

Следующий выпуск
в марте 2016 года



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>

**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

ВЕСТНИК ПВГУС ЭКОНОМИКА ВЫПУСК № 4 (42) 2015

ВЕСТНИК
ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

16+

ЭКОНОМИКА

№ 4 (42) 2015

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»

№ 4 (42) – 2015 декабрь

Журнал основан в 1995 г.
Выходит 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.)

16+

Учредитель

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

Главный редактор – Ерохина Л. И., д.э.н., профессор, ректор 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:

Иртышева Инна Александровна –

д.э.н., профессор Николаевского университета кораблестроения
имени адмирала Макарова (Украина)

Чирева 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. Ю. Ионова

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
(редакция, издатель, типография)
Поволжского государственного университета сервиса.
445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.
rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 29.12.2015.
Выход в свет 30.12.2015.
Формат 60x80 1/8. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 25,00. Тираж 1000 экз. Заказ 43-15/02. Бесплатно

© Поволжский государственный университет сервиса, 2015

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.

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 носителе 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 подрисовочными 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.

СОДЕРЖАНИЕ

Международный опыт

Ослопова Татьяна Петровна

16

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Рассматривается опыт зарубежных стран в вопросах инновационного развития, который показывает, как социально-экономическое развитие страны, ее конкурентоспособность на мировом рынке обеспечивается наличием инновационной системы, включающей совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление и поддержку инновационного развития. В литературе активно рассматривается инновационное развитие экономики, предлагаются различного рода сценарии развития, изучается проблематика и т. д., но рассматривается, как правило, федеральный уровень, региональный менее изучен, а муниципальный представлен исключительно редко. Муниципальное образование является базисом и отправной точкой всех социально-экономических преобразований, происходящих в России. Только при проведении системной инновационной государственной политики предпринимаемые меры и расходование средств бюджетов всех уровней бюджетной системы приведут к желаемому росту инновационной активности.

Государственное управление

Баимачникова Елена Валентиновна

25

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ
И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

В настоящее время возрастает интерес к региональным исследованиям, что обусловлено действием ряда взаимосвязанных мировых тенденций. С либерализацией внешнеэкономической деятельности возникла прямая связь между функциями страны в мировой экономике и ее региональным развитием. Наиболее полно региональные системы формируются в федеративных государствах.

В соответствии с одним из главных принципов федеративного государства о разделении власти по вертикали региональные системы совпадают с понятием субъекта федерации. Регионализация хозяйственных связей субъектов Российской Федерации одновременно ведет к постоянному воздействию на их экономику со стороны внешней среды, что обуславливает возрастание взаимозависимости глобальных и региональных процессов.

Именно российские регионы играют важную роль в осуществлении экономических реформ, проводимых в России. Результаты их внешнеторговой деятельности способствуют оздоровлению экономики регионов и страны в целом, совершенствованию внутрихозяйственных пропорций, размещению и развитию производительных сил. Стабилизация экономики, ее структурная перестройка и последующее развитие невозможны без активизации внешней торговли.

Степень включенности экономики России в мировые хозяйственные связи во многом определяется динамикой участия отдельных регионов РФ во внешнеэкономической деятельности государства. Для совершенствования региональной

экономической политики важно активное развитие целевого планирования и распределения экспортно-импортных связей как со странами дальнего зарубежья и СНГ, так и регионами Российской Федерации с целью формирования эффективного внутригосударственного рынка.

Управление социальным развитием

Горина Алла Петровна

33

Егорцева Юлия Юрьевна

ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА НА УСЛУГИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ АСИММЕТРИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ

Асимметрия информации является чертой, присущей различным рынкам, и в силу специфики рынков она обладает особыми характеристиками, формами проявления, направлениями воздействия на агентов рынка. В статье рассмотрен механизм функционирования рынка труда в условиях асимметричности информации с учетом его специфики. Авторами сформирована модель рынка труда как рынка с асимметричной информацией, проанализировано возможное поведение агентов. Асимметричное распределение информации способно «разрушить» рынок. Из-за отсутствия у покупателей (или продавцов) возможности определить качественные характеристики товара или услуги под влиянием снижения рыночной цены высококачественные товары вытесняются с рынка низкокачественными, что может стать причиной полного исчезновения рынка. Информационная асимметрия препятствует принятию экономическими субъектами оптимальных решений и эффективному распределению ресурсов, приводит к неблагоприятному отбору, возникновению морального риска и создает возможности для реализации оппортунистического поведения сторон. В статье охарактеризованы основные последствия информационной асимметрии и подходы к ее преодолению, в том числе сигналы и подходы, присущие только рынку труда. Приведены примеры сигналов о трудовых качествах работников: количество лет образования, сдельная оплата труда, положительные рекомендации и опыт работы, а также испытательный срок. Проанализирована модель уклонения наемных работников, т. е. механизм минимизации морального ущерба на рынке труда (не всегда являющийся, однако, эффективным с точки зрения общества), который заключается в установлении эффективной заработной платы на уровне достаточном для того, чтобы работники добросовестно выполняли свои обязанности и не уклонялись от них.

Региональное развитие

Абрамова Любовь Андреевна

44

МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

Россия нуждается в подъеме экономики и поддержании ее конкурентоспособности в связи с происходящими экономическими тенденциями в мире. Из этого следует, что Правительство Российской Федерации должно изыскивать резер-

вы для улучшения экономических показателей изнутри. Основу государства составляют его федеральные центры (регионы), следовательно, подъем экономики будет происходить за счет резервов и потенциальных сил данных субъектов. Регионы должны разрабатывать новые системы и механизмы развития региональных социально-экономических систем, основанных на последних достижениях науки и техники.

Промышленность как основа и структурообразующая отрасль российской экономики непосредственно влияет на возможности достижения государственных целей развития общества. В связи с этим актуализируется проблема научного обеспечения стратегической ориентации промышленного развития страны, ее регионов на достижение оптимальных экономических результатов.

Целью настоящего исследования является изучение проблем развития промышленного сектора в регионе, а также рассмотрение механизма решения проблем в данной отрасли.

В процессе исследования были использованы диалектический метод, предопределяющий изучение процессов ориентации промышленности Самарской области, методы системного и логического анализа, научного обобщения.

Иваненко Лариса Викторовна

52

Солодова Елена Петровна

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилищно-коммунальное хозяйство муниципальных образований в настоящее время находится в кризисном состоянии, что вызвано рядом факторов, к которым можно отнести: высокий износ коммунальной инфраструктуры, недостаточное финансирование жилищно-коммунального хозяйства из муниципальных и региональных бюджетов, убыточность предприятий и отсутствие конкуренции в этой отрасли, необходимость согласованности действий при выборе и разработке приоритетных направлений реформирования ЖКХ между властными структурами на региональном и муниципальном уровнях, а также недостаточная заинтересованность и ответственность за проводимую муниципальную жилищно-коммунальную политику среди должностных лиц муниципальных образований и т. д. В связи с этим на современном этапе реформирования ЖКХ становится актуальным вопрос управления развитием коммунальной инфраструктуры. В статье отмечается, что в сельских муниципальных образованиях требуется особое отношение к жилищно-коммунальному хозяйству и коммунальной инфраструктуре. Поэтому она посвящена управлению развитием коммунальной инфраструктуры в муниципальных образованиях Самарской области с целью расширения обеспечения коммунальными услугами.

В исследовании были дифференцированы муниципальные образования Самарской области по уровню необходимости модернизации коммунальной инфраструктуры. Также выявлены и систематизированы проблемы, сдерживающие развитие коммунальной инфраструктуры.

Показана необходимость долгосрочных договорных отношений между бизнесом и муниципалитетами, которая может быть реализована в различных формах государственно-частного партнерства. Данное решение приведет к созданию конкурентных условий в отрасли, повышению качества оказываемых жи-

лично-коммунальных услуг, распределению рисков между государством и частными компаниями.

Сложность решения экономических, социальных и других задач управления развитием коммунальной инфраструктуры в муниципальных образованиях требует вовлечения в данный процесс всех заинтересованных сторон и привлечения частных компаний для управления объектами коммунальной инфраструктуры.

Кара Анна Николаевна

61

Айрапетян Лилиит Арменовна

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРА КАК МОДЕЛИ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Вопрос размещения производства в регионах является актуальным по многим причинам, главная из которых заключается в том, что экономическая ситуация в регионе напрямую влияет на развитие всего государства. Невозможно оспорить, что чем сильнее части целого, тем могучее и само целое. На сегодняшний день одним из самых актуальных моделей размещения производства в регионе считается кластерная модель, к которой обращаются все большие государств. Однако стоит отметить, что данная модель не так проста в реализации и ей присущи определенные особенности.

В статье приводится схема становления кластерной теории размещения производства и рассматриваются ее предшественники, а именно идеи немецкой географической школы, яркими представителями которой являлись И. Ф. Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, А. Лёш; идея промышленных районов А. Маршалла; теория территориально-производственных комплексов советской школы, которая оказала большое влияние на становление идеи кластеров в России.

Неоднозначность трактовок кластеров в разных странах приводит к особенностям толкования термина в России, которые заключаются, во-первых, в неверии в способность бизнеса к самоорганизации и, как следствие, к рассмотрению лишь возможности реализации модели «сверху», а во-вторых, в отведении слишком большой роли конкурентоспособности кластера по отношению к другим объектам и кластерным структурам и отсутствию внимания к одной из главных особенностей кластера – конкуренции между участниками.

В статье также приведены состав участников кластера и преимущества, которые они получают от вступления в кластер; факторы, способствующие формированию кластера; особенности регионально-отраслевого кластера; методы идентификации кластеров.

Соловьев Дмитрий Валериевич

68

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ

На сегодняшний день сложно недооценить роль, которую играет торговля в экономике как Российской Федерации в целом, так и в экономиках отдельных регионов России. Актуальность темы статьи заключается в возрастающей важности развития торговли, так как именно торговля позволяет не только динамично реагировать на изменения в рыночной среде, но и повышать качество жизни за счет своевременного удовлетворения запросов каждого потребителя.

В статье предложена методика анализа сферы торговли региона, проведен расчет показателей функционирования и развития сферы торговли Самарской области, сформулированы основные проблемы в обозначенной отрасли.

Методологической базой исследования являются метод сравнительного анализа, индуктивный и дедуктивный метод, метод системного анализа, районирование, анализ связей регионов.

Эмпирическая база исследования включает статистические материалы, нормативные документы и данные других источников. Использовались статистические данные: опубликованные в сборниках «Регионы России. Социально-экономические показатели»; размещенные на сайте Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области; на сайте Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС); на сайте Федеральной службы государственной статистики; приведенные в Приказе Министерства промышленности и торговли РФ от 31.03.2011 г. № 422 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года»; Приказе Министерства промышленности и торговли РФ от 25.12.2014 г. № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года»; в государственной программе Самарской области «Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области» на 2014–2019 годы, утвержденной Постановлением правительства Самарской области от 29.11.2013 № 699, других нормативных документах.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

Егорова Стэлла Курбановна

76

Клименко Игорь Александрович

ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КЛУБНЫМ БИЗНЕСОМ

Объектом исследования статьи является система управления клубным бизнесом. Цель исследования: определение объема информации, необходимого для управления клубным бизнесом.

Информационная составляющая в формировании и в целях дальнейшего управления бизнес-моделью клубного бизнеса определяется объемом данных, необходимых для целей построения бизнеса и прогноза условий, в которых будет реализована система управления клубным бизнесом. В статье приводятся возможные варианты оценки состава информационной управленческой системы и объема управленческих данных, на основе которых можно осуществить выбор средств управления, степени дифференциации инструментов менеджмента и определения начальных и конечных результатов реализации бизнес-модели клубного бизнеса в процессе реализации проекта.

В статье система информации управления клубным бизнесом рассматривается как совокупность инструментария сбора информации, методов ее обработки, анализа и синтеза, последующей фильтрации в целях управления, которая позволяет использовать ее при принятии управленческих решений в принятой бизнес-модели клуба. Такой подход позволяет определять параметры информационной

базы как совокупность упорядоченной и формализованной управленческой информации. Данный подход позволяет системе информационного обеспечения клубного бизнеса использовать такой объем информации, который позволяет решать систематически повторяющиеся и непредвиденные задачи на оперативном и стратегическом горизонте планирования.

