \overline{1, n}$, характеризующих их экономические интересы.

При этом:

$$x_i \in X_i^0(x_i, f_i) = \text{Arg max } f_i(x_i, y_i), \quad i \in I, x_i \in X_i \quad (1)$$

где $X_i^0(x_i, f_i)$ – множество состояний плановых заданий i -го преподавателя, на котором достигается максимальное значение целевой функции кафедры.

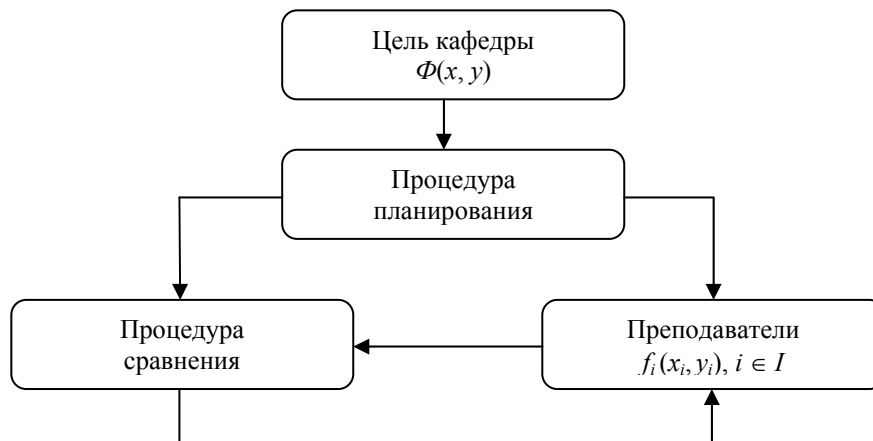


Рис. 1. Схема механизма управления стимулированием

Будем считать, что механизм управления стимулированием преподавателей основывается на их рациональном поведении, заключающемся в том, что в данной ситуации каждый i -й преподаватель выбирает свое состояние y_i , $i \in I$, при котором достигается максимальное значение его целевой функции. Следовательно, i -го преподавателя можно описать следующей моделью (зависимостью), устанавливающей связи между выбираемыми им состояниями и механизмом стимулирования:

$$y_i \in Y_i^0(x_i, f_i) = \text{Arg max } f_i(x_i, y_i), \quad i \in I, y_i \in Y_i \quad (2)$$

где $Y_i^0(x_i, f_i)$ – множество состояний i -го преподавателя, на котором достигается максимальное значение его функции стимулирования при заданном заведующим кафедрой объеме работ и их качества при внедрении новшества.

Высказанные выше предположения позволяют заведующему кафедрой осуществить прогноз выбора преподавателями своих состояний согласно модели:

$$y_i \in Y^0(x, f) = \{ Y_i^0(x_i, f_i), i \in I \} \quad (3)$$

Блок-схема выбора оптимальных состояний i -м преподавателем представлена на рис. 2.

При заданном механизме стимулирования и определенном в соответствии с (3) прогнозом состояния системы можно оценить для каждого преподавателя внедрения новшества величину разности, позволяющей судить о согласованности экономических интересов между преподавателями и заведующим кафедрой:

$$\Delta f_i(x_i) = \max_{y_i \in Y^0} f_i(x_i, y_i) - f_i(x_i, y_i), i \in I. \quad (4)$$

Будем считать механизм стимулирования согласованным с целевыми функциями преподавателей, если он обеспечивает точное выполнение ими планового задания, что является чрезвычайно важным для ритмичной работы кафедры.

Таким образом, механизм стимулирования является согласованным с интересами преподавателей, если для каждого преподавателя прогнозируемое состояние равно плановому заданию:

$$y_i = x_i, y_i \in Y_i^0(x_i, f_i), i \in I. \quad (5)$$

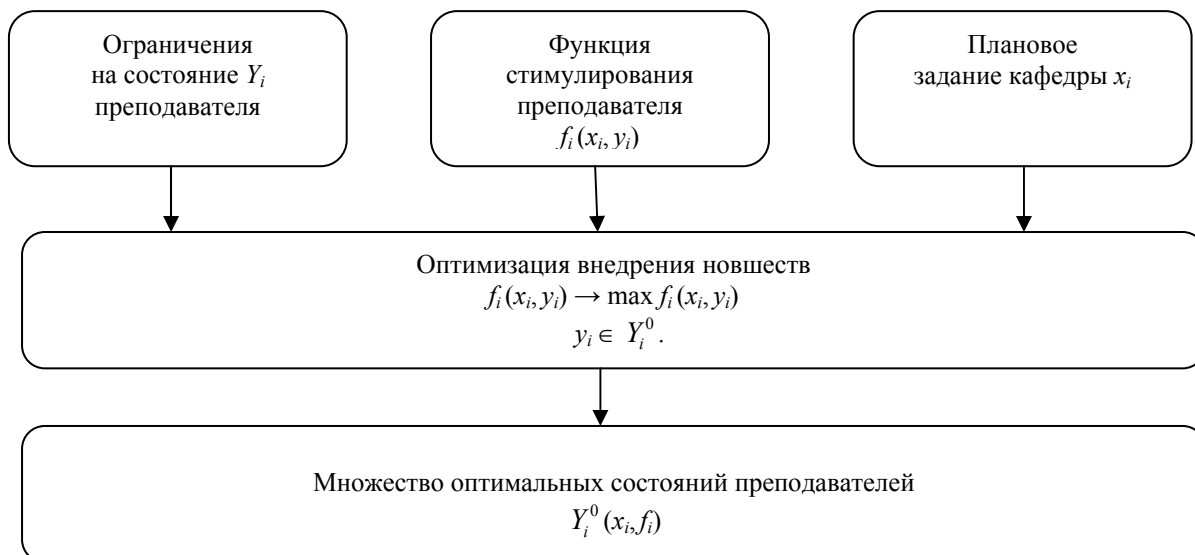


Рис. 2. Блок-схема выбора оптимальных состояний

Отсюда следует, что для согласованного механизма стимулирования разность $\Delta f_i(x_i)$ должна быть равна нулю для всех $i \in I$:

$$\Delta f_i(x_i) = 0. \quad (6)$$

Следовательно, для каждого преподавателя должно выполняться равенство значений функций стимулирования, достигаемых при реализации плановых заданий и прогнозируемых состояний. Поэтому из (4) с учетом (5) можно получить искомую зависимость:

$$f_i(x_i, y_i) = \max_{y_i \in Y_i^0(x_i, f_i)} f_i(x_i, y_i), \quad \text{и } i \in I. \quad (7)$$

Множество планов для каждого преподавателя, удовлетворяющих (6) и (7), обозначим как $S_i(f_i)$, $i \in I$ и назовем согласованными планами, так как при их назначении со стороны кафедры преподаватели экономически заинтересованы в их точном выполнении.

Таким образом, множество согласованных планов, точная реализация которых для каждого преподавателя выгодна экономически, удовлетворяет соотношению:

$$S_i(f_i) = \Delta f_i(x_i) / f_i(x_i, y_i) = 0$$

при $x_i \in X$; $i \in I$ для всех $y_i \in Y_i^0$ или

$$S_i(f_i) = \frac{\max_{y_i \in Y_i^0} f_i(x_i, y_i) - f_i(x_i, y_i)}{f_i(x_i, y_i)} = 0, \quad i \in I, y_i \in Y_i^0. \quad (8)$$

Если разность $\Delta f_i(x_i)$, $i \in I$, определяемая в соответствии с (4), для какого-либо i -го преподавателя больше нуля:

$$\Delta f_i(x_i) > 0, \quad i \in I, \quad (9)$$

то реализация им планового задания приведет к уменьшению величины стимулирующего воздействия и, следовательно, выбран-

ный механизм стимулирования является не согласованным с функциями стимулирования преподавателей. Поэтому неотрицательная величина разности $\Delta f_i(x_i)$, $i \in I$, количественно оценивает потери преподавателей от реализации ими планового задания, устанавливаемого кафедрой. На рис. 3 представлена блок-схема определения потерь преподавателей при реализации работ.

Если дополнительное финансирование $\Phi(x, y)$, выделенное кафедре, больше потерь преподавателей $\sum \Delta f_i(x_i)$, то заведующий кафедрой при условии выполнения преподавателями его требований сможет компенсировать их потери, а возможно, и осуществить дополнительное премирование.

Таким образом, сформулированная математическая модель представляет собой решение задачи формирования взаимосогласованного оптимального организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшеств при требуемом качестве учебного процесса и обеспечивает:

- объективный расчет требуемого размера дополнительного финансирования $\Phi(x, y)$ с учетом премирования или без него;
- выбор заведующим кафедрой оптимальных взаимосогласованных планов для каждого преподавателя;
- максимизацию заведующим кафедрой своей целевой функции;
- выполнение преподавателями установленных планов по объему и качеству за счет применения обоснованных стимулирующих воздействий;
- максимизацию локальных целевых функций всех участников.

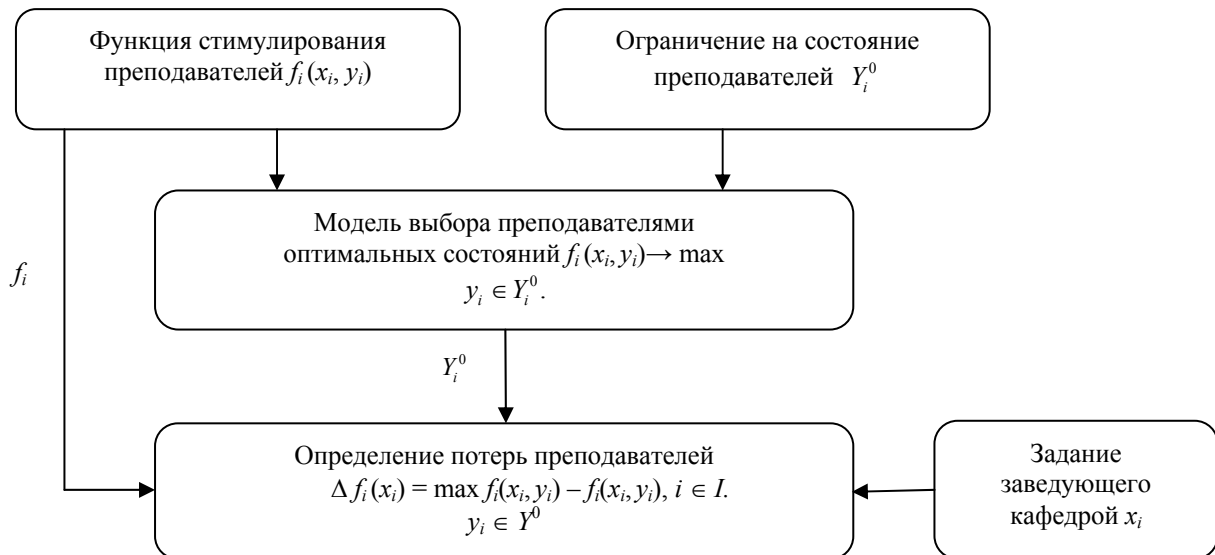


Рис. 3. Блок-схема определения потерь преподавателей

Пересечение множеств (X_i^0) и (Y_i^0) представляет собой ограничения на стимулирующие воздействия со стороны кафедры.

Особенностью сформированной математической модели (8) – (9) является то, что в ограничениях модели формирования организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшества для всех преподавателей содержатся оптимизационные задачи, решение которых позволяет описать (формировать) стратегию поведения преподавателей на этапе реализации планов при различных стимулирующих воздействиях.

Следует отметить, что описанная в общем виде математическая модель выбора

взаимосогласованного организационно-экономического механизма стимулирования процесса внедрения новшеств дает возможность согласовать интересы кафедры в целом и каждого из всех преподавателей кафедры. Это обеспечивается благодаря взаимосогласованному распределению дополнительного финансирования, полученного кафедрой для гарантированного обеспечения требуемого качества выполняемых работ. Модель позволяет определять для каждого преподавателя области допустимых значений воздействий, тем самым осуществляя согласование интересов каждого преподавателя с интересами кафедры.

Список литературы

1. Андреева И. Мотивационное управление в вузе: анализ теории и практики // Человек и труд. – 2006. – № 10.
2. Башмачникова Е. В. Проблемы формирования и возможности развития уровневого профессионального образования в современных условиях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 62-67.
3. Башмачникова Е. Методологические подходы к управлению: особенности и сферы применения / Е. Башмачникова, Т. Марченко // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 8-13.
4. Бурков В. Н. Большие системы: моделирование организационных механизмов / В. Н. Бурков, А. К. Данеев и др. – М. : Наука, 1989. – 246 с.
5. Воскобойников А. Э. Системные исследования: базовые понятия, принципы и методология // Информационный гуманитарный портал «Знание. Понимание. Умение». – 2013. – № 6.
6. Геворкян Е. Кадры высшей школы: актуальное состояние // Высшее образование в России. – 2006. – № 9. – С. 23-31.
7. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособие : пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 272 с.

8. Ерохина Л. И. Прогнозирование и планирование в сфере сервиса : учеб. пособие / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова. – М. : КноРус, 2008. – 216 с.
 9. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. – М. : Изд-во НОРМА, 2001. – 528 с.
 10. Корзенко Н. И. Мотивация и стимулирование преподавателей / Н. И. Корзенко, М. С. Тимофеев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 3 (294). – Вып. 8. Управление. – С. 81-83.
 11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2007. – 816 с. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).
 12. Купера А. В. Стимулирование деятельности преподавателей вуза // Известия Дальневосточного федерального университета. – 2005. – Вып. 3. Экономика и управление. – С. 113.
 13. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб. : Питер, 2004. – 362 с.
 14. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2002. – 800 с.
 15. Мозалевский А. Г. Образовательная услуга: содержание, особенности и специфика / А. Г. Мозалевский, С. А. Нечитайло // Вестник института печати СГАУ. – 2007. – Вып. 2.
 16. Новиков Д. А. Управление проектами: организационные механизмы. – М. : ПМСОФТ, 2007. – 140 с.
 17. Носкова К. А. Развитие организаций с позиций системного подхода // Молодой ученый. – 2012. – № 11. – С. 180-182.
 18. Сидоров С. В. Правила реализации системного подхода в управлении развивающейся школой // Электронный журнал «Знание. Понимание. Умение». – 2010. – № 2. – Педагогика. Психология.
 19. Уайтли Ф. Мотивация. – М. : Вершина, 2003. – 160 с.
 20. Усков В. В. Системные принципы исследования производственно-экономических систем // Проблемы современной экономики : материалы междунаро. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). – Челябинск : Два комсомольца, 2011. – С. 133.
-

A. A. Nechitailo*

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

A. A. Gnutova*

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

SYSTEM APPROACH TO INNOVATIONS IN THE FIELD OF EDUCATIONAL SERVICES

Keywords: innovation, promotion, teachers, department, quality, financial resources, educational services.

The article features a model of coordinated organizational-economic mechanism of stimulation of the quality of work of university teachers at the department in the process of innovations introduction. The purpose of this work is to develop a coordinated optimal organizational-economic mechanism to stimulate the process of introducing innovations, while providing the required quality of educational services. This mechanism is based on the redistribution by the head of department of additional funding for all teachers of the department in order to reach the set targets of introducing innovations. Choosing the organizational and economic mechanism of quality control is regarded as the problem of determining coordinated plans of introducing innovations in terms of volume and quality while creating educational complex and its implementation. These plans shall maximize the value of the functions of the head of department and faculty members, taking into account all the constraints, as well as the effect at the end of the session.

Peculiarity of the model is that limitations of the model of forming organizational and economic mechanism of stimulating the process of introducing innovation for all teachers contain optimization problems, solving which allows creating the strategy of teachers' behavior during the plans implementation phase by various stimulating effects.

Authors suggested a mathematical model of coordinated organizational-economic mechanism of stimulation of university teachers while managing the quality of their work, which makes it possible to reconcile the interests of the department as a whole and each of the teachers of the department, which is an important aspect in the optimization of the entire university.

© Нечитайло А. А., Гнупова А. А., 2014

УДК 365.2

Е. Ю. Иноземцева*

**Иноземцева Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
inozemceva_e@mail.ru*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, рынок ипотечного кредитования, жилая недвижимость, коэффициент доступности жилья, социально-экономические показатели.

Рассматривается взаимосвязь уровня социально-экономического развития и возможности удовлетворения одной из самых важных потребностей населения – покупки жилья. Вопросам доступности жилья посвящено множество нормативных документов, определяющих стратегические цели и пути их достижения. Стимулирование платежеспособного спроса, расширение предложения на рынке жилой недвижимости являются приоритетными направлениями социальной политики государства.

Социальная сфера является одной из основных составляющих жизни населения, именно она определяет ее качество и глубину. Доступность жилья, его качество являются одними из индикаторов уровня жизни. А объемы ввода жилых домов и площадь квартир, приходящихся в среднем на одного человека, – это локальные показатели индикатора материального благосостояния.

Повышение покупательной способности населения, решение проблемы улучшения жилищных условий – важная составляющая социальной функции государства. Расширение платежеспособного спроса стимулирует

жилищное строительство, активизирует рынок жилья, способствуя тем самым ускоренному развитию смежных отраслей экономики. Анализ жилищного сектора на мезо- и макроуровне целесообразно проводить во взаимосвязи с показателями социально-экономического развития.

Стоимость жилья и доходы населения – это первостепенные факторы, определяющие возможность покупки недвижимости. Стоит отметить, что увеличение доходов стимулирует спрос, а в условиях его превышения над предложением неизбежен и рост цен, в частности на жилищном рынке (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение стоимости м² жилья и денежных доходов населения Самарской области, руб. [20]

Графики, представленные на рис. 1, в целом подтверждают влияние денежных доходов населения на уровень и направления изменения цен на рынке жилья. Так, в 2011 году прирост доходов населения Самарской области составил 0,07%, что несколько меньше, чем в остальные периоды анализа, это привело к снижению спроса на жилье и, как следствие, к снижению цен. С 2012 года ситуация на жилищном рынке характеризовалась увеличением темпов роста доходов и восстановлением цен. Рынок вошел в стадию оживления с тенденцией перехода к росту: в результате восстановления наступило равновесие спроса и предложения. Данная зависимость действует в условиях стабильности основных макроэкономических и финансовых показателей. Негативное влияние на развитие глобальной экономики, а значит, и российского рынка оказывает сложившаяся нестабильная ситуация в зоне Европейского союза. Следствием данных событий может быть рост процентных ставок по ипотечным кредитам в 2015–2016 году на 1,5%. Хотя и текущая ставка ипотечного кредитования в банках Самарского региона от 10 до 15,5% не является низкой.

Разница в ценах жилого фонда первичного и вторичного рынков отчетливо прослеживается на рис. 1 и объясняется следующими факторами:

- различия по качеству жилья на данных рынках. Так, основную долю предложения на первичном рынке могут составлять элитные квартиры, построенные в центре города или его престижных районах; или же квартиры массового класса, расположенные в отдаленных районах, с неразвитой инфраструктурой;

- риски покупки жилья по договору долевого участия на ранних стадиях строительства, которые и заставляют строительные компании снижать стоимость жилья;

- возможное отсутствие чистовой и черновой отделки [17].

По мнению застройщиков, активность строительных организаций в первом квартале 2014 года находилась под влиянием высокого уровня налогов (51%), цен на стройматериалы и другие сопутствующие строительству изделия (31%) и конкуренции со стороны других строительных компаний (36%).

Одними из составляющих роста цен на жилье являются дополнительные издержки, связанные с растяжением срока согласова-

ния застройщиком разрешения на строительство дома, монополия, коснувшаяся рынка стройматериалов и услуг в секторе инфраструктуры. Для рынка недвижимости характерна еще одна негативная тенденция: чем доступнее условия ипотечного кредитования, социальные программы, тем активнее растут цены на жилье. 10% руководителей российских строительных компаний считают ситуацию на рынке строительства благоприятной, 75% оценили ситуацию как удовлетворительную и 15% – как неудовлетворительную.

Для того чтобы делать прогноз дальнейшего изменения цен на рынке жилья, необходимо учитывать темпы развития макроэкономики страны, объективно оценивать политическую и экономическую ситуацию, специфику региона, темпы развития регионального производства, уровень экспорта и импорта, доходы населения.

Таким образом, формирование цен на недвижимость – как на жилую, так и на коммерческую – определяется совокупностью факторов, которые можно разделить на локальные и глобальные.

Одним из факторов, оказывающих влияние на стоимость жилой недвижимости, является соотношение спроса и предложения. Ввод в действие жилых домов по Самарской области демонстрирует положительную динамику (рис. 2).

В среднем 35-40% это жилье, построенное населением как за счет собственных, так и заемных денежных средств. Несмотря на стабильный рост предложения жилой недвижимости, уровень обеспеченности населения жильем остается низким, в среднем около 6% от общего числа семей, стоящих на учете в качестве нуждающихся [20].

Сопоставление уровня цен на жилую недвижимость с доходами населения Самарской области позволяет делать предположение о нехватке собственных источников финансирования и росте потребности в ипотечном жилищном кредитовании.

Насколько возможна покупка квартиры в современных условиях, позволит определить расчет коэффициента доступности жилья (табл. 1). На сегодняшний день не существует единой методики расчета данного показателя, что препятствует формированию объективной системы мониторинга результативности государственной политики в жилищной сфере.

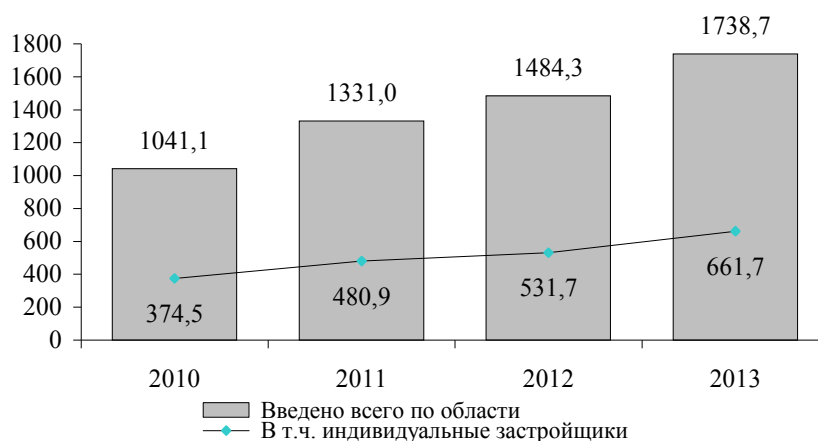


Рис. 2. Объемы ввода жилья по Самарской области, тыс. кв. м [20]

Таблица 1

Подходы к расчету коэффициента доступности жилья

	Подход к расчету коэффициента доступности жилья	Формула расчета	Обозначения
1	Расчет путем соотношения средней стоимости квартиры и среднегодового дохода (источник – федеральная целевая программа «Жилище») [9]	$K_d(V, I) = \frac{V}{I} = \frac{S * P}{I}$	K_d – коэффициент доступности жилья, годы; V – средняя стоимость квартиры, руб.; I – совокупный годовой доход семьи, руб.;
2	Расчет с учетом величины прожиточного минимума семьи (источник – «Институт экономики города») [19]	$K_d(V, I, ПМ) = \frac{V}{(I - ПМ)} = \frac{S * P}{(I - ПМ)}$	S – площадь квартиры, кв. м; P – средняя рыночная стоимость 1 кв. м, руб.;
3	Расчет с учетом накоплений граждан, стоимости уже имеющейся квартиры, доли стоимости квартиры, субсидируемой государством, величины текущих годовых расходов семьи (автор – Авдонькина В. В.) [10]	$K_d = \frac{S * P - V_n - V_k - V_g}{D - TP}$	$ПМ$ – годовой прожиточный минимум членов семьи, руб.;
4	Расчет на основе покупательной способности заработной платы на рынке жилья	$K_3 = \frac{ЗП_{\text{среднемес.}}}{C}$	D – совокупный годовой доход семьи, руб.;

Коэффициенты доступности жилья, рассчитанные по представленным методикам, при покупке двухкомнатной квартиры семьей в составе двух трудоспособных и одного ребенка представлены в табл. 2.

Значение коэффициента доступности жилья, рассчитанного по методике федеральной целевой программы «Жилище» ($K_d(V, I)$)

применительно к Самарской области, превышает уровень, определенный государством – 3 года. Т. е. согласно указанной программе семья из 3 человек может за счет собственных средств купить квартиру площадью 54 м² через 3 года. На практике это в среднем 3,7 года.

Таблица 2

Расчет коэффициентов доступности жилья в Самарском регионе

Показатели	2012 г.	2013 г.	3 кв. 2014 г.
1. Средняя стоимость 1 м ² , руб.:	43 249	42 865	40 020
на первичном рынке	38 793	37 317	32 809
на вторичном рынке	47 705	48 414	47 231
2. Площадь квартиры	54	54	54
3. Среднемесячная заработная плата, руб.	20 800	23 446	25 151
4. Среднедушевой доход, год, руб.	2*(24 683*12 мес.) = = 592 392	2*(26 356*12 мес.) = = 632 544	2*(25 958*12 мес.) = = 622 992
5. Прожиточный минимум, год, руб.:			
трудящийся	2*(7 309*12 мес.) = = 175 416	2*(7 954*12 мес.) = = 190 896	2*(8 289*12 мес.) = = 198 936
ребенок	6 394*12 мес. = = 76 728	6 979*12 мес. = = 83 748	7 357*12 мес. = = 88 284
K_{д(в.д)}, лет	3,9	3,7	3,5
K_{д(в.д.п.м)}, лет:			
первичный рынок	6,2	5,6	5,3
вторичный рынок	7,6	7,3	7,6
K_з, м²:			
первичный рынок	0,54	0,63	0,77
вторичный рынок	0,44	0,48	0,53

Более реальную картину на рынке жилья отражает коэффициент, рассчитанный по методике фонда «Институт экономики города» ($K_d(V, I, ПМ)$), т. е. с учетом прожиточного минимума членов семьи. Данный индикатор в 1,5-2 раза превышает показатель, расчет которого велся по методике, предложенной государством.

Покупательная способность заработной платы демонстрирует стабильный рост, но не отличается высоким значением и также не позволяет говорить о доступности жилой недвижимости в регионе.

На фоне роста рыночных цен на жилье, величины прожиточного минимума и ряда других показателей доступность жилья в Самарской области не повышается, что противоречит ожидаемым результатам, заявленным в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Причинами такого положения регионального рынка жилья являются недостаточное бюджетное финансирование отрасли, отсутствие четких градостроительных норм, несовершенство действующего жилищного законодательства и т. д.

Доступность жилья, доходы населения и условия ипотечного кредитования сказываются на развитии рынка ипотечного жилищного кредитования региона. Оценивая объемы задолженности по ипотечным кредитам,

выданным в рублях, можно отметить, что Приволжский федеральный округ занимает второе место по РФ, а Самарская область по данным на 01.07.2014 года занимает 11-е место в России [14].

Нестабильная обстановка на мировом рынке, падение курса рубля оказали стимулирующее влияние на потребительскую активность населения, а отсутствие надежного и стабильного инструмента инвестирования сделало рынок жилья наиболее привлекательной сферой вложения капитала. Жилая недвижимость представляется населению наиболее обоснованным способом сохранения своих сбережений. Увеличение ссудного процента по ипотечному жилищному кредитованию не снижает к нему интереса. Лояльность процедуры андеррайтинга ссудозаемщика банки используют как способ привлечения потенциальных клиентов в условиях обострившейся конкуренции на рынке кредитования.

Федеральное агентство ипотечного жилищного кредитования (далее – АИЖК) в условиях продолжающейся нестабильности на мировых финансовых рынках и замедления российской экономики не прогнозирует снижения уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредитованию. Во многом однонаправленное изменение ставок объясняется ограниченными возможностями ценовой конкуренции в условиях роста стоимости фондирования и доминированием

отдельных финансовых институтов на кредитном рынке. При этом не стоит забывать о наличии ряда социальных программ – «Военная ипотека», «МСК», «Молодые учителя» и «Молодые ученые» – с более низкими

процентными ставками. Таким образом, обеспечение доступности жилья по-прежнему остается стратегической целью государственной жилищной политики.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 29 дек. 2004 г. № 188-ФЗ : принят ГД ФС РФ 22 дек. 2004 г. : в ред. от 30 нояб. 2010 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [Электронный ресурс] : федер. закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ : в ред. от 29 дек. 2010 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
3. О жилищных накопительных кооперативах [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 дек. 2004 г. № 215-ФЗ : в ред. от 23 июля 2008 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
4. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс] : федер. закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ : в ред. от 17 июня 2010 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
5. Об основах федеральной жилищной политики [Электронный ресурс] : закон РФ от 24 дек. 1992 г. № 4218-1 : в ред. от 22 авг. 2004 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
6. О жилищных кредитах [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 10 июня 1994 г. № 1180. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
7. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 2 дек. 1990 г. № 395-1 : в ред. от 27 июля 2010 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] : утв. Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
9. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2002–2010 годы [Электронный ресурс] : утв. Постановлением Правительства РФ от 17.09.2001 г. № 675. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
10. Авдонькина В. В. Оценка степени связи между факторами и параметрами рынка жилья по Нижегородской области за 2007–2012 гг. на основе корреляционно-регрессионного анализа [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 11. – Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru>
11. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – 3-е изд., пер. и доп. – М. : Кн. мир, 2010. – 860 с.
12. Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика : пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича. – М. : Туран, 1996.
13. Руди Л. Ю., Тропникова Т. А. Методические подходы к определению показателя доступности жилья и их применение // Инвестиции и инновации. – 2006. – № 4.
14. Рынок ипотечного кредитования и социально-экономические показатели России (2005–2013) [Электронный ресурс] / Аналит. центр компании ООО «РУСИПОТЕКА». – Режим доступа: www.rusipoteka.ru
15. Секьюритизация ипотеки: Мировой опыт, структурирование и анализ : пер. с англ. / Э. Дэвидсон [и др.]. – М. : Вершина, 2007. – 592 с.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : пер. с англ. / под науч. ред. П. Н. Клюкина. – М. : Эксмо, 2007. – 957 с.
17. Стерник Г. М. Рынок жилья городов России в 2013 году: стабилизация после восстановления [Электронный ресурс] / Годовой обзор. – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/analiticheskie-materiali/Sternik-G.M.-RINOK-JILYA-GORODOV-ROSSII-v-2013-godu-STABILIZACIYA-POSLE-VOSSTANOVLENIYA.html>
18. Хадсон-Уилсон С., Вюрцебах Ч. Управление портфелем недвижимости. – М. : ЮНИТИ, 1998.
19. Институт экономики города [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urbanomics.ru/> – Загл. с экрана.

20. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://samarastat.gks.ru/>

E. Yu. Inozemtseva*

**Inozemtseva Elena, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
inozemceva_e@mail.ru*

**SOCIO-ECONOMIC INDICATORS AS FACTORS OF REAL ESTATE MARKET
DEVELOPMENT IN SAMARA REGION**

Keywords: mortgage lending, mortgage market, residential real estate, housing affordability index, socio-economic indicators.

The article examines the relationship between the level of socio-economic development and the ability to meet one of the most important needs of the population – the purchase of real estate. Housing affordability issues are mentioned in many normative documents, defining the strategic goals and ways to achieve them. Stimulation of effective demand and increased variety of residential real estate market offers are the priority areas of social policy of the State.

© Иноземцева Е. Ю., 2014

УДК 378; 338.46

Р. К. Крайнева*

**Крайнева Раиса Канафиевна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

raisa-krayneva@yandex.ru

СТАНОВЛЕНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЗНАНИЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: экономика знания, бизнес-образование, компетенции, конкурентные преимущества организации.

Востребованность услуг бизнес-образования объясняется происходящими радикальными переменами в различных областях жизнедеятельности: политической, экономической, социальной. Рыночные преобразования затронули и рынок труда, вызвали пересмотр сложившихся подходов к профессиональной подготовке кадров, изменив структуру и состав востребованных/невостребованных профессий. Активный процесс интеграции России в мировую экономику, интенсивное развитие предпринимательской деятельности, потребность в специалистах в области управления сопровождался спросом в кадрах новых профессий и, как следствие, способствовал выделению рынка услуг бизнес-образования.

Вопросам работы с персоналом в рыночной экономике уделяется особое внимание, т. к. компетентность, квалификация, инициативность, творческая активность, исполнительская дисциплина, корпоративная причастность работников – вот неполный перечень успеха деятельности любого предприятия. Для обеспечения конкурентоспособности и эффективного функционирования предприятиям необходимо научить своих сотрудников работать по-другому. В большей степени кадровые проблемы возникают из-за того, что руководители, стремясь к максимизации прибыли, недостаточно внимания уделяют вопросам развития своих сотрудников.

В статье представлен обзор и рассмотрены этапы становления и развития бизнес-образования в России, раскрыто содержание бизнес-образования, направленного на формирование практических компетенций, представлены модели бизнес-образования.

Также рассмотрены причины, определившие спрос на услуги бизнес-образования, среди которых следует выделить основные:

- увеличение спроса на образовательные услуги в сфере бизнеса и менеджмента;*
- повышение требований к новым знаниям и компетенциям управленцев;*
- технологизация и информатизация процессов и др.*

Бизнес-образование приобретает особое значение в силу его дуального положения: переплетение интересов двух рынков – рынка образовательных услуг и рынка труда специалистов, работающих в условиях постиндустриальной экономики. Развитие кадрового потенциала организации посредством инвестиции финансовых средств в обучение персонала разных уровней – одно из средств обеспечения конкурентоспособности предприятия в современных жестких условиях рыночной экономики.

Сегодня в условиях, характеризующихся усилением конкуренции, высокой динамикой изменений бизнес-среды, важнейшим из ресурсов, требуемых фирмам для устойчивого развития, служат знания, или «core competencies» (ключевые области компетентности). Концепция «core competencies» получила признание после выхода книги. В соответствии с точкой зрения авторов этой ра-

боты конкурентные преимущества организации формируются за счет:

- характеристик производимой ею продукции или процессов бизнеса, создающих эту продукцию;

- системы ключевых областей компетентности, которую данная организация сумела создать (под областью компетентности авторы понимают определенную систему навы-

ков и технологий, находящихся в распоряжении фирмы).

Предприятия и организации находятся в непрерывном поиске новых инструментов для обеспечения превосходства на каждом этапе конкурентной борьбы. Быстрое изменение акцентов, обеспечивающих устойчивое положение на соответствующем рынке товаров или услуг, заставляет организации изыскивать новые рычаги поддержания конкурентоспособности. Основной характеристикой персонифицированных услуг труда становятся профессиональные умения работников, полученная квалификация, имеющиеся знания и способность к творчеству. Наемный труд, осуществляемый в «необходимое» рабочее время, постепенно заменяется трудом, осуществляемым в «свободное» время. Это та часть свободного времени работника, которая используется им не для отдыха и развлечений, а для самообразования и переподготовки, для улучшения своей позиции на рынке труда и увеличения дохода. В постиндустриальном обществе трансформируются сами формы и виды наемного труда, появляются такие формы, как фрилансинг, аутсорсинг, консалтинг и др.

Изменение подходов в области управления человеческими ресурсами, т. е. переход от «обучения» к «развитию» человеческих ресурсов, обусловлен изменением роли работников, персонала организаций. «Главное конкурентное преимущество высокоразвитой страны связано с возможностью развития ее человеческого потенциала, которое во многом определяется состоянием системы образования. Именно в этой сфере находится источник обеспечения устойчивого экономического роста страны в средне- и долгосрочной перспективе».

В условиях индустриальной экономики преобладают знания, умения, навыки, в условиях постиндустриальной экономики акцент делается на формирование и оценку компетенций персонала, что способствует совершенствованию подходов к управлению персоналом. В постиндустриальном обществе услугам делового образования отводится значительная роль, от развития которой получают преимущества и выгоды все взаимодействующие субъекты: государство, компании/предприятия/организации, провайдеры образовательных услуг, работники, общество в целом и др.

Квалифицированный персонал является одним из ключевых факторов успешного развития компании, организации. Последние несколько лет отмечены ростом экономических показателей в большинстве секторов российской экономики, и в этих условиях фирмам становится все труднее привлекать готовых специалистов с требуемыми качествами и навыками, поскольку возникает дефицит квалифицированных кадров. Причем, как показывает мировой и российский опыт в долгосрочной перспективе, готовить собственные кадры эффективнее, проще и дешевле, чем искать и нанимать работников со стороны. Но даже если удастся нанять сотрудника требуемой квалификации далеко не всегда человек, пришедший со стороны, соответствует требованиям к персоналу и стилю ведения дел.

Организации независимо от сроков возникновения – вновь созданные и развивающиеся, запускающие инновационные проекты и осваивающие новые продукты и услуги или давно и прочно занимающие свою долю рынка сбыта и эффективно функционирующие – заинтересованы в развитии сотрудников, т. к. на сегодняшний день высока потребность компании в квалифицированном и компетентном персонале.

Выходом из проблемы кадрового дефицита является целенаправленная работа по профессиональной подготовке кадров в соответствии с реализуемой в компании стратегией. Это направление рассматривается как главный, ведущий фактор социального и экономического роста фирмы. Но сложной и многомерной является проблема подготовки персонала, отвечающего требованиям организации.

Руководство предприятий должно активно использовать ресурсы уже имеющегося персонала: среди работающих сотрудников всегда найдутся высококвалифицированные работники, которые при определенной ротации кадров и успешном обучении смогут решать поставленные задачи. Формирование карьеры сотрудников предполагает, что, развивая в них ключевые компетенции и обеспечив им возможность горизонтального перемещения, организация получает укомплектованный штат квалифицированных сотрудников без дополнительных затрат в условиях ограниченности финансовых ресурсов. В связи с этим подготовка востребованных в современном производстве специалистов как

одна из самых обширных сфер человеческой деятельности является определяющим фактором социально-экономического и политического развития общества в целом и кадрового состава в частности. Этим объясняется повышенное внимание руководства отечественных предприятий и организаций к рынку бизнес-образования.

Бизнес-образование – это деятельность по профессиональному образованию и обучению людей, которые занимаются предпринимательством и/или участвуют в выполнении функций управления на предприятиях и в хозяйственных организациях, действующих в условиях рынка и ставящих своей главной целью получение прибыли. Сегодня выпускникам вузов, имеющим диплом (даже с от-

личием) и желающим пополнить ряды топ-менеджмента, недостаточно полученных знаний, придется рано или поздно получать дополнительное бизнес-образование. Отличие между «хорошим экономическим» и «бизнес-образованием» состоит в том, что последнее нацелено на усвоение управленческих инструментов. Также присутствует разница в технологиях получения знаний: в подготовке практико-ориентированных специалистов активно используются тренинги, деловые игры и др. формы.

За свою недолгую историю российское бизнес-образование прошло несколько этапов. Приведем краткий обзор этапов становления и развития бизнес-образования в России (табл. 1).

Таблица 1

Обзор этапов становления и развития бизнес-образования в России

Название, время	Характеристика, особенности
1 этап. Кооперативно-социалистический (конец 80-х – начало 90-х гг.)	<ul style="list-style-type: none"> - Рост количества обучающих курсов в связи со спросом на прикладные знания, необходимые для ведения предпринимательской деятельности в условиях «перестройки»; - недостаточная практическая направленность – слабая ориентация на клиента и его потребности в овладении практическими приемами и инструментами ведения бизнеса; - краткосрочные курсы бизнес-подготовки, в основе которых калькирование зарубежных аналогов; - оплата за обучение – из фонда государственных социалистических предприятий (для конкретных обучающихся цена является абстрактным экономическим фактором); - спрос на обучение намного выше предложения, рост числа учебных кооперативов и «центриков»-однодневок
2 этап. Спад экономики, усиление конкуренции (1992 – 1996 гг.)	<ul style="list-style-type: none"> - Сокращение инвестиций в «знания» в связи с перестройкой народнохозяйственного комплекса, массовыми неплатежами, повсеместным распространением практики использования любых денежных ресурсов, ростом безработицы, свертыванием социальных программ и т. д.; - банкротство образовательных центров-однодневок и «выход из игры» из-за падения спроса; - сужение рынка бизнес-образования, который становится жестко конкурентным; - выделение сравнительно узкой группы лидеров российского бизнес-образования, существенное повышение качества и профессионализма предлагаемых ими программ
3 этап. Этап финансового кризиса (вторая половина 1996 – 2000 гг.)	<ul style="list-style-type: none"> - Формирование смешанной модели образования (государственные и частные учебные заведения) по типу смешанной системы финансирования из бюджетов различных уровней и частного финансирования; - сокращение бюджетного финансирования на программы подготовки и переподготовки, отсутствие средств у потребителей на оплату за обучение, неразвитость альтернативных источников финансирования (банковское кредитование, оплата через благотворительные фонды и т. д.)
4 этап. Этап развития качественного бизнес-образования (2000 г. – наше время)	<ul style="list-style-type: none"> - Подход к работникам с позиции «человеческий потенциал» и, как следствие, инвестиции в интеллектуальный потенциал организации; - развитие работников, т. е. финансирование обучения за счет предприятия; - спрос на практико-ориентированные программы, дифференцированные для разных уровней (от рабочих до «топовых» специалистов); - формирование в ходе обучения компетенций, т. е. практических знаний, а не сертификата-«корочек» и т. д.

Деловые образовательные услуги направлены на приращение человеческого капитала и представляют собой персонифицированные, востребованные конкретным потребителем в конкретное время в конкретных условиях, т. е. кастомизированные услуги. Одной из важнейших особенностей деловой образовательной услуги в современной экономике является признание трактовки образовательной услуги как инвестиции в человеческий капитал, объекта купли-продажи с

последующим превращением знания в общественный капитал, возрастание выгод, связанных с получением образовательных услуг. Это означает, что в сфере образовательных услуг, особенно на рынке платного образования, имеется определенный сектор, способствующий повышению эффективности организаций, работающих ради прибыли, то есть в бизнесе. В табл. 2 представлены модели бизнес-образования в России.

Таблица 2

Модели бизнес-образования

Название модели	Характеристика
I. Высшее образование (<i>Undergraduate (basic) Education; Bachelor Graduate; Master of Science; Master of Art</i>)	- Получение диплома специалиста или магистра управления; - приобретение способности «думать» в неточных и сложных ситуациях, используя глубокое освоение концепций и методов в специальных областях; - образование определяется принятым государственным стандартом, ориентированное на освоение знаний; - форма занятий: очная, очно-заочная, экстернат, дистанционная
II. Профессиональная переподготовка (<i>Executive Development</i>)	- Продолжительность обучения – до 500 часов; - содержание обучения устанавливается по согласованию с заказчиком услуг; - получение информации на уровне основы знаний, расширения кругозора
III. Повышение квалификации (<i>Management Training</i>)	- Выработка и развитие навыка: а) предметного «делать» или б) проблемного «думать»; - краткосрочные программы и семинары с целью активного обновления знаний, приобретения новых навыков, получения информации о новшествах и т. д.; - выдача свидетельства об окончании программ длительностью свыше 72 академических часов; при коротких программах (100 академических часов) выдается сертификат об окончании программы (негосударственной)
IV. Мастер делового администрирования (<i>Master of Business Administration, MBA</i>)	- Подготовка профессиональных руководителей-практиков широкого профиля; - форма занятий: активные методы обучения действием – выполнение проектов, стажировки и т. п.

В сложившихся условиях необходима крупномасштабная программа подготовки профессиональных управленческих кадров, обладающих специализированным образованием, что является катализатором расширения образовательной инфраструктуры и выделением рынка услуг бизнес-образования.

В России в рамках реализации Болонского соглашения система высшего профессионального образования включает следующие уровни: степень бакалавра (4 года), квалификация специалиста (5 лет), академическая степень магистра (6 лет).

Бизнес-образование предпочтительно для многих компаний, так как оно характеризуется высокой степенью адаптации к изменению внешних условий, краткими сроками подготовки специалистов, преобладанием практических знаний, более интенсивными образовательными технологиями. К тому же одной из главных характеристик современ-

ного бизнес-образования является многообразие используемых форм обучения. В настоящее время учебные центры по подготовке персонала представляют такие виды образования, как семинары, практикумы, тренинги, курсы, коучинг и т. д.

Наиболее популярными специализациями получения бизнес-образования согласно исследованиям Begin Group «Влияние экономического кризиса на изменение спроса на получение бизнес-образования» являются:

- программы общего и стратегического менеджмента (56,6%);
- программы с финансовой специализацией – 18% респондентов, с маркетинговой специализацией – 13,3%;
- программы управления персоналом – 4,8%;
- программы IT и телекоммуникации – 2,5%;

- программы отраслевой специализации – 2,4%;
- программы других специализаций – 2,4%.

Знания на сегодняшний день являются мощным движущим фактором развития обществ как в пределах одной страны, так и в глобальном масштабе. Образование в цивилизованных странах развивает человеческий капитал, обеспечивает доступность знаний и информации для всех желающих. В отстающих, малоразвитых странах образование закладывает фундамент сначала экономики знаний, а затем и элементов общества знаний. В неразвитых, беднейших странах образование является механизмом преодоления бедности и связанных с ней демографических и социальных трудностей:

- низкая продолжительность жизни и детская смертность;
- масштабные эпидемии и голод;
- катастрофические разрывы в уровне жизни основной массы населения и правящей верхушки и т. д.

По мере повышения уровня человеческого развития и ухода от бедности и нищеты трансформируются различные факторы, способствующие формированию общества знаний по типу, характерному для более развитых стран: прозрачность и легитимность государственной власти, развитая информационная инфраструктура, обеспечивающая доступ к публичным знаниям и распростра-

нение кодифицированных знаний, демократические механизмы и эффективное гражданское общество.

Рост значимости услуг бизнес-образования преобразовал его в важнейший фактор общественно-экономического и научно-технического прогресса в соответствии с общемировыми изменениями в технологическом, экономическом и социальном развитии мирового сообщества. Работодатели в условиях сегодняшнего рынка труда предъявляют к претендентам на рабочие места высокие требования и требуют качественного образования, и претенденты его получают. Множество компаний, заинтересованных в повышении эффективности деятельности организации, занимаются вопросами повышения квалификации сотрудников, отправляют последних на переподготовку. Качество оказываемых бизнес-образовательных услуг формирует технико-технологический, социокультурный, духовный потенциал общества и напрямую влияет на повышение образовательного и профессионального уровня всего населения, который в конечном итоге обеспечивает качество жизни. Подход с позиции «Образование через всю жизнь» предоставляет каждому человеку возможность проектировать индивидуальную образовательную траекторию и получать ту профессиональную подготовку, которая соответствует его дальнейшему профессиональному, карьерному и личностному росту.

Список литературы

1. Информационные и коммуникативные технологии в дистанционном образовании : специализированный учебный курс : пер. с англ. / М. Г. Мур, У. Макинтош, Л. Блэк и др. – М. : Изд. дом «Обучение – Сервис», 2006. – 14 с. – (Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры, Институт ЮНЕСКО по информационным технологиям в образовании).
2. Коул Дж. Управление персоналом в современных организациях : пер. с англ. Н. Г. Владимирова. – М. : Вершина, 2004. – С. 150-178.
3. Корнеева Е. Н. Современные тенденции развития рынка образовательных услуг в области управленческого консультирования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 3 (29). – С. 97-101.
4. Котилко В. В. Сфера услуг в экономике регионов России // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 3(30). – С. 38.
5. Миндели Л. Э., Пипия Л. К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 3.
6. Мясоедов С. П. Генезис и проблемы российского бизнес-образования // Обозреватель. – 1999. – № 1 (108).
7. Begin Group. «Влияние экономического кризиса на изменение спроса на получение бизнес-образования» в формате pdf : <http://begingroup.com/documents/Crisis.pdf>

8. Design Approaches and Tools in Education and Training. Edited by Jan van den Akker, Robert Branch, Kent Gustafson, Nienke Nieveen and Tjeerd Plomp. Dordrecht/Boston/London. Kluwer Academic Publishers. 1999. P. ix.

9. Hamel G., Prahalad C. K. Competing for the Future. – Harvard Business School Press, 1994.

10. Corporate training for effective performance (edited by Martin Mulder, Wim J. Nijhof, Robert O. Brinkerhoff). Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London. 1995. P. 179.

R. K. Kraineva*

*Kraïneva Raisa, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
raisa-krayneva@yandex.ru

FORMATION OF DOMESTIC BUSINESS EDUCATION IN CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY

Keywords: knowledge economy, business education, competence, competitive advantages of the company.

Demand for business education services is explained by radical changes taking place in various areas of life: political, economic, social. Market transformations affected the labor market as well, caused revision of existing approaches to professional training, and changed the structure and composition of demanded / unclaimed professions. Active process of Russia's integration into the world economy, the intensive development of business activity, the need for management specialists go together with the demand for new professions and, as a consequence, stimulate the formation of the market of business education services.

Market economy pays special attention to the issues of working with the staff, as competence, skills, initiative, creativity, performance discipline, corporate involvement of employees make an incomplete list of conditions for the success of any company. To ensure the competitiveness and effective business, it is necessary to teach the employees to work in a different way. Mostly, staff problems arise due to the fact that the managers, seeking to maximize profits, do not pay enough attention to the professional development of their employees.

The article provides an overview and description of the stages of formation and development of business education in Russia, reveals the content of business education, aimed at developing practical competencies; also the work features several models of business education.

Besides, the authors examined the reasons, determining the demand for business education, among which we should highlight the main ones:

- Increased demand for educational services in the field of business and management;*
- Growing demand for new knowledge and skills of managers;*
- Technologization and information basis of processes, etc.*

Business education is of particular importance because of its dual position: it includes the interests of two markets – the education market and the labor market, functioning in post-industrial economy. Development of human resources potential through investment in training staff of various levels is one of the means to ensure the company's competitiveness in today's tough market conditions.

© Краïнева Р. К., 2014

УДК 65.011

В. В. Акашева*

**Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
valakasheva@mail.ru*

М. Ю. Кудряшова*

**Кудряшова Марина Юрьевна, студентка
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
kudrik08011993@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ПРИМЕРЕ СПК «РАССВЕТОВСКИЙ»

Ключевые слова: модель управления затратами, система управления затратами, директ-костинг, стандарт-костинг, таргет-костинг.

В современных условиях развития экономических отношений существенно выросла проблема учета, анализа и контроля затрат на предприятиях, т. е. проблема управления затратами. Необходимость управления затратами обуславливается той ролью, которую они играют в экономике предприятия, а именно их прямым участием в формировании прибыли предприятия. Именно прибыль в конечном итоге выступает основным условием конкурентоспособности и жизнеспособности. Достижение устойчивого преимущества над конкурентами сегодня возможно только при наличии более низкой по сравнению с другими производителями себестоимости выпускаемых изделий, управление затратами является неотъемлемой частью организации системы контроля на предприятиях всех уровней. В связи с этим проблема управления затратами является наиболее актуальной в настоящее время, а при условии необходимости повышения уровня производства в сельском хозяйстве, в связи с введенными санкциями странами Америки, актуальность данной темы еще более возрастает. Основной целью данной научной статьи является анализ существующих проблем в области управления затратами и их решение при помощи представленных в работу моделей управления затратами. Результатами проведения данного анализа стало составление алгоритма построения модели управления затратами на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия. В ходе написания работы мы пришли к выводу, что применение различных моделей и правильный их выбор очень важны для эффективной и рациональной деятельности предприятий. В указанном выше примере применения модели управления затратами показано, что неправильный или недостаточно продуманный алгоритм ее использования приводят к значительному росту затрат на производство продукции.

Согласно зарубежным управленческим аспектам применяется множество моделей управления затратами, основные из которых представлены в табл. 1.

Проанализируем применяемую модель управления затратами на примере СПК «Рассветовский» (г. Алатырь, Чувашская Республика). На выбранном предприятии применяется модель таргет-костинг, которая в российской практике бухгалтерского учета называется планированием затрат. Основным показателем, подтверждающим применение именно этой модели, является целевая себе-

стоимость, которая в отечественной практике носит название плановой себестоимости. В кооперативе ежегодно составляется план на следующий год, в котором указываются такие показатели: плановый объем производства, плановая величина затрат на производство в целом и по отдельным статьям затрат, плановый объем реализации и плановая себестоимость единицы продукции. В конце года данные плана сопоставляются с результатами отчетного периода, содержащимися, как правило, в годовом отчете, и выявляются отклонения [4, 10].

Таблица 1

Основные модели управления затратами на предприятиях [14, 9]

Модель управления затратами	Сущность метода
Директ-костинг	Деление затрат на постоянные и переменные. Постоянные накладные расходы относятся непосредственно на счет прибылей и убытков в том периоде, когда они произошли
Стандарт-костинг (система нормативного учета)	Для каждого вида затрат определяются обоснованные нормы расхода (стандарты) ресурса на единицу продукции
Метод ABC (учет по видам деятельности)	Деятельность предприятия рассматривается в виде рабочих операций. Сумма затрат предприятия на определенный вид продукции определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих операций
Абсорбпшин-костинг	В себестоимость продукции включаются все затраты (в том числе и накладные). Производственные затраты распределяются между реализованной продукцией, остатками готовой продукции и НЗП
Таргет-костинг (планирование затрат)	На основании заданной цены реализации изделия и желаемой величины прибыли устанавливается целевая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех служб предприятия
Кайзен-костинг	Предполагает не достижение определенной величины затрат, а постоянное, непрерывное и всеохватывающее их снижение

Применение модели таргет-костинга обусловлено определением допустимой цены продукта. Для ее определения необходимо знать возможную цену продажи продукта на рассматриваемом рынке (целевую цену). Таким образом, допустимые (планируемые) затраты будут определять как разницу между целевой ценой и желаемой прибылью. Полученное значение будет являться верхней границей затрат [17, 14].

Рассмотрим подробно алгоритм построения данной модели управления затратами в СПК «Рассветовский»:

1. Выявление пожеланий и возможностей покупателя при анализе рынка. В СПК планирование затрат на предстоящий год про-

исходит исходя из показателей объемов реализации в предыдущем году.

2. Выявление возможностей снижения себестоимости продукции. На данном этапе экономическая служба кооператива проводит анализ структуры затрат на производство продукции, чтобы определить, какая статья имеет наибольший удельный вес. Далее выясняются причины роста затрат по выявленным статьям и пути их снижения.

Рассмотрим структуру себестоимости продукции животноводства по статьям затрат, так как именно это направление деятельности кооператива является наиболее затратным (табл. 2).

Таблица 2

Структура себестоимости продукции животноводства в 2013 году

Статья затрат	Удельный вес, %
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	18
Материальные затраты	38
Содержание основных средств	3
Прочие затраты	41
Итого	100

Как показывает таблица, наибольший удельный вес в структуре затрат занимают прочие затраты и материальные затраты. В состав материальных затрат входят такие статьи, как «корма», «электроэнергия», «нефтепродукты». Наименьший же удельный вес имеет статья затрат «содержание основных средств» – всего 3%. Увеличение доли мате-

риальных затрат связано прежде всего с ростом затрат на корма для животных [18].

3. Планирование затрат на предстоящий период.

В кооперативе главным бухгалтером разрабатывается годовой план, в котором указывается не только прогнозируемая величина затрат по статьям, но и объем производства и реализации по отдельным статьям

калькуляции: 1 центнер молока, 1 центнер прироста живой массы, 1 голова приплода [15].

4. Анализ отклонения фактических затрат от плановых. Результаты этого этапа таргет-костинга в СПК «Рассветовский» представлены в табл. 3.

Таблица 3

*Анализ фактических затрат на производство продукции животноводства
в сравнении с плановыми*

Статья затрат	По плану, тыс. руб.	Фактически, тыс. руб.	Отклонение, %
Оплата труда с отчислениями на соцнужды	792	795	100,38
Материальные затраты:	1375	1644	119,5
- корма	650	809	124,46
- электроэнергия	430	475	110,47
- нефтепродукты	295	360	122,03
Содержание основных средств	110	110	100
Прочие затраты	1620	1799	111,05
Полная себестоимость	3897	4348	111,57

Анализ себестоимости продукции животноводства также показывает, что фактический расход материальных затрат значительно превышает запланированный, а именно на 269 тысяч рублей. В целом полная фактическая себестоимость продукции животноводства превысила плановую на 451 тысячу рублей. Это говорит о том, что мо-

дель управления затратами таргет-костинг на предприятии работает неэффективно. Возможно, для более рационального управления кооперативу необходимо выбрать иную модель управления. На предприятиях, где наблюдается постоянный рост затрат, рекомендуется использовать стандарт-костинг, то есть систему норм и нормативов [6].

Список литературы

1. Аткинсон Э. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С. Управленческий учет : пер. с англ. А. Д. Рахубовского. – М. : Вильямс, 2010. – С. 56-67.
2. Акчурина Е. В. Управленческий учет : учеб. пособие. – М. : Изд-во «Проспект», 2009. – С. 114-115.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : пер. с англ. С. А. Табалиной. – М., 2011. – С. 10-11.
4. Трубочкина М. И. Управление затратами на предприятии. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 146.
5. Хорнгрен Ч. Управленческий учет : пер. с англ. / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – М., 2013. – С. 178.
6. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 351.
7. Гусева Л. И., Соколова Т. Н. Учет и анализ целевой себестоимости : монография. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2010. – С. 45.
8. Бобылева Н. В. Управление издержками при производстве субконтрактной продукции : учеб. пособие. – М., 2010. – С. 39.
9. Безбородова Т. И. Бухгалтерский (управленческий) учёт : курс лекций. – Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2010. – С. 14.
10. Булгакова С. В. Бухгалтерский управленческий учёт для бизнес-решений : учеб. пособие. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2011. – С. 26.
11. Дмитриева Е. Л., Наумова Н. В., Москаленко Н. В. Бухгалтерский управленческий учёт : учеб. пособие. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2010. – С. 55.
12. Волкова О. Н. Управленческий учёт: Программа дисциплины. – М. : Государственный университет – Высшая школа экономики, 2004. – С. 8.
13. Забродин И. П., Ушакова Н. В. Учёт затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях : учеб. пособие. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2010. – С. 3.
14. Санин М. К. Управленческий учёт : учеб. пособие. – СПб., 2010. – С. 66.
15. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – С. 3.

16. Уорд К. Стратегический управленческий учёт. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – С. 7-8.
17. Бримсон Д., Антонс Д. Процессно-ориентированное бюджетирование. – М. : Вершина, 2007.
18. Аверчев И. В. Управленческий учёт. Постановка и внедрение. – М. : Вершина, 2006. – С. 37.
19. Отчет о производстве, себестоимости и реализации продукции животноводства за 2013 год (форма № 13 – АПК годового отчета СПК «Рассветовский»).

V. V. Akasheva*

**Akasheva Valentina, PhD in Economics, Associate Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
valakasheva@mail.ru*

M. Yu. Kudryashova*

**Kudryashova Marina, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
kudrik08011993@mail.ru*

ISSUES OF EXPENSES MANAGEMENT ON FARMS BY EXAMPLE OF «RASSVETOVSKY»

Keywords: model of cost management, cost management system, direct costing, standard costing, target costing.

In modern conditions of economic relations the problem of accounting, analysis and cost control in enterprises significantly increased, presenting the problem of cost management. The need to control costs is due to the role they play in the economy of the enterprise, namely their direct participation in shaping the company's profit. Profit is regarded as the main condition for the competitiveness and viability. Achieving sustainable competitive advantage over other manufacturers today is only possible on condition of lower prime cost of manufactured products, while cost management is an integral part of control organization at all levels. In this regard, the problem of cost management is most relevant at the moment. Taking into account the need to increase the level of production in agriculture, due to the sanctions imposed by the countries of America, the relevance of this topic is further increased. The main purpose of this research is to analyze the existing problems in the field of cost management and their possible solutions with the help of cost management models. The result of this analysis became the algorithm for constructing cost management model by example of a particular farm. In the course of writing the work we have come to the conclusion that the use of different models and choosing the correct one is very important for effective and efficient operations of enterprises. In the above example of application of cost management model it is shown that incorrect or insufficient algorithm for its use leads to a significant increase in production costs.

© Акашева В. В., Кудряшова М. Ю., 2014

УДК 336.2

Н. Ф. Колесник*

**Колесник Наталья Федоровна, доктор экономических наук, профессор
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
Kolesniknf@mail.ru*

Е. О. Дергунова*

**Дергунова Екатерина Олеговна, студентка
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
ekaterina13reg@gambler.ru*

Е. Д. Вильдиманова*

**Вильдиманова Евгения Дмитриевна, студентка
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
vildimanova2009@mail.ru*

УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Ключевые слова: качество, учет затрат на качество, издержки от брака, метод калькуляции затрат, конкурентоспособность.

Исследованы предпосылки появления проблемы учета и анализа затрат на обеспечение качества продукции; показана актуальность поднимаемого вопроса; представлены различные классификации затрат, которые связаны с качеством продукции, а также раскрыты понятия отдельных элементов данных группировок; исследована экономическая эффективность управления качеством производимой продукции; выявлены проблемы учета и анализа затрат на обеспечение качества; предложены различные варианты учета затрат на обеспечение качества; раскрыты основные цели качественного и количественного анализа расходов на обеспечение качества производимой продукции; показаны пять направлений анализа расходов по улучшению качества изготавливаемой продукции, а также представлено, при каких ситуациях следует применять определенный тип анализа затрат на качество.