Приведенные в статье возможности формализация информации позволяют снизить влияние неопределенности ведения бизнеса. Экономическая среда клубного бизнеса очень динамична, что повышает риски в реализации бизнес-модели и принятой стратегии развития клуба. Сбор и анализ информации по критериям, выделенным в статье, позволяют повысить уровень управляемости процесса принятия бизнес-решений, выбора возможных альтернатив, а также для сравнительного анализа вариантов развития бизнес-концепции.

Торгушина Екатерина Васильевна

83

Романеева Елена Владимировна

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ

Современные тенденции развития региональных хозяйственных комплексов свидетельствуют о том, что максимальная эффективность сервисных услуг является необходимым условием установления долгосрочных связей, основанных на лояльности и экономической заинтересованности между потребителем и поставщиком услуг. Объем и качество предоставляемых сервисных услуг могут напрямую воздействовать на величину доходов и конкурентоспособность как отдельно взятых коммерческих предприятий региона, так и мезоэкономического комплекса в целом. При этом складывается некий замкнутый цикл, когда спрос на услуги после приобретения сложных технических продуктов порождается спросом на последние, а высокий уровень послепродажного обслуживания расширяет спрос на приобретение данных продуктов.

Совершенствование ассортимента сервисных услуг, отвечая требованиям времени и закономерностям социально-экономических процессов, должно быть гибким и результативным, что обуславливает необходимость использования в отношении рынка услуг, связанных с потреблением сложных технических товаров, рычагов, позволяющих адаптировать данную сферу деятельности к меняющимся условиям внешней среды, обеспечить регион сравнительными преимуществами, стимулировать развитие малого бизнеса, активизировать точки роста, формировать кластеры взаимосвязанных производств, выявлять постиндустриальные факторы роста и на этой основе обозначить рыночную нишу на существующем «рынке регионов». Возросшая роль сферы услуг в экономике страны обуславливает актуальность изучения производства сервисных услуг в вариативных условиях развития региона. Следовательно, сервисные услуги для экономики региона – это важный компонент управления конкурентоспособностью хозяйственного комплекса мезо- и макроуровня, а также повышения конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей на отечественном и международном рынке.

Корчагин Павел Валентинович

88

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

В процессе реформирования системы высшего образования задан вектор на ответственность выпуска специалистов с потребностями рынка труда. Специалист будущего – это профессионал высокого уровня, который не только осуществляет трудовую деятельность в инновационной сфере, но и формирует окружающую действительность.

Одним из основных вопросов высшего образования последних лет является его недостаточная адекватность потребностям рынка труда. В связи со слабой мобильностью рабочей силы и относительной изолированностью региональных рынков труда, а также несоответствия объемов, профилей и качества профессиональной подготовки специалистов со спросом работодателей данная проблема в перспективе будет только обостряться. Отставание содержания профессионального образования от потребностей рынка труда не только вызывает неудовлетворенность работодателей и вызывает безработицу, но главное – делает систему образования и, соответственно, экономику неконкурентоспособной.

Вследствие этого каждый вуз подстраивался в плохо прогнозируемых условиях под запросы коммерческих предприятий, с одной стороны, а также под потребности абитуриентов и их родителей – с другой.

Данная проблематика связана в первую очередь с тем, что цель абитуриента и выпускника в большинстве случаев различна: основное для абитуриента – это поступление в вуз, а о трудоустройстве, востребованности на рынке труда и т. д. будущие специалисты задумываются только перед или после окончания высшего учебного заведения.

Управление человеческими ресурсами

Кузнецова Елена Юрьевна

97

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

В экономической науке под конкурентоспособностью в самом общем виде понимается способность конкурировать с аналогичными объектами на конкретном рынке посредством формирования конкурентных преимуществ для достижения поставленных целей. Ученые отмечают, что главным источником конкурентоспособности хозяйствующего субъекта выступает его собственный стратегический потенциал, а точнее, способность соотносить свои цели и возможности с факторами внутренней и внешней среды. Одной из главных составляющих потенциала любого предприятия как источника его конкурентоспособности следует считать рабочую силу.

Современная экономическая ситуация, характеризующаяся сложностью и динамичностью факторов ее формирования и трансформации, требует разработки и реализации соответствующей концепции поддержания конкурентоспособности персонала, означающей подчинение всех аспектов деятельности по дости-

жению конкурентных преимуществ на рынке труда удовлетворению рыночной потребности в товарах и услугах наилучшим способом.

Говоря о конкурентоспособности объектов на рынке труда, целесообразно выделить два специфических товара, составляющих предметную область исследования:

- знания, умения, навыки, опыт, компетенции персонала;
- комплекс характеристик рабочих мест (позиций) работодателей: уровень оплаты труда, полнота социального пакета, функции и уровень ответственности в рамках должности, условия труда, известность, репутация и размер предприятия, его устойчивость на рынке, а также способность удовлетворить цели профессионального развития работников.

В статье раскрывается сущность категории «конкурентоспособность рабочей силы», рассматриваются подходы к оценке ее конкурентоспособности на внутреннем рынке труда, предлагается комплексная процедура исследования, позволяющая идентифицировать уровень профессионального и личностного развития работников, наблюдать динамику изменения оцениваемых показателей, анализировать эффективность применения способностей рабочей силы к труду. Результаты исследования апробированы на примере крупного предприятия г. о. Тольятти ООО «Тольяттинский Трансформатор», численность персонала которого составляет более 2 тысяч человек.

Инвестиции и инновации

Герасимов Борис Никифорович

110

Новикова Наталья Александровна

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для успешного осуществления инновационной деятельности на любом предприятии необходима разработка рациональной модели процесса управления, которая позволит обеспечить эффективное выполнение управленческих задач. Основной целью разработки модели процесса является определение порядка реализации каждого подпроцесса управления, а также установление их взаимосвязей при осуществлении инновационной деятельности.

В работе предложена модель процесса управления инновационной деятельностью предприятий химической промышленности. Приведено описание каждого подпроцесса управления инновационной деятельностью с учетом специфики ее осуществления на предприятиях химической промышленности. Установлены и проанализированы взаимосвязи между подпроцессами управления инновационной деятельностью предприятия.

Также в работе определены взаимосвязи процесса управления инновационной деятельностью с другими видами управления предприятием. Приведено описание взаимосвязи подпроцессов управления инновационной деятельностью с некоторыми, наиболее важными подпроцессами управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Разработка предложенной модели предполагает использование метода моделирования бизнес-процессов, основой которого является описание всех его элементов и их ло-

гической взаимосвязи от начала до завершения в рамках конкретного предприятия. Проведенное в работе исследование позволит обеспечить наиболее рациональную организацию процесса управления инновационной деятельностью за счет учета особенностей ее осуществления инновационной деятельности, а также специфики предприятий химической промышленности.

Предприятия

Алябьев Сергей Анатольевич

122

ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях нестабильности и противоречивости реформационных процессов одной из важнейших задач науки и практики становится разработка и реализация системы экономической безопасности предприятия. Российские предприятия вынуждены адаптироваться к условиям политической и социально-экономической нестабильности и вести поиск адекватных решений сложнейших проблем и угроз своему функционированию.

Непосредственную опасность экономическим интересам создают экономические угрозы, нарушающие нормальный ход общественного воспроизводства.

Угрозы экономической безопасности характеризуются сложившимися экономическими и иными условиями, произошедшими фактами в экономической и других сферах деятельности, которые способны (прямо или косвенно) оказать негативное воздействие на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта (отрасли экономики, экономической территории, национальной экономики в целом) в настоящем или ближайшем будущем.

При характеристике угроз экономической безопасности предприятия зачастую используются классификации, основанные на распространенных в методиках, стандартах и руководящих документах, имеющие, как правило, отраслевую или законодательную направленность и не отражающие специфику угроз верхнего уровня экономической безопасности. Таковые имеют право на реализацию как достойные решения конкретных задач и сыгравшие значительную роль в теоретизации проблем безопасности различных уровней и в разработке инструментальных средств по их реализации. Для разработки характера угроз экономической безопасности предприятия предпочтительно иметь универсальную классификационную базу.

Выявление возможных угроз экономической безопасности и выработка мер по их предотвращению имеют первостепенное значение в системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Алябьева Елена Михайловна

131

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Совершенствование деятельности торговых организаций тесно связано с послепродажным обслуживанием потребителей, которое выступает одним из основных направлений экономической работы организации. Эффективная деятельность организаций в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько качественно осуществляется послепродажное обслуживание потребителей.

Наличие или отсутствие послепродажного обслуживания наряду с прочими условиями играет огромную роль в выборе организации потребителями. Поэтому каждая организация, осуществляющая продажу товаров, и прежде всего технически сложных, крупногабаритных или требующих эксплуатационной подготовки, оказывает определенные услуги, необходимые для обеспечения продажи и эксплуатации данных товаров. Совокупность таких услуг и определяет уровень послепродажного обслуживания организацией потребителя.

Качественное послепродажное обслуживание для клиентов является обязательным маркетинговым условием организации товарного предложения. Когда рыночный продукт по уровню конкурентоспособности равен другим находящимся на рынке аналогичным продуктам, покупатели предпочитают приобретать такой продукт, который сочетается с послепродажными услугами, такими как доставка, монтаж и др.

Также необходимо отметить, что послепродажное обслуживание характеризует организацию с положительной или отрицательной стороны для потребителей, у которых, в свою очередь, складывается мнение об организации и его товаре, его имидже, который является одним из факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности.

Васильчук Ольга Ивановна

137

ПРОЦЕДУРЫ СБЛИЖЕНИЯ СИСТЕМ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО РСБУ И МСФО В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время последовательно проводится политика сближения систем ведения учета и составления отчетности по РСБУ и МСФО в некредитных финансовых организациях, которую осуществляет регулятор финансового рынка – Банк России.

В Российской Федерации планируется к введению большое количество новых учетных стандартов и правил для нефинансовых кредитных организаций. За последние два десятилетия уже несколько раз изменялись и внедрялись новые правила, положения, планы счетов бухгалтерского учета. Особое внимание при построении системы учета в некредитных финансовых организациях уделяется переходу на систему учета по принципам МСФО.

Рахматуллин Эмиль Раисович

143

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современных условиях хозяйствования значение проблем, связанных с управлением прибылью в коммерческих организациях, возрастает в силу таких факторов, как постоянный рост внутреннего товарооборота торговли, резкое увеличение количества розничных торговых сетей, а также активное продвижение на внутренний рынок иностранных предприятий и, как следствие, усиление конкуренции в этой сфере национальной экономики.

Возрастающая конкуренция между коммерческими организациями потребовала разработки новых подходов к управлению прибылью, а также совершенствования методов ее формирования, распределения и прогнозирования. В связи со

сложившимися условиями нестабильного функционирования экономики на сегодняшний день значительно возрастает роль разработки и принятия эффективных управленческих решений по улучшению формирования и распределения финансовых результатов коммерческих организаций региона.

Отдельные теоретические и практические аспекты указанных проблем нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Среди отечественных ученых, которые уделяли внимание проблеме формирования и использования прибыли коммерческих организаций, следует отметить С. Баранцеву, Л. Донец, Н. Ушакову, Л. Балабанова, Н. Миценко, А. Хистеву, А. Садекова, Н. Власову и др.

Решением проблем разработки и принятия управленческих решений в области формирования и использования прибыли организации занимались такие ученые, как И. А. Бланк, В. В. Сопко, В. П. Привалова, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, Н. М. Цал-Цалко и др.

Недостаточная методическая разработанность вопросов исследования, касающихся управления прибылью коммерческих организаций, а также их практическая значимость для отечественных организаций обусловили выбор научных исследований многих авторов.

В целях повышения эффективности управленческих решений в области формирования и распределения прибыли разработана концептуальная модель управления прибылью с позиции системного подхода, ориентированная на решение тактических и стратегических задач коммерческими организациями.

Семенов Владислав Львович

Кортунов Александр Игоревич

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАВОД «ЧУВАШКАБЕЛЬ»)

Проектные методы управления при правильной их реализации в деятельности организации позволяют максимально эффективно адаптировать бизнес к требованиям текущего дня. Объектом исследования является ОАО «Завод «Чувашкабель», одно из ведущих предприятий Чувашской Республики. Предметом исследования является методология организации проектного управления в рамках хозяйствующего субъекта региона. Цель работы – адаптировать стандартные модели проектного управления под конкретные условия развития предприятия.

Разработан адаптивный алгоритм внедрения корпоративной системы управления проектами в ОАО «Завод «Чувашкабель», учитывающий особенности развития электротехнического кластера и направленный на повышение конкурентоспособности организации. Определены основные конкурентные преимущества, которые может получить организация от внедрения данного алгоритма. Выявлены ключевые факторы, на которые должно обратить внимание руководство ОАО «Завод «Чувашкабель» для эффективной реализации предложенных рекомендаций.

Предложенный алгоритм будет полезен и важен прежде всего для предприятий электротехнического кластера Чувашской Республики, а также организаций, которые планируют в перспективе внедрить проектное управление.

150

Терешко Зоя Андреевна

157

Масюкова Лариса Владимировна**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ
ОТЧЕТНОСТИ**

Раскрывается понятие международных стандартов финансовой отчетности. Актуальность данной темы заключается в том, что, во-первых, в РФ устанавливается обязательное представление корпорациями финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, во-вторых, переход на МСФО повышает открытость их для органов управления и инвесторов, в-третьих, информация, содержащаяся в отчетности, составленной по МСФО, позволяет собственникам принимать более обоснованные управленческие решения. Основной целью данной статьи является изучение международных стандартов и применение их в российской практике. В связи с поставленной целью более детально изучены финансовые активы, выручка от реализации и отражение их в отдельных стандартах финансовой отчетности. Авторами дается определение справедливой и амортизированной стоимости активов, различные способы расчёта данной величины в зависимости от их характеристик. Раскрыты отдельные проблемы, перспективы развития и внедрения новых международных стандартов финансовой отчетности в российскую практику.

Шамонин Никита Николаевич

166

**АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ В УСЛОВИЯХ
КОНСОЛИДИРОВАННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Рассмотрены особенности деятельности производственных структур корпоративного типа. Определена их роль в мировой экономике. Исследован порядок хозяйственного, производственного и финансового взаимодействия отдельных предприятий, входящих в корпорацию экономических субъектов. Обоснована необходимость развития аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам. Проведен анализ состояния действующей практики налогообложения крупных групп предприятий. Раскрыта роль внешнего аудита в ее совершенствовании. Выдвинуты рекомендации по улучшению аудиторских проверок взаиморасчетов предприятий, входящих в консолидированную группу, по налоговым платежам. Доказана необходимость предоставления экономическим субъектам, входящим в корпорацию, более полной хозяйственной самостоятельности в уплате налогов. Выдвинуты конкретные рекомендации по использованию результатов аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам с целью обеспечения в нем более эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, максимизации прибыли и, соответственно, укрепления рыночных отношений в организации.

Целью данного исследования является анализ текущей экономической ситуации после введения в российскую налоговую систему института налоговой консолидации, а также определение значения и путей развития аудита расчетов консолидированных налогоплательщиков по налогам. Предметом исследования является система аудита расчетов консолидированных групп налогоплательщиков по налогам в России. Методология данной работы построена на общих методах научного познания, в частности: анализ, синтез, сравнение, обобщение, сопос-

тавление. В процессе исследования сделан вывод о том, что институт консолидированного налогообложения стал весьма весомым фактором для повышения конкурентоспособности российских транснациональных корпораций. Однако для его максимально полной и успешной реализации необходимо формирование эффективной системы аудита. Полученные в ходе исследования теоретические выводы и практические результаты могут быть использованы в научно-исследовательской сфере для дальнейших теоретических разработок по вопросам функционирования и аудита расчетов по налогам консолидированных групп налогоплательщиков в России в реалиях современного налогового регулирования.

Технологии управления

Марченко Татьяна Ивановна

177

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ, ИНСТРУМЕНТЫ

В публикации подчеркивается необходимость дифференцированного развития организационных способностей как важнейшего источника конкурентных преимуществ современных экономических активностей. Также отмечается, что в научном проблемном поле выделяется несколько взаимодополняющих подходов к управлению развитием экономических образований через выделение в качестве объекта управления знаниевых ресурсов, однако целостной системы, учитывающей специфику нематериальных ресурсов и компетенций как объекта перспективного управления, пока не сформировано. Тем не менее эффективное воздействие на нематериальные ресурсы экономических образований требует разработки релевантного инструментария, основанного на диагностике взаимодействия, взаимовлияния и комплементарности различных видов ресурсов и способностей, разработки такого инструментария, который позволил бы устанавливать причинно-следственные связи между результатами развития хозяйственных конструкторов и уровнем участия отдельных видов нематериальных ресурсов, в том числе и организационных компетенций, в создании потребительной ценности различных благ. В статье предлагаются систематизированные автором принципы построения индикаторной системы оценки состояния организационных компетенций экономических образований, а также перечисляются требования, которым должны удовлетворять входящие в данную систему индикаторы, и отмечаются преимущества индикаторной системы в целом. В качестве перспективного направления развития экономических образований отмечается необходимость решения ими задач по формированию и повышению эффективности использования организационных компетенций. В связи с этим особый интерес представляет и графоаналитическая модель обоснования программы дифференцированного развития организационных компетенций, ориентированной на рост стоимости экономических образований.

МАКРОУРОВЕНЬ
Международный опыт

УДК 338

Т. П. Ослопова*

**Ослопова Татьяна Петровна, аспирант*

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва

osl.t@mail.ru

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НА УРОВНЕ РЕГИОНОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Ключевые слова: инновационное развитие, регион, муниципальное образование, модель самоуправления, модель инновационного развития, рейтинг стран мира по индексу инноваций.

Рассматривается опыт зарубежных стран в вопросах инновационного развития, который показывает, как социально-экономическое развитие страны, ее конкурентоспособность на мировом рынке обеспечивается наличием инновационной системы, включающей совокупность субъектов и институтов, деятельность которых направлена на осуществление и поддержку инновационного развития. В литературе активно рассматривается инновационное развитие экономики, предлагаются различного рода сценарии развития, изучается проблематика и т. д., но рассматривается, как правило, федеральный уровень, региональный менее изучен, а муниципальный представлен исключительно редко. Муниципальное образование является базисом и отправной точкой всех социально-экономических преобразований, происходящих в России. Только при проведении системной инновационной государственной политики предпринимаемые меры и расходование средств бюджетов всех уровней бюджетной системы приведут к желаемому росту инновационной активности.

Положение страны на международной арене в значительной степени зависит от его общей конкурентоспособности. Именно инновационный путь развития социально-экономической системы государства в целом и его регионов может обеспечить возможность занять определенную нишу в системе международного деления и обеспечить высокий уровень жизни населения. Региональная система является частью национальной инновационной системы, которая не только направляет вектор развития инновационных систем региона, но и напрямую зависит от качества деятельности систем территории.

Государственная инновационная политика задает направления, на которые ориентируются регионы, выбирая пути своего

развития, с учетом потенциала. При формировании региональной инновационной модели не следует полностью опираться на вектор, определенный государством, необходимо выбирать собственный путь развития, учитывая потенциал региона и муниципальных образований. Инновационная политика в регионах Российской Федерации имеет свои особенности. Однако едиными остаются базовые средства ее реализации: законодательная база, целевые программы, концепции и др. [5].

Следует отметить, что проблемы инновационного развития регионов в настоящее время вызывают большой интерес как зарубежных, так и отечественных исследователей. В частности, Е. К. Райчева, изучая данный вопрос, отмечает, что «... наибо-

лее динамическое развитие получают те регионы, где формируется региональная инновационная инфраструктура, которая охватывает образовательные и научные учреждения, предприятия, исследовательские центры, органы государственного управления, финансовые учреждения» [10].

Сложившаяся ситуация вызывает объективную необходимость поиска новых форм и механизмов взаимодействия между правительством, региональными властями, наукой, представителями бизнес-сообществ, производством [9]. Следует отметить необходимость поддержки инновационной деятельности, инструменты которой можно условно разделить на прямые и косвенные:

1) к прямым инструментам следует отнести бюджетное финансирование науч-

ных разработок, субсидирование части процентных ставок по кредитам на инновационную деятельность, предоставление в пользование государственных площадей, государственные и муниципальные заказы;

2) к косвенным – создание условий, стимулов для реализации инновационных процессов и такого экономического климата, в котором инновационная деятельность развивается наилучшим образом (льготное кредитование, пониженные ставки налогообложения или освобождение от налогов на определенные виды деятельности и т. д.).

В табл. 1 представлено обобщение опыта зарубежных стран в поддержке инновационной деятельности [1].

Таблица 1

Опыт зарубежных стран в поддержке инновационной деятельности

№ п/п	Наименование инструмента	Страны, их применяющие				
		Франция	Бельгия	Великобритания	Испания	США
1	Налоговые льготы					
	в сфере налогообложения доходов	+	+			+
	в сфере кредитования					+
	в сфере налогообложения имущества			+	+	
2	Освобождение от таможенных пошлин импортруемого оборудования (не имеющего национальных аналогов)				+	
3	Субсидии капитала				+	
4	Освобождение от налогов на доходы корпораций	+	+			
5	Освобождение от налогов на акции		+			
6	Инвестиционные займы			+		
7	Освобождение от локальных налогов на имущество и др. локальных налогов	+		+	+	
8	Стимулирование занятости					+
9	Поддержка инвестиционных фондов					+
10	Субсидирование проектов				+	

На основе анализа инновационного развития регионов развитых стран можно выделить общие причины и тенденции их эффективного функционирования. Сегодня многие страны вкладывают все больше средств и усилий в исследования в области высоких технологий и инноваций, в том числе оказывают серьезную финансовую поддержку университетским научным проектам, которые могут иметь коммерческое применение.

Несмотря на всеобщую приверженность основополагающим принципам инновационного развития, в то же время каждая страна имеет свои особенности, которыми определяется ее инновационная политика. Так, например [7, 16]:

- в Великобритании приоритетно развивается девять инновационных направлений, по которым идет формирование высокотехнологичной индустрии. Это композиционные материалы, биохимия, креативные отрасли, низкоуглеродный транспорт, пластроника, фотоника, регенеративная медицина, возобновляемая энергия, космос;

- в Германии одним из основных направлений инновационного развития является медицина, что подтверждается поставками медицинской техники, оборудования и фармацевтической продукции в Китай, Францию, США, Россию и Польшу. Наряду со спросом на традиционные продукты и услуги медицинской промышленности растет также и потребность в услугах, которые до сих пор из Германии экспортировались в небольших объемах. К таким услугам относятся системные решения по строительству и оборудованию больниц, медицинское образование, сертификация и т. д.;

- в Дании большое внимание уделяется вопросам не возобновляемых источников энергии, так называемому «зеленому» росту, который означает создание таких условий, когда «зеленые» инновации.

В целях сравнения текущего состояния экономик, а также для оценки потенциала социально-экономического развития стран, инвестиционной привлекательности и пер-

спектив в настоящее время существует множество международных организаций, агентств, занимающихся рейтинговой оценкой по различным показателям. Наличие сопоставимых данных позволяет ранжировать страны.

Так, международная бизнес-школа INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization) представили аналитический доклад «Глобальный индекс инноваций 2014» (Global Innovation Index 2014) [12, 18]. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

- располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input);

- достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output).

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране (рис. 1).

Лидирующую позицию по данному показателю в 2014 году занимает Швейцария. Отметим, что Россия в рейтинге вышла на 49-е место. Опыт стран-лидеров в инновационном развитии следует рассматривать во взаимосвязи с экономической и политической обстановкой в стране. На примере Швейцарии можно отметить отличный от России широкий спектр возможностей и свобод действий кантонов (региональный уровень), соотношения государственной власти и местного самоуправления. Население активно вовлечено в политическую жизнь страны – референдумы, обязательные для выполнения народные инициативы, что позволяет избирателям играть активную роль в принятии политических решений.



Рис. 1. Рейтинг стран мира по индексу инноваций 2014 (первые десять мест)

Ряд авторов, такие как Н. Е. Коваленко, А. А. Васильев, В. Г. Шустов, изучая принцип организации власти, выделяют несколько моделей, основными из которых являются: англосаксонская, континентальная, смешанная и скандинавская. Различия данных моделей зависят прежде всего от взаимоотношений местных органов между собой и с государственной властью (табл. 2) [2]:

1. **Англосаксонская модель** распространена в Великобритании, США, Канаде, Австралии, Ирландии. Для этой модели характерно то, что органы местного самоуправления имеют право предпринимать только те действия, которые прямо предписаны им законом. Наряду с представительными органами в этих странах непосредственно населением избираются и некоторые должностные лица администрации. Большими полномочиями здесь наделяются комиссии (или комитеты) местных представительных органов, играющие значительную роль в подготовке и принятии отдельных решений.