Устойчивое положение фирм на рынке в условиях высокой конкуренции обусловлено постоянным поддержанием высокого качества выпускаемых изделий. Стабильный выпуск товаров высокого качества предлагает шанс крупным компаниям получать правительственные заказы, принимать участие в общегосударственных программах и проектах, что обеспечивает гарантированный рынок сбыта. На наш взгляд, улучшение качества продукции – главный фактор роста эффективности общественного производства, полного удовлетворения материальных и социально-культурных потребностей клиентуры.

Проблема качества продукции является одной из ключевых проблем российского рынка. Качество продукции – это ряд свойств, которые обуславливают пригодность товара к потреблению, а также способность удовлетворять потребности в соответствии со своим предназначением [4].

Корни рассматриваемой нами проблемы уходят еще во времена плановой экономики, когда все решения по усовершенствованию качества принимались и контролировались на высшем уровне. Затем в истории наблюдается рост товарного дефицита, который еще сильнее обострил проблему качества продукции. Так как отечественные производители не участвовали в глобальной конкуренции, то не существовало необходимости

сравнивать качество товаров советского производства с товарами зарубежных стран [5].

В настоящее время ситуация изменилась. Рынок полностью поглощен товарами импортного производства. Проблема качества продукции приняла все большие масштабы, и без выхода из данной ситуации отечественные товаропроизводители не смогут иметь сбыта как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Вопрос улучшения качества товаров актуален для всех предприятий. Особую роль он играет в настоящее время, так как в увеличении эффективности работы предприятий все большее место занимает фактор «качество продукции», который обеспечивает ее конкурентоспособность [19]. Производство высококачественных товаров и услуг обуслов-

лено значительными затратами. Данные расходы существуют на всех стадиях жизненного цикла товара, начиная с создания продукта и заканчивая ее сбытом и дальнейшим обслуживанием. Существует следующая классификация затрат, которые связаны с качеством продукции, – научно-технические, управленческие и производственные [12].

Научно-технические и управленческие затраты определяют наличие и объем производственных расходов. Они тесно взаимосвязаны с подготовкой, обеспечением и контролем условий производства качественной продукции [6].

Управленческие затраты обеспечивают гарантию качества продукции. Они состоят из:

- 1) транспортных;
- 2) снабженческих издержек;
- 3) расходов на отделения, контролирующее производство;
- 4) затрат на работу экономических подразделений, деятельность которых связана с работой по увеличению качества изделий;
- 5) затрат деятельности других служб административного аппарата, влияющих на производство высококачественных изделий [7].

В составе производственных затрат выделяют материальные, технические и трудовые. Все они прямо влияют на цену товаров. Величина материальных производственных затрат определяется прямым счетом в отличие от размера управленческих затрат, которые можно рассчитать лишь приблизительно [8].

В целях управления затратами на качество выделяют:

– базовые затраты, образующиеся на этапах разработки, освоения и производства новой продукции и существующие до этапа снятия ее с производства;

– дополнительные затраты, которые связаны с улучшением качеств продукции и восстановлением потерянного уровня качества [18].

Существенная доля базовых затрат определяет стоимостной размер факторов производства, а также общехозяйственные и общепроизводственные расходы, которые относятся на создание отдельного товара через смету затрат.

Дополнительные затраты содержат в себе затраты на оценку и затраты на предотвращение [13].

Выделяют дополнительную группу затрат, относящуюся в зависимости от степени новизны изделий к базовым или дополнительным расходам, – это затраты на брак (рекламаций) и его исправление.

С ростом затрат на управление качеством расходы по устранению брака должны снижаться. Но не следует делать вывод о том, что организациям нужно бесконечно приумножать расходы на качество. Важно всегда подвергать анализу затраты на управление качеством, расходы по исправлению брака и общие затраты предприятий в связи с тем, что необоснованное увеличение затрат на качество с вероятностью приводит к росту общих издержек.

На рис. 1 представлены графики издержек контроля качества и издержки брака.

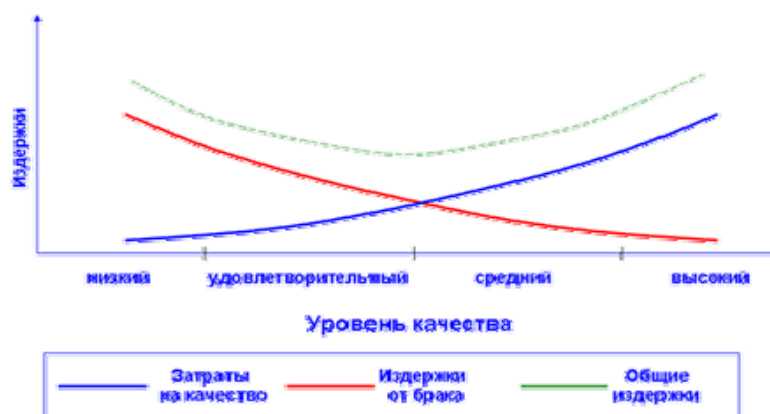


Рис. 1. Экономическая эффективность управления качеством

Точкой пересечения кривых издержек контроля качества и издержек брака в основном является точка минимальных издер-

жек. Однако в реальной жизни тяжело достичь даже приблизительной оценки, так как важно принимать во внимание множество

других переменных. Но все-таки именно эта задача является важнейшей для руководства. К сожалению, многие организации не производят подобных расчетов, хотя они могли бы фирмам сэкономить значительные средства.

Выделяют также группировку затрат на качество в соответствии с британским стандартом BS 6143 [11]:

- предупредительные расходы – расходы на исследование, предупреждение и снижение риска несоответствия или дефекта;

- оценочные издержки – стоимость оценки достижения высокого качества;

- затраты из-за внутренних отказов – расходы, вызванные несоответствием или дефектами, обнаруженными внутри организации на любом этапе жизненного цикла продукции;

- расходы вследствие внешних отказов – затраты, вызванные несоответствием или дефектами, обнаруженными после поставки потребителю.

Просуммировав все эти затраты, мы получим общие затраты на качество (рис. 2).



Рис. 2. Общие затраты на качество

На данный момент все расходы по повышению качества продукции учитываются общей суммой на счете 20 «Основное производство». В связи с этим дополнительные расходы, которые связаны с усовершенствованием изделий, обезличиваются и относятся к тем товарам, с производством которых они не связаны.

В экономической литературе по данной проблеме сформировались следующие точки зрения:

- отражать эти затраты на счете 20 «Основное производство» отдельной статьей;

- ввести в План счетов бухгалтерского учета специальный счет;

- размер дополнительных расходов по улучшению качества изделий равен разности между ее себестоимостью до и после усовершенствования качества товаров;

- дополнительные расходы расшифровывать по соответствующим статьям калькуляции либо, не выделяя их из каждой статьи, расшифровывать в приложениях к калькуляционному листу;

- ввести самостоятельную калькуляционную статью «Затраты на обеспечение качества продукции».

Важно отметить, что учет и анализ брака помогает узнать его причины и конкрет-

ных виновников, что, в свою очередь, является неотъемлемой частью рациональной организации производства. Данные действия своей целью имеют создание организационно-технических мероприятий, которые обеспечивали бы устранение и предупреждение брака, учет потерь от брака и отнесение их на конкретных виновников, организацию работ по изготовлению товаров взамен забракованных [14].

Расходы по организации и поддержанию производства высококачественных товаров, а как следствие – и имиджа самой фирмы формируются как на предприятии (внутренние), так и за его пределами (внешние). Поэтому важным является проведение их глубокого качественного и количественного анализа.

Главными целями данного анализа являются:

- раскрытие и оценка величины необходимых инвестиций в обеспечение (гарантирование) и усовершенствование продукции;

- обеспечение высокого качества выпускаемых товаров в сочетании с минимальными общими издержками на их производство и реализацию;

- выявление критических областей производственной деятельности, которые требу-

ют принятия мер по улучшению организации производства.

Расходы по улучшению качества анализируют по пяти направлениям.

В табл. 1 показано, при каких ситуациях следует применять определенный тип анализа затрат на качество [2].

Таблица 1

Тип анализа затрат на качество

№ п.п.	Вид анализа	Цели проведения анализа
1	Анализ потерь вследствие неудовлетворенного качества продукции	Выявление, анализ и оценка расходов из-за низкого качества продукции на разных этапах жизненного цикла
2	Анализ потенциальных источников потерь	Выявление, анализ и оценка расходов из-за низкого качества продукции на разных этапах жизненного цикла, избрание приоритетных направлений работ по усовершенствованию качества продукции и улучшению менеджмента качества
3	Анализ по видам затрат на качество в соответствии с классификацией А. Фейгенбаума	Постоянная идентификация, выявление, анализ и оценка расходов на обеспечение качества; уменьшение и оптимизация затрат на качество; мониторинг изменения разнообразных видов затрат на качество
4	Анализ затрат на качество по видам деятельности	Мониторинг и постоянная оценка затрат на качество; уменьшение и оптимизация затрат на качество; определение неэффективных видов деятельности в системе менеджмента качества; оперативное решение проблем в области менеджмента качества; анализ и оценка инвестиций в усовершенствование качества продукции и улучшение менеджмента качества

Для развитого товарного рынка решение проблемы качества является простым: низкокачественная продукция не имеет потребителя. При данных условиях качество продукции – главный показатель ее конкурентоспособности.

Устойчивое положение фирм на рынке в условиях высокой конкуренции обусловлено постоянным поддержанием высокого качества выпускаемых изделий. Стабильный выпуск товаров высокого качества предлагает шанс крупным компаниям получать правительственные заказы, принимать участие в

общегосударственных программах и проектах, что обеспечивает гарантированный рынок сбыта. В условиях сильнейшей конкурентной борьбы положение на рынке мелких и средних фирм полностью находится в зависимости от качества выпускаемой ими продукции.

На наш взгляд, увеличение качества продукции – главный фактор роста эффективности общественного производства, полного удовлетворения материальных и социально-культурных потребностей клиентуры.

Список литературы

1. Горбашко Е. А. Управление качеством: учеб. пособие. – СПб. : Питер, 2008. – 222 с.
2. Зенова Е. Н. Учет затрат на обеспечение качества продукции : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Н. Новгород, 2011.
3. Скрипко Л. Е. Методология оценивания затрат на качество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eup.ru/ECONOM/metocen.htm>
4. ГОСТ 15467-79 Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gostexpert.ru/gost/gost-15467-79>.
5. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие. – М. : КноРус, 2010. – 560 с.
6. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции : учеб. пособие. – М. : Экономика, 1994. – 471 с.
7. Ильенкова С. Д. Управление качеством : учебник. – М. : ЮНИТИ, 2007.
8. Котенева Е. Н., Краснослободцева Г. К., Фильчакова С. О. Управление затратами предприятия. – М. : Дашков и К°, 2008. – 224 с.
9. Ходенков А. Л., Лубчинская И. П. Управление качеством : учеб.-метод. комплекс. – Мн. : Изд-во МИУ, 2005. – 135 с.

10. Миронов М. Г. Управление качеством : учеб. пособие. – М. : ТК Велби, Проспект, 2006. – 288 с.
 11. Британский стандарт BS 6143:1992. Британский стандарт BS 6143:1992. «Руководство по экономике качества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://altpremium.ru/index.php?do=standartsinfo&st_id=7.
 12. Лобачева Е. Н. Экономическая теория : учеб. пособие. – М., 2012. – 516 с.
 13. Друри К. Управленческий и производственный учет : учеб. для студентов вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
 14. Ребрин Ю. И. Управление качеством : учеб. пособие. – Таганрог : ТРТУ, 2004.
 15. Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. – Таганрог : ТРТУ, 2010. – 132 с.
 16. Жарнецки Х., Схроев Б., Адаме М., Спэн М. Непрерывное улучшение процессов на этапе, когда это имеет особое значение // Стандарты и качество. – 2009. – № 3. – С. 79-83.
 17. Кетولا Дж., Роберте К. Менеджмент ресурсов. Снятие завесы таинственности с МС ИСО 9001:2000 // Стандарты и качество. – 2010. – № 5. – С. 78-82.
 18. Мюллер К. Некоторые аспекты внедрения систем качества в промышленности // Стандарты и качество. – 2009. – № 3. – С. 58-63.
 19. Пейдж С. Тщательная проработка – ключ к разработке стратегии в области качества и процедур // Стандарты и качество. – 2011. – № 8. – С. 67-70.
 20. Мердок Дж. Контрольные карты. – М. : Финансы и статистика, 2010.
-

N. F. Kolesnik*

**Kolesnik Natalya, Doctor of Economics, Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
Kolesniknf@mail.ru*

E. O. Dergunova*

**Dergunova Ekaterina, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
ekaterina13reg@rambler.ru*

E. D. Vildimanova*

**Vildimanova Evgeniya, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
vildimanova2009@mail.ru*

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE COST OF PRODUCT QUALITY

Keywords: quality, accounting of quality cost, costs of defects, method of cost calculation, competitiveness.

The article studies the prerequisites of the problem of accounting and analysis of product quality cost. The authors prove the importance of this issue, present different classifications of costs related to product quality, and describe certain elements of this system. The work considers economic effectiveness of product quality management; the authors identified problems of accounting and analysis of quality cost, offered several options of accounting the quality cost, disclosed the main objectives of qualitative and quantitative analysis of product quality cost, presented the five areas of analysis of product quality cost, and explained in which situations we should use a certain type of analysis of quality cost.

Stable position of companies in the market in conditions of constant competition is due to maintaining high quality of products. Stable production of high quality products offers the large companies a chance to get contracts from the State, participate in national programs and projects, which provide a guaranteed market. In our opinion, improvement of product quality is the main factor of raising production efficiency, and providing satisfaction of material and socio-cultural needs of the clients.

© Колесник Н. Ф., Дергунова Е. О., Вильдиманова Е. Д., 2014

УДК 378

Е. Н. Корнеева*

*Корнеева Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_manager@tolgas.ru

МЕНЕДЖМЕНТ ИЗМЕНЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: менеджмент изменений, инновационная модель экономического развития.

В современных условиях происходит формирование новой экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем и новейших технологий. Инновационная модель экономического развития приобрела универсальный характер и может по праву считаться господствующей идеологией современной экономики. Однако остается актуальным вопрос, почему одни государства уверенно достигают успеха на этом пути, а попытки других остаются безуспешными.

Россию сегодня относят к странам, отстающим от переднего края производительности. Факторами, препятствующими инновационной активности предприятий, являются сложность привлечения финансирования для реализации инновационных проектов, незащищенность интеллектуальной собственности, недостаток инновационных менеджеров и излишняя бюрократизованность.

Руководители современных предприятий поставлены перед сложнейшими проблемами, такими как экономические кризисы, обостряющаяся в условиях глобализации конкуренция, технологические изменения и сокращение жизненных циклов товаров и услуг. Многое зависит от менеджмента предприятий, от желания и умения генерировать и внедрять прогрессивные организационные изменения.

Концепция управления организационными изменениями охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры компаний. Самое трудное в проведении изменений – преодоление сопротивления системы. Основной причиной сопротивления изменениям является противоречие между целью и стабильностью системы и её изменением.

Менеджмент изменений должен базироваться на понимании различных моделей изменений, наиболее эффективная разработана К. Левиным и включает три этапа: «размораживание», реализацию изменений и «замораживание».

Все меры по предупреждению сопротивления можно сгруппировать в четыре блока: информирование о ходе реформ, формирование системы обучения персонала, привлечение персонала к реализации изменений и личное участие руководства.

Для успешного осуществления организационных изменений в современных условиях необходимо совпадение как минимум трех обстоятельств: наличия лидера изменений и команды последователей, определенной отраслевой принадлежности предприятия, а также эффективного использования инструментария менеджмента организационных изменений.

В конце XX столетия в развитых странах мира развернулась вторая волна НТР, ознаменовавшая переход от индустриального и постиндустриального к информационному способу развития. Научные знания становятся главным источником и ключевым фактором совершенствования сферы производства и услуг и обеспечения экономического роста. Развитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем и новейших технологий. Инновационная модель экономического развития приобрела универсальный характер

и может по праву считаться господствующей идеологией современной экономики. Однако до сих пор остается актуальным вопрос, почему одни государства уверенно достигают успеха на этом пути, а попытки других остаются безуспешными.

Россию сегодня относят к странам, отстающим от переднего края производительности [12]. Основной проблемой активизации инновационной деятельности в России является отсутствие спроса на инновации, поскольку в современных условиях конкурентная борьба ведется не за потребителя, а за доступ к ресурсам и ограничение этого

доступа для других участников рынка. Факторами, препятствующими инновационной активности предприятий, являются сложность привлечения финансирования для реализации инновационных проектов, незащищенность интеллектуальной собственности, недостаток инновационных менеджеров и излишняя забюрократизированность инновационной сферы.

Как зарубежным, так и российским предприятиям и организациям различных сфер деятельности и форм собственности приходится функционировать в условиях динамичной, постоянно меняющейся внешней среды. Руководители современных предприятий поставлены перед сложнейшими проблемами, такими как экономические кризисы, обостряющаяся в условиях глобализации конкуренция, технологические изменения и сокращение жизненных циклов товаров и услуг. Многие зависят от менеджмента предприятий, от желания и умения генерировать и внедрять прогрессивные организационные изменения, являющиеся важнейшим фактором высокой конкурентоспособности успешных компаний во всем мире.

Организационные изменения рассматриваются как преднамеренные улучшения, касающиеся взаимоотношений, технологии или трансформации процессов, структуры координационных механизмов и других аспектов организаций [1]. Концепция управления организационными изменениями – в зарубежной литературе чаще используется термин «менеджмент изменений» (change management) – охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и культуры компаний [5]. Наряду с другими видами управленческой деятельности менеджмент изменений входит в систему управления организацией и играет роль катализатора развития и совершенствования процессов управления.

Авторская трактовка менеджмента изменений заключается в определении его, с одной стороны, как подсистемы менеджмента организации в целом, пронизывающей процессы управления и способствующей их совершенствованию, а с другой стороны, как системы, состоящей из взаимосвязанных элементов, включающих анализ, планирование и другие функции управления изменениями.

Следует отметить, что самое трудное в проведении изменений – не осознание проблемы и не разработка проекта реформи-

рования организации, а преодоление сопротивления системы. Под сопротивлением персонала изменениям системы управления принято понимать негативную реакцию системы, групп и отдельных лиц, затрудняющую процесс проведения изменений, угрожающую культуре организации и структуре власти [7]. Основной причиной сопротивления изменениям является противоречие между целью и стабильностью системы и её изменением. Нововведение нарушает устойчивость системы, вызывает в ней внутреннее напряжение. Противоречие между функционированием системы, предполагающим циклическое воспроизводство действий и результатов, и нововведением, которое на время сбивает функционирование и его параметры, называют инновационным противоречием [10].

Менеджмент изменений должен базироваться на понимании различных моделей изменений, наиболее эффективная разработана К. Левиным и включает три этапа: «размораживание», реализация изменений и «замораживание» [20]. На стадии «размораживания» сотрудники сталкиваются с фактом признания кризисной ситуации и необходимостью перемен. На этом этапе возникает сопротивление персонала, вызванное недостатком информации о проводимых изменениях, неверным толкованием их сути и недоверием к осуществляющим изменения лицам. Даже при отсутствии эффективного управления сопротивлением со временем напряжённость сопротивления несколько спадает в связи с привыканием сотрудников к действиям инициаторов перемен. Новый всплеск сопротивления возникает на стадии перехода к реализации изменений в результате несогласованности действий менеджмента и использования авторитарного стиля управления. Некоторое снижение уровня сопротивления завершается новым пиком, связанным с переходом к стадии «замораживания». Встраивание в повседневную практику новых компетенций, закрепление положительных достижений в деятельности организации, её культуре требуют от персонала дополнительных усилий.

Общие подходы менеджмента организационных изменений к управлению сопротивлением на российских предприятиях таковы [6, 8, 13, 14, 15]: вовлечь максимальное количество сотрудников в процесс преобразований, что обеспечит его открытость и уменьшит страх коллектива перед неизвест-

ностью; продумать заранее и объяснить коллективу систему морального и материального поощрения за дополнительное участие в работе по повышению эффективности организации; создать открытую информационную среду, то есть систематически проводить собрания коллектива, выпускать корпоративную газету; проводить внутреннюю и внешнюю PR- кампанию, показывающую преимущества, потенциальные выгоды и возможности проводимых изменений; постепенно, но настойчиво формировать новую инновационную культуру и идеологию.

При этом создание внутри фирмы климата, в котором могут зарождаться и осуществляться новые идеи, намного важнее пунктуального вмешательства в процесс организационных изменений. Благоприятная для инноваций организация должна поддерживать творческие процессы и обеспечивать возможности для реализации позитивно оцененных идей вплоть до успешного внедрения на рынок новой продукции. Наряду с этим для проведения организационных изменений необходимы подходящие люди. Подбор способных и склонных к новаторской деятельности людей, стимулирование инновационного поведения является важной задачей менеджмента изменений.

Многие исследователи подразделяют трудовые коллективы на традиционные и инновационные с учетом существенных различий в корпоративной культуре и целесо-

образности применения различных подходов к менеджменту организационных изменений [16]. Традиционные трудовые коллективы построены в большей степени на российских национальных особенностях. Их отличительными признаками являются размеры (как правило, крупный и средний бизнес), количество сотрудников, ценность капиталов и технологий. В инновационных коллективах велика роль индивидуальности, сотрудников, человеческого таланта. Инновационные трудовые коллективы представлены в инвестиционных банках, консалтинговых и аудиторских фирмах, научных, научно-педагогических организациях, предприятиях, связанных с созданием и внедрением высоких информационных технологий.

Следует отметить, что инновационное поведение сотрудников существенно противоречит принципам построения и функционирования большинства российских предприятий и по этой причине встречается довольно редко.

Таким образом, для успешного осуществления организационных изменений в современных условиях необходимо совпадение как минимум трех обстоятельств: наличия лидера изменений и команды последователей, определенной отраслевой принадлежности предприятия, а также эффективного использования инструментария менеджмента организационных изменений.

Список литературы

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Воронова Э. Б., Кислухина И. А. Управление изменениями: основные формы и алгоритм внедрения изменений // Казанская наука. – 2011. – № 11. – С. 68-70.
3. Дак Дж. Монстр перемен: Причины успеха и провала организационных преобразований. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 320 с.
4. Инновационная активность крупного бизнеса – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.raexpert.ru>
5. Коттер Дж. П. Впереди перемен. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с.
6. Крайнева Р. Изменение подходов к менеджменту организаций с учетом современных тенденций в области управления знаниями // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 1. – С. 328-331.
7. Мильнер Б. З. Концепция организационных изменений в современных компаниях // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1.
8. Михненко П. А. Оптимальная оперативная интеграция как фактор успешности организационных изменений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 1. – С. 14-24.
9. Поплавская В. А. Подход к реализации изменений в системе управления организацией // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2011. – № 3-1. – С. 230-235.
10. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.
11. Распопов В. М. Управление изменениями : учеб. пособие. – М. : Магистр, 2009. – 333 с.

12. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР – информация об исследовании. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/>
 13. Смольянова Е. Л., Волкова Е. Л. Совершенствование процесса управления организационными изменениями на предприятии // Организатор производства. – 2012. – № 1. – С. 68-72.
 14. Широкова Г. В. Управление организационными изменениями: учеб. пособие. – СПб. : Изд. дом СПбГУ, 2005. – 432 с.
 15. Шичков А. Н. Экономика и менеджмент инновационных процессов в регионе : монография. – М. : ИД «Финансы и кредит», 2008. – 360 с.
 16. Юрасов И. Инновационные и традиционные трудовые коллективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.innovatika.ru
 17. Beer M., Nohria N. Resolving the Theories E and O of Change//Break–ing the Code of Change. –Boston: Harvard Business School Press, 2000. – P. 327-336.
 18. Delvin E. Crisis management: planning and execution. – N.Y. : Auerbach Publications, 2007. – P. 220/
 19. Durden G., Slade B. Crisis decision making. – N.Y. : Nova Science Publ., 2010.
 20. Lewin K. Field Theory in Social Sciences: Selected Theoretical Papers. – Westport, Conn.: Greenwood Press, 1951. – 346 p.
-

E. N. Korneeva*

**Korneeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_manager@tolgas.ru*

MANAGEMENT OF CHANGES IN MODERN CONDITIONS

Keywords: management of changes, innovation model of economic development.

In modern conditions, the new economy is being formed, based on the knowledge, innovation, global information systems and new technologies. Innovative model of economic development has acquired universal nature and can be considered as the dominant ideology of modern economy. However, the question remains, why some countries confidently achieve success in this way, while attempts of the others remain unsuccessful.

Russia today is a country, staying behind the front edge of productivity. Factors hindering the innovative activity of the companies are the difficulty of attracting funding for innovative projects, insecurity of intellectual property, lack of innovative managers and excessive bureaucracy.

Heads of modern companies face hard challenges, such as economic crises, growing competition in the context of globalization, technological changes and reduced life cycles of products and services. Much depends on the company management, the willingness and ability to generate and implement innovative organizational changes.

The concept of organizational changes management covers all planned, organized and controlled changes in the fields of strategy, production processes, structure and culture of companies. The most difficult thing in conducting the changes is to overcome the resistance of the system. The main reason of resisting to changes is the contradiction between the objective and stability of the system and its changing.

Management of changes should be based on understanding of different models of changes. The most effective one was developed by K. Levin, and includes three stages: «unfreezing», introduction of changes and «freezing».

All measures to prevent resistance can be grouped into four blocks: information about the progress of reforms, creating the system of staff training, staff participation in changes implementation and personal involvement of the management.

For the successful implementation of organizational changes in modern conditions, at least three factors should match: presence of the leader introducing changes and the team of followers, company's belonging to a certain industry, and effective use of tools of organizational changes management.

© Корнеева Е. Н., 2014

УДК 65.01

Н. В. Никитина*

**Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

АНТИКРИЗИСНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – СОВРЕМЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: антикризисный финансовый менеджмент предприятия, современный механизм, финансовый кризис, финансовый менеджмент, антикризисный менеджмент.

Теория и практика доказывают, что кризисные явления являются закономерным процессом развития рыночной экономики. Система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших инновационных механизмов стабильного функционирования и развития предприятий и способна обеспечить положительные результаты их деятельности в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Управление предприятием на любой стадии его развития должно быть антикризисным финансовым, т. е. способным предотвращать, предвидеть кризисные ситуации или смягчать их проявления, что и придает управлению финансами профилактический характер. В современном обществе растет понимание того, что, несмотря на все трудности в развитии реального сектора экономики, многое зависит от собственников и менеджеров предприятий, от их деятельности, направленной на достижение стабильности бизнеса, способности противостоять влиянию негативных факторов. Решение этой задачи вполне возможно при становлении и развитии антикризисного финансового управления предприятием. В этой связи особое значение и актуальность приобретает формирование системы антикризисного финансового менеджмента предприятия, которое невозможно без разработки приемлемой и признаваемой общественностью концепции, принципов, методов управления, механизмов и инструментов, составляющих основу данного управления.

При создании необходимых предпосылок система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших современных механизмов сознательного регулирования экономических процессов предприятий, которая способна обеспечить положительные результаты их функционирования и развития в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Теория и практика доказывают, что кризисные явления являются закономерным процессом развития рыночной экономики. Кризисные ситуации, возникающие на промышленном предприятии, прежде всего выражаются в колебаниях объема производства и сбыта продукции, росте кредиторской и дебиторской задолженности, в дефиците собственных источников развития. В основном эти причины являются предпосылкой неплатежеспособности организации.

В современном обществе растет понимание того, что, несмотря на все трудности в развитии реального сектора экономики, многое зависит от собственников и менеджеров предприятий, от их деятельности, направленной на достижение стабильности бизнеса, способности противостоять влиянию негативных факторов. Решение этой задачи вполне возможно при становлении и развитии антикризисного финансового управления

предприятием. В этой связи особое значение и актуальность приобретает формирование системы антикризисного финансового менеджмента предприятия, которое невозможно без разработки приемлемой и признаваемой общественностью концепции, принципов, методов управления, механизмов и инструментов, составляющих основу данного управления.

При создании необходимых предпосылок система антикризисного финансового менеджмента может стать одним из важнейших инновационных механизмов сознательного регулирования экономических процессов предприятий, которая способна обеспечить положительные результаты их функционирования и развития в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Исследования различных видов кризиса в наибольшей степени вызывают интерес к финансовому кризису предприятий. Финан-

сы, финансовые потоки – это как кровь у живого организма, обеспечивающая жизнедеятельность всех органов. Именно поэтому с определенной степенью условности функцио-

нирование, «развитие» и «спад» организаций, изложенные Е. П. Жарковской и Б. Е. Бродским [1, с. 9], можно сравнить с развитием человека (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика особенностей жизнедеятельности компании и человека

Компания	Человек
1. Регистрация	1. Рождение
2. Развитие, рост	2. Развитие и рост, становление
3. Создание дочерних фирм	3. Рождение у родителей детей
4. Появление признаков неплатежеспособности, финансовой неустойчивости	4. Возникновение болезней
5. Проведение анализа (диагностики) деятельности и определение мер по восстановлению устойчивости	5. Проведение диагностики на основе анализа состояния организма, назначение лекарств для предотвращения болезней
6. Процесс финансового оздоровления при реализации намеченных мер	6. Процесс выздоровления человека при приеме лекарств
7. Ухудшение финансового состояния, возникновение хронической неустойчивости	7. Обострение болезни, ухудшение здоровья, возникновение хронической усталости
8. Сокращение нерентабельного производства	8. Проведение хирургической операции для спасения жизни
9. Наступление кризисного состояния	9. Реанимация
10. Ликвидация	10. Смерть

Следует отметить, что в условиях постоянно меняющихся факторов внешней финансовой среды и внутренних условий осуществления финансовой деятельности предприятия увеличивается вероятность периодического возникновения кризисов, которые могут приобретать различные формы. Одной из таких форм является финансовый кризис предприятия, несущий наибольшие угрозы его функционированию и развитию. В связи с этим все большую актуальность приобретает исследование проблем финансового кризиса: причин его возникновения, форм протекания, возможностей предотвращения и особенностей управления финансово-хозяйственной деятельностью в этих сложных условиях.