2. В таких странах, как Франция, Италия, Польша, получила распространение так называемая **континентальная модель** управления. Ее отличия от англосаксон-

ской базируются на сочетании прямого государственного управления на местах и местного самоуправления, так называемого «сквозного управления». Государственному контролю подлежат все без исключения решения органов местного самоуправления. Если представитель государства считает решение незаконным, он вправе предложить принявшему его органу отозвать или изменить, а в случае непринятия мер – передать дело в административный суд. Эта модель зародилась во Франции, поэтому часто ее называют французской.

3. Система местного самоуправления Германии, Австрии, Японии имеет элементы англосаксонской и континентальной моделей, с наличием специфических черт, что дает возможность говорить о **смешанной** форме местного самоуправления. Функционирование этих моделей строится на многих сходных принципах, свойственных современному демократическому государству. Основой системы местных органов самоуправления этих стран являются местные представительные органы, формирующиеся в результате свободных выборов непосредственно населением.

4. Такие страны, как Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания, имеют своеоб-

разную **скандинавскую модель** управления. Деятельность местного самоуправления этих стран всесторонне контролируется государством. Губернатор и губернские управы на своей территории осуществляют наблюдение за деятельностью местных органов власти, однако не имеют права непосредственно вмешиваться в дела коммун. Единственным исключением из этого пра-

ва служит очевидное нарушение закона или же полномочий, определенных данной коммуне. В таком случае губернские власти вправе вмешаться и предложить данной коммуне отказаться от противоправных действий или предпринять другие соответствующие ситуации меры. В основном они сводятся к административным штрафам.

Таблица 2

Национальные модели самоуправления

Показатель	Национальные модели самоуправления					
	Англосаксонская		Континентальная	Смешанная	Скандинавская	
Имеет распространение в следующих странах	Великобритания, Ирландия, Канада, Австралия, Новая Зеландия		США	Франция, Италия, Польша, Болгария	Германия, Австрия и Япония	Финляндия, Дания, Швеция, Норвегия, Эстония, Латвия
Государственное управление	Конституционная монархия и парламентская республика		Президентская республика	Президентская республика	Парламентская республика	Парламентская республика и конституционная монархия
Административное деление	Графства делятся на округа, далее городские и сельские приходы (виллиджи, тауны, тауншипы)		Деление на регионы, далее департаменты и коммуны	Федеральные земли делятся на районы, далее на советы	Губернии делятся на уезды и коммуны	
Структура органов власти, особенности	Действуют автономно в пределах своих полномочий, без прямого подчинения		Три основные формы управления: Мэр – совет Совет – менеджер Комиссия	Страна централизованная, не имеющая в своем составе автономных образований	«Сквозное управление» – единая вертикаль	Отсутствие прямого государственного управления
Особенности формирования бюджета	Двухуровневая бюджетная система		Трехуровневая бюджетная система	Двухуровневая бюджетная система. Существует горизонтальное и вертикальное распределение средств	Бюджет федерации; специальные правительственные фонды; бюджеты земель	Трехуровневая бюджетная система: центральный бюджет и два уровня местных бюджетов

Источник: [3, 14, 5, 4, 13, 2, 17, 19, 20].

Рассматривая в общих чертах представленные модели, можно сделать вывод, что системы самоуправления определяют «степени свободы» в процессе принятия решений, касающихся инновационного развития территорий. Следует отметить тот факт, что практически все ведущие страны мира имеют научно-техническую стратегию, которая реализуется на практике и обеспечивается значительными финансовыми вложениями. Такие стратегии существуют в США, Германии, Японии, Великобритании, Китае, Бразилии, Индии. В качестве основных направлений в данных программах выделяют увеличение объемов инвестиций в научно-исследовательскую деятельность приоритетных отраслей, стимулирование спроса на высокотехнологичную продукцию внутри страны, принятие комплекса мер по стимулированию инновационной активности малого и среднего бизнеса, развитию системы обучения и повышения квалификации научных и инженерно-технических кадров.

Так, Евросоюзом принята стратегия «Европа 2020», включающая программу «Горизонт 2020 – рамочная программа по научным исследованиям и инновациям». Приоритетом данной программы являются высокоэффективные технологии – эко-,

нано-, био- и инфотехнологии, сосредоточенные на решении социальных и глобальных проблем.

В России, как известно, принята Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года (Концепция-2020), в которой выделены следующие приоритетные направления развития [8]: 1) сфера биотехнологии; 2) сфера нанотехнологии; 3) авиационная и ракетно-космическая промышленность, судостроение, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс; 4) процессы информатизации.

Если рассматривать инновационное развитие разных стран в деталях, то можно обнаружить значительные отличия в стратегических ориентирах, имеющих определенную структуру и включающих в себя совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов. Интерес представляет подход, согласно которому выделяются три базовые модели инновационного развития – традиционная, восточноазиатская и альтернативная [12]. В табл. 3 представлены модели инновационного развития с их отличительными особенностями и выделены страны, применяющие ту или иную модель.

Таблица 3

Модели инновационного развития

Наименование	Особенности	Представители
Традиционная	Включает в себя фундаментальные и прикладные исследования, трансфер технологий, опытное и массовое производство	США, Германия, Франция, Финляндия, Швеция, Швейцария, Дания, Нидерланды, Италия, Великобритания
Восточноазиатская	Отсутствие исследований, заимствование разработанных технологий	Япония, Южная Корея, Китай, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Малайзия
Альтернативная	Отсутствие исследований, заимствование, развитие туризма, отдельных отраслей легкой промышленности	Португалия, Таиланд, Турция, Иордания, Чили

Изучение международного опыта инновационного развития на уровне регионов и муниципальных образований и соотнесение со стартовыми позициями инновационного развития в России позволило отметить следующее:

1. Современная российская модель организации местного самоуправления в значительной степени приближена к германской практике, но при этом включает отдельные элементы англосаксонской и континентальной моделей. Это указывает на наличие признаков смешанной модели, что подтверждается особенностями современной российской практики местного самоуправления, в числе которых:

- высокая степень унификации муниципального законодательства и одновременно чрезвычайно разнообразные модели местного самоуправления, которые по-прежнему действуют в каждом субъекте федерации;

- декларированный характер муниципальной автономии, которая в действительности является очень ограниченной в связи с тем, что развитие осуществляется инициативами сверху, а не наоборот;

- ограниченность местной фискальной автономии, в результате чего основную часть средств муниципалитеты получают не в виде собственных доходов, а в форме финансовой помощи в рамках межбюджетных трансфертов, имеющих преимущественно целевое назначение.

Таким образом, модель местного самоуправления в России заявлена, но не полу-

чила окончательного завершения, для которого необходимо совершенствовать политико-правовые условия, основанные на этнокультурных, исторических, национально-территориальных особенностях.

2. Представленная в статье градация моделей инновационного развития позволяет утверждать, что для России в целом характерна традиционная модель полного инновационного цикла – от формирования инновационной идеи до массового производства готового продукта. Однако, рассматривая инновационное развитие регионов и муниципальных образований как части национальной инновационной системы, необходимо учитывать то обстоятельство, что не все регионы страны обладают значительным потенциалом в области фундаментальной или прикладной науки, достаточными ресурсами для выстраивания высокотехнологической цепочки в рамках своего региона по традиционной схеме инновационного развития. Таким образом, в целях обеспечения развития территориальных образований следует формировать инновационную политику с учетом особенностей отраслевой структуры, уровня инновационного, трудового, производственного, инфраструктурного и природно-ресурсного потенциала. Эффективность функционирования национальной экономики в значительной мере определяется обеспечением устойчивого развития регионов и муниципальных образований.

Список литературы

1. Агарков С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика [Электронный ресурс] : монография / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. – М. : Академия естествознания, 2011. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/112>

2. Бюджетное устройство зарубежных стран [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.funansust.ru/financemainmenu/gos-finansy/56-budjetnoe-ustroistvo-zarybewnuh-stran.html>

3. Коваленко Н. Е. Местное самоуправление как форма демократии : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 296 с.

4. История развития местного самоуправления : лекция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webarhimed.ru/page-250.html>
5. Маркварт Э. Организация местного самоуправления в Германии и применимость немецкого опыта к российским реалиям // Вопросы государственного и местного управления. – 2008. – № 3.
6. Морозова Н. В. Проблемы реализации государственных инновационных программ развития регионов России / Н. В. Морозова, А. А. Яковлев // Проблемы современной экономики : материалы междунаро. науч. конф. – Челябинск : Два комсомольца, 2011. – С. 151-153.
7. Обзор текущего состояния и особенности государственного регулирования инновационной деятельности [Электронный ресурс] / по данным Минэкономразвития. – Режим доступа: <http://nprk-ste.ru/news/read44.html>
8. Никитская Е. Ф. Прогнозирование инновационного развития: международные тенденции и российский опыт // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – № 22 (3). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/4.pdf>
9. Пронина Л. Роль муниципальных образований в инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/64356.php>
10. Райчева Е. К. Проблемы инновационного развития регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00270.htm>
11. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» // Доступ из справочно-правовой системы ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/194365/#ixzz3ooMJNISF>-Концепция Россия 2020
12. Суглобов А. Е., Смирнова Е. В. Сетевая модель формирования российской национальной инновационной системы : монография. – М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 137 с.
13. Сидорова Е. А. Особенности бюджетной политики в Европейском союзе [Электронный ресурс]. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 129 с. – Режим доступа: <http://www.funansust.ru/financemainmenu/gos-finansy/56-budjetnoe-ustroistvo-zarybewnuh-stran.html>
14. Форма государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webarhimed.ru/page-259.html>
15. Центр гуманитарных технологий – информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841>
16. Jay W. Forrester, System Dynamics, Systems Thinking, and Soft OR, System Dynamics Review 10. No. 2-3, (1994). P. 245-256.
17. Michael M., Thomas S., Jutta C. M., Real Estate Investments in Germany: Transactions and Development. Publisher: Springer, 2013. – 61 с.
18. Metcalfe S. The economic foundations of technology policy: Equilibrium and evolutionary perspectives Handbook of the economics of innovation and technological change. Oxford (U.K.); Cambridge (US) : Blackwell, 1995. P. 48. <http://www.oecd.org/mena/47563588.pdf>. (доступ свободный). – Загл. с экрана. Яз. англ.
19. Pavitt K. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change – Wiley, 2005. – 603 p.

20. Wessner K. Charles W. Ed. By David B. Audretsch, Heike Grimm Entrepreneurship and the Innovation Ecosystem Local Heroes in the Global Village: Globalization and the New Entrepreneurship Policies. N.Y. : Springer, 2005. – P. 196.

T. P. Osloпова*

**Osloпова Tatyana, graduate student*

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

osl.t@mail.ru

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INNOVATIONS IN THE REGIONS AND MUNICIPALITIES

Keywords: innovative development, region, municipality, self-government model, innovative development model, ranking countries by innovation index.

The article considers the experience of foreign countries in the matters of innovative development, which shows how the socio-economic development of the country and its competitiveness on the world market is provided by the innovative system, consisting of subjects and institutions, whose activities are focused on the implementation and support of innovative development. Economic literature actively considers innovative economic development, various kinds of scenarios are being offered, the problems are being studied and so on. However, as a rule the federal level is considered, the regional level is less studied, and the municipal level is hardly ever considered. Municipality is the basis and starting point of all socio-economic changes taking place in Russia. Only based on the system public policy of innovations, the measures taken and the budgets consumption at all levels of the budget system will lead to the desired increase in innovative activity.

© Ослопова Т. П., 2015

Государственное управление

УДК (470); 339.5

Е. В. Башмачникова*

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

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ
И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ**

Ключевые слова: Российская Федерация, федеральные округа, внешняя торговля, экспорт, импорт, страны дальнего зарубежья, страны СНГ.

В настоящее время возрастает интерес к региональным исследованиям, что обусловлено действием ряда взаимосвязанных мировых тенденций. С либерализацией внешнеэкономической деятельности возникла прямая связь между функциями страны в мировой экономике и ее региональным развитием. Наиболее полно региональные системы формируются в федеративных государствах.