В рамках теории управления проблемы финансового кризиса в деятельности отдельных хозяйствующих субъектов начали рассматриваться лишь в последние десятилетия. Однако и в этих исследованиях проблема финансового кризиса предприятия не получила должного развития, несмотря на то что его причины, характер протекания, последствия для функционирования предприятия имеют существенные отличительные особенности. Считаем, что финансовый кризис – это состояние предприятия, которое характеризуется неэффективностью бизнес-процессов в результате влияния внешних и

внутренних факторов, которые представляют наиболее опасные угрозы его финансовой устойчивости, платежеспособности и приводят к снижению стоимости компании.

Теория антикризисного финансового управления в России с учетом этапа трансформационных преобразований находится в стадии формирования. В этой связи следует отметить важность основных положений новой парадигмы управления, сформулированных профессором Э. М. Коротковым [2, с. 46].

Разделяя мнение ученого, считаем, что эти положения актуальны и вполне отражают сущностную природу антикризисного финансового менеджмента. Они предусматривают, что:

- предприятие – это открытая система, рассматриваемая в единстве факторов внутренней и внешней среды;

- ориентация не на объемы, а на качество продукции и услуг, удовлетворение потребителей;

- ситуационный подход к управлению, признание важности быстроты и адекватности реакций, обеспечивающих адаптацию к условиям существования организации;

- система управления, ориентированная на повышение роли организационной культуры и нововведений, на мотивацию работников и новый стиль руководства.

В качестве основных тенденций развития антикризисного финансового управления целесообразно выделить следующие:

- ориентацию на качество, предполагающую повышение качества самого антикризисного финансового управления и рассматриваемую как одну из целей управления, определяющую его содержание, особенность и эффективность;

- инновационность, которая заключается в стремлении к обновлению, поиску новых методов управления и адаптации системы управления к изменившимся условиям;

- профессионализм, который проявляется не только в обеспечении соответствующей профессиональной подготовки и образовании менеджеров, но в таком построении организации, которая ориентирована на компетентность в системе антикризисного финансового управления;

- диверсификацию, предполагающую гармонизацию разнообразных форм и типов систем управления, его механизмов и технологий.

Перемены в управлении совершенно очевидны, они вызваны потребностями развития предприятий, факторы деятельности которых многообразны: прибыль, ресурсы, производительность, производственные мощности, масштаб и структура деятельности, качество продукции и др. К факторам развития самого антикризисного финансового управления можно отнести изменения его концепции, функций, целей и стратегии, структуры организации информационного обеспечения, а также совершенствование профессионального уровня персонала и механизмов мотивации.

Современная система взглядов на менеджмент сформировалась под воздействием объективных изменений в мировом общественном развитии. В центре современных взглядов на антикризисный финансовый менеджмент стоит проблема гибкости и адаптации к постоянным изменениям внешней среды, которая диктует руководству предприятий необходимость в разработке и использовании соответствующих инновационных механизмов сознательного регулирования экономических процессов предприятий. И таким механизмом можно считать антикризисное финансовое управление.

Управлять предприятием в нестандартных условиях традиционными методами, характерными для управления в обычном ре-

жиме, невозможно. В этом случае требуются иные инновационные подходы к управлению и принятие таких решений, которые могли бы в кратчайшие сроки изменить ход событий, остановить или смягчить приближение кризиса. Антикризисное управление существенно отличается от финансового управления, оно имеет свою специфику, которая связана со значительными изменениями в условиях деятельности предприятия, а также с непредсказуемостью ситуации и ее неопределенностью.

Отметим, что, по мнению большинства ученых, финансовое управление – это управление, направленное на достижение стратегических целей предприятия путем эффективного использования всей системы финансовых отношений, фондов и резервов, формирующих его финансовый механизм с целью максимизации прибыли. Антикризисное финансовое управление – это управление, направленное на решение стратегических задач по финансовому оздоровлению предприятия с преобладанием мер предупредительного и защитного характера. Антикризисное управление предприятием представляется как управление, которое в большей степени ориентировано на преодоление кризиса, на поиск возможных мероприятий по устранению его негативных последствий.

Возможность развития и необходимость использования антикризисного финансового управления определяются в первую очередь человеческим фактором, потенциалом активного и решительного поведения человека в условиях финансового кризиса, его заинтересованностью в предотвращении кризиса, понимании его истоков и объективной природы, а также закономерностью возникновения кризисных явлений. Объективная природа возникновения финансового кризиса на предприятиях отражает не только закономерность его циклического проявления, но и возможность его успешного разрешения. Антикризисное финансовое управление является актуальным и востребованным как в научной сфере, так и в практическом применении. Искусство и профессионализм руководства предприятий заключаются в том, чтобы предвидеть и предотвращать проблемы, которые могут повлечь за собой другие, провоцируя тем самым финансовый кризис.

На основании вышеизложенного считаем, что управление предприятием на любой стадии его развития должно быть антикри-

зисным финансовым, т. е. способным предотвращать, предвидеть кризисные ситуации или смягчать их, что и придает управлению профилактический характер. Очевидно, что только в случае разработки и реализации системы антикризисного финансового управ-

ления создается возможность преодоления фатальности жизненного цикла предприятия, а следовательно, есть возможность стабильного функционирования и устойчивого его развития.

Список литературы

1. Жарковская Е. П. Антикризисное управление : учебник / Е. П. Жарковская, В. Е. Бродский. – М. : Омега-Л, 2004. – 336 с.
2. Коротков Э., Кузьминов Е. Генезис менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 40-47.
3. Акмаева Р. Менеджмент организаций на основе принятия новой управленческой парадигмы // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 11. – С. 99-107.
4. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М., 1989.
5. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. – М. : Мир, 1972. – 228 с.
6. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К. : Ника-центр, 2006. – 663 с.
7. Блинова У. Система превентивного контроля в антикризисном менеджменте // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 5. – С. 114-126.
8. Блинова У. Методологические основы мониторинга в системе антикризисного менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 11. – С. 87-98.
9. Бобылева А. З. Стратегии и механизмы антикризисного управления организацией. – М. : Университетский гуманитарный лицей, 2003.
10. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент : пер. с англ. / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски ; под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экон. шк., 1997. – 943 с.
11. Броило Е. В. Построение эффективных параметров реорганизации кризисного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 96.
12. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами : пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 433 с.
13. Гуськова Н. Д. Управление хозяйственными рисками на промышленном предприятии / Н. Д. Гуськова, Е. А. Неретина, В. П. Огнянов. – Саранск : Изд-во Мордовск. ун-та, 2005. – 112 с.
14. Гутгарц Р. Анализ информационного обеспечения на предприятии // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 2. – С. 62.
15. Додонова С. Проблемы обучения финансовому менеджменту в современных условиях // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 6. – С. 125-131.
16. Едророва В. Н. Теоретическая интерпретация финансовой стратегии корпорации // Финансы и кредит. – 2007. – № 13 (253). – С. 2.
17. Ansoff H. I. Strategic management. – Macmillan, London, 1979. – 587 p.
18. Anthony R. N. Management Control Systems : Text, Cases and Readings, Homewood / R. N. Anthony, Y. Dearden, R. F. Vancil. – London : Georgetown, 1972. – 456 p.
19. Charan R. Why CEO's Fail / R. Charan, G. Colvin // Fortune. – 1999. – June 21.
20. Drucker P. R. Management Challenges for the 21st Century / P. R. Drucker. – N. Y. : Harper Collins, 1999.

N. V. Nikitina*

**Nikitina Natalya, Doctor of Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_fin@tolgas.ru*

ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AS MODERN MECHANISM OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Keywords: anti-crisis financial management of the company, modern mechanism, financial crisis, financial management, crisis management.

Theory and practice show that the crisis is a natural process of the development of market economy. The system of anti-crisis financial management can become one of the most important and innovative mechanisms of stable operation and development of companies, and it can provide positive results of their activity in the long and short term. Management of the company at any stage of its development should be anti-crisis and financial, i.e., able to prevent and anticipate crises, or mitigate their effects, which gives financial management its preventive nature. In modern society, there is a growing recognition of the fact that, despite all the difficulties in the development of the real sector of economy, much depends on the company owners and managers, their activities aimed at achieving the stability of the business, the ability to resist the influence of negative factors. Solving this problem is quite possible with the formation and development of anti-crisis financial management. In this regard, particular importance and relevance acquires the formation of the system of anti-crisis financial management of the company, which is impossible without the development of appropriate and acceptable concepts, principles, management techniques, mechanisms and instruments, constituting the basis of such management.

With the necessary preconditions, the system of anti-crisis financial management can become one of the most important modern mechanisms of regulating the economic processes of the company, which can provide positive results of company's operation and development in the long and short term.

© Никитина Н. В., 2014

УДК 338.45.621

М. П. Степанова*

**Степанова Марина Петровна, кандидат экономических наук, доцент
Филиал ФГБОУ ВПО «Сочинский государственный университет», г. Нижний Новгород
mpstep@rambler.ru*

А. О. Овчаров*

**Овчаров Антон Олегович, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
anton19742006@yandex.ru*

Т. Н. Овчарова*

**Овчарова Татьяна Николаевна, кандидат философских наук, доцент
Филиал ФГБОУ ВПО «Сочинский государственный университет», г. Нижний Новгород
ovcharovat@yandex.ru*

И. В. Миргалеева*

**Миргалеева Ирина Викторовна, доктор экономических наук, профессор
Институт экономики, управления и права, г. Казань
anton19742006@yandex.ru*

ДИАГНОСТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: диагностика, промышленные предприятия, машиностроительный комплекс, система показателей.

Рассматриваются особенности диагностики предприятий промышленной сферы. Объектом исследования выступает машиностроительный комплекс Нижегородской области. Применялись абстрактно-логический и экономико-стратегический методы.

Выделены 4 группы показателей (социального характера, производственной активности, технического уровня, экономического состояния промышленных предприятий). На этой основе проведен анализ трех отраслей машиностроительного комплекса, рассчитана система показателей. Представленные выводы могут быть теоретико-методической базой при формировании государственной поддержки промышленных предприятий. Предложенная диагностика интенсифицирует необходимость более тщательного подхода в анализе промышленного предприятий.

Решающее значение для развития экономики имеет целый ряд параметров: географическое положение, социально-демографическая ситуация, криминогенная обстановка, политические, культурные и другие факторы. Но основой экономического развития является успешное функционирование и развитие отраслей реального сектора экономики. В этой связи представляется весьма актуальным проведение диагностики функционирования и развития промышленной сферы.

Объектами исследования являются предприятия следующих отраслей машиностроительного комплекса Нижегородской области: 1) производство машин и оборудования; 2) производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; 3) производство транспортных средств и оборудования. Период исследования составляет 4 календарных года – 2006–2009 гг. Методо-

логия исследования вписывается в общую схему проведения научных исследований [1] и ее отраслевых приложений.

Информационной базой выступают абсолютные и относительные показатели, формируемые территориальным органом Федеральной службы государственной статистики в Нижегородской области – Нижегородстатом [2], а также рассчитанные на их основе производные индикаторы. Всю совокупность показателей целесообразно разделить на 4 группы (рис. 1).

Диагностика поведения отраслевых показателей социального характера. Машиностроительный комплекс играет важную роль в обеспечении занятости населения региона. В среднем на него приходится более 45% всех занятых в обрабатывающих производствах, несмотря на то, что в промышленности наметилась тенденция к сокращению

персонала. Также необходимо отметить следующее: в среднем каждое предприятие по производству транспортных средств и обо-

рудования является крупным, т. е. численность занятых на нем стабильно превышает 250 человек.

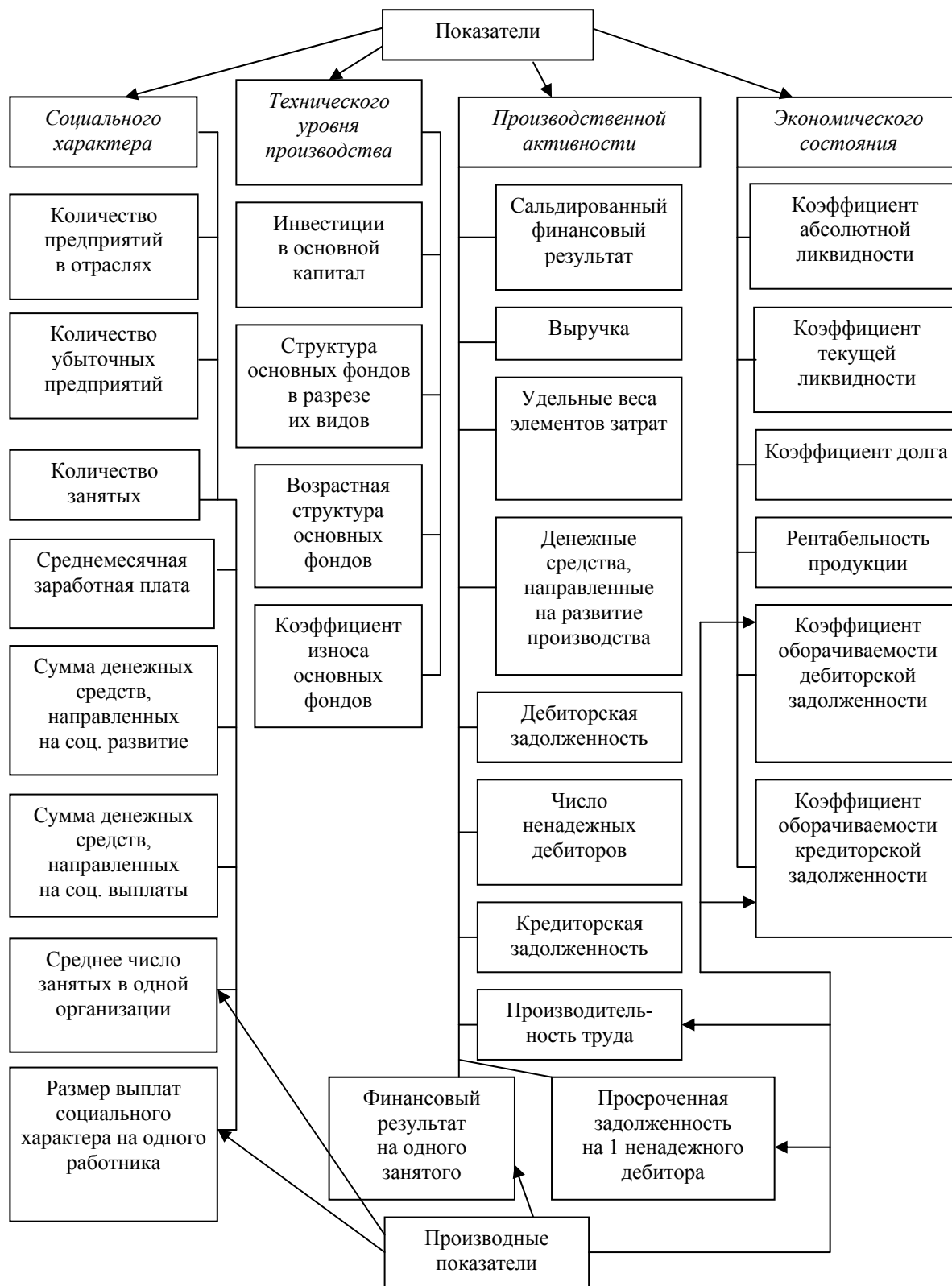


Рис. 1. Информационная база методики диагностики функционирования промышленных предприятий

В целом в 2006–2009 гг. общее сокращение численности занятых в машиностроительном комплексе составило 26190 чел., в

т. ч. в 2008–2009 гг. – 27531 чел., или 19,6% всех занятых на машиностроительных предприятиях по отношению к 2008 году (рис. 2).

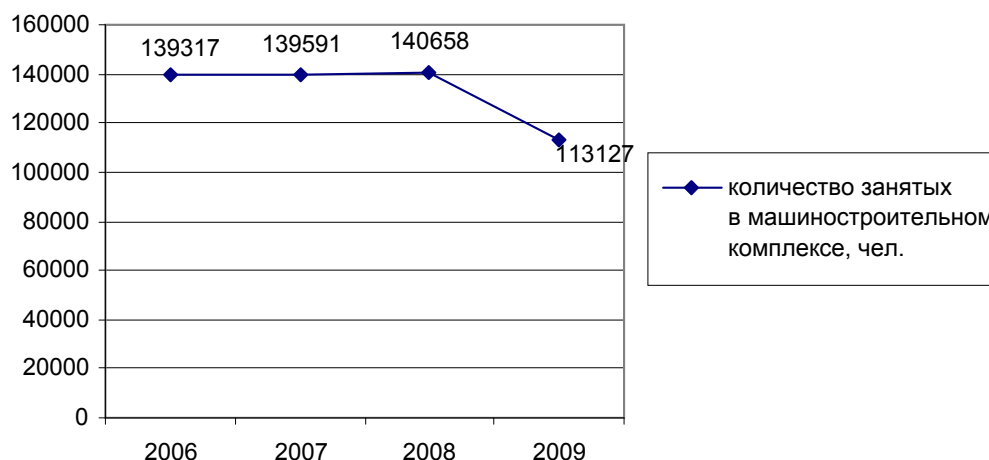


Рис. 2. Динамика числа занятых на машиностроительных предприятиях

Диагностика производительности труда и заработной платы в машиностроительном комплексе Нижегородской области представлена в табл. 1, из которой следует, что неуклонно растущая на протяжении 2006–2008 гг.

производительность труда значительно снизилась в 2009 г. во всех трех его отраслях, что, однако, не отразилось на положительной динамике среднеотраслевой заработной платы в производстве электрооборудования.

Таблица 1

Диагностика производительности труда и заработной платы в машиностроительном комплексе

Годы	Производительность труда		Средняя заработная плата	
	в абсолютном выражении	базисное изменение	в абсолютном выражении	базисное изменение
Производство машин и оборудования				
2006	330 359,83		9 401,90	
2007	406 218,06	75 858,23	11 928,50	2 526,60
2008	513 803,03	183 443,20	15 702,20	6 300,30
2009	283 976,67	-46 383,16	15 013,00	5 611,10
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования				
2006	407 874,74		7 835,20	
2007	678 057,91	270 183,16	10 220,00	2 384,80
2008	666 747,07	258 872,33	12 926,10	5 090,90
2009	414 544,84	6 670,10	13 562,40	5 727,20
Производство транспортных средств и оборудования				
2006	1 370 751,27		9 755,10	
2007	1 595 798,65	225 047,38	12 148,30	2 393,20
2008	1 590 021,90	219 270,63	14 906,30	5 151,20
2009	1 098 809,38	-271 941,88	14 520,90	4 765,80

Диагностика поведения показателей производственной активности. Диагностика структуры и динамики выручки от реализации продукции отраслей машиностроительного комплекса и иных обрабатывающих производств в 2006–2009 гг. показала, что одним из лидеров по концентрации выручки в этот период было производство транспортных средств и оборудования. Но в целом доходы от обычной деятельности машинострои-

тельного комплекса в исследуемые годы имеют динамику, показанную на рис. 3.

Перейдем к диагностике воспроизводственных процессов, которая может быть проведена не только на базе изучения динамики средств, направляемых на развитие и совершенствование производства, но и на основе расчета коэффициентов динамики воспроизводства (табл. 2).

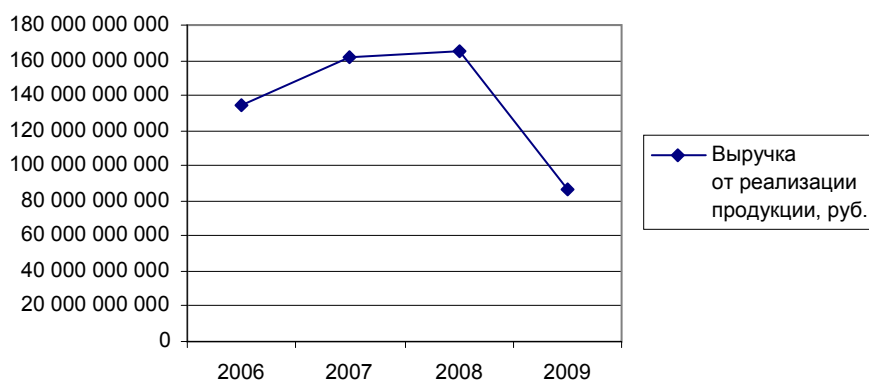


Рис. 3. Динамика совокупной выручки машиностроительного комплекса

Как следует из табл. 2, обрабатывающие производства разделились на два блока в зависимости от значений коэффициента динамики воспроизводства. В производстве машин и электрооборудования не достигнут даже уровень простого воспроизводства, т. к. темпы роста денежных средств, направляемых на развитие и совершенствование производства, ниже темпов изменения выручки от реализации продукции. А в производстве транспортных средств коэффициент недостаточно велик, чтобы предположить, что для отрасли характерно расширенное воспроизводство

ввиду непрерывных инфляционных процессов, имевших место в кризисные годы. Хотя в каждом конкретном случае необходимо сопоставлять коэффициент динамики воспроизводства с уровнем инфляции. Следовательно, можно предположить, что машиностроительное производство не является приоритетным направлением вложений средств инвесторов, что неудивительно, учитывая низкую рентабельность реального сектора экономики: рентабельность продукции в обрабатывающем производстве колебалась в эти годы от 3 до 10%.

Таблица 2

Значения коэффициентов динамики воспроизводства по отраслям машиностроительного комплекса Нижегородской области в 2006–2009 гг.

Отрасль	$\bar{i}_{ДСРП}$	$\bar{i}_{ВР}$	$K_{дв}$
Производство транспортных средств	0,92	0,85	1,09
Производство машин и оборудования	0,80	0,89	0,90
Производство электрооборудования	0,83	0,99	0,84
Машиностроительный комплекс в целом			0,94

Далее перейдем к формированию выводов по результатам диагностики динамики и структуры сальдированного финансового результата в отраслях машиностроительного комплекса (рис. 4).

В 2008–2009 гг. в производстве транспортных средств был получен колоссальный убыток – 2 836 430 тыс. руб. и 14 681 568 тыс. руб. соответственно. По данному показателю отрасль вышла в антилидеры: размер убытка на одного работника индустрии превысил 234 тыс. руб. при среднемесячной заработной плате не выше 15 тыс. руб. В целом по машиностроительному комплексу в 2009 г. в сравнении с 2006 г. отмечено весьма значительное снижение сальдированного финансового результата, что демонстрирует

рис. 4, хотя стабильный положительный финансовый результат наблюдается в 2006–2009 гг. в производстве машин и электрооборудования.

Диагностика поведения показателей технического уровня производства. Диагностика динамики и структуры инвестиций в основной капитал по отраслям машиностроительного комплекса в рамках обрабатывающей промышленности показывает в первую очередь стабильный рост капиталовложений в 2006–2009 гг. в целом по обрабатывающей промышленности (рис. 5) и в ее отдельных отраслях за исключением производства транспортных средств, хотя в докризисный период данная отрасль была в лидерах по данному показателю. В то же время

необходимо отметить, что максимальная величина капиталовложений была зафиксиро-

вана в производстве машин и электрооборудования в 2008 году.

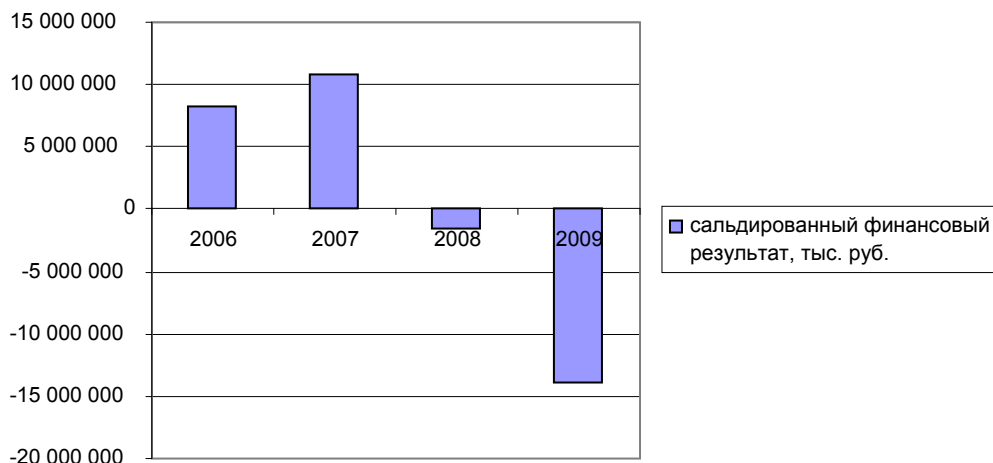


Рис. 4. Динамика сальдированного финансового результата машиностроительного комплекса Нижегородской области в 2006–2009 гг.

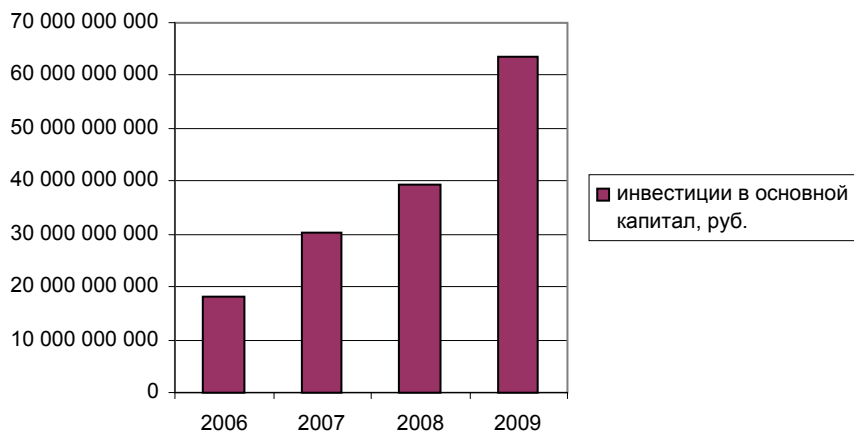


Рис. 5. Динамика капиталовложений в реальный сектор экономики Нижегородской области в 2006–2009 гг.

Осуществление капиталовложений в производство напрямую влияет на состояние основных фондов. В этой связи подведем итоги диагностики динамики коэффициента износа основных фондов промышленных предприятий. В среднем коэффициент износа незначительно вырос в 2006–2009 гг. в целом по обрабатывающей промышленности. Однако, что касается машиностроительного комплекса, то слабая отрицательная динамика показателя наблюдается лишь в производстве машин и оборудования, а незначительная положительная – в производстве транспортных средств. И среди всех обрабатывающих производств наиболее острая ситуация в плане значительного износа основных фондов сложилась в отраслях машино-

строительного комплекса, где коэффициент износа в среднем составляет 50% и выше.

На предприятиях машиностроения, как и иных обрабатывающих производствах, ключевыми элементами наибольшей стоимости в составе основных фондов являются, как правило, здания, сооружения, машины и оборудование, а также транспортные средства.

Матрица распределения различных объектов основных средств по амортизационным группам в 2006-м и 2008 гг. показывает, что средний возраст зданий в обрабатывающей промышленности Нижегородской области увеличился за эти годы, а сооружений, наоборот, немного снизился: если ранее сооружения более половины производств можно было отнести к 10-й амортизационной группе, то в 2008 году средний возраст

сооружений 9 из 11 отраслей стал составлять от 15 до 30 лет (7–9 амортизационные группы).

Что касается предприятий машиностроительного комплекса, то среднеотраслевой возраст их основных фондов представлен в табл. 3.

Таблица 3

Среднеотраслевой возраст основных фондов промышленных предприятий*

Отрасль	Здания	Сооружения	Машины и оборудование	Трансп. средства
Производство машин и оборудования	35,63	28,40	17,37	10,83
Производство электрооборудования	34,53	31,77	17,73	10,07
Производство транспортных средств	26,27	37,37	19,83	15,43

*Возраст рассчитан как средний срок эксплуатации основных фондов за 2006–2008 гг.

Сооружения, машины и оборудование, а также транспортные средства являются менее возрастными в производстве машин и электрооборудования. В то же время в производстве транспортных средств возраст зданий на 8–9 лет меньше по сравнению с другими отраслями машиностроительного комплекса, хотя наибольший срок фактического использования основных фондов отмечается именно в производстве транспорта.

Диагностика поведения показателей экономического состояния промышленных предприятий. В ходе диагностики динамики коэффициентов экономического состояния выявлено, что предприятия по производству машин и оборудования в среднем придерживаются агрессивной политики в сфере управления капиталом организации (это и определяет значительную кредиторскую задолженность), в то время как экономические субъекты, выпускающие электрооборудование и транспортные средства, осуществляют умеренную политику в сфере управления оборотным капиталом. При этом наиболее неустойчивая ситуация наблюдалась в производстве машин и оборудования в 2008 году, когда коэффициент долга приблизился к 80%.

Для коэффициента текущей ликвидности характерен существенный разброс значений даже в рамках отдельных отраслей обрабатывающей промышленности. Основная масса значений КТЛ (68%) сосредоточена в пределах от 1 до 1,7. Что касается машиностроительного комплекса, то для его предприятий характерен большой разброс – 0,7–1,5. Самый высокий показатель текущей ликвидности зафиксирован в производстве электрооборудования, которое по многим показателям функционирует более стабильно по сравнению с иными отраслями машиностроительного комплекса.

Показатели деловой активности – коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности – в подавляющем большинстве отраслей обрабатывающей промышленности Нижегородской области имели тенденцию к снижению. Не стали исключением и отрасли машиностроительного комплекса, в котором в 2006–2009 гг. произошло двух- и трехкратное снижение оборачиваемости дебиторской задолженности. Подавляющее большинство значений коэффициентов оборачиваемости дебиторских и кредиторских долгов предприятий машиностроительного комплекса лежат в пределах 5,5–7,8 и 2,6–5,7 соответственно. Таким образом, коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности выше, чем кредиторской задолженности. Это означает, что машиностроительные предприятия в целом чаще вынуждены обращаться к заемным источникам финансирования, т. к. кредиторскую задолженность необходимо возвращать раньше того момента, чем перед предприятиями погасят дебиторские долги.

Что касается рентабельности продукции, то основная масса значений этого показателя (63,6%) на протяжении 2006–2009 гг. находилась в пределах от 3 до 10%, если рассматривать обрабатывающую промышленность в целом. Однако в машиностроительном комплексе большинство значений рентабельности продукции попадает в более узкий диапазон – 5–7%. Но в 2009 году отмечены и отрицательные значения рентабельности, причем отнюдь не только в производстве транспортных средств (также в деревообрабатывающей промышленности и производстве резиновых и пластмассовых изделий).

Подытоживая информацию об экономическом состоянии машиностроительных предприятий, следует отметить отсутствие ярко выраженной отрасли-лидера, но к произ-

водствам, функционирующим достаточно стабильно, несомненно, относится производство электрооборудования, в то время как наиболее проблемным как по экономическому положению, так и иным показателям, рассматриваемым в ходе диагностики, является производство транспортных средств и оборудования.