В соответствии с одним из главных принципов федеративного государства о разделении власти по вертикали региональные системы совпадают с понятием субъекта федерации. Регионализация хозяйственных связей субъектов Российской Федерации одновременно ведет к постоянному воздействию на их экономику со стороны внешней среды, что обуславливает возрастание взаимозависимости глобальных и региональных процессов.

Именно российские регионы играют важную роль в осуществлении экономических реформ, проводимых в России. Результаты их внешнеторговой деятельности способствуют оздоровлению экономики регионов и страны в целом, совершенствованию внутрихозяйственных пропорций, размещению и развитию производительных сил. Стабилизация экономики, ее структурная перестройка и последующее развитие невозможны без активизации внешней торговли.

Степень включенности экономики России в мировые хозяйственные связи во многом определяется динамикой участия отдельных регионов РФ во внешнеэкономической деятельности государства. Для совершенствования региональной экономической политики важно активное развитие целевого планирования и распределения экспортно-импортных связей как со странами дальнего зарубежья и СНГ, так и регионами Российской Федерации с целью формирования эффективного внутригосударственного рынка.

Внешняя торговля как часть международной торговли представляет собой специфическую форму обмена товарами между странами. В системе национальных экономик торговля занимает самостоятельное место, она является неотъемлемым звеном в цепи хозяйственных отношений общества [1].

Внешняя торговля понимается как сложная, иерархически построенная система взаимосвязанных и соподчиненных элементов национальной экономики, обеспечивающих товародвижение между различными странами с целью достижения экономического эффекта. Внешняя торговля как территориально-экономическая

система полиструктурна. Элементы внешней торговли объединены в единое целое торговыми хозяйственными связями – совокупностью форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий, организаций с оптовыми потребителями продукции [2].

Глобализация экономики, активное и всестороннее включение в мирохозяйственные процессы практически всех составных частей национальных комплексов объективно предполагает усиление влияния регионов, их производительных сил и расположенных на их территории организаций в обеспечении необходимого хода воспроизводственных процессов. В настоящее время отличительной чертой внешней торговли является участие в ней конкретных организаций [3].

Социально-экономические факторы внешнеторговой деятельности региона – это в основном результат ретроспективы функционирования региональной внешней торговли. Сложившаяся структура хозяйства и достигнутый уровень экономического и социального развития региона и его частей представляют собой факторы,

определяющие развитие внешней торговли, возможности диверсификации экспортных производств. Уровень социально-экономического развития способствует или ограничивает дальнейшую специализацию региона [4].

Особенности размещения природно-сырьевой базы, производственного и трудового потенциала страны непосредственно сказываются на масштабах и направлениях внешних торгово-экономических связей российских регионов (федеральных округов и субъектов РФ). Сегодня на долю Европейской части России приходится свыше 4/5 ее внешней торговли, тогда как расположенные за Уралом богатые разнообразными природными ресурсами, но слабозаселенные обширные территории, за некоторым исключением (Западно-Сибирский Север, юг Сибири и Дальнего Востока), еще слабо включены в мирохозяйственные связи [5, 6].

Проведем исследование динамики внешней торговли со странами дальнего зарубежья и СНГ в разрезе федеральных округов РФ за 2011–2013 гг. (табл. 1) [7].

Таблица 1

Внешняя торговля РФ со странами дальнего зарубежья и СНГ по федеральным округам за 2011–2013 гг., млн долл.

	2011		2012		2013		Темп изменения, %			
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	2013/2011		2013/2012	
							экспорт	импорт	экспорт	импорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Российская Федерация	478204,70	284772,80	524736,00	317264,00	527266,00	314967,00	110,26	110,60	100,48	99,28
ДЗ	437776,00	261017,00	447227,00	272323,00	453344,00	276380,00	103,56	105,89	101,37	101,49
СНГ	40428,70	23755,80	78107,00	44941,00	73922,00	38587,00	182,85	162,43	94,64	85,86
Центральный федеральный округ	210946,90	173273,80	237657,90	193081,70	256977,90	195702,80	121,82	112,94	108,13	101,36

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ДЗ	189646,10	159555,00	199702,80	167740,10	219271,90	170066,20	115,62	106,59	109,80	101,39
СНГ	21300,80	13718,80	37955,10	25341,60	37706,00	25636,60	177,02	186,87	99,34	101,16
Северо-Западный федеральный округ	55643,80	54657,10	55570,50	57762,40	52287,50	57009,90	93,97	104,30	94,09	98,70
ДЗ	52485,30	53806,30	48999,90	56012,50	45544,40	54396,50	86,78	101,10	92,95	97,11
СНГ	3158,50	850,80	6570,60	1749,90	6743,10	2613,40	213,49	307,17	102,63	149,35
Южный федеральный округ	19123,20	11980,50	20665,50	11840,70	19196,20	12250,00	100,38	102,25	92,89	103,46
ДЗ	17073,40	8229,60	17158,90	8627,50	15138,80	9110,40	88,67	110,70	88,23	105,60
СНГ	2049,80	3750,90	3506,60	3213,20	4057,40	3139,60	197,94	83,70	115,71	97,71
Северо-Кавказский федеральный округ	1328,90	1904,30	1293,70	2017,10	1276,70	2179,60	96,07	114,46	98,69	108,06
ДЗ	966,70	1387,80	937,40	1420,60	810,30	1657,50	83,82	119,43	86,44	116,68
СНГ	362,20	516,50	356,30	596,50	466,40	522,10	128,77	101,08	130,90	87,53
Приволжский федеральный округ	58050,70	14329,90	69206,10	16382,10	68318,30	18865,70	117,69	131,65	98,72	115,16
ДЗ	52538,40	12432,80	53704,90	12967,30	55932,90	15088,70	106,46	121,36	104,15	116,36
СНГ	5512,30	1897,10	15501,20	3414,80	12385,40	3777,00	224,69	199,09	79,90	110,61
Уральский федеральный округ	74764,90	10399,90	78858,00	10436,10	63937,20	10351,60	85,52	99,54	81,08	99,19
ДЗ	69391,80	8319,80	69845,90	6865,10	56427,90	7321,90	81,32	88,01	80,79	106,65
СНГ	5373,10	2080,10	9012,10	3571,00	7509,30	3029,70	139,76	145,65	83,32	84,84
Сибирский федеральный округ	33111,70	9039,70	35513,10	10499,20	36204,20	9179,40	109,34	101,55	101,95	87,43
ДЗ	30827,20	8114,80	31274,50	8129,50	31776,50	6701,20	103,08	82,58	101,61	82,43
СНГ	2284,50	924,90	4238,60	2369,70	4427,70	2478,20	193,81	267,94	104,46	104,58
Дальневосточный федеральный округ	25223,20	9183,50	25958,00	10548,00	28194,40	12266,60	111,78	133,57	108,62	116,29
ДЗ	24849,30	9166,80	25687,90	10487,10	27999,40	12153,90	112,68	132,59	109,00	115,89

СНГ	373,90	16,70	270,10	60,90	195,00	112,70	52,15	674,85	72,20	185,06
-----	--------	-------	--------	-------	--------	--------	-------	--------	-------	--------

Анализируя представленные в таблице значения оборота по экспорту и импорту, можно сделать вывод: внешнеэкономическая деятельность распределяется по федеральным округам крайне неравномерно.

В двух федеральных округах – Центральном и Северо-Западном – сосредоточено свыше 3/5 всего российского внешне-торгового оборота. Наибольшее число субъектов РФ со значительным объемом внешней торговли находится в Приволжском, Центральном и Сибирском федеральных округах.

За последнее десятилетие в территориальной структуре внешней торговли России произошли определенные изменения: Центральный федеральный округ существенно упрочил свои позиции во внешне-торговом обороте страны: в 2013 г. сумма оборота по экспорту и импорту составила 452680,70 млн долларов, что на 68460,0 млн долларов больше по отношению к 2011 г. и на 21941,1 млн долларов – к 2012 г. Рост внешнеторгового оборота обусловлен увеличением объемов торговли со странами дальнего зарубежья, о чем свидетельствуют показатели темпов изменения: по экспорту темп составляет в 2013 г. по отношению к 2011. – 115,62% и по отношению к 2012 г. – 109,80%, что больше половины всего прироста. Рассматривая оборот по импорту со странами дальнего зарубежья, выявлена следующая закономерность: темп изменения оборота в 2013 г. составил 106,59% по отношению к 2011 г. и 101,39% к 2012 г. Оборот внешней торговли со странами СНГ в 2013 г. снизился как в отношении экспорта, так и импорта. Темп изменений за анализируемый период снизился по экспорту на 77,68% и по импорту на 85,71%.

Северо-Западный федеральный округ занимает второе место по объему внешне-торгового оборота, однако за 2011–2013 гг.

объемы имеют тенденцию к снижению: в 2013 г. оборот экспорта составил 52287,50 млн долларов, что на 3356,30 млн долларов меньше 2011 г. и на 3283,0 млн долларов меньше 2012 г. Темп изменений объема импорта в 2013 г. по отношению к 2011 г. составил 104,3% и по отношению к 2012 г. – 98,70%. Исследование значения оборота в разрезе географической структуры выявило следующую тенденцию: в страны дальнего зарубежья снижаются объемы экспорта на 13,22% и импорта на 2,89% за период 2011–2013 г., в страны СНГ – обратная ситуация, объемы экспорта увеличились на 113,49% и объемы импорта – на 207,17%.

В торгово-экономических связях Приволжского, Уральского и Сибирского федеральных округов доля стран дальнего зарубежья заметно снизилась, а удельный вес стран СНГ, напротив, вырос.

На долю Приволжского федерального округа в 2013 г. пришлось 87184,0 млн долларов, при этом объем экспорта – 68318,30 млн долларов, импорта – 18865,70 млн долларов. Удельный вес торгового оборота стран дальнего зарубежья имеет скачкообразный характер: в 2011 г. составлял 90,5% по экспорту и 86,8% по импорту, в 2012 г. – 77,6 и 79,2%, в 2013 г. – 81,8 и 79,9% соответственно. При этом доля торгового оборота стран СНГ возрастает: по экспорту с 9,5 (2011 г.) до 18,1% (2013 г.) и по импорту с 13,2 до 20,0% за 2011–2013 гг.

Объемы внешнеторгового оборота Уральского федерального округа увеличивались на протяжении 2011–2012 гг., основная часть прироста приходилась на экспорт. В 2013 г. ситуация изменилась и объемы экспорта резко сократились – по отношению к 2011 г. на 14,48% и по отношению к 2012 г. – на 18,92%. Объемы импорта также имеют тенденцию к сниже-

нию, но более медленными темпами: снижение составляет 0,46% относительно 2011 г. и 0,81% относительно 2012 г. В 2013 г. на долю стран дальнего зарубежья приходится 88,3% экспорта и 70,7% импорта; на долю стран СНГ – 11,7 и 29,3%.

Вклад Сибирского федерального округа в общий объем внешней торговли РФ в 2013 г. составляет 6,9% оборота экспорта и 2,9% импорта. Темп изменений оборота экспорта за 2013–2011 гг. – 109,34% и за 2013–2012 гг. – 101,95%; импорта – 101,55 и 87,43% соответственно. Оборот, приходящийся на страны дальнего зарубежья, увеличился в абсолютном значении с 2011-го по 2013 г. на 949,30 млн долларов по экспорту и снизился на 1413,60 млн долларов по импорту. Обратная ситуация отмечена по обороту со странами СНГ: по экспорту абсолютный прирост составил 2143,20 млн долларов, по импорту – 1553,30 млн долларов.

Внешнеторговый оборот Южного федерального округа за 2011–2013 гг. возрос на 0,38% по экспорту и на 2,25% по импорту. Доля торгового оборота стран дальнего зарубежья в 2013 г. по экспорту составляет 78,9% (15138,80 млн долларов), соответственно доля стран СНГ – 21,1%; по импорту доля стран дальнего зарубежья – 74,4% и стран СНГ – 25,6%. За анализируемый период доля оборота по экспорту, приходящегося на страны СНГ, увеличилась на 10,42%, доля оборота по импорту снизилась на 5,68%. Соответственно, доля оборота, приходящегося на страны дальнего зарубежья, имеет обратные значения.

Внешнеэкономическая деятельность Северо-Кавказского федерального округа развивается медленными темпами. Объемы оборота экспорта снижаются со странами дальнего зарубежья: в 2013 г. уменьшился на 16,18% по сравнению с 2011 г. и на 11,77% по сравнению с 2012 г. Темп изменений объема оборота по экспорту со странами СНГ в 2013 г. составил 128,77%

относительно 2011 г. и 130,90% относительно 2012 г. Основная часть оборота импорта приходится на страны дальнего зарубежья – 76,0%, при этом за 2011–2013 гг. прирост составил 3,1%. Соответственно, оборот импорта стран СНГ в 2013 г. составляет 24%.

Внешнеэкономические связи Дальневосточного федерального округа все больше ориентируются на Азиатско-Тихоокеанский регион. На его долю приходится около 70% экспорта и свыше 80% импорта Дальневосточного федерального округа. Такая ориентация внешнеэкономической деятельности во многом объясняется особенностями географического положения российского Дальнего Востока, его обеспеченностью разнообразными природными ресурсами, отвечающими потребностям экономик ряда стран Азиатско-Тихоокеанского региона, наличием магистральной транспортной и транзитной инфраструктуры, а также динамичным развитием рынков и объемов торговли государств Азиатско-Тихоокеанского региона. Одним из самых крупных на сегодня торговых партнеров Дальневосточного федерального округа является Китай. В то же время фактически прервались экономические связи Дальневосточного федерального округа с бывшими республиками СССР, а ныне независимыми государствами СНГ, сегодня на их долю приходится не более 1% внешнеторгового оборота округа.

Внешнеторговый оборот Дальневосточного федерального округа на протяжении 2011–2013 гг. возрастал с 34406,70 млн долларов до 40461,0 млн долларов. В 2013 г. в общем объеме доля экспорта – 69,68%, импорта – 30,31%. Темп изменений экспорта в 2013 г. относительно 2011 г. – 111,78%, относительно 2012 г. – 108,62%. Объемы импорты также возрастают, темп изменений составляет 133,57 и 116,29% за аналогичный период исследования. Основная доля оборота экспорта приходится

на страны дальнего зарубежья, которая с каждым годом увеличивается, до 99,0% в 2013 г. Доля импорта, приходящаяся на страны СНГ, также с каждым годом увеличивается с 0,18% в 2011 г. до 0,92% в 2013 г.

Большая часть российского пространства слабо включена во внешнеторговые связи, на нем преобладают импортозамещающие производства. Тем не менее и в интровертных регионах (в основном ориентированных на российский рынок) отчетливо ощущается влияние внешнеэкономических факторов через конкуренцию

импортных товаров и более высокую стоимость кредитов [8, 9].

Регионам Российской Федерации принадлежит ключевая роль в формировании внешнеторгового потенциала страны. Включение все большего числа субъектов РФ в активную внешнеэкономическую деятельность должно способствовать укреплению позиций России на мировом рынке товаров и услуг, повышению конкурентоспособности отечественной экономики [10, 11].

Список литературы

1. Алексеев И. С. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие. – М. : Дашков и К^о, 2011. – 304 с.
2. Арустамов Э. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. – М. : КноРус, 2011. – 168 с.
3. Грицаенко Е. А. Некоторые аспекты внешней торговли регионов РФ // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006. – № 21.
4. Ильина О. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов в условиях интеграции России в мировое пространство // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». – 2013. – № 12.
5. Ермолаева В. А. Экономическая география и регионалистика : учеб. пособие. – М. : Изд-во «Флинта», 2010. – 416 с.
6. Кузьбожев Э. Н. Экономическая география и регионалистика (история, методы, состояние и перспективы размещения производительных сил) : учеб. пособие / Э. Н. Кузьбожев, И. А. Козьева, М. Г. Световцева. – М. : Высшее образование, 2009. – 540 с.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
8. Каратушина В. В., Никонова Я. И. Направления диверсификации внешней торговли России // Международный студенческий вестник. – 2015. – № 4. – Ч. 3. – С. 466-468.
9. Красильникова Е. Л. Оценка использования внешнеэкономического потенциала регионов // Молодой ученый. – 2012. – № 7. – С. 87-90.
10. Кузнецова Т. В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов в условиях интеграции России в мировое экономическое пространство / Т. В. Кузнецова, А. А. Кузнецов, С. В. Кириллова // МНПК «Уральская горная школа – регионам». – Екатеринбург, 2015. – С. 602-603.
11. Миндлин Ю. Б., Шедько Ю. Н. Инновационные стратегии экономического развития региона // Образование. Наука. Научные кадры. – 2011. – № 4. – С. 156-161.
12. Немирова Г. И. Теоретические подходы к определению внешнеэкономического потенциала региона / Г. И. Немирова, Е. Л. Красильникова // Вестник ОГУ. – 2012. – № 9 (145). – С. 75-79.

13. Растровцева С. Н., Сегедин В. Н. К вопросу о факторах повышения эффективности развития региона // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 322. – С. 172-177.
14. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>
15. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
16. Bartlett C. A. Transnational Management. – Homewood, IL: Irwin, 1992.
17. Bilchak V. S. Cross-border economics. Publishing house of WSiE TWP, Olsztyn, 2002.
18. Buckley Peter J. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. London : Macmillan, 1993.
19. Novikova K. I., Kovalchuk M. Ya. V. Problems of state regulation of foreign economic activity in the context of ensuring competitiveness of the state // Бизнес-информ. – 2013. – № 10. – С. 18-22.
20. World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO. URL:<http://www.wto.org>. english

E. V. Bashmachnikova*

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

STUDY OF INTERDEPENDENCE BETWEEN GLOBAL AND REGIONAL PROCESSES

Keywords: Russian Federation, federal districts, foreign trade, exports, imports, foreign countries, CIS countries.

Currently, there is a growing interest to regional studies, stipulated by a number of interrelated global trends. Liberalization of foreign economic activity created a direct link between the functions of the country in the global economy and its regional development. Most comprehensive regional systems are formed in federal states.

According to one of the main principles of federal state on vertical power-sharing, regional systems coincide with the concept of federation subjects. Regionalization of economic relations of the Russian Federation subjects leads to permanent influence on their economies from the external environment, resulting in growing interdependence of global and regional processes.

Russian regions play an important role in the implementation of economic reforms in Russia. The results of their foreign trade activities contribute to the economic recovery of regions and the country as a whole, improving economic proportions, distribution and development of the productive facilities. Stabilization of economy, economic restructuring and subsequent development is impossible without active foreign trade.

The degree of involvement of the Russian economy into world economic relations is largely determined by the dynamics of participation of certain regions of the Russian Federation in foreign trade activities of the State. To improve the regional economic policy, it is important to actively develop target planning and allocation of export-import relations with the countries of the CIS and

other foreign countries and regions of the Russian Federation, in order to build the effective internal market.

© Баумачникова Е. В., 2015

Управление социальным развитием

УДК 331.522

А. П. Горина*

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

Ю. Ю. Егорцева*

**Егорцева Юлия Юрьевна, магистрант
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва, г. Саранск
yuliya_egg@mail.ru*

**ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА НА УСЛУГИ ТРУДА В УСЛОВИЯХ
АСИММЕТРИЧНОСТИ ИНФОРМАЦИИ**

Ключевые слова: рынок труда, асимметричность информации, оппортунизм, сигнализирование, эффективная заработная плата.

Асимметрия информации является чертой, присущей различным рынкам, и в силу специфики рынков она обладает особыми характеристиками, формами проявления, направлениями воздействия на агентов рынка. В статье рассмотрен механизм функционирования рынка труда в условиях асимметричности информации с учетом его специфики. Авторами сформирована модель рынка труда как рынка с асимметричной информацией, проанализировано возможное поведение агентов. Асимметричное распределение информации способно «разрушить» рынок. Из-за отсутствия у покупателей (или продавцов) возможности определить качественные характеристики товара или услуги под влиянием снижения рыночной цены высококачественные товары вытесняются с рынка низкокачественными, что может стать причиной полного исчезновения рынка. Информационная асимметрия препятствует принятию экономическими субъектами оптимальных решений и эффективному распределению ресурсов, приводит к неблагоприятному отбору, возникновению морального риска и создает возможности для реализации оппортунистического поведения сторон. В статье охарактеризованы основные последствия информационной асимметрии и подходы к ее преодолению, в том числе сигналы и подходы, присущие только рынку труда. Приведены примеры сигналов о трудовых качествах работников: количество лет образования, сдельная оплата труда, положительные рекомендации и опыт работы, а также испытательный срок. Проанализирована модель уклонения наемных работников, т. е. механизм минимизации морального ущерба на рынке труда (не всегда являющийся, однако, эффективным с точки зрения общества), который заключается в установлении эффективной заработной платы на уровне достаточном для того, чтобы работники добросовестно выполняли свои обязанности и не уклонялись от них.

Асимметрия информации – широко распространенный и неотъемлемый признак экономической жизни, оказывающий суще-

ственное влияние на поведение экономических субъектов и функционирование рынков.

Информационная асимметрия имеет место тогда, когда нарушается одна из ос-

новых предпосылок маржиналистской экономической теории о полноте и симметрии распределения информации между рыночными агентами. При изучении проблемы экономического выбора зачастую подразумевается доступ к необходимой для принятия рационального решения информации свободным и равным для всех экономических субъектов. Речь идет о том, что потребители полностью осведомлены о своих вкусах, продавцам и покупателям ресурсов, товаров и услуг хорошо известны все их качественные характеристики, домашние хозяйства и фирмы имеют полную информацию о равновесных ценах на все экономические блага. Именно благодаря обладанию этой информацией становится возможным рациональный выбор каждого субъекта, т. е. максимизация индивидуальной целевой функции (функции полезности или функции прибыли), который в условиях совершенной конкуренции ведет к максимизации общественного благосостояния и Парето-эффективному общему равновесию [1].

Для ряда рынков ситуация, когда информация между продавцами и покупателями распределена асимметрично, является типичной и неустранимой. Прежде всего она распространяется на рынки подержанных вещей, но ее черты могут быть обнаружены и на рынке труда, страховых услуг и кредита.

Исследование рынков с асимметричной информацией о качестве товара началось в 1970 г. с выходом статьи американского экономиста Джорджа Акерлофа «Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм» [2, 11]. Дж. А. Акерлоф исследовал функционирование рынков подержанных вещей, кредитов, страховых услуг и рынка труда в условиях асимметричной информации. Он является автором большого количества статей и книги «Теория эффективной заработной платы на рынке труда», выпущенной в 1986 г. со-

вместно с женой Ж. Йеллен. В 2001 г. совместно с А. М. Спенсом и Дж. Ю. Стиглицем удостоен Нобелевской премии по экономике «за анализ рынков с асимметричной информацией». В работе «Рынок «лимонов» проблемы информационной асимметрии были показаны на примере рынка подержанных автомобилей. При этом выбор рынка был продиктован в большей степени соображениями конкретности и лучшего понимания проблемы, чем полноты реалистичности рассматриваемой ситуации.

В данной статье исследуем механизм функционирования рынка труда в условиях неполной информированности его участников, где порождаемые асимметрией информации проблемы являются очень актуальными, а их решения требуют внимания при определении воздействия на общественную эффективность.

На рынке труда продается и покупается не сам труд, который неотделим от человека как такового, а услуги труда. Рынок труда развивается, как и любой рынок, по законам спроса и предложения. В случае превышения предложения над спросом возникает избыток рабочей силы, т. е. наличие незанятых рабочих мест. В результате превышения спроса над предложением возникает дефицит рабочей силы, т. е. безработица. Равновесие на конкурентном рынке труда восстанавливается, а продолжительной безработицы не может быть.

Однако зачастую на рынке труда отсутствуют условия совершенной конкуренции, в том числе и совершенная информация у его участников. Фирмы как покупатели рабочей силы мало знают о деловых качествах работников как продавцов рабочей силы. Каковы в действительности знания, умения и навыки тех, кого они принимают на работу, фирмам удается выяснить только по истечении некоторого периода трудовой деятельности. Таким образом, информацией о качестве объекта

сделки, как и в случае с подержанными автомобилями, на рынке труда обладают продавцы, среди которых встречаются нерадивые малоквалифицированные «лимоны» и трудолюбивые высококвалифицированные «сливы».¹

Для рассмотрения особенностей формирования спроса и предложения, а также установления равновесия в модели асимметричного рынка труда обозначим предпосылки анализа. Первая предпосылка: существуют четкие градации качества. Пусть для простоты таких градаций будет две – высокое и низкое, т. е. на рынке труда в качестве продавцов выступают «хорошие» и «плохие» работники. Вторая предпосылка: полной информацией о качестве каждой единицы товара обладают продавцы. С вероятностью q работник окажется «хорошим», а с вероятностью $(1 - q)$ – «плохим». При этом значения q и $(1 - q)$ соответствуют долям «хороших» и «плохих» работников в их общем количестве. Третья предпосылка: структура предложения изначально является фиксированной. Пусть для простоты число продавцов в каждой градации качества будет равным, т. е. на рынке будет 50% высококачественных продавцов рабочей силы и 50% низкокачественных.