Выводы по результатам диагностики.

В целом же, опираясь на результаты диагностики функционирования и развития промышленных предприятий Нижегородской области в 2006–2009 гг., сформулируем следующие выводы:

- в связи с кризисом 2008–2009 гг. резко увеличилось число убыточных организаций в машиностроительном комплексе, главным образом в производстве транспортных средств, в котором по итогам 2009 года зафиксирован колоссальный убыток и которое стало нерентабельным;

- несмотря на прошедший кризис, более 45% всех занятых в обрабатывающей промышленности, как и раньше, работают на машиностроительных предприятиях;

- начал происходить процесс разукрупнения предприятий (переход из числа крупных предприятий в разряд средних, из числа средних – в категорию малых), однако пока в производстве транспортных средств и оборудования предприятия в среднем являются крупными (численность занятых на них превышает 250 чел.);

- неуклонный рост производительности труда как в машиностроительном комплексе, так и в обрабатывающей промышленности в целом был остановлен кризисом 2008–2009 гг., однако это не сказалось на росте заработной платы в производстве электрооборудования, которое является стабильно функционирующим на всем протяжении исследуемого периода;

- производство транспортных средств является лидером среди отраслей машиностроительного комплекса по отчислениям на социальные и воспроизводственные нужды, а также инвестициям в основной капитал. Но, несмотря на это, в промышленном комплексе не достигнут даже уровень простого воспроизводства. Однако в отраслях машиностроительного комплекса наблюдается наибольший коэффициент износа основных фондов – не менее 50%, чего нет ни в одной отрасли обрабатывающей промышленности. При этом производство транспортных средств

и оборудования является самой возрастной отраслью машиностроительного комплекса;

- в исследуемый период наблюдалась тесная положительная корреляционная связь между вложениями в развитие и совершенствование производства и расходами социального характера;

- наметилась тенденция к концентрации выручки и себестоимости продукции предприятий обрабатывающих производств в производстве транспортных средств в числе прочих отраслей;

- стабильный положительный финансовый результат демонстрирует в 2006–2009 гг. производство машин и электрооборудования;

- в сфере управления оборотным капиталом предприятия по производству машин и оборудования осуществляли агрессивную политику на всем протяжении исследуемого периода, в то время как в иных отраслях машиностроительного комплекса велась умеренная политика;

- машиностроительные предприятия в целом чаще вынуждены обращаться к заемным источникам финансирования, т. к. кредиторскую задолженность необходимо возвращать раньше того момента, когда перед предприятиями погашаются дебиторские долги, что создает им дополнительные трудности.

Также диагностика функционирования промышленных предприятий позволила установить лидирующую отрасль машиностроительного комплекса – производство электрооборудования и отстающее по уровню развития производство транспортных средств и оборудования. Особенно следует отметить ухудшение ситуации в отрасли, осуществляющей выпуск транспортных средств, в связи с экономическим кризисом 2008–2009 гг., которое произошло, несмотря на то, что отрасли предоставлялась государственная поддержка. Следовательно, помимо мер государственной поддержки, предусмотренных целевыми программами, были разработаны антикризисные меры поддержки предприятий. К ним относятся:

- отсрочка погашения кредитов и отказ от применения штрафных санкций за несвоевременное погашение кредита в течение определенного, оговоренного органами государственной власти времени, а также отказ от начисления процентов с момента наступления кризисной ситуации в экономике

на определенный срок (например, от трех до шести месяцев);

- формирование фондов для антикризисной поддержки промышленности в бюджетах субъектов РФ и муниципальных образований;

- предоставление дополнительных льгот по налогам в части, поступающей в бюджет субъектов РФ.

Для достижения и поддержания экономического роста промышленным предприятиям необходимо повышать эффективность производства, что, в свою очередь, не представляется возможным без кардинальной модернизации промышленности, а следовательно, требует значительных инвестиций.

Список литературы

1. Едророва В. Н., Едророва В. Н., Овчаров А. О. Методы, методология и логика научных исследований // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 9. – С. 14-23.
2. www.nizhstat.gks.ru – официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области.
3. Барулин В. Н. Инновационные рельсы нижегородской экономики // Национальные проекты. – 2008. – № 5 (24). – С. 8-11.
4. Григорьев Р. А. Об одной из методик построения кривой спроса // Известия высших учебных заведений. Проблемы энергетики. – 2005. – № 11-12. – С. 53-57.
5. Крамин Т. В. Методология формирования системы управления стоимостью компании на основе институционального подхода // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3-4. – С. 143-146.
6. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А., Воронцова Л. В. Учет влияния институциональной среды и институциональных преобразований на процесс формирования современной модели корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – № 3. – С. 43-52.
7. Крамин Т. В., Крамин М. В., Петрова Е. А., Тимирясова А. В. Формирование модели системы корпоративного управления промышленного предприятия // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 1. – С. 81-86.
8. Крамин Т. В., Петрова Е. А. Формирование принципов корпоративного управления в России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – № 2. – С. 68-75.
9. Тимирясова А. В., Крамин Т. В., Крамин М. В. Количественная оценка влияния факторов международной конкурентоспособности регионов России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 1 (29). – С. 156-165.
10. Тимирясова А. В. Формирование научно-образовательных кластеров как важнейшего элемента стратегии развития системы образования Республики Татарстан // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 1. – С. 69-74.
11. Albert M. et al. Multi-agent systems for industrial diagnostics // Proceedings of 5th IFAC Symposium on Fault Detection, Supervision and Safety of Technical Processes. 2003. P. 483-488.
12. Chenhall R. H. Developing an Organizational Perspective to Management Accounting // Journal of Management Accounting Research. 2012. T. 24. №. 1. P. 65-76.
13. De Haas M., Kleingeld A. Multilevel design of performance measurement systems: enhancing strategic dialogue throughout the organization // Management Accounting Research. – 1999. T. 10. №. 3. P. 233-261.
14. Grigoryev R. A., Kramin M. V., Kramin T. V., Timiryasova A. V. Import substitution and integration processes of corporate management as tools for competitiveness development of the Russian regions under modern conditions // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 3 (31). – С. 20-25.
15. Juran J. M. Industrial diagnostics // The Management Review. 1957.
16. Kaplan R. S. The evolution of management accounting // Springer US, 1992. P. 586-621.
17. Kramin M. V., Kramin T. V., Young S. D., Dharan V. G. A simple induction approach and an efficient trinomial lattice for multi-state variable interest rate derivatives models // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2005. T. 24. № 2. P. 199-226.
18. Milgrom P., Roberts J. Complementarities and fit strategy, structure, and organizational change in manufacturing // Journal of accounting and economics. 1995. T. 19. №. 2. P. 179-208.

19. Nixon B., Burns J. The paradox of strategic management accounting // Management Accounting Research. 2012. Т. 23. №. 4. Р. 229-244.

M. P. Stepanova*

**Stepanova Marina, PhD in Economics, Associate Professor of Branch of «Sochi State University», Nizhny Novgorod mpstep@rambler.ru*

A. O. Ovcharov*

**Ovcharov Anton, Doctor of Economics, Professor of Institute of Economics, Management and Law, Kazan anton19742006@yandex.ru*

T. N. Ovcharova*

**Ovcharova Tatiana, PhD in Philosophy, Associate Professor of Branch of «Sochi State University», Nizhny Novgorod ovcharovat@yandex.ru*

I. V. Mirgaleeva*

**Mirgaleeva Irina, Doctor of Economics, Professor of Institute of Economics, Management and Law, Kazan anton19742006@yandex.ru*

DIAGNOSIS OF FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Keywords: diagnosis, industrial enterprises, machine-building complex, system of indicators.

The article considers the features of diagnosis of industrial enterprises. The object of research is the machine-building complex of the Nizhny Novgorod region, studied using abstract-logical and economic-strategic techniques. There were distinguished 4 groups of indicators (social, industrial activity, technical level, the economic condition of industrial enterprises). Based on this, the analysis of the three branches of machine-building complex was performed, and a system of indicators was designed. Presented conclusions may serve as theoretical and methodological basis in the formation of the state support of industrial enterprises. The proposed diagnosis intensifies the need for a more careful approach to the analysis of industrial enterprises.

© Степанова М. П., Овчаров А. О., Овчарова Т. Н., Миргалеева И. В., 2014

УДК 65.012

С. С. Финько*

Финько Светлана Станиславовна, соискательТольяттинский государственный университет, г. Тольятти*

ss.finko@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, оценка эффективности, стратегическое управление, стратегическая карта, перспектива, устойчивое развитие.

Успешность реализации стратегии развития предприятия во многом определяется возможностью согласования стратегического, оперативного и тактического управления. Следовательно, возникает насущная необходимость декомпозиции стратегии управления до уровня оперативной и тактической деятельности. Решение данной задачи возможно при наличии системы показателей, позволяющих осуществить оценку и контроль реализации стратегии развития предприятия. В статье рассматривается возможность применения системы сбалансированных показателей для оценки эффективности стратегического управления устойчивым развитием предприятия. Данная система позволяет достаточно простым способом воплотить в жизнь стратегию предприятия. Эта система помогает выявить существующие взаимосвязи между важнейшими параметрами развития предприятия. В основу идеологии системы заложено мотивирование сотрудников на достижение цели, а не на контроль и принуждение их к деятельности. Перевод целей, поставленных перед предприятием, на язык количественных показателей делает их ясными и понятными для каждого.

Автором предлагается система сбалансированных показателей по основным проекциям – «Финансы», «Внутренние процессы», «Клиенты», «Персонал», «Общество» – для оценки эффективности стратегии управления предприятием с целью обеспечения устойчивого развития. Основной проблемой оценки результативности реализации стратегии на основе системы ССП является сложность подбора нестандартных, инновационных показателей, которые ранее не использовались в практике управления. Поэтому внедрение ССП на отечественных предприятиях следует осуществлять, используя различные подходы, учитывающие их конкретные особенности. В качестве критериев выбора того или иного метода внедрения должны выступать масштабы предприятия, отраслевая специфика, особенности корпоративной культуры, методы управления и инструменты, применяемые руководством, отлаженность и эффективность бизнес-процессов.

Методика оценки эффективности стратегического управления устойчивым развитием предприятий должна опираться на тот методический инструментарий, который обеспечивает осуществление стратегии в ходе текущей деятельности. Классическим инструментом практической реализации стратегий социально-экономических систем различного уровня является система сбалансированных показателей (далее – ССП) [16, 17, 18]. Безусловно, ССП как технология реализации стратегии не является ни единственно верной, ни гарантированно результативной, но имеет весьма широкое распространение и стала одним из стандартных решений для компаний, ориентированных на стратегию.

Сбалансированная система показателей – это система стратегического управления организацией на основе измерения его эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные с точки зрения стратегии аспекты ее деятельности [16].

Сбалансированная система показателей (далее – ССП) – это наглядный способ описания стратегии. Он заключается в раскрытии стратегии предприятия на плоскости из четырех составляющих («Финансы», «Внутренние процессы», «Клиенты», «Обучение и рост») в виде стратегических целей и показателей, связанных причинно-следственными связями. В этих составляющих отражается

замысел долгосрочного развития предприятия.

Важнейшим свойством ССП, с точки зрения автора, является не просто наличие целей и показателей по разным аспектам деятельности, а причинно-следственные связи между ними, которые показывают, что и в какой последовательности следует делать (а также то, чем заниматься не следует, поскольку это не вносит вклада в достижение стратегических целей).

Наряду с этим очень важной характеристикой ССП автор считает ее способность измерять, оценивать не только конечные результаты, но и факторы, условия, влияющие на их достижение, а также на обеспечение устойчивости хозяйствующего субъекта. Достаточно часто эти факторы связаны с использованием нематериальных активов (человеческий капитал, компетенции, информационные системы, знания), обеспечивающих деловой успех в долгосрочной перспективе. В связи с этим показатели ССП дифференцируются на две группы – ведущие (опережающие) и запаздывающие.

Запаздывающие показатели характеризуют интересующий субъекта управления результат, достигнутый по состоянию на конец периода. Однако они ориентированы на прошлое, не отражают текущей деятельности, не способны выявить и оценить возможные

изменения, словом, больше соответствуют логике стратегии как плана. Ведущие показатели являются факторами, движущими силами достижения результатов. Они позволяют организации оперативно реагировать на возможности и угрозы, а также системно и в логике стратегии развивать конкурентные преимущества. С точки зрения автора, ведущие показатели ССП крайне важны для отражения компетенций публичного управления, обеспечивающего устойчивость развития хозяйствующего субъекта.

Для оценки результативности реализации стратегии, проявляющейся в достижении устойчивого развития предприятия, необходимо сформировать три компонента ССП:

- стратегические перспективы, по которым оценивается реализация стратегии;
- ориентировочную базовую систему целей, фиксируемых стратегией, реализацию которых необходимо оценить;
- состав показателей, отражающих достижение стратегических целей, с выделением опережающих и запаздывающих.

Разработка стратегической карты реализации стратегии предприятия позволяет непосредственно приступить к формированию системы сбалансированных показателей, отражающих результативность реализации стратегии. Система показателей представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система сбалансированных показателей для оценки эффективности стратегии управления предприятием с целью обеспечения устойчивого развития (авторская разработка)

Перспектива	Цель	Показатели, отражающие достижение цели
Обучение и рост	Формирование стратегической архитектуры системы управления реализацией стратегии	1. Соответствие стратегической архитектуры требованиям регламента реализации стратегии (О) 2. Балльная экспертная оценка сформированности стратегической архитектуры (О) 3. Количество реализованных основных положений стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (З) 4. Балльная оценка предпринимательским сообществом эффективности реализации внедренных составляющих стандарта в регионе (З) 5. Наличие и качество стандартов и административных регламентов в сфере реализации инвестиционной стратегии (О)
	Разработка и внедрение информационно-коммуникационной модели, предназначенной для обеспечения реализации стратегии	1. Экспертная оценка качества внедрения информационной системы, поддерживающей реализацию стратегии (О)
	Формирование специальных компетенций субъектов управления по реализации стратегии	1. Сформированность специальных компетенций у сотрудников субъектов управления (О)

Продолжение табл. 1

Перспектива	Цель	Показатели, отражающие достижение цели
	Преобразование корпоративной культуры	1. Тип корпоративной культуры предприятия (по данным социологических опросов) (О)
	Освоение и использование современной методологии и инструментария стратегического управления	1. Доля сотрудников, участвующих в реализации стратегии, владеющих современными методами стратегического управления (О)
	Создание ресурсной базы управления реализацией стратегии	1. Наличие и количество институтов развития (О) 2. Объем средств из всех источников, направленных на реализацию стратегии (О)
Внутренние процессы	Достижение информационной открытости и транспарентности	1. Наличие и количество публичных отчетов о реализации стратегии (О) 2. Уровень информированности стейкхолдеров о ходе реализации стратегии (З)
	Высокое качество разработки стратегических документов при соблюдении установленных для этого сроков	1. Соблюдение сроков разработки и утверждения стратегических документов (З) 2. Оценка качества стратегических документов внешними экспертами (З)
	Соблюдение стандартов качества и сроков предоставления услуг участниками процесса управления	1. Среднее время регистрации предприятия/получения разрешения на строительство/регистрацию права собственности/получение лицензионно-разрешительной документации (О) 2. Среднее количество процедур, необходимых для регистрации предприятия/получения разрешения на строительство/регистрации права собственности/получения лицензионно-разрешительной документации (О) 3. Оценка удовлетворенности качества и сроков предоставления публичных услуг (З)
	Формирование адекватной системы поддержки инвестиционной деятельности (привлечения инвесторов)	1. Балльная экспертная оценка сформированности системы поддержки инвестиционной деятельности (О) 2. Уровень информированности участников инвестиционной деятельности о наличии и возможностях системы поддержки инвестиционной деятельности (З)
	Минимизация злоупотреблений и нарушений прав участников инвестиционного процесса	1. Число жалоб и обращений участников инвестиционной деятельности (З) 2. Оценка защиты прав участниками инвестиционной деятельности (О) 3. Число публичных конфликтов в инвестиционной сфере (З)
	Построение системы взаимодействия с заинтересованными сторонами	1. Наличие и качество институтов взаимодействия (О) 2. Оценка результативности взаимодействия участниками инвестиционной деятельности (З)
Клиенты	Привлечение инвесторов с конкретными характеристиками	1. Прирост высокопроизводительных рабочих мест (З) 2. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации (З) 3. Оценка условий инвестиционной деятельности приоритетными группами инвесторов (З)
Финансы	Достижение необходимой экономической эффективности инвестиций	1. Сальдированный результат реализации инвестиционных проектов на предприятии (З) 2. Норма прибыли инвесторов в регионе (З)
	Рост финансово-экономического потенциала предприятия	1. Увеличение финансового баланса предприятия (З) 2. Рост финансовых потоков предприятия (З)
Общество	Экономическое развитие предприятия	1. Темп роста ВРП в абсолютном выражении (З) 2. Темп роста обрабатывающих производств (О) 3. Доля инновационной продукции в общем объеме производства (З)
	Рост инвестиционной активности	1. Валовой объем и темп роста капиталобразующих инвестиций (З) 2. Объем капиталобразующих инвестиций (З)

Перспектива	Цель	Показатели, отражающие достижение цели
1.		3. Повышение инвестиционного рейтинга предприятия (О) 4. Доля региона в общем объеме инвестиций в стране (З)
2.	Достижение социального эффекта от реализации инвестиций	1. Доля инвестиций в социальную подсистему (З) 2. Объем инвестиций в улучшение экологической обстановки (З) 3. Объем инвестиций в строительство объектов социального назначения (З)

Символом О обозначены опережающие показатели, З – запаздывающие.

Основной проблемой оценки эффективности реализации стратегии управления на основе системы ССП является формирование информационного обеспечения расчета показателей. ССП, и это отмечают сами ее авторы, вызывает существенные затруднения в части подбора в определенном смысле нестандартных, инновационных показателей, которые ранее не использовались в практике управления (в наибольшей мере это касается опережающих показателей перспектив «обучение и рост», «внутренние процессы»). Какие-либо готовые шаблоны или инструменты в данной сфере отсутствуют (по крайней мере, в открытой печати).

Кроме того, появление новых показателей требует наличия новых данных в информационно-коммуникационной модели. В данной связи в предложенной ССП автор мак-

симально использует показатели, расчет которых предполагается с использованием рейтинга, а также уже осуществляется в рамках государственной и муниципальной статистики.

Таким образом, на уровне оценки реализации стратегии управления конкретного предприятия состав показателей должен быть уточнен и дополнен, как, собственно, и стратегическая карта инвестиционных целей. Это позволит в наибольшей степени учесть специфику предприятия. В то же время наличие стратегических целей и показателей их реализации позволяет системно подойти к разработке мероприятий и действий (в терминологии ССП – инициатив), которые будут способствовать достижению целей стратегии управления с целью обеспечения устойчивого развития.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Астапов К. Условия стабильного развития экономических систем в современном мире // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С. 91-92.
3. Базарова Л. А. Концепция устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 199-204.
4. Базарова Л. А. Менеджмент устойчивого развития компании. – М. : АСВ, 2006. – 202 с.
5. Базарова Л. А. Модель стратегического выбора организации // Современные технологии в промышленности строительных материалов и стройиндустрии : сб. материалов междунар. науч. конгр. – Белгород, 2003. – Ч. 4.
6. Базарова Л. А. Самоменеджмент как метод повышения устойчивости промышленных предприятий // Микроэкономика. – 2011. – № 6. – С. 75-77.
7. Бойко Н. Е. Комплексная оценка эффективности реализации стратегии промышленных предприятий на основе системы сбалансированных показателей : автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.05. – М., Орел, 2007.
8. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М. : Наука, 2004.
9. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvat & Partners : пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.
10. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : учебник/ А. Л. Гапоненко, А. Л. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004.
11. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М. : Олимп-Бизнес, 2005.

12. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика. – М. : Аспект-Пресс, 2002.
13. Ивлев В. Система сбалансированных показателей (Balance ScoreCard, BSC) / В. Ивлев, Т. Попова // Менеджмент сегодня. – 2001. – № 4.
14. Игнатьева А. В. Исследование систем управления : учеб. пособие для вузов / А. В. Игнатьева, М. М. Максимцов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
15. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации : учеб. пособие / под ред. А. Л. Гапоненко, Т. М. Орловой. – М. : ИД «Социальные отношения», 2003.
16. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-бизнес, 2003. – 320 с.
17. Ковалев В. В. Управление финансами. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1998.
18. Колесников В. И. Предпосылки и условия устойчивого развития экономики: региональный аспект (на материалах Ставропольского края) : автореф. дис. ... к.э.н.: 08.00.05. – Ставрополь, 2002. – 25 с.
19. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теории предвидения // Изб. тр. – М. : Экономика, 2002. – 702 с.
20. Нив Г. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.

S. S. Finko*

**Finko Svetlana, applicant
of Togliatti State University, Togliatti
ss.finko@mail.ru*

**MODELING OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COMPANY BASED
ON THE BALANCED INDICATORS SYSTEM**

Keywords: balanced indicators system, performance evaluation, strategic management, strategic map, perspective, sustainable development.

Success of the company's development strategy is largely determined by the ability to coordinate the strategic, operational and tactical management. Consequently, there is an urgent need for the decomposition of management strategy to the level of operational and tactical activities. Solving this problem is possible if there is a system of indicators for assessment and control of the implementation of the company's development strategy. The article considers the possibility of using the system of balanced indicators to evaluate the effectiveness of strategic management of sustainable development of enterprises. This system allows a fairly simple way to realize the strategy of the company through identifying the existing relations between the key parameters of the company. The system is based on motivating employees to achieve the goal, rather than on control and forcing them to work. Goals of the company, expressed in quantitative indicators, become clear and understandable for everyone.

The author proposes the system of balanced indicators by the main directions – «Finance», «Internal processes», «Customers», «Staff», «Company» – to assess the effectiveness of management strategies in order to ensure sustainable development. The main problem of assessing the effectiveness of the strategy based on the system of balanced indicators is the complexity of selecting unusual, innovative indicators that haven't been used before in management practices. Therefore, the implementation of the system of balanced indicators in domestic enterprises should be carried out using a variety of approaches, taking into account their specific features. The criteria for selecting the implementation methods must include the size of the enterprise, specific features of the industry, corporate culture, management methods and tools used by management, functioning and efficiency of business processes.

© Финько С. С., 2014

УДК 336.74

М. А. Чебан*

**Чебан Маргарита Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
Margo-555@yandex.ru*

АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ПРОСРОЧЕННОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Ключевые слова: проблемные кредиты, просроченная ссудная задолженность, коллекторские агентства, коммерческие банки.

Рост уровня просроченной задолженности, начавшийся во время мирового финансового кризиса и продолжающийся в настоящее время, побудил многие коммерческие банки создавать и развивать собственные структуры по работе с проблемными кредитами или обратиться к помощи независимых агентств по взысканию проблемных активов. В статье рассмотрены комплекс эффективных мероприятий по минимизации проблемных долгов в коммерческих банках, плюсы и минусы при взыскании задолженности коллекторскими агентствами; приведен алгоритм взыскания просроченных ссуд в коммерческом банке. В заключение делается вывод о целесообразности продвижения собственной структуры по взысканию просроченных долгов и приведены основные задачи кредитного департамента, службы безопасности и правового департамента при взимании просроченной ссудной задолженности.

Одной из актуальных проблем в банковском сообществе является рост просроченной ссудной задолженности и проблемных долгов. В период с 2002-го по 2008 год банковская система России находилась в фазе стабильного роста. За это время совокупные активы коммерческих банков увеличились в 6,8 раза, объем предоставленных банками кредитов возрос в 8,9 раза, что по мировым стандартам можно отнести к невероятным результатам. Распространению кредитной экспансии банков способствовали стабильное развитие национальной экономики, предъявляющей дополнительный спрос на кредитные средства и обеспечивающей их обоснованное владение, и возможности банков по удовлетворению потребности на вспомогательные средства в силу приемлемости и относительной доступности привлекаемых банками источников финансирования как на внутренних рынках, так и на внешних. Показатели просроченной ссудной задолженности в кредитных портфелях российских коммерческих банков за этот период времени составляли около 2%, а безнадежных долгов – 3,6% от совокупного объема выданных ссуд.

Положение с просроченной ссудной задолженностью начало существенно изменяться с осени 2008 г., когда действия глобального экономического кризиса затронули Рос-

сию. Со снижением величины банковского кредитования на балансах российских коммерческих банков произошел мгновенный рост проблемных ссуд. За первые шесть месяцев 2009 г. размеры просроченной и безнадежной задолженности в кредитных портфелях коммерческих банков увеличились в 2 раза [15]. За январь-сентябрь 2013 г. объем просроченной задолженности в коммерческих банках составил 421 млрд руб., что на 109 млрд руб. больше, чем в аналогичном периоде 2012 г. (рост около 35%) [20]. Одной из причин такого роста является рост количества кредитов на одного заемщика. По данным бюро кредитных историй, 35% клиентов коммерческих банков имеют кредитную нагрузку – более трех кредитов на одного заемщика.

В последнее время к просроченной ссудной задолженности относится около 10% совокупного кредитного портфеля российских коммерческих банков, т. е. около 2 трлн руб., включая просроченную задолженность, а также реструктуризированные и пролонгированные ссуды. Все это свидетельствует о том, что в современных условиях проблема минимизации просроченной ссудной задолженности для российских коммерческих банков остается актуальной и значимой.

В комплекс действенных мероприятий по минимизации проблемных долгов в коммерческих банках входят:

- организация предупредительных действий с целью не допустить возникновения просрочки из-за забывчивости заемщика (заблаговременно сообщить ему о необходимости внести плановый платеж);
- активная работа с другими службами банка при работе с кредитами (юридическими подразделениями, службой безопасности);
- устранение претензий путем реструктуризации ссуды (обсуждение и заключение новых условий по кредитным договорам);
- ликвидация просроченной ссуды заемщиком с последующим кредитованием его на более привлекательных условиях с использованием иных механизмов кредитования.

В последние несколько лет при взыскании просроченных долгов кредитные организации стали обращаться к помощи независимых коллекторских агентств по взиманию средств. Для крупных коммерческих банков, содержащих собственный персонал, занимающийся кредитным менеджментом, такие агентства могут быть продуктивны и при оказании разовой поддержки, и при работе над совокупным объемом сделок. Определенные агентства прямо не контактируют с должниками, отправляя письма, другие же, которые располагают кадрами и средствами, способны обеспечить посещение должников. В последние несколько лет российские коммерческие банки работают в рамках мировых тенденций, т. е. первые шесть-двенадцать месяцев банк старается своими силами справиться с проблемными кредитами, а более старую просрочку продают коллекторским агентствам.

Плюсы передачи работы по взысканию коллектору:

- снижение репутационных рисков для коммерческого банка;
- повышение эффективности взыскания за счет использования технологий взыскания и специально обученного персонала;
- отсутствие необходимости наращивать внутренний штат;
- относительно малая цена услуг;
- возможность установления оплаты от размера взысканных средств;
- фактор дополнительного давления на должника;
- решение проблемы территориальной удаленности должника.

Отметим, что на текущем этапе далеко не все коллекторы готовы на высоком уровне взыскивать долги. Например, известны следующие проблемы (минусы) ряда коллекторов:

- эффективность взыскания не выше, чем эффективность собственных подразделений взыскателя, однако затраты выше;
- дела ведутся слишком типизированно, без учета особенностей каждого случая;
- слабые профессиональные возможности по реструктуризации задолженности и сложным делам; мало нестандартных решений;
- слабая подготовка и отсутствие технологий для взыскания с юридических лиц: большинство коллекторов работают по взысканию с физических лиц и не знакомы с особенностями работы с юридическими лицами.

На наш взгляд, эффективней всего создание и продвижение собственной структуры по работе с проблемными кредитами в коммерческом банке, в которой ключевыми подразделениями по работе с просроченной ссудной задолженностью будут являться: кредитный департамент, служба безопасности и правовой департамент банка. Алгоритм работы с просроченной ссудной задолженностью можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.

Основными задачами кредитного департамента являются:

- минимизация просроченной ссудной задолженности;
- учет просроченной ссудной задолженности;
- своевременное информирование ответственных лиц о возникновении просроченной ссудной задолженности.

Ключевой задачей службы безопасности по работе с просроченной ссудной задолженностью является погашение заемщиком возникающей задолженности. Добровольный порядок является первостепенным направлением работы.

Для выполнения поставленной задачи служба безопасности предпринимает следующие действия:

- проверка платежеспособности заемщика, поручителей и (или) состояние предмета залога на момент возникновения просроченной ссудной задолженности;
- при необходимости – поиск заемщика, поручителей заемщика и (или) предмет залога;

- установление у заемщика и поручителя ликвидного имущества;
- предложение заемщику погасить кредитное обязательство в добровольном порядке и выяснение намерения заемщика осуществить такие действия;

- предложение заемщику устранить иные нарушения кредитного и/или обеспечительных договоров в добровольном порядке и выяснение намерения заемщика осуществить такие действия;
- иные необходимые действия.

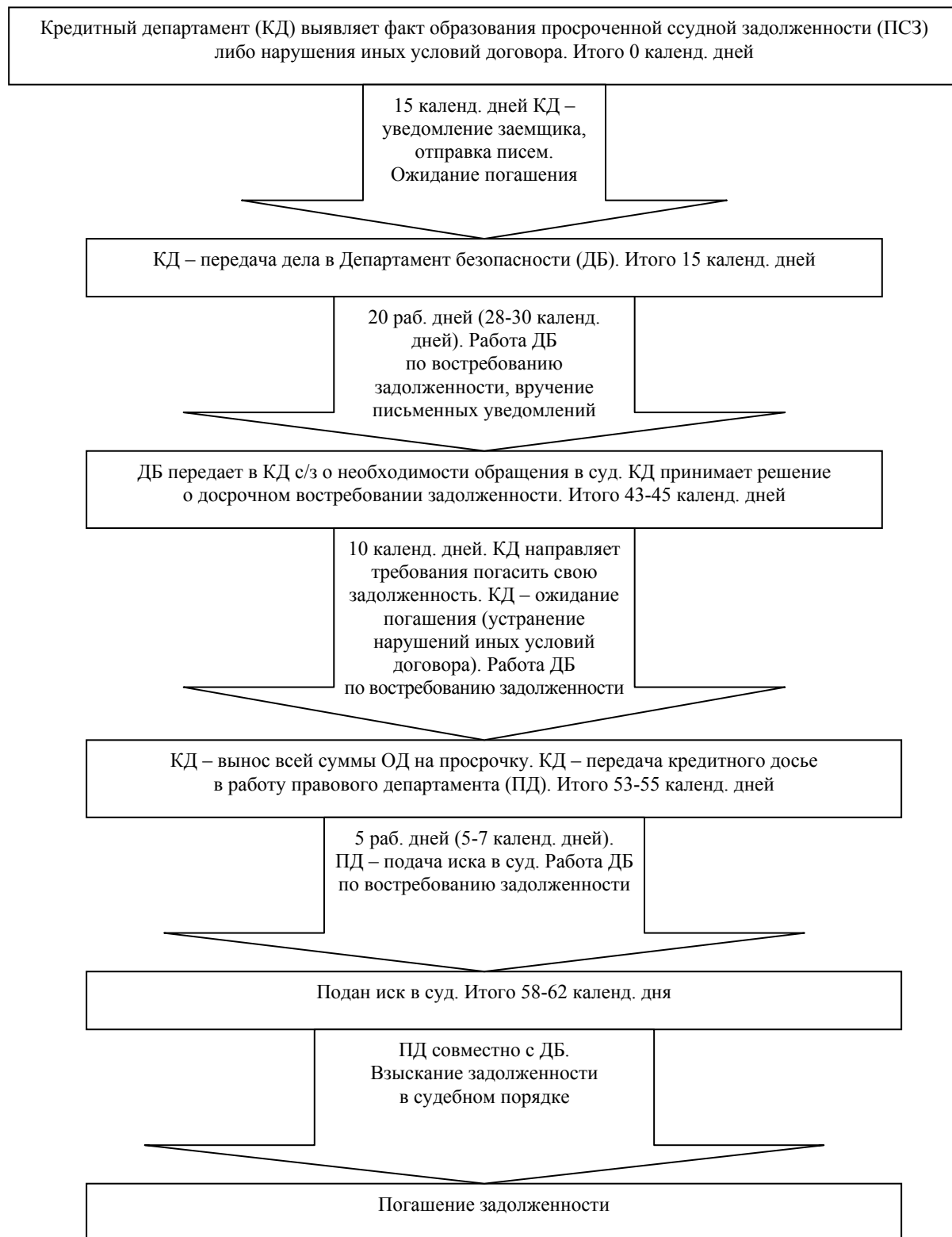


Рис. 1. Схема работы с просроченной ссудной задолженностью в коммерческом банке

Главные задачи правового департамента заключаются в следующем:

- принятие всех законных мер по взысканию задолженности;
- обеспечение возможности взыскания задолженности в судебном порядке и принудительном исполнении решения суда;
- реализация правового анализа целесообразности обращения для погашения просроченной ссудной задолженности.

Все предпринимаемые действия служб по работе с просроченной задолженностью должны быть направлены на ее скорое погашение или предоставление заемщику таких условий, чтобы была возможность погасить просроченную ссуду. Вся работа в этом направлении должна отвечать принципам легальности, правомерности и не ущемлять гражданские права заемщика.

Список литературы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 // СПС «Консультант плюс»
2. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ // Консультант плюс.
3. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» от 25.02.1999 № 40-ФЗ // СПС «Консультант плюс»
4. Положение ЦБ РФ № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Консультант плюс
5. Письмо Банка России от 30.06.2005 г. № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации» // Консультант плюс
6. Лаврушин О. И. Банковская система в современной экономике : учеб. пособие / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева, И. В. Ларионова и др. ; под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КноРус, 2012. – 354 с.
7. Лаврушин О. И. Банковский менеджмент : учебник для вузов по прогр. «Финансы и кредит» / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева и др. ; под ред. О. И. Лаврушина / Фин. акад. при Правительстве РФ. – М. : КноРус, 2010. – 554 с.
8. Белоглазова Г. Н. Банковское дело: розничный бизнес : учеб. пособие по спец. «Финансы и кредит» / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая, Д. Хуммель и др. ; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М. : КноРус, 2010. – 413 с.
9. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник для вузов по экон. спец. / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая ; СПб. гос. ун-т экономики и финансов. – М. : Юрайт, 2011. – 422 с.
10. Галанов В. А. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для сред. проф. образ. по группе спец. «Экономика и упр.». – М. : ФОРУМ, 2011. – 413 с. – (Профессиональное образование).
11. Дистанционное банковское обслуживание / А. П. Аксенов, А. Ф. Андреев, А. И. Болвачев и др. – М. : КноРус [и др.], 2010. – 328 с. : ил. – (Библиотека Центра исследований платежных систем и расчетов).
12. Миллер Р. Л., Ван-Хауз Д. Д. Современные деньги и банковское дело : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
13. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Деньги. Кредит. Банки» : для студ. экон. спец. [Электронный ресурс] / сост. В. В. Янов, И. Ю. Бубнова ; Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : ПВГУС, 2009. – 1,43 МБ.
14. Тесля П. Н. Денежно-кредитная и финансовая политика государства : учеб. пособие для вузов по направл. «Экономика» / П. Н. Тесля, И. В. Плотникова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 173 с. – (Высшее образование).
15. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
16. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

17. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
 18. Официальный сайт Ассоциации региональных банков России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asros.ru>
 19. Официальный сайт Национального бюро кредитных историй [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbki.ru>
 20. Официальный сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
-

M. A. Cheban*

**Cheban Margarita, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
Margo-555@yandex.ru*

ALGORITHMS OF DEALING WITH OVERDUE LOANS IN COMMERCIAL BANKS

Keywords: bad loans, overdue loans, collection agencies, commercial banks.

Increased level of overdue loans, which began during the global financial crisis and continues at the moment, stimulated many commercial banks to create and develop their own structures for dealing with problem loans or seek the assistance of independent agencies for the recovery of assets. The article considers a complex of effective measures to minimize bad loans in commercial banks, as well as pros and cons of debt recovery by collection agencies; the work features an algorithm of overdue loans recovery in commercial bank. Conclusion is made about the feasibility of promoting proper structure for overdue debts collection. Besides, the article describes the main tasks of the credit department, security services and the Legal Department in collection of overdue loans.

© Чебан М. А., 2014

УДК 658

Н. С. Ярыгина***Ярыгина Наталья Сергеевна, ст. преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**n.s.yarigina@yandex.ru*

НАУЧНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА

Ключевые слова: финансовая стратегия, предприятие корпоративного типа, корпорация, стратегия, бизнес-единицы, факторы, финансовые ресурсы.

Изложены научные взгляды ученых-экономистов на определение стратегии компании и финансовой стратегии. Ряд авторов указывают, что стратегия направлена на достижение определенных стратегических целей и обеспечение конкурентных преимуществ посредством реализации конкретных мероприятий с учетом ресурсных возможностей и факторов внешней и внутренней среды. Предложена трактовка автора, согласно которой финансовая стратегия предприятия корпоративного типа – это одна из функциональных стратегий компании, представляет направления стратегических действий в области финансов, связанных с мобилизацией финансовых ресурсов со всех возможных источников и их эффективным использованием. Руководителям компаний необходимо своевременно и быстро реагировать на внешние изменения, а также целенаправленно использовать имеющиеся внутренние возможности, что требует наличия компетенций в области стратегического управления. Каждая компания, соответственно, должна разрабатывать стратегию адекватную сложившимся условиям. Стратегическое управление предприятием корпоративного типа может осуществляться на уровне всей компании, бизнес-единиц, а также по функциональным направлениям деятельности. Корпоративный уровень – это высший уровень организации, на котором определяется общекорпоративная стратегия. Компании корпоративного типа, как правило, представляют собой бизнес-портфель или совокупность стратегических бизнес-единиц. В системе стратегического управления наряду с общекорпоративной стратегией и стратегиями бизнес-единиц разрабатываются также функциональные стратегии, сформированные по основным видам деятельности компании и связанные с двумя рассмотренными выше стратегиями. Назначение функциональных стратегий – обеспечить выполнение стратегий бизнес-единиц и компании в целом. Разработка финансовой стратегии играет важную роль в обеспечении эффективного развития предприятия. Именно финансовая стратегия определяет способы привлечения и объемы привлекаемых финансовых ресурсов, соотношение между собственным и заемным капиталом, принципы управления денежными потоками. И именно от нее будут зависеть финансовые результаты (прибыль, рентабельность, рыночная стоимость компании и др.).

На современном этапе развития экономики значительно изменилась среда функционирования предприятий. Они испытывают высокое конкурентное давление со стороны как отечественных, так и особенно зарубежных производителей, обладающих более широкими финансовыми и производственными возможностями. Наблюдаются также изменения в соотношении и мобильности факторов производства, включая капитал, интеллектуальные, человеческие и природные ресурсы. Кроме того, на деятельность промышленных предприятий влияют и факторы внешней среды, оказывающие косвенное воздействие: политические, экономические, социальные, правовые, технико-технологические и другие. Это усиливает состоя-

ние неопределенности при принятии управленческих решений во всех областях деятельности предприятия, в том числе финансовой. В связи с этим руководителям компаний необходимо своевременно и быстро реагировать на внешние изменения, а также целенаправленно использовать имеющиеся внутренние возможности, что требует наличия компетенций в области стратегического управления. Каждая компания, соответственно, должна разрабатывать стратегию, адекватную сложившимся условиям.

Термин «стратегия» в экономической литературе трактуется неоднозначно. В табл. 1 приведены взгляды российских и зарубежных ученых на понятие «стратегия».

Научные взгляды на понятие «стратегия»

Авторы	Определение стратегии
А. Чандлер	Стратегия – это принятие курса действий, определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и распределение ресурсов, которые необходимы для выполнения заданных целей [3, с. 5]
М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Стратегия – это детальный, всесторонний комплексный план, предназначенный для обеспечения осуществления миссии предприятия и достижения его цели [20]
И. Ансофф	Стратегия – это системный подход, который обеспечивает сложной организации сбалансированность и общее направление роста. Стратегия – орудие сложное и потенциально мощное, с помощью которого современная фирма может противостоять меняющимся условиям [12]
П. Дойль	Стратегия – это комплекс решений, принимаемых менеджментом, по размещению ресурсов предприятия и достижению долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках [16, с. 36]
А. Томпсон, Дж. Стрикленд	Стратегия компании – это план комплексного управления, способствующий укреплению положения компании на рынке и обеспечивающий координацию усилий по привлечению и удовлетворению потребителей, успешную конкуренцию и достижение долгосрочных целей. Стратегия означает выбор компанией рынков, путей развития, методов ведения бизнеса [27, с. 32]. Стратегия – модель обобщающих действий, которые необходимы для достижения поставленных организацией целей посредством координации и распределения ресурсов компании [26, с. 565]
М. Портер	Стратегия представляет собой создание уникальной и ценной позиции посредством разнообразных действий [21, с. 19]. Рассматривает также стратегию «как возведение обороны против конкурентных сил или как поиск позиций в отрасли, при которых эти силы наиболее слабы» [23, с. 68]
Г. Минцберг	Стратегия – это следование некой модели поведения или принцип поведения [21, с. 16]
Р. И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова, А. И. Найдёнов	Стратегия – это совокупность действий и решений по адаптации организации к новой ситуации, возможностям получения конкурентных преимуществ, угрозам ослабления ее конкурентных позиций. Стратегия выступает как средство достижения желаемых результатов (целей) и формирует образ мышления [22, с. 173]
В. Н. Парахина, Л.С. Максименко, С. В. Панасенко	Стратегия фирмы – это общее направление, способ управления, набор правил и принципов, руководствуясь которыми обеспечивают достижение устойчивых конкурентных позиций и других главных целей фирмы исходя из ее реальных возможностей, определяемых с помощью глубокого анализа прошлых результатов деятельности, внешней среды и сложившихся отношений с конкурентами и поставщиками, а также на основе прогноза их изменения в будущем [25]
Ю. А. Маленков	Стратегия фирмы представляет собой научно обоснованный способ достижения и поддержания ею в долгосрочном периоде конкурентных преимуществ, высоких рыночных позиций, роста прибыли, эффективности и устойчивости развития на основе формирования и использования научно-технического потенциала, человеческого капитала и инноваций [19, с. 21]

П. Дойль и коллектив авторов – Р. И. Найдёнова, А. Ф. Виноходова и А. И. Найдёнов – определяют стратегию как комплекс решений и действий, А. Томпсон и Дж. Стрикленд, а также М. Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури – как комплексный план управления, Ю. А. Маленков считает, что это способ достижения конкурентных преимуществ. Ряд авторов указывают, что стратегия направлена на достижение определенных стратегических целей и обеспечение конкурентных преимуществ посредством реализации конкретных мероприятий с учетом ресурс-

ных возможностей и факторов внешней и внутренней среды.

Обобщив вышеизложенные подходы, сформулируем следующее определение. Стратегия – это совокупность стратегических действий и решений компании к изменениям факторов внешней среды. Стратегия необходима, чтобы реагировать на изменения факторов внешней среды и адаптировать внутренние возможности компании под требования изменяющейся среды ее функционирования для обеспечения конкурентоспособности.

Стратегическое управление предприятием корпоративного типа может осуществляться на уровне всей компании, бизнес-единиц, а также по функциональным направлениям деятельности (рис. 1).

Корпоративный уровень – это высший уровень организации, на котором определяется общекорпоративная стратегия. Компании корпоративного типа, как правило, представляют собой бизнес-портфель или совокупность стратегических бизнес-единиц (СБЕ). Бизнес-портфель координируется при помощи общекорпоративной стратегии, включающей в себя перспективное видение, общие цели, философию и культуру. Перспективное видение – это представление о будущем корпорации, ее идеальный образ. Оно

определяет направление деятельности организации и показывает, к чему ей следует стремиться. Корпоративные цели – это стратегические плановые показатели, которых должна достичь организация в целом, чтобы реализовать свое перспективное видение (получение прибыли, рост объемов продаж, увеличение доли рынка, повышение качества продукции, рост благосостояния сотрудников и др.). Корпорация может также иметь свою философию и культуру. Философия устанавливает ценности и принципы ведения дел, принятые в организации, а корпоративная культура определяет общие социально-психологические установки и нормы поведения, разделяемые всеми сотрудниками.



Рис. 1. Классификация стратегий компании корпоративного типа

Стратегия на уровне бизнес-единицы определяет, каким образом данная СБЕ будет помогать реализовывать общекорпоративную стратегию. Стратегия бизнес-единицы состоит из трех составляющих: миссии, целей и компетентности. Миссия СБЕ – это заявление, в котором определяются рынки, на которых она будет конкурировать, а также ассортимент продукции, с которым она выйдет на рынок. Цели СБЕ – это плановые показатели, которых будет стремиться достичь бизнес-единица, чтобы выполнить свою мис-

сию (степень удовлетворения потребностей потребителей, качество бизнес-процессов и выпускаемой продукции, уровень инновационности и др.). Реализация миссии и целей СБЕ зависит от ее компетентности. При этом под компетентностью бизнес-единицы подразумеваются ее особые способности, обусловленные качеством всех видов ресурсов, технологий, функциональных подразделений.

На основе стратегических ориентиров на корпоративном и бизнес-уровнях осуществляются постановка и реализация функцио-

нальных целей. Функциональные цели являются развитием целей, определенных на уровне корпорации и бизнес-единиц. Соответственно в системе стратегического управления наряду с общекорпоративной стратегией и стратегиями бизнес-единиц разрабатываются также функциональные стратегии, сформированные по основным видам деятельности компании и связанные с двумя

рассмотренными выше стратегиями. Назначение функциональных стратегий – обеспечить выполнение стратегий бизнес-единиц и компании в целом.

Финансовая стратегия предприятия, как показано на рис. 1, относится к категории функциональных стратегий. В экономической литературе нет единого подхода к трактовке понятия «финансовая стратегия» (табл. 2).

Таблица 2

Трактовки учеными-экономистами понятия «финансовая стратегия»

Ученые	Трактовка
И. А. Бланк	Финансовая стратегия – один из главных видов функциональных стратегий предприятия, которая обеспечивает все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовые отношения путем формирования финансовых целей долгосрочного характера, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов в условиях изменяющейся внешней среды [13, с. 96]
Р. И. Найдёнова, А. Ф. Виноходова, А. И. Найдёнов	Финансовая стратегия направлена на достижение долгосрочных целей компании в соответствии с ее миссией путем обеспечения формирования и использования финансовых ресурсов, т. е. управления финансовыми потоками организации, обеспечения ее конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Финансовая стратегия является основой общей экономической стратегии организации [22]
В. В. Баранов, И. В. Иванов	Финансовая стратегия – детально проработанная концепция привлечения и использования финансовых ресурсов предприятия, включая конкретный механизм формирования требуемого объема финансирования за счет различных источников и форм, а также механизм эффективного вложения этих ресурсов в активы предприятия [17, с. 20]. При формировании финансовой стратегии необходимо рассматривать способы управления оборотным, основным, заемным и собственным капиталом, финансовыми ресурсами, инвестиционными и текущими издержками с целью повышения конкурентоспособности, эффективности и устойчивости функционирования предприятия
В. И. Бережной, Е. В. Бережная, О. Б. Бигдай	Финансовая стратегия корпорации есть совокупность кредитной и инвестиционной стратегий организации [28]. Стратегия является всесторонним детальным комплексным планом, предназначенным для достижения целей корпорации и обеспечения осуществления ее миссии
И. А. Лисовская	Финансовая стратегия компании – система решений долгосрочного характера по привлечению и использованию финансовых ресурсов, обеспечению финансовой безопасности, включая налоговый аспект, построение эффективной системы управления финансовой деятельностью [18, с. 27]. Финансовая стратегия занимает ключевую позицию в системе единого стратегического управления
А. Г. Степанова	Финансовая стратегия – генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Она решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия с учетом изменений внешних и внутренних условий хозяйствования, охватывает все стороны деятельности предприятия, в том числе оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных бумаг и учитывает финансовые возможности предприятия [24]
Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова	Финансовая стратегия – план действий, связанный с риском и неопределенностью, целью которого является эффективное развитие компании в рамках сформированной миссии, долгосрочных финансовых целей, разработанной корпоративной и деловых стратегий организации, представляющий собой финансирование путем формирования, координации, распределения и использования финансовых ресурсов [14]
Л. В. Давыдова, С. А. Ильминская	Финансовая стратегия является рычагом для экономического роста компании, и при ее разработке необходимо выделять приоритетные направления развития финансовой деятельности корпоративного предприятия, такие как: формирование необходимого объема финансовых ресурсов, выбор направлений инвестиционной деятельности, обеспечение финансовой стабильности. Данные направления должны конкретизироваться в целевых стратегических нормативах: рентабельность собственного капитала, структура активов, период оборота дебиторской и кредиторской задолженностей и другие [15]

Разработка финансовой стратегии играет важную роль в обеспечении эффективного развития предприятия. Именно финансовая стратегия определяет способы привлечения и объемы привлекаемых финансовых ресурсов, соотношение между собственным и заемным капиталом, принципы управления денежными потоками. И именно от нее будут зависеть финансовые результаты (прибыль, рентабельность, рыночная стоимость компании и др.).

Обобщив и систематизировав вышеизложенные подходы к содержанию понятия «финансовая стратегия», сформулируем собственное определение. По нашему мнению, *финансовая стратегия предприятия корпоративного типа* – это одна из функциональных стратегий компании, представляет направления стратегических действий в области финансов, связанных с мобилизацией финансовых ресурсов со всех возможных источников и их эффективным использованием. Она должна обеспечивать достижение долгосрочных стратегических целей компании с учетом факторов внешней и внутрен-

ней среды и ограниченности ресурсных возможностей. Финансовая стратегия направлена на мобилизацию финансовых ресурсов организации и их рациональное распределение и использование, то есть она формирует предпосылки для реализации функциональных стратегий, стратегий бизнес-единиц и общекорпоративной стратегии. В то же время успешная реализация данных стратегий, в свою очередь, приводит к росту доходов, прибыли организации, наращиванию ее активов и рыночной стоимости компании. Финансовая стратегия позволяет предприятию своевременно адаптироваться к изменениям факторов внешней и внутренней среды, использовать финансовые и инвестиционные возможности для экономического роста.

Компания может разрабатывать альтернативные варианты финансовых стратегий и выбирать наиболее приемлемый вариант в зависимости от условий функционирования корпорации, финансовых возможностей ее развития и уровня конкурентоспособности. На рис. 2 представлена разработанная нами классификация финансовых стратегий.



Рис. 2. Классификация финансовых стратегий предприятия корпоративного типа

С нашей точки зрения, данная классификация учитывает, во-первых, источники финансирования деятельности корпорации. Предприятие корпоративного типа может использовать собственные финансовые ресурсы, формируемые за счет эмиссии акций, чистой прибыли и целевого финансирования из бюджетных и внебюджетных фондов. Заемный капитал может быть представлен долгосрочными и краткосрочными обязательствами, такими как кредиторская задолженность, кредитные ресурсы, доходы будущих периодов, оценочные обязательства. Во-вторых, в зависимости от внешних условий функционирования предприятие может разрабатывать стратегию роста. Она предполагает существенные затраты и связана с высоким риском того, что вложенные инвестиции могут не дать ожидаемого эффекта, однако благоприятные внешние условия и грамотная мобилизация финансовых ресурсов может способствовать наращиванию активов предприятия, росту его рыночной стоимости и повышению эффективности деятельности.

Выбор корпорацией той или иной стратегии усиления конкурентных преимуществ зависит от ее сильных и слабых сторон, а также от наличия и силы конкурентов. Стратегия повышения качества производимой продукции и снижения затрат позволит предприятию эффективнее распределять и использовать все имеющиеся скрытые возможности и резервы. Она позволит повысить конкурентные позиции и рентабельность производства. Компании, которые придерживаются стратегии по внедрению инноваций, должны сосредоточивать усилия на создании новых видов продукции, модернизации продуктового портфеля и производственных мощностей, внедрении новых технологий, совершенствовании методов организации производства. Реализация данной стратегии может обеспечить рост объемов продаж и прибыли, однако она связана с повышенными финансовыми рисками и высокими затратами финансовых ресурсов. Предприятие, реализующее стратегию фокусирования на выбранном сегменте рынка, способно преследовать узкую стратегическую цель с большей эффективностью, чем конкуренты, которые действуют на более широком пространстве.

Стратегия ведения бизнеса с осторожностью призвана поддерживать достигнутые темпы роста деловой активности компании на основе обеспечения сбалансированности параметров, ограниченного роста операционной деятельности и минимизации финансовых рисков. Антикризисная финансовая стратегия должна обеспечить улучшение финансовой ситуации на предприятии в кризисные периоды его деятельности. При ее разработке необходимо принимать решения, связанные с избавлением от нерентабельных видов продукции, непрофильных активов, сокращением объемов производства и реализации продукции (работ, услуг), усиленным контролем финансовых потоков. Также необходимо контролировать финансовую устойчивость, платежеспособность, ликвидность корпорации для предотвращения банкротства.

Таким образом, финансовая стратегия направлена на мобилизацию финансовых ресурсов организации и их рациональное распределение и использование, то есть она формирует предпосылки для реализации функциональных стратегий, стратегий бизнес-единиц и общекорпоративной стратегии. В то же время успешная реализация данных стратегий, в свою очередь, приводит к росту доходов и прибыли организации, наращиванию ее активов и рыночной стоимости компании. В зависимости от внешних условий функционирования корпорация может реализовывать различные варианты финансовых стратегий. Виды рассмотренных финансовых стратегий классифицируются по следующим признакам: в зависимости от источников финансирования деятельности предприятия и от перспектив развития бизнеса. Финансовая стратегия позволяет предприятию своевременно адаптироваться к изменениям факторов внешней и внутренней среды, использовать финансовые и инвестиционные возможности для экономического роста. Компания может разработать альтернативные варианты финансовых стратегий и выбрать наиболее приемлемый вариант в зависимости от финансовых возможностей развития корпорации, условий ее функционирования и уровня конкурентоспособности.

Список литературы

1. Ansoff H. I. Strategic management. Macmillian, London, 1979. – 587 p.
2. Anthony R. N., Dearden Y., Vancil R. F. Management Control Systems – Text, Cases and Readings, Homewood, London, Georgetown 1972. – 456 p.
3. Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure. – M.I.T. Press, Cambridge, Mass., 1962.
4. Drucker P. R. Management Challenges for the 21st Century. New-York: Harper Collins, 1999.
5. Fayol H. General and Industrial Management. Pitman, London, 1959. – 221 p.
6. Kaplan Robert S., David P. Norton The Balanced Scorecard. Boston: Harvard Business School, 1996.
7. Kaplan Robert S., David P. Norton Using a Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review, 1996. – January-February.
8. Pauchant T. C., Morin E. M. La gestion systemique des crises et la prevention de la contr-production // Rev francaise de gasion. Paris, 1996. – № 108. – P. 80-99.
9. Perridon L., Steiner M. Finanzwirtschaft der Unternehmung-9, ueberarb. u. erw. Aufl.-Muenchen. Vahlen, 1997.
10. Rouh-Dufort Ch. Crises: des possibilite' pour enterprise // Rev francaise de gasion. Paris, 1996. – № 108. – P. 81.
11. Wootton S., Home N. Strategic Planning: The Nine Step Programme. Kogan Page, 1997.
12. Ансофф И. Стратегическое управление: Экономика [Электронный ресурс]. – М., 1989. – Режим доступа: <http://strategy.bos.ru/books.phtml?id=1&page=4>
13. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. – 2-е изд., пер. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2007. – 656 с.
14. Гениберг Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – № 4. – Режим доступа: http://www.nsuem.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID
15. Давыдова Л. В., Ильминская С. А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия // Финансы и кредит. – 2004. – № 30. – С. 5-8.
16. Дойль П. Стратегический менеджмент и маркетинг. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
17. Иванов И. В., Баранов В. В. Финансовый менеджмент: стоимостной подход : учеб. пособие. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 504 с.
18. Лисовская И. А. Финансовая стратегия компании: путь к финансовому успеху и стабильности // Грани экономики. – 2009. – № 3. – С. 26-30.
19. Маленков Ю. А. Стратегический менеджмент : учебник. – М. : Проспект, 2009. – 224 с.
20. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
21. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.
22. Найдёнова Р. И. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Р. И. Найдёнова, А. Ф. Виноходова, А. И. Найдёнов. – М. : КноРус, 2009. – 208 с.
23. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. [Электронный ресурс]. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с. – Режим доступа: http://www.klex.ru/books/wealth/konkurentnaya_strategiya.rar
24. Степанова Г. Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии : учеб. пособие [Электронный ресурс]. – М. : Изд-во МГУП, 2001. – 136 с. – Режим доступа: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook097/01/>
25. Парахина В. Н. Стратегический менеджмент : электрон. учебник / В. Н. Парахина, Л. С. Максименко, С. В. Панасенко. – Электрон. дан. – М. : КноРус, 2008. – 1 электрон. опт. диск : зв., цв.
26. Томпсон А. А., Стрикланд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов : пер. с англ. / под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
27. Томпсон-мл. А. А., Стрикланд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : пер. с англ. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 328 с.

28. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций) : учеб. пособие / В. И. Бережной, Е. В. Бережная, О. Б. Бигдай и др. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 336 с.

N. S. Yarygina*

**Yarygina Natalya, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
n.s.yarigina@yandex.ru*

SCIENTIFIC VIEWS ON THE FINANCIAL STRATEGY OF THE COMPANY OF CORPORATE TYPE

Keywords: financial strategy, corporate type company, corporation, strategy, business unit, factors, financial resources.

The article outlined scientific views of economists on determining the company's strategy and financial strategy. Some authors suggest that the strategy aims to achieve certain strategic goals and gain competitive advantage through the implementation of specific measures, taking into account the resource opportunities and factors of internal and external environment. The author proposed interpretation, according to which the financial strategy of the corporate company is regarded as one of the functional strategies of the company. It implies strategic actions in the field of finance, related to the mobilization of financial resources from all possible sources and their effective utilization. Head of the company must timely and promptly respond to external changes and use the available internal resources in a proper way, which requires competence in the field of strategic management. Therefore, every company should develop its strategy in accordance with existing conditions. Strategic management of a corporate company can be carried out at the level of the entire company, business units and functional directions. Corporate level is the highest level of the organization, determining the corporate strategy. Corporate companies, as a rule, are represented by a business organization or a complex of strategic business units. The system of strategic management, along with corporate strategy and business unit strategies, includes also functional strategies, corresponding to the core activities of the company and related to the above mentioned strategies. Purpose of functional strategies is to provide the application of business unit and company strategies. Financial strategy plays an important role in the effective development of the company. It defines the volume and ways of attracting financial resources, the ratio of proper and borrowed capital, principles of cash flow management. Financial strategy determines the company financial results (profit, profitability, market value, and others).

© Ярыгина Н. С., 2014

УДК 459

Т. А. Журавлева***Журавлева Татьяна Айдыновна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**tatiana502007@yandex.ru*

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА

Ключевые слова: маркетинговые исследования, социально ориентированный маркетинг.

Маркетинговые исследования и их роль в социально ориентированном маркетинге определяют тематику исследований, которые глобально могут изменить происходящие процессы в современном обществе. В настоящее время особенно актуальными являются маркетинговые исследования, направленные на мало защищенные или практически не защищенные слои населения, проживающие на всей территории России. Данные исследования помогают определить настроения населения в том или ином регионе или административной единице их проживания, а также отношение к власти, переменам в общественном сознании и отдельных групп людей. Основой маркетинговых исследований являются различные опросы, наблюдения, интервью и просто беседы, из которых можно определить дальнейшее поведение определенных групп, на которых направлено проводимое исследование. Маркетинговые исследования в реализации социально ориентированного маркетинга в данном подходе служат действенным инструментом изменения поведения отдельных индивидов с общественной точки зрения. Если такие исследования в недавнем прошлом в основном проводились и использовались государством и общественностью, то в настоящее время создается целый ряд инструментов и концепций для реализации программ социальных перемен на основе проводимых исследований любых других заинтересованных лиц. При этом глубоко уважается право каждого индивида решать, какие темы опроса предлагать, выразить свою точку зрения по поводу выводов по исследованию, а также соблюдается право выбора модели их проведения.

В соответствии с процессом разработки маркетинговых исследований в реализации социально ориентированного маркетинга необходимо соблюдать последовательность действий начиная с определения проблемы и ее влияния на рассматриваемую группу, выступающую в виде объекта исследования. При этом необходимо осознать проблему как с точки зрения человека, так и группы людей, на которых нацелено исследование.