Итак, на рынке труда в равном количестве предлагаются два вида рабочей силы – «сливы» и «лимоны». При этом покупатель не знает ничего о реальных возможностях и способностях продавцов. В любом случае у потенциального покупателя будут оставаться сомнения относительно качества приобретаемой рабочей силы, а продавец будет обладать полным представлением об истинных качествах. Спрос на рынке товара с асимметричной инфор-

мацией о его качестве, как и на рынке любого другого товара или фактора производства, формируется под влиянием потребительских предпочтений. Исходя из того, что «хороший» работник способен принести большую полезность, чем «плохой», потенциальные покупатели будут готовы заплатить за «сливу» больше, чем за «лимон». Следовательно, кривая спроса на «хороших» работников ($Q_{сх}^d$) будет лежать выше кривой спроса на «плохих» ($Q_{сп}^d$). Но проблема в том, что покупатель не может отличить «сливу» от «лимона». Поэтому, исходя из предпосылки о равных долях, приходящихся на продавцов каждой градации качества, типичный покупатель будет ожидать, что ему с равной вероятностью достанется либо «слива», либо «лимон».

Если резервная цена спроса на «сливы» равна $P_{сл}$, а резервная цена спроса на

«лимоны» равна $P_{ли}$, то резервная цена рыночного спроса на рабочую силу, согласно предпосылке о равных долях «слив» и «лимонов» на рынке, может быть рассчитана как их средняя: $P_{р}^1 = 0,5 P_{сл} + 0,5 P_{ли}$. Тогда и цена рыночного спроса на работника будет равна среднему арифметическому цен спроса на «хороших» и «плохих» работников. Соответственно, кривая рыночного спроса для случая, когда на рынке продаются равные количества рабочей силы высокого и низкого качества, будет лежать строго между кривыми и $Q_{р}^d$ (рис. 1).

¹ Терминология взята из статьи Дж. Акерлофа «Рынок лимонов». «Сливами» на американском сленге называют автомобили высокого качества, а «лимонами» – автомобили низкого качества

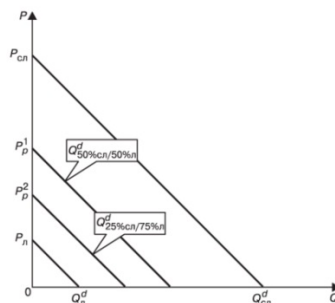


Рис. 1. Формирование спроса на товар с асимметричной информацией о его качестве

Однако сложившаяся ситуация не будет устойчивой. Средняя цена спроса не устроит некоторых продавцов (а именно половину от первоначального количества) высококачественной рабочей силы, готовых продать свои услуги только дороже, и они покинут рынок. В результате доля высококачественных работников на рынке сократится до 25%, а доля низкокачественных возрастет до 75%. Соответственно резервная цена рыночного спроса изменится и будет равна средней прежней резервной цене рыночного спроса (P^1_p) и резервной цене «лимонов» ($P_л$): $P^2_p = (0,5 + 0,5P_л) + 0,5P_л = 0,25 + 0,75P_л$. Новая

кривая рыночного спроса ($Q^d_{25\%сн/75\%лн}$) будет лежать строго между кривыми $Q^d_{50\%сн/50\%лн}$ и Q^d . В дальнейшем снизившаяся цена спроса вновь вынудит часть владельцев «слив» отказаться от продажи своих услуг, рыночная доля высококачественных продавцов еще уменьшится, снизится и цена рыночного спроса, а кривая рыночного спроса еще сдвинется влево. В результате многократного повторения ситуация может приблизиться к экстремальной, когда «хорошие» работники окажутся полностью вытесненными с рынка. Ведь

если рыночная цена окажется слишком низкой, чтобы «хорошие» работники были согласны на свои услуги, то покупатели будут полагать, что любая сделка увенчается приобретением «плохого» работника. В этом случае кривая рыночного спроса совпадет с кривой спроса на «лимоны»:

$$Q^d_лн = Q^d_{0\%сн/100\%лн}$$

Следствием закономерности формирования спроса на услуги в условиях асимметричности информации об их качестве становится вытеснение с рынка высококачественных услуг низкокачественными. Поскольку на рынке с асимметричной информацией о качестве услуг продавцы имеют возможность четко разграничить работников в соответствии с градациями качества, для работников разных градаций устанавливаются разные функции предложения: – для «слив» и $Q^d_лн$ – для «лимонов» (рис. 2а). Причем кривая предложения «слив» будет лежать выше кривой предложения «лимонов», так как «хорошие» работники будут согласны продать свои услуги по более высоким ценам, чем «плохие» работники.

Однако следует оговориться, что в реальной практике функционирования рынка труда градаций качества, как правило, бы-

вает именно столько, сколько работников предлагает свои услуги. Следовательно, приобретение и продажа рабочей силы выглядит как купля-продажа уникального штучного товара, каждый экземпляр которого имеет свою индивидуальную рыночную цену.

Величина рыночного предложения окажется равной сумме величин предложения «слив» и «лимонов» при каждом возможном уровне цены, а кривая рыночного предложения (Q_s) будет представлять

собой горизонтальную сумму кривых предложения работников соответствующих градаций качества (рис. 2б). Для случая, показанного на рис. 2, при рыночной цене $P > P_2$ на рынке будут предлагаться к продаже и «сливы», и «лимоны»; при рыночной цене $P_1 < P < P_2$ продать свои автомобили согласятся только владельцы «лимонов»; соответственно если рыночная цена опустится ниже P_1 , то величина предложения рабочей силы будет равна нулю.

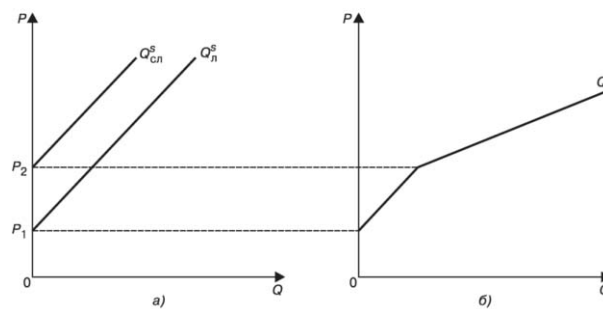


Рис. 2. Предложение товара с асимметричной информацией о его качестве

Характер равновесия зависит от степени различия между градациями качества, которая может быть как сравнительно небольшой, так и значительной. Если дифференциация качества относительно невелика, то на рынке будут продаваться и «сливы», и «лимоны». Вытеснения низкокачественным товаром высококачественного не произойдет, и кривая рыночного спроса будет соответствовать кривой

$Q^d_{50\%сл/50\%ли}$. В этом случае рыночное равновесие установится в точке пересечения кривых рыночного спроса ($Q^d_{50\%сл/50\%ли}$) и рыночного предложения (Q_s) (рис. 3). В точке равновесия E будет выполняться равенство: $Q_s = + Q_n$.

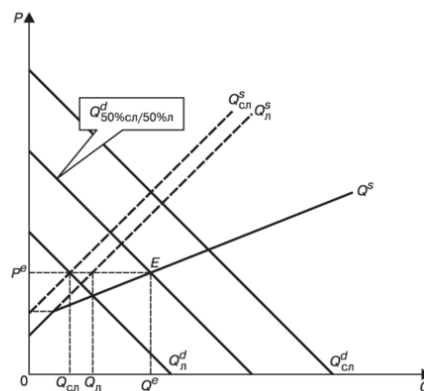


Рис. 3. *Равновесие на рынке товара с асимметричной информацией о его качестве при небольшом различии между градациями качества*

При значительном различии между градациями качества высококачественный товар будет вытеснен с рынка низкокачественным, и кривая рыночного спроса совпадет с кривой спроса на «лимоны». Тогда рыночное равновесие установится в точке пересечения кривой рыночного спроса ($Q_d = Q_n^d$) и кривой рыночного предложения (Q_s) таким образом, что равновесное ко-

личество продаж будет представлено только «лимонами»: $Q_s = Q_n$ (рис. 4а). В случае высокой дифференциации качества между градациями возможна также ситуация, когда низкокачественный товар оказывается настолько плохим, что при любой величине его предложения цена спроса на него ниже цены предложения (рис. 4б).

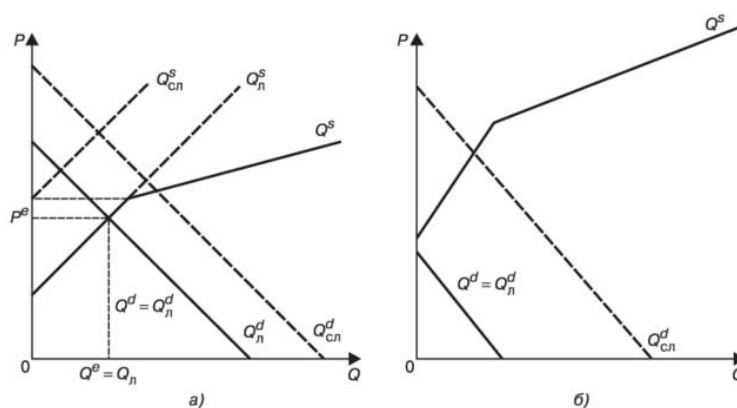


Рис. 4. *Равновесие на рынке товара с асимметричной информацией о его качестве при большом различии между градациями качества*

В таких рыночных условиях сделки между продавцами и покупателями рабочей силы не состоятся вовсе. Асимметрия информации о качестве товара или услуги способна разрушить рынок. Действительно, если бы информация о качестве рабочей силы была полной, потребители имели бы возможность сделать выбор между «сливами» и «лимонами»: одни бы предпочли заплатить дороже за более высокое качество, а другие бы выбрали менее качественные и более дешевые услуги. В условиях асимметрии информации из-за невозможности определить качественные характеристики работника под влиянием снижения рыночной цены высококачественные

услуги вытесняются с рынка низкокачественными [3].

Далее рассмотрим наиболее распространенные эффекты или последствия асимметрии на рынке труда и подходы к ее преодолению. Эффекты, генерируемые асимметрией информации, имеют специфическую терминологию – «неблагоприятный отбор» (adverseselection) и «моральный ущерб» (moralhazard). Это два типа самых распространенных последствий.

Неблагоприятный отбор представляет собой разновидность доконтрактного оппортунизма. Доконтрактный оппортунизм – это выделение в качестве потенциальных партнеров по контракту тех экономиче-

ских субъектов, выбор которых является наименее предпочтительным для рассматриваемого экономического субъекта. Неблагоприятный отбор – это наличие у собственника информации возможности использовать ее с целью личной выгоды до заключения сделки и реализация этой возможности.

Моральный ущерб, напротив, создает постконтрактный оппортунизм. Поэтому моральный ущерб – это извлечение одной из сторон контракта выгоды в ущерб другой стороне благодаря сокрытию или скрытому использованию имеющейся у нее информации.

Моральный ущерб и неблагоприятный отбор приводят к снижению общественного благосостояния по сравнению с ситуацией симметричного распределения информации [8].

Поскольку неэффективность функционирования рынков с асимметричной информацией о качестве товара или услуги связана с тем, что одна из сторон рыночных отношений не имеет доступа к полной информации о предмете сделки, ее преодоление может происходить путем извлечения необходимой информации на основе сигналов или благодаря сигнализации. Сигнализация – это наличие или распространение общедоступных сведений, позволяющих судить о качестве объекта рыночной сделки.

Во-первых, к сигналам на рынке труда относится государство, активно регулирующее рынок труда, лишая заработную плату рыночной гибкости. Государственное регулирование рынка труда предполагает воздействие как на спрос, так и на предложение труда. Во-вторых, профсоюзы, оказывающие большое влияние на уровень заработной платы в направлении ее повышения по сравнению с равновесным уровнем.