В проведенном исследовании предполагалось выяснить общественное мнение женщин по вопросам труда и быта, их настроение и отношение к проводимой политике увольнения работниц предпенсионного возраста. В опросе приняли участие 520 женщин в возрасте от 50 лет и старше, работающих на предприятиях г. о. Тольятти или уволенных в связи с сокращениями. При этом преследовались следующие цели:

- выявить тенденции в изменении экономического и социального положения женщин, степень их адаптации к новым условиям, в том числе и психологической, адекватность правового и реального пространств, определяющих это положение;

- получить объективное представление о готовности женщин принять вызов в изменении их статуса.

Анкета состояла из нескольких блоков: работа женщин, увольнения и их последствия для них, общие вопросы о трудовой и личной жизни, а также о социальном положении работающих женщин.

Первый блок вопросов касался работы (отношение женщин к своей трудовой деятельности), ее мотивов, удовлетворенности ею женщин и т. д.

Итак, какие же мотивы заставляют женщин работать? Прежде всего – желание иметь собственный заработок и быть независимой (43% опрошенных), а также располагать гарантированным рабочим местом (39%). Многие хотели бы обезопасить себя в случае определенных обстоятельств, как-то: развод, смерть мужа (34%). Каждая пятая считает, что работа дает возможность забыть о до-

машин и личных неприятностях. 17% опрошенных просто любят свою работу.

Таким образом, подавляющее большинство женщин в качестве основного мотива, побуждающего их работать, назвали желание

иметь гарантии на настоящее и будущее, а дополнительного – работу ради выживания.

Что именно удовлетворяет женщин в работе или, наоборот, вызывает противоположное чувство? Ответы (средние по районам) сведены в табл. 1.

Таблица 1

Что удовлетворяет и не удовлетворяет женщин в работе

Степень удовлетворенности	Удовлетворена полностью, %	Удовлетворена частично, %	Совсем не удовлетворена, %
Работой в целом	16	51	19
Режимом труда	21	44	18
Заработной платой	3	16	68
Отношениями с коллегами	43	38	3
Отношениями с начальством	27	43	11
Содержанием самого труда	15	46	19
Своей должностью	26	32	11

В целом женщины работой удовлетворены. Высокая удовлетворенность содержанием труда и должностью – более 50%. Такой же высокий показатель и в отношениях с коллегами по работе, да и с начальством женщины вполне ладят.

Заметна неудовлетворенность заработной платой: так высказались до 80% опрошенных. Итак, главная причина неудовлетворенности – низкая заработная плата (68%). Это подтверждают и ответы на другой вопрос – о доходах семьи. Большинство опрошенных считают (приводим средние цифры по массиву), что им хватает только на жизнь, – 56,4%, нет денег даже на продукты – 16,6%, а 11,2% семей живут в долг, т. е. каждая четвертая находится за чертой бедности.

Выяснилось, что роль женщин в материальном обеспечении семьи достаточно важна, так как примерно половину и более семейного дохода составляет зарплата женщин.

Интересны ответы на вопрос об использовании представительницами слабого пола своей квалификации и способностей. Примерно 40% опрошенных в городе считают, что они могли бы выполнять работу более высокой квалификации. В Автозаводском районе города таких – каждая третья, а в Центральном – каждая четвертая. В то же время около 40% женщин полагают, что работают по своей квалификации. 6,7% отметили, что их работа требует несколько более высокого профессионального уровня, и только 1,5% – значительно более высокого. Таким образом, большинство женщин используют на более низкой по квалификации работе, чем они могут выполнять.

Последствия увольнения для женщин предпенсионного возраста связаны с частичной или полной переориентацией в установленном порядке высвобождаемых производственных мощностей, научно-технического потенциала и трудовых ресурсов. Эти процессы протекают повсеместно на предприятиях, где работают женщины. Каждая пятая отмечает, что последствия увольнений затронули не только материальную сторону, но и психологическую составляющую, связанную с депрессивным состоянием, которые рассматриваются как негативные последствия реализации программы увольнений. Результат – на всех предприятиях произошло сокращение женского персонала примерно наполовину, на некоторых – даже на 77,5%.

Начало данной программы увольнений начиналось с предложений уйти в административные отпуска без сохранения зарплаты. Больше всего это коснулось Автозаводского района города – 41,7%. Уменьшение зарплаты (65% опрошенных женщин в Автозаводском районе, 60% – в Центральном, 53% – в Комсомольском районе и 48,7% – в ближайшем окружении города). Ухудшение психологического климата отметили от 25 до 37%. Отток из коллективов высококвалифицированных специалистов характерен для всех районов городского округа Тольятти.

О том, что женщины оказались психологически не готовы к происходящим изменениям, подтверждают ответы на вопрос о преобладающем настроении (табл. 2).

Таблица 2

Настроение уволенных с предприятий

Районы	Автозаводский район	Центральный район	Комсомольский район	Ближайшее окружение г. о. Тольятти	В среднем по районам
Преобладающее настроение					
Пессимизм	12	26	16	10	19
Душевный подъем		1		3	1
Разочарование	38	34	32	35	34
Раздражение	33	22	22	24	24
Отчаяние	28	16	12	17	17
Оптимизм	6	8	7	5	6
Надежда	22	18	19	31	21
Удовлетворенность	1	1	3	2	2
Тревога	60	43	54	34	49
Спокойствие	4	3	5	6	4,5
Уверенность в завтрашнем дне	3	3	2	3	2,7

Депрессия – это преобладающее и, можно сказать, постоянное чувство, сопровождающее женщин предприятий промышленности. При этом надо заметить, что женщины достаточно легко идут на изменения, связанные с увольнениями. Так, с необходимостью дополнительного профессионального обучения по своей специальности согласны 60% опрошенных во всех районах, с освоением новой профессии – 50%. Большинству нравится самостоятельно работать и принимать решения – 46%. Треть готовы к более высокой ответственности, их не пугает интенсивная напряженная работа. Однако почти 60% не приемлют увеличения нервных нагрузок, около половины – смену коллектива, 42% – смену предприятия.

Напрашивается вывод: дело не в отношении к увольнению (это объективный про-

цесс), а к способу реализации этих мероприятий, когда отсутствует социальная ориентация. В этих условиях женщины выбирают адаптивную модель поведения (в то время как мужчины – поисковую).

Большинство женщин работают в условиях реально существующей вероятности их увольнения. Так, только 12% считают, что это им не грозит, еще 54% – что такая вероятность имеется, но не в ближайшем будущем; 22% опасаются, что они могут потерять работу уже в ближайшее время, 6% уже сейчас фактически остались без работы.

Положение усугубляется еще и тем, что при сокращении кадров, по мнению 55% опрошенных женщин, существует явная или скрытая их дискриминация (табл. 3).

Таблица 3

Причины и формы дискриминации

Дискриминация при следующих обстоятельствах	Явная	Скрытая	Не существует	Затрудняюсь ответить
При приеме на работу	30	20,4	12	28
При сокращении кадров	34	21,4	10	22,4
В оплате труда	40	24,5	7	12
В должностном продвижении	37	29	4	17

Все эти факты отрицательно сказываются на социальном самочувствии женщин. Положение усугубляется еще и тем, что они довольно невысоко оценивают шансы найти новую работу. Только 8% опрошенных считают, что со своей профессией они всегда смогут неплохо устроиться.

Ответы на блок вопросов (мнение женщин по вопросам труда и быта) позволяют выявить некоторые тенденции, весьма характерные для нынешней ситуации в целом по России, когда для многих работа – просто возможность выжить. Кроме того, экономические реформы вызвали заметные изменения и в сознании людей.

Многие считают, что положение в обществе определяется в основном образованием человека. Одна треть опрошенных согласны с этим утверждением, но 53% – нет. Стремление к материальной независимости для современной женщины является естественным. С этим согласны более трех четвертей опрошенных, и только 12% – нет. Карьера мужа важнее карьеры жены – так утверждают 42% женщин, но столько же с этим не согласны.

Обязательно ли сегодня для женщины создавать семью? (это взгляд на семью по прошествии многих лет с точки зрения сложившейся ситуации в последние 10 лет): 20% считают, что не обязательно, но более 60% респонденток с этим не согласились. Утверждение о том, что главой семьи должна быть жена, вызвало протест почти у 70% опрошенных, и только 15 имеют другое мнение. Тем не менее карьера жены так же важна, как и карьера мужа, – так считают 60% женщин, хотя 20% с этим не согласились. 36% утверждают, что для замужней женщины положение в обществе определяется главным образом положением ее мужа, но 45% возражают. В целом женщины довольны тем, как сложилась их трудовая биография, хотя каждая четвертая считает, что это не так. Большинство из них не соглашались с мнением, что к профессиональной самореализации стремятся, как правило, те, кто потерпел неудачу в личной и семейной жизни. Только каждая четвертая респондентка в той или иной степени высказала желание работать на более высокой должности. Большинство же – более 60% – этого не хотят.

Какие жизненные ценности преобладают? На первом месте у женщин стоят семья (72%), душевный покой (71%). Большое значение имеют материальное благосостояние и взаимопонимание в семье (по 68%), ненамного отстают по значимости успехи детей и состояние здоровья (по 62%), многое в жизни определяет и любовь (54%). То есть у женщин преобладают нормальные человеческие чувства и интересы.

Для женщин в целом не стоит вопрос, работать или нет. Это часть их жизни. Для большинства сочетать работу по дому с выполнением профессиональных обязанностей не является обременительным – так считают более 60% опрошенных.

Для современной женщины естественно стремление к материальной независимости (77%), тем более что положение в обществе определяется доходами человека – так считают 64% опрошенных. Наверное, поэтому ей свойственно желание сделать собственную карьеру (61%), которая так же важна, как и карьера мужа (60%). В целом участницы опроса удовлетворены основными сторонами своей жизни – взаимоотношениями в семье, воспитанием детей, интимной жизнью, успехами мужа. Но главный камень преткновения – это материальное положение.

Выводы по результатам маркетингового исследования:

1. Женщины тяжело адаптируются к новым социальным и экономическим реалиям нашей жизни. На их социальное самочувствие оказывает самое непосредственное влияние производственная деятельность. Меньше всего они довольны заработной платой: она настолько низка, что не всегда позволяет сводить концы с концами.

2. На предприятиях промышленности при проведении увольнений заметна явная и скрытая дискриминация женщин, что порождает у них чувство неудовлетворенности, разочарования.

3. У женщин существуют ограниченные возможности для служебного роста, а следовательно, и для самореализации.

4. На предприятиях практически ничего не делается для представительниц слабого пола: ни по линии администрации, ни общественными организациями, роль которых в наше время сведена к нулю.

5. В целом женщины ощущают лишь негативные последствия увольнений со своих предприятий.

6. При проведении таких мероприятий женщины рассчитывают только на себя, а ответственность возлагают прежде всего на государство. Разочарование этим процессом может автоматически быть перенесено на федеральные власти, что, несомненно, уже является политической проблемой.

7. Речь идет о переориентации кадров, которые фактически предоставлены сами себе. Это приводит к вымыванию наиболее квалифицированных специалистов из промышленности, к разрушению науки, девальвации высшего образования и исчезновению среднего класса в целом. Это прямая угроза стабильности общественной жизни в стране.

Список литературы

1. Голодец Б. М. Современная концепция социального маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6.
2. Гордин В. Э. Социальная политика и социальный маркетинг. – СПб., 1993.
3. Захарова С. Кризис индустриализма и концепция социального маркетинга // Социологические исследования. – 1995. – № 5. – С. 34-38.
4. Зомбарт В. Идеалы социальной политики. – СПб., 1900.
5. Иванов В. В. Специфика маркетинговых исследований в условиях переходного периода современной России : автореф. дис. ... канд. соц. наук. – М., 2001.
6. Крылов И. Маркетинг (социология маркетинговых коммуникаций) : учеб. пособие. – М. : Центр, 1998.
7. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения : учебник для вузов по спец. «Менеджмент» / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. – М. : Дело, 2008.
8. Маслова В. М. Связи с общественностью в управлении персоналом : учеб. пособие / под ред. П. Э. Шлендера ; Всерос. заоч. фин.-экон. ин-т. – М. : Вузовск. учебник, 2008.
9. Мелиховский В. М. Социальный маркетинг. – Ярославль, 1996.
10. Минина В. Н. Смена парадигмы управления в контексте социальных изменений // Социология экономики и управления / под ред. Л. Т. Волчковой. – СПб., 1998. – С. 91-107.
11. Моисеева Н. К., Коньшева М. В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2002.
12. Панкрухин А. П. Эволюция маркетинга в мире и в России // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – № 4. – С. 82-97.
13. Решетников А. В. Социальный маркетинг и обязательное медицинское страхование. – М., 1998.
14. Управление социальной сферой / под ред. В. Э. Гордина. – СПб., 1998.
15. Шаповалов В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ : учеб. пособие. – Ростов н/Д : Феникс, 2008.
16. Христофорова И. В. Управление предприятия на основе маркетинга. – М. : Техпроект, 2004.
17. Bruhn M., Tilmes J. Social Marketing. – Stuttgart, 1989.
18. Kotler P. Marketing for Nonprofit Organizations. – 2nd Edition. – New Jersey, 1982.
19. Tedlow R. S., Jones G. The rise and fall of mass marketing. – London, New York, 1993.
20. Teta A. Gesellschaftsorientiertes Sozialmarketing: ein Loesungskonzept fuer das Drogenproblem. – Bern, Stuttgart, Wien, 1994.

T. A. Zhuravleva*

**Zhuravleva Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
tatiana502007@yandex.ru*

MARKETING RESEARCHES IN SOCIALLY ORIENTED MARKETING

Keywords: marketing research, socially oriented marketing.

Marketing researches and their role in socially oriented marketing define the topics of studies, which can globally change the processes in modern society. At the present time particularly relevant are marketing researches aimed at not enough protected or unprotected segments of population living in the territory of Russia. These studies help to determine the attitudes of the population in a given region or administrative unit, as well as people's opinion about authorities, to trace changes in the public consciousness and among individual groups of people. The basis of market research are various surveys, observations, interviews and just conversations, from which we can determine the future behavior of certain groups, being the objects of research. Market research in socially oriented marketing is considered as an effective tool for changing behavior of individuals from the social point of view. In the past such studies were mainly carried out and used by the state and public organizations. Now

there appeared a number of tools and concepts for implementing programs of social changes, based on researches conducted by any interested party. This approach takes into account the right of every individual to choose the topics for surveys, to express their opinion about the results of the study, as well as to decide upon the model of conducting researches.

In accordance with the development of marketing researches in socially oriented marketing, it is necessary to observe the sequence of actions, starting from defining the problem and its impact on the considered group, being the object of research. It is necessary to understand the problem from the point of view of a person and a group of people, making the object of the study.

© Журавлева Т. А., 2014

УДК 658.6

Е. В. Торгушина*

**Торгушина Екатерина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
rina-tlt@yandex.ru*

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ: ДИНАМИКА И СТРУКТУРА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА В ПОСЛЕВОЕННЫЕ ГОДЫ (1951–1956)

Ключевые слова: история торговли, развитие сферы товарного обращения в СССР, изменение розничного товарооборота в пятой пятилетке.

Предпринята попытка анализа темпов роста розничного товарооборота в послевоенный период, который значительно превышал темпы довоенного развития. Розничный товарооборот СССР в 1951–1960 гг. характеризуется качественным улучшением своей структуры. Это выражалось прежде всего в том, что по мере роста послевоенного производства и повышения материального благосостояния трудящихся спрос населения постепенно переключался с менее ценных по своим питательным свойствам продовольственных продуктов на более ценные.

Данная публикация продолжает цикл статей, посвященных истории развития советской торговли в общем и в г. Тольятти в частности. Современное общество столкнулось с проблемой полного отсутствия внимания к недалекому историческому прошлому отдельных отраслей экономики, однако зачастую именно в нем можно найти первопричины существующих проблем и особенностей их функционирования. Такая ситуация неприемлема в условиях, когда появляются подтвержденные примеры ложного изменения исторических фактов, с одной стороны, и постепенная, но, к сожалению, неотвратимая угроза потери возможности получения информации от непосредственных участников событий тех лет – с другой.

На наш взгляд необходимо предоставить в первую очередь будущим поколениям коммерсантов и товароведов право получить достоверную информацию об интересующих аспектах становления торговли в нашей стране и городе, чтобы иметь возможность сформировать собственное мнение, учесть положительный и отрицательный опыт, сделать соответствующие выводы.

Особенностью исторического аспекта в развитии торговли нашего города является отсутствие систематизированной информации о советском периоде, несмотря на существующие возможности ее получения. Однако, прежде чем перейти к рассмотрению вопросов зарождения и становления принципов советской торговли в рамках г. о. Тольятти, на наш взгляд, необходимо обозначить общегосударственные тенденции развития данной отрасли в рассматриваемый временной промежуток.

После победоносного завершения Великой Отечественной войны и перехода к восстановлению народного хозяйства и его дальнейшему мирному развитию розничный товарооборот в нашей стране развивался быстрыми темпами. Уже в первые послевоенные годы (1946–1947 гг.) розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли увеличился более чем в полтора раза.

Предпринимаемые усилия по восстановлению экономики позволили всего через два с половиной года после окончания небывало разрушительной войны провести мероприятия по нормализации сферы товарного обращения. С 16 декабря 1947 г. благодаря ус-

пехам промышленного и сельскохозяйственного производства была ликвидирована карточная система нормированной продажи товаров населению и осуществлен переход к свободной продаже товаров по единым государственным розничным ценам при одновременном проведении денежной реформы [3].

Розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли за годы четвертой (первой послевоенной) пятилетки вырос в 2,6 раза и превысил в 1950 г. уровень товарооборота 1940 г. на 10%. В пятой пятилетке (1951–1955 гг.) розничный товарооборот государственной и кооперативной торговли увеличился на 89% против 70% по пятилетнему плану [9]. По сравнению с довоен-

ным уровнем 1940 г. объем розничного товарооборота (в сопоставимых ценах) составил в 1955 г. 208%, а по сравнению с 1928 г. – 485%.

Директивами XX съезда КПСС по шестому пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1956–1960 гг. был предусмотрен рост за пятилетие розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли примерно на 50%. Это означает, что в 1960 г. розничный товарооборот превысил (по плану) уровень товарооборота 1940 г. в 3,1 раза, а уровень 1928 г. – в 3 раза.

Все это показывает, что неуклонный рост объема розничного товарооборота, и при этом высокими темпами, является закономерностью советской торговли.

Значительный интерес представляет характеристика темпов развития розничного товарооборота в СССР (табл. 1).

Темпы роста розничного товарооборота в послевоенный период значительно превышают темпы его довоенного развития. За 13 довоенных лет (с 1928-го по 1940 г.) среднегодовой темп прироста розничного товарооборота составлял 6,8%, а за 10 послевоенных лет (с 1946-го по 1955 г.) он достиг 17,4%, т. е. стал почти втрое выше довоенного темпа; за 15 послевоенных лет (с учетом шестого пятилетнего плана) – 14,4%, то есть более чем вдвое выше довоенного темпа прироста.

Таблица 1

Темпы роста объема розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли (без 1938–1945 гг.)

№ п/п	Изменения розничного товарооборота	Первая пятилетка (1928–1932 гг.)	Вторая пятилетка (1933–1937 гг.)	Четвертая пятилетка (1946–1950 гг.)	Пятая пятилетка (1951–1955 гг.)	Шестая пятилетка (1956–1960 гг.) (по плану)
1	Общий прирост розничного товарооборота за пятилетку, %	34	49	164	89	50
2	Общий прирост розничного товарооборота за пятилетку, млрд руб. (в соп. ценах)	25	49	120	171	182
3	Среднегодовой прирост розничного товарооборота, %	6,0	8,3	21,4	13,6	8,4
4	Среднегодовой прирост розничного товарооборота, млрд руб. (в соп. ценах)	5,0	9,8	24,0	34,2	36,4

Если не считать четвертой (поствоенной) пятилетки, когда в условиях восстановления торговли среднегодовой темп прироста достиг исключительно высоких размеров (21,4%), то, после того как довоенный уровень товарооборота был превзойден, в годы пятой пятилетки среднегодовой темп прироста товарооборота составил 13,6%, т. е. был значительно выше, чем в любую из довоенных пятилеток. Еще более разительны данные о приросте абсолютных размеров розничного товарооборота.

Сумма прироста розничного товарооборота за годы пятой пятилетки в 6,8 раза превышает сумму прироста товарооборота государственной и кооперативной торговли в первой пятилетке и в 3,5 раза – во второй пятилетке (в сопоставимых ценах). Один лишь прирост товарооборота в пятой пятилетке почти равен всей сумме розничного товаро-

оборота за 1940 г. Еще более значительный прирост товарооборота был предусмотрен шестым пятилетним планом. В 1956 г. фактический товарооборот государственной и кооперативной торговли увеличился против предшествующего года в сопоставимых ценах на 45 млрд руб., или на 9%, достигнув 547 млрд руб., а в 1957 г. возрастает по плану на рекордную сумму – 57 млрд руб., или на 10,6%. Такие темпы развития розничного товарооборота достаточно сложно найти в экономической истории других стран [11].

Развитие розничного товарооборота в СССР характеризуется также качественным улучшением структуры товарооборота. При общем увеличении розничной продажи продовольственных товаров через государственную и кооперативную торговую сеть в 1955 г. по сравнению с 1940 г. на 77% (в сопоставимых ценах) продажа мясопродуктов

и рыбопродуктов возросла в 2,6 раза, масла животного – в 2,5 раза, сахара – в 2,4 раза, кондитерских изделий – на 84%. В то же время продажа муки, хлеба и хлебобулочных изделий увеличилась лишь на 40%, причем и соотношение отдельных видов хлебопродуктов существенно изменилось – значительно повысилась доля пшеничного хлеба за счет хлеба из ржаной муки.

Улучшение структуры реализуемых продовольственных товаров выражается также в значительно более медленном росте продажи алкогольных напитков. При этом в составе самих алкогольных напитков снижается доля водки и соответственно повышается доля виноградных вин, шампанского, пива. Вместе с тем розничная продажа всех продовольственных товаров растет несколько медленнее, чем непродовольственных товаров. Это также отражает повышение материального благосостояния народа. Благодаря росту производства и рыночных фондов существенно повышается степень удовлетворения потребительского спроса в продуктах

питания, начинает быстрее расти продажа непродовольственных товаров, повышается их удельный вес в розничном товарообороте [13].

При абсолютном большом росте рыночных фондов как продовольственных, так и непродовольственных товаров в послевоенные годы относительно быстрее растут рыночные фонды непродовольственных товаров. В 1955 г. централизованные рыночные фонды основных продовольственных товаров выросли по сравнению с фондами 1940 г. на 67%, а непродовольственных товаров – в 2,2 раза (в сопоставимых ценах); розничная продажа через государственную и кооперативную торговую сеть увеличилась за эти годы: продовольственных товаров – на 77%, а непродовольственных – в 2,6 раза (в сопоставимых ценах).

В результате более быстрого роста продажи непродовольственных товаров повышается их доля во всем розничном товарообороте. Об этом говорят данные табл. 2.

Таблица 2

**Соотношение продовольственных и непродовольственных товаров
в розничном товарообороте государственной и кооперативной торговли**

№ п/п	Вид товара	% ко всему розничному товарообороту, включая общественное питание		
		1940 г.	1950 г.	1955 г.
1	Продовольственные товары	63,1	58,4	54,9
2	Непродовольственные товары	36,9	41,6	45,1

Следует отметить, что и внутри группы непродовольственных товаров происходят существенные изменения, обусловленные, с одной стороны, развитием потребительского спроса под влиянием повышения материального благосостояния и культурного уровня народа, и с другой стороны, различными темпами роста производства отдельных предметов потребления. Так, из числа непродовольственных товаров в наибольших размерах выросла в 1955 г. по сравнению с 1940 г. (в сопоставимых ценах) продажа шелковых тканей (в 6,3 раза), шерстяных тканей (в 2,3 раза), трикотажных изделий (в 2,5 раза), чулок и носков (в 2,7 раза), швейных изделий (в 2,2 раза) [6].

В результате быстрого роста продажи товаров культурного и бытового назначения повышается их удельный вес во всем розничном товарообороте страны.

Весьма характерны данные об изменении соотношений между отдельными взаимозаменяемыми товарами, свидетельствующие о существенных сдвигах в потребительском спросе.

Рост розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли и изменение его структуры в значительной степени характеризуют развитие народного потребления. Если за 13 довоенных лет (с 1928-го по 1940 г.) среднегодовой темп прироста розничного товарооборота на душу населения составил 5,2%, то в пятой пятилетке среднегодовой темп прироста составил 11,2%. Рост продажи в среднем на душу населения в 1955 г. по сравнению с 1940 г. составил по всем продовольственным товарам 69%, причем продажа мясопродуктов и рыбопродуктов увеличилась в 2,5 раза, животного масла – в 2,4, яиц – на 44%, сахара – в 2,3 раза, кондитерских изделий – на 76%. Реализация

непродовольственных товаров в расчете на душу населения возросла в 2,5 раза, в том числе хлопчатобумажных тканей – на 86%, шерстяных тканей – в 2,2 раза, шелковых тканей – в 6,1, швейных изделий – в 2,1, трикотажных изделий – в 2,4, обуви кожаной – в 2 раза и т. д. На объем и структурные сдвиги в спросе населения на товары существенное влияние оказали изменения в уровне и соотношениях розничных цен на товары народного потребления, которые произошли в послевоенный период. В результате войны и ее последствий розничные цены резко повысились. По мере восстановления и дальнейшего развития хозяйства, повышения производительности труда, снижения себестоимости и увеличения товарных ресурсов розничные цены систематически снижались. После семикратного массового снижения индекс государственных розничных цен, установленных с апреля 1954 г., понизился до 43% по отношению к ценам, существовавшим в конце 1947 г., то есть уровень государственных розничных цен за период 1947 г. снизился в 2,3 раза.

В конце пятидесятых годов уровень государственных розничных цен все же превышает среднегодовые цены 1940 г. на 38%. Довоенный же объем розничного товарооборота превзойден более чем в два раза. Это значит, что рост денежных доходов населения не только компенсировал рост послевоенного уровня розничных цен, но и обеспечил на основе подъема производства значительное повышение благосостояния населения. В 1955 г. реальная заработная плата рабочих и служащих в народном хозяйстве выросла по сравнению с 1940 г. на 75%. Розничные цены на отдельные товары в послевоенные годы изменились в разной мере, и это сказалось на структуре товарооборота. Например, одной из причин повышенного спроса на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки является то, что в рассматриваемый период розничные цены на них на 4% ниже довоенных цен, а розничные цены

на хлеб из обойной муки превышают цены 1940 г. на 47%. Большой спрос населения на такие продукты животноводства, как мясо, птица, колбасы, животное масло, в некоторой мере обусловлен тем, что эти продукты реализуются по ценам, которые по своему уровню близки к довоенным ценам. Наоборот, спрос на водку и ликеро-водочные изделия существенно сдерживается действующими на них в данное время ценами, которые в 2,6 раза превышают довоенный уровень цен [7].

Аналогичные явления наблюдаются и в отношении непродовольственных товаров. Например, резко возросший спрос на часы наручные в значительной мере связан с тем, что цены на них на 36% ниже довоенных. Относительно более низкие цены на швейные изделия по сравнению с ценами на ткани оказывают существенное влияние на распределение спроса между этими товарами в пользу готовых изделий и т. д.

При неуклонном развертывании товарооборота и существенном улучшении его структуры спрос населения на многие товары удовлетворялся не полностью. Из-за отставания сельского хозяйства и ряда отраслей легкой и пищевой промышленности возникали несоответствия между спросом и предложением отдельных товаров. Не удовлетворялся в должной мере возросший спрос населения на продукты животноводства, сахар и кондитерские изделия, некоторые виды овощей и фруктов, среди непродовольственных товаров – на шерстяные ткани и трикотаж, кожаную обувь, мебель, швейные машины, легковые автомобили, строительные материалы и т. д.

Таким образом, на основе изученных исторических фактов была предпринята попытка их обобщения с точки зрения организации системы товародвижения в рамках государства как основы функционирования сферы товарного обращения Советского Союза в послевоенный период.

Список литературы

1. Ван дер Вее Г. История мировой экономики 1945–1990. – М. : Наука, 1994. – 250 с.
2. Воейков М. Великая реформа и судьбы капитализма в России // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 119-136.
3. Гусейнов Р. История экономики России : учеб. пособие для вузов. – М. : Маркетинг ЮКЭА, 1999. – 352 с.
4. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 262 с.

5. Кейнс Дж. Экономические возможности наших внуков / послесл. Д. Шестакова // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 60-69.
6. Ковнир В. Н. История экономики России : учеб. пособие для вузов по направл. «Экономика» и др. экон. спец. – М. : Логос, 2005. – 472 с.
7. Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики. – М. : Экономистъ, 2008. – 239 с.
8. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. Ч. II. – М., 1954.
9. Наше отечество. Опыт политической истории : в 2 т. Т. 1. – М. : Наука, 1991. – 207 с.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 215 с.
11. Орленко Л. В. История торговли : учеб. пособие по спец. «Товаровед. и экспертиза товаров». – М. : ФОРУМИНФРА-М, 2006. – 350 с. – (Высшее образование).
12. Петраков Н. Устойчивое развитие экономики России: история вопроса // Проблемы теории и практики упр. – 2012. – № 1. – С. 8-17.
13. Смирнов С. Динамика промышленного производства в СССР и России. Ч. I-II. Опыт реконструкции, 1861–2012 годы; Кризисы и циклы, 1861–2012 годы // Вопросы экономики. – 2013. – № 6-7.
14. Тулохонов А. О пророках в своем отечестве (к 150-летию П. А. Столыпина) // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 152-155.
15. Фишер В. Европа: экономика, общество, государство 1914–1980. – М. : ВЛАДОС, 1999.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982.
17. James D. Gwartney and Richard L. Stroup, «What Everyone Should Know About Economics And Prosperity», 1993.
18. The Ancient City: A Study on the Religion, Laws and Institutions of Greece and Rome Numa Denis Fustel De Coulanges; 2001.
19. The History of England: A study in political evolution Pollard A.F.; 1912.
20. The Rise and Progress of the Standard Oil Company Montague Gilbert Holland; 2003.

E. V. Torgushina*

**Torgushina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti rina-tlt@yandex.ru*

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF GOODS CIRCULATION IN RUSSIA: DYNAMICS AND STRUCTURE OF RETAIL TURNOVER IN THE POSTWAR YEARS (1951–1956)

Keywords: history of trade, development of goods circulation in the USSR, change in retail turnover in the Fifth Five-Year Plan.

The article features the analysis of growth rates of retail turnover in the postwar period, which was significantly higher than that of pre-war period. Retail turnover of the USSR in 1951–1960 is characterized by the qualitative improvement of its structure. It is expressed mostly in the fact that in conditions of growing post-war production and increasing welfare of the population, the demand gradually switched to the food products with better nutritional properties.

This publication continues a series of articles on the history of the development of Soviet trade in general and in Togliatti in particular. Modern society faces the problem of a complete lack of attention to the history of individual branches of economy, but often such knowledge helps to find the root causes of the existing problems and their peculiarities. Such situation is unacceptable, when there are proven examples of falsification of historical facts, on the one hand, and the gradual, but, unfortunately, inevitable threat of losing the possibility of obtaining information from the direct participants in the events of those years, on the other hand.

In our opinion it is necessary to provide the future generations of businessmen and merchants with accurate information about the important aspects of trade formation in our country and in the

city. Then they will be able to form their own opinions, to consider the positive and negative experiences, and draw the appropriate conclusions.

Peculiarity of the historical aspect in the development of trade in our city is the lack of systematic information about the Soviet period, despite the possibility to obtain it. However, before turning to the origin and formation of the principles of Soviet trade in Togliatti, in our opinion, we should define general trends of the trade development in the country in the considered period of time.

© Торгушина Е. В., 2014

CONTENTS

Economic Policy: Strategy and Tactics

Kuznetsova Maya 11

REVOCATION OF A LICENSE FOR BANKING ACTIVITIES

The article features an overview of the reasons for closing small banks, as well as those, violating the law or working conditions of the Central Bank. The Central Bank in its turn is interested in improving the attitude of potential bank clients to such organizations, that's why the Central Bank policy is aimed at removing from the market the incompetent or unfair banks. As a result, the confidence of the clients will grow and, consequently, activities and profits of large and worthy institutions will increase. However, it should be noted that people actually are beginning to think that all banks, except Sberbank, are unfair. In the past, the banks, violating the law or the terms of the Central Bank, received a warning, so they were able to change their policies and to redirect activities, but now, when the market is full of credit institutions, there is no sense in warnings. In fact, many modern banks do not even pay attention to the warning of the Central Bank, being sure that they will never be closed. However, in crisis conditions, to keep the organizations, constantly violating the law and conducting unfair transactions, has become unacceptable, so even large banks are losing their licenses.

Filatov Yuri 16

Covarda Vladimir

MODERN FEATURES OF THE RESOURCE BASE FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

The article considers the state of the resource base of Russian economy, analyzes the structure of exports and imports, dynamics of the state capital and the human capital, as well as the existing problems; certain measures of providing sustainable development are proposed. The work proves the relation between innovative development of socio-economic system and providing the appropriate resource base. Based on the analysis of models, relating the cost of basic resources with the release of goods and services, it is suggested to consider significant determining factors in the present conditions of sustainable development of socio-economic systems, such as accumulated knowledge, experience and natural (environmental) factor. Based on the analysis of statistical data, reflecting the dynamics of fixed assets, we may observe a certain technical and technological «pause» in the development of production in the society, which is unacceptable, considering the necessity of forming the basis of innovative development. Taking into account the positive trends in demography as an important component of resource provision, the authors underline, that in some areas there is a staff shortage, as a result of errors in the existing payment system and shortcomings in the training of skilled workers. The quality of the main funds and human resources is considered in the article as the basis of productivity growth, which becomes possible only based on intensification of production through the introduction of new technologies and optimal interaction of fundamental and applied sciences and production. It is noted that Russia currently has sufficient resource funds to make the transition to innovation economy, providing sustainable socio-economic development in the long term.

Public administration

Demchenko Sergey 25

Nurmukhametov Arthur

Salimov Lenar

SANCTIONS STIMULUS TO THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC INDUSTRY

The article describes the directions for the growth of domestic industry in conditions of sanctions and restrictions on import. The authors have identified basic tools for implementation of the import substitution policy, including: product quality control, branding of domestic goods, localization of production, import quotas, investment. The work presents two ways of development of the domestic industry under Western sanctions: 1) import substitution in response to sanctions prohibiting the import into Russia of certain groups of goods; 2) import substitution of foreign goods on which there are no import sanctions, but they do not give the opportunity to develop domestic production. In both cases, the import-substitution does not mean that Russia closes the market for foreign products. The role of import substitution is not a forced response to the sanctions, but stimulation of the growth of domestic industry. The authors used abstract logic and observation method.

Kurakov Alexander 33

Taisheva Guzel

Gusarova Lubov

Shabanova Ludmila

ROLE OF THE STATE IN HARMONIZING AND SUPPORT OF REGIONAL BUSINESS EFFORTS AIMED AT INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article provides scientific background of theoretical and methodological approaches to the place and role of the state in support of innovation-oriented economic development of the country. The authors considered the results of empirical studies of the factors that are important for the development of innovation at regional level: education, age structure of qualified staff, local entrepreneurial culture, physical infrastructure, skilled immigrants. Advantages of cluster organizations are proved by examples of American cities – innovation centers, as well as Chinese free economic zones. At the same time there have been found multiple facts in favor of a model of scientific and technological policy; alternative neoclassical. The model assumes active normative regulation and strong financial subsidies from municipal governments. Presented theoretical conclusions may serve as theoretical and methodological basis in the formation of the state innovation policy in the Russian Federation. Based on the study of the opinions of leading contemporary economists on the role of innovation in the intensification of socio-economic development, there were defined the main factors influencing the innovative development of the economy, and the basic directions of regulation and support of innovation.

Sergeyev Nikolai

42

WIND ENERGY: CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE INDUSTRY

The article considers the main problems and development prospects of wind power. The work features the main aspects of the industry, practice of its application in Russia. The author analyzes the potential, characteristics and conditions of effective development of wind power in Russia, taking into account also the environmental aspects of wind energy, as well as foreign experience of the development and implementation of wind energy projects. The main problems of the development of wind energy are currently the high cost of projects, as well as operating costs. In addition, introduction of the industry is constrained by administrative methods, the imperfection of the legal framework. The author proposed investment mechanisms for the implementation of programs to develop alternative energy sources, considering the experience of implementation and deployment of wind energy projects in the Udmurt Republic.

Regional development**Bashmachnikova Elena**

46

Marchenko Tatyana**METRICS OF MONITORING THE DYNAMICS OF THE CLIENT FLOW**

Within the resource approach to the management of economic formations development, there is a growing interest to the categories of «customer capital» and «value/cost of the customer life cycle», as well as their relationship with the other categories, including the value of economic education. Calculations, based on tracking the overall dynamics of client outflow and aggregated indicator of customer retention level, are already almost traditional. Considering the possibility of monitoring the dynamics of appearance/outflow of certain customers in the general client flow, we need certain metrics for the monitoring of client flow dynamics. In this context, the article gives an idea about the current state of measurement methods of the client flow dynamics and directions of searching for new, more sophisticated metrics. In particular, the authors point out, that on the level of individual groups of customers, acquired by economic formation at different times, indicators of customer retention are generally described by increasing function. The reason for the observed dynamics is the effect of sorting (fluidity) in a heterogeneous group of customers. Ignoring this dynamics leads to the underestimation of the residual value of the customer base (compared to the overall analysis, which does not take into account this dynamics). The article also demonstrates the consequences of ignoring the heterogeneity of the dynamics of customer retention, while calculating coefficients of customer retention elasticity. Conclusion is made that such ignoring leads to underestimation of the true effect of increasing basic levels of customer retention in a heterogeneous environment.

Glukhova Lyudmila

53

Zolotareva Ekaterina**ASSESSMENT OF THE QUALITY OF SERVICES IN SOCIO-ECONOMIC SYSTEM**

In conditions of market economy, where the quality of service becomes a competitiveness factor, company management comes to understanding of the importance of identifying and continuous monitoring of the quality of their work. In various sectors of economy there appear standards, which legally define basic provisions, determining the quality of service provision.

Health care economics is regarded as a branch of economics that studies the economic aspects of health care system, and as a socio-economic system, playing a major role in maintaining and reproduction of the labor force and producing gross national product. In conditions of health care reformation, management should be able to conduct ongoing assessment of the level and quality of health care institutions, providing medical services. In the course of daily work, administration must take into account the changes in the external environment of the health system, the transformation of legal and institutional mechanisms of socio-economic systems. The most important in forming the quality system in health care, based on the requirements of ISO 9000, is managing the cost of its implementation and maintenance. The quality of services is regarded as the complex of features and characteristics of services, giving them the ability to meet the existing or potential needs. Staff of the institutions should be adapted to constant changes in the environment, which is reflected in raising the quality of staff performance. From a practical point of view, the most important is the issue of possibility and methods of influence on the development of staff in order to improve the quality of medical services, provided to the population.

The article considers the system of analysis, collection and processing of the data, concerning the possible costs of quality in health care industry. Medical institutions are studied from the point of view of socio-economic systems and the factors for their development. The human factor is regarded as the basic in evaluating the quality of provided services and cost accounting in medical institution in case of complaints from consumers of medical services.

Starikova Svetlana

59

PROPERTY TAXES, TRENDS AND PROSPECTS

Property taxes are considered as a source of financial resources of regional budgets. The main problem remains the disorder of relations between the regions and the center. Many regions transfer to the federal budget significantly smaller shares of taxes collected on their territory. In conditions of high inflation nominal amounts of tax revenues are growing, but it presents a problem to maintain their real value, reduction of inflation reduces inflation influence on the tax base. Unstable legislative and regulatory basis of taxation hinders the formation of favorable investment climate in the country. One of the main directions of increasing tax revenues should be the inventory of benefits for regional and local taxes, established by federal law.

In Russia and in the world major changes are going to be introduced in tax legislation. All countries are now trying to create the environment in which to pay taxes would be easier than to try to avoid them. Modern taxpayers prefer electronic self-service channels and mobile devices, which allow dealing with the tax authorities. There are certain trends of changing the order of taxation of movable property of organizations, according to the provisions of Chapter 30 of the Tax Code of the Russian Federation, which came into force. Major changes affect property taxes of individuals. Besides, there are certain changes in the land taxation. In particular, the areas, being part of the common property of an apartment building, are tax-free. There are norms, regulating the calculation of taxes in case of change of the cadastral value of the land during the tax period.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management**Appanova Yulia**

65

STUDY OF DEGREE OF DEMAND AND SATISFACTION WITH THE QUALITY OF CONSULTING SERVICES IN SAMARA REGION

Small and medium businesses now require business services, namely, consulting. They are active consumers on this market, but the demand for different services in various groups of organizations has its own characteristics, which were identified during the study.

Reports on the state of the business services market, published annually by various rating agencies, do not reveal the detailed characteristics of the market of a particular region, but only contain the description of general trends of consulting market. This fact

confirmed the importance and relevance of studying the demand and customer satisfaction with the quality of consulting services, provided in Samara region.

The aim of this research is to obtain certain knowledge and understanding on the issue of demand and customer satisfaction with consulting services provided in Samara region, and to master the technology and techniques of practical marketing research.

The study addressed the following tasks: research plan and organizational activities; searching for respondents, development of communication system with them and making a survey; analysis of the obtained data and drawing conclusions. The objects of the study were representatives of the business community, government organizations and regional authorities.

The objective of the study is to obtain feedback from customers of consulting organizations, expressed in assessment of performance and quality of services, as well as specific requests aimed at improving the performance of regional consulting firms.

As research tools we used quantitative and qualitative methods of data collection and analysis of primary and secondary information, expert evaluation methods.

Kuzmina Kristina

71

Kharitonova Elena

PROVIDING QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES (BY EXAMPLE OF SAMARA REGION)

Issues related to providing the quality of educational services are significant and relevant. The article analyzes the relation between the economic mechanisms of evaluating the quality of teachers' work and the level of educational achievements of secondary school graduates of Samara region. In order to ensure comparability of the data, the chosen objects of study (secondary schools of Samara region) have been united in four clusters. This article continues the research, presented in the article of K. V. Kuzmina «Influence of economic mechanisms of evaluating the quality of teachers' work on the level of educational achievements of secondary school graduates (by example of Samara Region)» (Edition of Samara State Technical University. Series: Economics. 2012. No. 3).

Markina Ksenia

79

USING INNOVATION IN ELIMINATING ERRORS IN THE WORK OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS WITHIN SYSTEM APPROACH

The article considers the activities of educational organizations, using systematic approach. By collecting statistical data, there were defined the system elements (structural units), which may cause errors. From several elements, producing errors, by calculation method we determine the one, errors of which have the greatest impact on the overall system. In order to locate the element, producing errors, which most strongly affect the quality of the system, there is a method of calculating the index of the relative number of errors in the system. Further, the author proposed a sequence of actions to neutralize the error and its consequences through the introduction of innovations in the system. The result of these activities is better quality of work of the system element and, as a consequence, raising the quality of the system as a whole. This technique is applicable to any organization with a defined hierarchy, relations, interrelations, etc., on condition of having sufficient statistical data.

Nechyporenko Lyudmila

84

ASSESSMENT METHODOLOGY OF CUSTOMERS' LOYALTY

Loyalty is a category of human behavior, which is not easy to track. Briefly, it can be described as follows: the client believes that services or goods, offered by a particular organization, are the best solution for him and accepts the offer whenever he has to make a choice. Customer loyalty is difficult to measure, because the proof of loyalty is most often seen after the action. Action made is often a sign of loyalty, but does not guarantee it in the future.

But customer loyalty should be measured and monitored. Evaluation of customer loyalty involves both quantitative and qualitative research methods. Purpose of the company is to accept this statement and turn it into real practice, by defining specific actions and ideas about the ideal relationship with the client. It also means identifying ways to express loyalty in measurable values in order to evaluate the success or failure, to track the growth or decline. To measure loyalty means to measure the strength of relations between buyer and seller, between the organization and its client.

The purpose of this article is to help service companies to determine how to effectively satisfy the needs of their clients. The author examines the problem from various perspectives: not only in terms of customer satisfaction, but also in terms of profitability.

Nechitailo Alexander

89

Gnutova Anna

SYSTEM APPROACH TO INNOVATIONS IN THE FIELD OF EDUCATIONAL SERVICES

The article features a model of coordinated organizational-economic mechanism of stimulation of the quality of work of university teachers at the department in the process of innovations introduction. The purpose of this work is to develop a coordinated optimal organizational-economic mechanism to stimulate the process of introducing innovations, while providing the required quality of educational services. This mechanism is based on the redistribution by the head of department of additional funding for all teachers of the department in order to reach the set targets of introducing innovations. Choosing the organizational and economic mechanism of quality control is regarded as the problem of determining coordinated plans of introducing innovations in terms of volume and quality while creating educational complex and its implementation. These plans shall maximize the value of the functions of the head of department and faculty members, taking into account all the constraints, as well as the effect at the end of the session.

Peculiarity of the model is that limitations of the model of forming organizational and economic mechanism of stimulating the process of introducing innovation for all teachers contain optimization problems, solving which allows creating the strategy of teachers' behavior during the plans implementation phase by various stimulating effects.

Authors suggested a mathematical model of coordinated organizational-economic mechanism of stimulation of university teachers while managing the quality of their work, which makes it possible to reconcile the interests of the department as a whole and each of the teachers of the department, which is an important aspect in the optimization of the entire university.

Markets: State and Development

Inozemtseva Elena

96

SOCIO-ECONOMIC INDICATORS AS FACTORS OF REAL ESTATE MARKET DEVELOPMENT IN SAMARA REGION

The article examines the relationship between the level of socio-economic development and the ability to meet one of the most important needs of the population – the purchase of real estate. Housing affordability issues are mentioned in many normative documents, defining the strategic goals and ways to achieve them. Stimulation of effective demand and increased variety of residential real estate market offers are the priority areas of social policy of the State.

Kraineva Raisa

102

FORMATION OF DOMESTIC BUSINESS EDUCATION IN CONDITIONS OF KNOWLEDGE ECONOMY

Demand for business education services is explained by radical changes taking place in various areas of life: political, economic, social. Market transformations affected the labor market as well, caused revision of existing approaches to professional training, and changed the structure and composition of demanded / unclaimed professions. Active process of Russia's integration into the world economy, the intensive development of business activity, the need for management specialists go together with the demand for new professions and, as a consequence, stimulate the formation of the market of business education services.

Market economy pays special attention to the issues of working with the staff, as competence, skills, initiative, creativity, performance discipline, corporate involvement of employees make an incomplete list of conditions for the success of any company. To ensure the competitiveness and effective business, it is necessary to teach the employees to work in a different way. Mostly, staff problems arise due to the fact that the managers, seeking to maximize profits, do not pay enough attention to the professional development of their employees.

The article provides an overview and description of the stages of formation and development of business education in Russia, reveals the content of business education, aimed at developing practical competencies; also the work features several models of business education.

Besides, the authors examined the reasons, determining the demand for business education, among which we should highlight the main ones:

- Increased demand for educational services in the field of business and management;
- Growing demand for new knowledge and skills of managers;
- Technologization and information basis of processes, etc.

Business education is of particular importance because of its dual position: it includes the interests of two markets – the education market and the labor market, functioning in post-industrial economy. Development of human resources potential through investment in training staff of various levels is one of the means to ensure the company's competitiveness in today's tough market conditions.

Enterprises

Akasheva Valentina

108

Kudryashova Marina

ISSUES OF EXPENSES MANAGEMENT ON FARMS BY EXAMPLE OF «RASSVETOVSKY»

In modern conditions of economic relations the problem of accounting, analysis and cost control in enterprises significantly increased, presenting the problem of cost management. The need to control costs is due to the role they play in the economy of the enterprise, namely their direct participation in shaping the company's profit. Profit is regarded as the main condition for the competitiveness and viability. Achieving sustainable competitive advantage over other manufacturers today is only possible on condition of lower prime cost of manufactured products, while cost management is an integral part of control organization at all levels. In this regard, the problem of cost management is most relevant at the moment. Taking into account the need to increase the level of production in agriculture, due to the sanctions imposed by the countries of America, the relevance of this topic is further increased. The main purpose of this research is to analyze the existing problems in the field of cost management and their possible solutions with the help of cost management models. The result of this analysis became the algorithm for constructing cost management model by example of a particular farm. In the course of writing the work we have come to the conclusion that the use of different models and choosing the correct one is very important for effective and efficient operations of enterprises. In the above example of application of cost management model it is shown that incorrect or insufficient algorithm for its use leads to a significant increase in production costs.

Kolesnik Natalya

112

Dergunova Ekaterina**Vildimanova Evgeniya**

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE COST OF PRODUCT QUALITY

The article studies the prerequisites of the problem of accounting and analysis of product quality cost. The authors prove the importance of this issue, present different classifications of costs related to product quality, and describe certain elements of this system. The work considers economic effectiveness of product quality management; the authors identified problems of accounting and analysis of quality cost, offered several options of accounting the quality cost, disclosed the main objectives of qualitative and quantitative analysis of product quality cost, presented the five areas of analysis of product quality cost, and explained in which situations we should use a certain type of analysis of quality cost.

Stable position of companies in the market in conditions of constant competition is due to maintaining high quality of products. Stable production of high quality products offers the large companies a chance to get contracts from the State, participate in national programs and projects, which provide a guaranteed market. In our opinion, improvement of product quality is the main factor of raising production efficiency, and providing satisfaction of material and socio-cultural needs of the clients.

Korneeva Elena

117

MANAGEMENT OF CHANGES IN MODERN CONDITIONS

In modern conditions, the new economy is being formed, based on the knowledge, innovation, global information systems and new technologies. Innovative model of economic development has acquired universal nature and can be considered as the dominant ideology of modern economy. However, the question remains, why some countries confidently achieve success in this way, while attempts of the others remain unsuccessful.

Russia today is a country, staying behind the front edge of productivity. Factors hindering the innovative activity of the companies are the difficulty of attracting funding for innovative projects, insecurity of intellectual property, lack of innovative managers and excessive bureaucracy.

Heads of modern companies face hard challenges, such as economic crises, growing competition in the context of globalization, technological changes and reduced life cycles of products and services. Much depends on the company management, the willingness and ability to generate and implement innovative organizational changes.

The concept of organizational changes management covers all planned, organized and controlled changes in the fields of strategy, production processes, structure and culture of companies. The most difficult thing in conducting the changes is to overcome the resistance of the system. The main reason of resisting to changes is the contradiction between the objective and stability of the system and its changing.

Management of changes should be based on understanding of different models of changes. The most effective one was developed by K. Levin, and includes three stages: «unfreezing», introduction of changes and «freezing».

All measures to prevent resistance can be grouped into four blocks: information about the progress of reforms, creating the system of staff training, staff participation in changes implementation and personal involvement of the management.

For the successful implementation of organizational changes in modern conditions, at least three factors should match: presence of the leader introducing changes and the team of followers, company's belonging to a certain industry, and effective use of tools of organizational changes management.

Nikitina Natalya

121

ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AS MODERN MECHANISM OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Theory and practice show that the crisis is a natural process of the development of market economy. The system of anti-crisis financial management can become one of the most important and innovative mechanisms of stable operation and development of companies, and it can provide positive results of their activity in the long and short term. Management of the company at any stage of its development should be anti-crisis and financial, i.e., able to prevent and anticipate crises, or mitigate their effects, which gives financial management its preventive nature. In modern society, there is a growing recognition of the fact that, despite all the difficulties in the development of the real sector of economy, much depends on the company owners and managers, their activities aimed at achieving the stability of the business, the ability to resist the influence of negative factors. Solving this problem is quite possible with the formation and development of anti-crisis financial management. In this regard, particular importance and relevance acquires the formation of the system of anti-crisis financial management of the company, which is impossible without the development of appropriate and acceptable concepts, principles, management techniques, mechanisms and instruments, constituting the basis of such management.

With the necessary preconditions, the system of anti-crisis financial management can become one of the most important modern mechanisms of regulating the economic processes of the company, which can provide positive results of company's operation and development in the long and short term.

Stepanova Marina

126

Ovcharov Anton

Ovcharova Tatiana

Mirgaleeva Irina

DIAGNOSIS OF FUNCTIONING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article considers the features of diagnosis of industrial enterprises. The object of research is the machine-building complex of the Nizhny Novgorod region, studied using abstract-logical and economic-strategic techniques. There were distinguished 4 groups of indicators (social, industrial activity, technical level, the economic condition of industrial enterprises). Based on this, the analysis of the three branches of machine-building complex was performed, and a system of indicators was designed. Presented conclusions may serve as theoretical and methodological basis in the formation of the state support of industrial enterprises. The proposed diagnosis intensifies the need for a more careful approach to the analysis of industrial enterprises.

Finko Svetlana

135

MODELING OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COMPANY BASED ON THE BALANCED INDICATORS SYSTEM

Success of the company's development strategy is largely determined by the ability to coordinate the strategic, operational and tactical management. Consequently, there is an urgent need for the decomposition of management strategy to the level of operational and tactical activities. Solving this problem is possible if there is a system of indicators for assessment and control of the implementation of the company's development strategy. The article considers the possibility of using the system of balanced indicators to evaluate the effectiveness of strategic management of sustainable development of enterprises. This system allows a fairly simple way to realize the strategy of the company through identifying the existing relations between the key parameters of the company. The system is based on motivating employees to achieve the goal, rather than on control and forcing them to work. Goals of the company, expressed in quantitative indicators, become clear and understandable for everyone.

The author proposes the system of balanced indicators by the main directions – «Finance», «Internal processes», «Customers», «Staff», «Company» – to assess the effectiveness of management strategies in order to ensure sustainable development. The main problem of assessing the effectiveness of the strategy based on the system of balanced indicators is the complexity of selecting unusual, innovative indicators that haven't been used before in management practices. Therefore, the implementation of the system of balanced indicators in domestic enterprises should be carried out using a variety of approaches, taking into account their specific features. The criteria for selecting the implementation methods must include the size of the enterprise, specific features of the industry, corporate culture, management methods and tools used by management, functioning and efficiency of business processes.

Cheban Margarita

140

ALGORITHMS OF DEALING WITH OVERDUE LOANS IN COMMERCIAL BANKS

Increased level of overdue loans, which began during the global financial crisis and continues at the moment, stimulated many commercial banks to create and develop their own structures for dealing with problem loans or seek the assistance of independent agencies for the recovery of assets. The article considers a complex of effective measures to minimize bad loans in commercial banks, as well as pros and cons of debt recovery by collection agencies; the work features an algorithm of overdue loans recovery in commercial bank. Conclusion is made about the feasibility of promoting proper structure for overdue debts collection. Besides, the article describes the main tasks of the credit department, security services and the Legal Department in collection of overdue loans.

Yarygina Natalya**SCIENTIFIC VIEWS ON THE FINANCIAL STRATEGY OF THE COMPANY OF CORPORATE TYPE**

The article outlined scientific views of economists on determining the company's strategy and financial strategy. Some authors suggest that the strategy aims to achieve certain strategic goals and gain competitive advantage through the implementation of specific measures, taking into account the resource opportunities and factors of internal and external environment. The author proposed interpretation, according to which the financial strategy of the corporate company is regarded as one of the functional strategies of the company. It implies strategic actions in the field of finance, related to the mobilization of financial resources from all possible sources and their effective utilization. Head of the company must timely and promptly respond to external changes and use the available internal resources in a proper way, which requires competence in the field of strategic management. Therefore, every company should develop its strategy in accordance with existing conditions. Strategic management of a corporate company can be carried out at the level of the entire company, business units and functional directions. Corporate level is the highest level of the organization, determining the corporate strategy. Corporate companies, as a rule, are represented by a business organization or a complex of strategic business units. The system of strategic management, along with corporate strategy and business unit strategies, includes also functional strategies, corresponding to the core activities of the company and related to the above mentioned strategies. Purpose of functional strategies is to provide the application of business unit and company strategies. Financial strategy plays an important role in the effective development of the company. It defines the volume and ways of attracting financial resources, the ratio of proper and borrowed capital, principles of cash flow management. Financial strategy determines the company financial results (profit, profitability, market value, and others).

Discussion and debate**Zhuravleva Tatyana**

153

MARKETING RESEARCHES IN SOCIALLY ORIENTED MARKETING

Marketing researches and their role in socially oriented marketing define the topics of studies, which can globally change the processes in modern society. At the present time particularly relevant are marketing researches aimed at not enough protected or unprotected segments of population living in the territory of Russia. These studies help to determine the attitudes of the population in a given region or administrative unit, as well as people's opinion about authorities, to trace changes in the public consciousness and among individual groups of people. The basis of market research are various surveys, observations, interviews and just conversations, from which we can determine the future behavior of certain groups, being the objects of research. Market research in socially oriented marketing is considered as an effective tool for changing behavior of individuals from the social point of view. In the past such studies were mainly carried out and used by the state and public organizations. Now there appeared a number of tools and concepts for implementing programs of social changes, based on researches conducted by any interested party. This approach takes into account the right of every individual to choose the topics for surveys, to express their opinion about the results of the study, as well as to decide upon the model of conducting researches.

In accordance with the development of marketing researches in socially oriented marketing, it is necessary to observe the sequence of actions, starting from defining the problem and its impact on the considered group, being the object of research. It is necessary to understand the problem from the point of view of a person and a group of people, making the object of the study.

Torgushina Ekaterina

159

EVOLUTIONARY DEVELOPMENT OF GOODS CIRCULATION IN RUSSIA: DYNAMICS AND STRUCTURE OF RETAIL TURNOVER

The article features the analysis of growth rates of retail turnover in the postwar period, which was significantly higher than that of pre-war period. Retail turnover of the USSR in 1951–1960 is characterized by the qualitative improvement of its structure. It is expressed mostly in the fact that in conditions of growing post-war production and increasing welfare of the population, the demand gradually switched to the food products with better nutritional properties.

This publication continues a series of articles on the history of the development of Soviet trade in general and in Togliatti in particular. Modern society faces the problem of a complete lack of attention to the history of individual branches of economy, but often such knowledge helps to find the root causes of the existing problems and their peculiarities. Such situation is unacceptable, when there are proven examples of falsification of historical facts, on the one hand, and the gradual, but, unfortunately, inevitable threat of losing the possibility of obtaining information from the direct participants in the events of those years, on the other hand.

In our opinion it is necessary to provide the future generations of businessmen and merchants with accurate information about the important aspects of trade formation in our country and in the city. Then they will be able to form their own opinions, to consider the positive and negative experiences, and draw the appropriate conclusions.

Peculiarity of the historical aspect in the development of trade in our city is the lack of systematic information about the Soviet period, despite the possibility to obtain it. However, before turning to the origin and formation of the principles of Soviet trade in Togliatti, in our opinion, we should define general trends of the trade development in the country in the considered period of time.

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса.
Серия Экономика»**

1. Условия опубликования статьи:

1.1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).

1.2. Представляемая для публикации статья должна быть актуальной, обладать новизной, содержать постановку задач (проблем), описание основных результатов исследования, полученных автором, вывод.

1.3. 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.

1.4. Представленные к публикации статьи проходят проверку в системе «Антиплагиат» (оригинальность текста статьи должна составлять не менее 90%).

1.5. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.

1.6. Статья должна соответствовать правилам оформления.

2. Правила оформления статьи:

2.1. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу: г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, Издательско-полиграфический центр (ИзПЦ) – тел. (8482) 222-650 (e-mail: vestnik@tolgas.ru)

2.2. 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.

2.3. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

2.4. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.

2.5. Статья обязательно должна **содержать**:

Блок 1 – на русском языке: УДК, полностью ФИО автора (ов), места их работы без сокращения названий организаций, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов); название статьи, аннотация (200–250 слов), ключевые слова (не более 5–7 слов или словосочетаний).

Аннотация включает следующие аспекты содержания статьи: предмет, тему, цель работы; метод или методологию проведения работы; результаты работы; область применения результатов; выводы.

Ключевые слова – это текстовые метки, представляющие содержание статьи, по которым можно найти статью при поиске и определить предметную область текста.

Блок 2 – на английском языке: название статьи, аннотация, ключевые слова.

Блок 3 – полный текст статьи на русском языке;

Блок 4 – список литературы на русском языке (название «Список литературы»).

2.6. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

2.7. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.

2.8. 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». Список литературы должен содержать 20-30 источников, из них не менее 40% – иностранных источников.

2.9. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.

2.10. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.

2.11. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).

2.12. 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.

2.13. В анкете указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый, домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.

2.14. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора (ов) и датой.

2.15. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.

2.16. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.

2.17. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

2.18. Статьи, соответствующие пп. 2.1 – 2.17, регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел. (8482) 222-650.

2.19. Статьи публикуются платно (**с аспирантов и зарубежных авторов за публикацию рукописей плата не взимается**). Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора). Гонорары авторам не выплачиваются.

Следующий выпуск в марте 2015 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>