Рыночные сигналы на рынке труда можно интерпретировать как положитель-

ные рекомендации работника и наличие испытательного срока при найме на работу. Действительно, репутация работника, складывающаяся у покупателей на основе прошлого опыта работы и рекомендаций, позволяет составить представление о качестве приобретаемой услуги. Однако наличие работников с большим опытом работы делает весьма сложным вхождение на рынок работников, намеревающихся также оказывать доброкачественные услуги, но не имеющих пока хорошей репутации. Также эффективным сигналом служит испытательный срок. Действительно, «плохие» работники не заинтересованы в работе с данным критерием, поскольку они, скорее всего, его не выдержат и будут вынуждены устраиваться на работу с испытательным сроком заново [4].

Однако специфика рынка труда позволяет выделить сигналы, присущие только данному рынку. Одним из таких сигналов на рынке труда является уровень образования индивида. Составить представление об уровне образования потенциальных работников фирмы можно на основе ряда параметров: продолжительность обучения, средний балл диплома, наличие ученой степени кандидата или доктора наук, репутация университета или института, который окончил работник, и т. п.

Также в области трудовых отношений предлагается известный принцип оплаты труда в зависимости от выработки. Если основным параметром отбора сотрудников для работодателя является уровень производительности труда, то соответствующий отсев будет обеспечен посредством установления сдельной оплаты труда. Это связано с тем, что работники с более низкой производительностью сами не согласятся работать на условиях сдельной оплаты, поскольку при фиксированном окладе они получают больше. Сдельная оплата может повысить благосостояние только тех, чья

производительность превышает установленный уровень.

Кроме того, на рынке труда помимо неблагоприятного отбора присутствует и моральный ущерб в виде риска недобросовестного поведения работников, которые после заключения с ними трудовых соглашений могут либо эффективно трудиться, либо работать, не прилагая особых усилий. Таким образом, возникает ситуация, характеризующаяся постконтрактным оппортунизмом, наносящим экономический ущерб деятельности фирмы. Теоретически эту ситуацию, проанализированную американскими экономистами Джорджем Акерлофом, Жанет Йеллен, Карлом Шапиро и Джозефом Стиглицем, отражает модель уклонения наемных работников [15, 20].

Экономический смысл разработанной этими учеными модели состоит в том, чтобы показать, каким образом благодаря зависимости производительности труда наемных работников от уровня заработной платы на рынке труда преодолевается моральный ущерб.

Согласно условиям модели рассматривается конкурентный рынок труда, на котором кривая спроса на труд (DL) имеет отрицательный наклон, а кривая предложения труда (SL) для простоты принимается вертикальной, что свидетельствует о неэластичности предложения труда. Фирмы,

нанимающие одинаково продуктивных работников, предлагают им одинаковую заработную плату, соответствующую ее равновесному значению W^* (рис. 5). Фирмы не имеют совершенной информации о производительности работников, которые могут выполнять свои функции как в поте лица, так и спустя рукава. Даже если руководство одной из фирм узнает об уклонении некоторых работников от добросовестного исполнения своих обязанностей и уволит их, они легко найдут новую работу за ту же заработную плату благодаря конкурентному механизму рынка труда. Таким образом, в данной ситуации угроза увольнения не способна заставить всех работников трудиться эффективно.

Решить проблему уклонения работников от добросовестного выполнения своих трудовых обязанностей можно путем установления повышенной оплаты труда. Если все фирмы установят своим работникам вознаграждение на уровне эффективной заработной платы W_e , превышающей равновесное значение ($W_e > W^*$), то величина спроса на труд L_e окажется ниже равновесного количества занятых L^* и на рынке труда будет иметь место безработица в размере $L^* - L_e$. Тогда уволенные за недобросовестный труд работники будут попадать в число безработных на то время, пока им в другой фирме не предложат эффективную заработную плату.

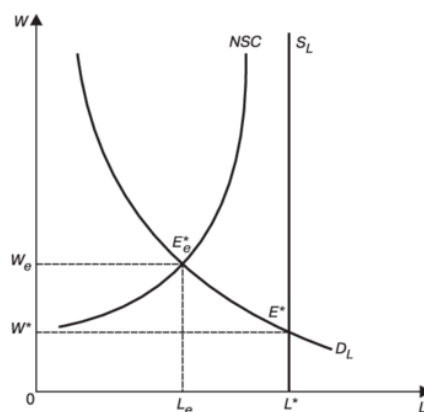


Рис. 5. Модель уклонения наемных работников

Значения минимальной величины эффективной заработной платы будут лежать на так называемой кривой отсутствия уклонений (no-shirking constraint – NSC) [18, 19]. Кривая отсутствия уклонений имеет положительный наклон, но не пересекает, а лишь приближается к кривой предложения труда, поскольку при любом равновесном значении эффективной заработной платы на рынке труда имеет место безработица. Результатом преодоления морального ущерба на рынке труда становится установление рыночного равновесия, при котором уровень заработной платы оказывается выше конкурентного, а количество занятых – ниже конкурентного (равновесие перемещается из точки E^* в точку Ee^*). Благодаря возросшим расходам фирм на оплату труда работники не повысили свою производительность в абсолютном выражении, а только начали добросовестно трудиться с изначально присущим им усердием.

Теория эффективной заработной платы находит проявление в индивидуализации оплаты труда, широко распространенной в современной экономике. Фирмы, отдающие предпочтение сотрудничеству с хорошо зарекомендовавшими себя работниками, устанавливают для них индивидуальные денежные вознаграждения, уровень которых может быть сопоставим со ставкой эффективной заработной платы.

В заключение необходимо сделать вывод, что сигнализирование на рынке труда хоть и позволяет улучшить функционирование рынка, однако не всегда приводит к общественной эффективности. Этот вывод можно сделать на основе того, что данные сигналы не всегда ведут к повышению производительности работников, а значит, не являются эффективными с точки зрения общества. Поэтому эффекты асимметрии информации при более глубоком рассмотрении оказываются более сложными, чем это может показаться при беглом взгляде на проблемы, порождаемые ими.

Список литературы

1. Ляшенко И. Ю. Асимметрия информации и ее особенности на рынке труда : дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2010. – 202 с.
2. Акерлоф Дж. А. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм [Электронный ресурс] // Thesis. – 1994. – № 5. – С. 91-104. – Режим доступа: http://www.hse.ru/science/igiti/thesis5/5_1_4Akerl.pdf
3. Косов Н. С. Микроэкономика : учеб. пособие / Н. С. Косов, Н. И. Саталкина, Г. И. Терехова ; под ред. Н. С. Косова. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 247 с.
4. Козлова Н. П. Особенности формирования деловой репутации современной компании : монография. – М. : Изд.-торг. корпорац. «Дашков и К°», 2014. – 376 с.
5. Сухарев О. С. Теория эффективности экономики : монография. – 2-е изд., исп. – М. : КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 368 с.
6. Балашов А. И. Экономика : учебник / А. И. Балашов, С. А. Тертышный. – М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 432 с.
7. Лебедева Н. Н. Институциональная экономика : учебник для бакалавров / Н. Н. Лебедева, И. П. Николаева. – М. : Дашков и К°, 2014. – 208 с.
8. Рудакова И. Е. Экономическая теория. Вводный курс. Микроэкономика : учебник / И. Е. Рудакова и др. ; под ред. И. Е. Рудаковой. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 576 с.

9. Трошина К. Э. Проблема оппортунизма менеджеров и механизмы управления оппортунистическим поведением // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 605-610.
10. Agrawal A. CEO Succession: Insiders versus Outsiders / A. Agrawal, C. Knoeber, T. Tsoulouhas // SSRN Working Paper. – URL: <http://papers.ssrn.com>
11. Akerlof G. A. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – № 84. – P. 488-500.
12. Kirstein A. An Experiment on Screening When Employees Choose Their Productivity / A. Kirstein, S. Bleich. – URL: <http://www.socialpolitik.ovgu.de/sozialpolitikmedia/papers/^irsteinAimetteuid702pid630.pdf>
13. Myers S. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have / S. Myers, N. Majluf // Journal of Financial Economics. – 1984. – Vol. 13. – P. 187-221.
14. Sapir Zh. Information Economics: A New Paradigm and Its Limits / Zh. Sapir // Issues of Economics. – 2005. – No. 10. – P. 40-49.
15. Shapiro C. Equilibrium unemployment as a worker discipline device / C. Shapiro, J. Stiglitz // American Economic Review. – 1984. – No. 74 (3). – P. 433-444.
16. Spence M. The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World // New York, Farrar, Straus and Giroux. – 2011. – Vol. 67. – 296 p.
17. Stiglitz J. Credit rationing in markets with imperfect information / J. Stiglitz, A. Weiss // American Economic Review. – 1981. – No. 71 (3). – P. 393-410.
18. Stiglitz J. E. Economic theory of information // Milestones of economic thought. – 2000. – Vol. 2. – P. 507-529.
19. Stiglitz J. E. Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy // W.W. Norton & Company. – 2010. – 361 p.
20. Stiglitz J. Information and the Change in the Paradigm in Economics Prize Lecture // The official web site of the Nobel Foundation. – URL: <http://nobelprize.org/nobelprizes/economics/laureates/2001/stiglitz-lecture.pdf>

A. P. Gorina*

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

Yu. Yu. Egortseva*

**Egortseva Yulia, graduate student Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
yuliya_egg@mail.ru*

CREATING DEMAND FOR LABOR SERVICES UNDER ASYMMETRIC INFORMATION

Keywords: labor market, asymmetric information, opportunism, signaling, effective salary.

Asymmetry of information is characteristic of different markets, and because of market peculiarities, it has special characteristics, forms and directions of influence upon market agents. The article describes the mechanism of functioning of the labor market in conditions of asymmetric infor-

mation, taking into account its specificity. The authors generated a model of the labor market as a market with asymmetric information; analyzed the possible behavior of agents. The asymmetric distribution of information can «destroy» the market. When the buyers (or sellers) have no possibility to define the qualitative characteristics of goods or services, the declining market prices may cause the situation when high quality products in the market are displaced by poor quality ones, which can lead to the complete disappearance of the market. Information asymmetry prevents the economic actors from taking optimal decisions and efficient allocation of resources; this provokes wrong choices and moral hazards and creates opportunities for the realization of opportunistic behavior of the parties. The article describes the main consequences of information asymmetry and approaches to overcome it, including signals and approaches unique to the labor market. The research features the examples of signals on professional characteristics of workers: the number of years of education, piecework pay, positive recommendations and work experience, as well as a trial period. The article analyzed the evading model for employees, i. e., the mechanism to minimize moral damages in the labor market (although, not always effective from the point of view of society). This mechanism is based on effective salaries, at a level sufficient to ensure that workers will faithfully perform their duties and will not try to evade them.

© Горина А. П., Егорцева Ю. Ю., 2015

Региональное развитие

УДК 332.1

Л. А. Абрамова*

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

МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

Ключевые слова: конкурентоспособность экономики, промышленный сектор, промышленный рост, модернизация производственного аппарата.

Россия нуждается в подъеме экономики и поддержании ее конкурентоспособности в связи с происходящими экономическими тенденциями в мире. Из этого следует, что Правительство Российской Федерации должно изыскивать резервы для улучшения экономических показателей изнутри. Основу государства составляют его федеральные центры (регионы), следовательно, подъем экономики будет происходить за счет резервов и потенциальных сил данных субъектов. Регионы должны разрабатывать новые системы и механизмы развития региональных социально-экономических систем, основанных на последних достижениях науки и техники.

Промышленность как основа и структурообразующая отрасль российской экономики непосредственно влияет на возможности достижения государственных целей развития общества. В связи с этим актуализируется проблема научного обеспечения стратегической ориентации промышленного развития страны, ее регионов на достижение оптимальных экономических результатов.

Целью настоящего исследования является изучение проблем развития промышленного сектора в регионе, а также рассмотрение механизма решения проблем в данной отрасли.

В процессе исследования были использованы диалектический метод, предопределяющий изучение процессов ориентации промышленности Самарской области, методы системного и логического анализа, научного обобщения.

Основой промышленного роста в Самарской области остаются отрасли промышленной специализации и крупные промышленные предприятия. Сохраняются тенденции концентрации финансовых и инвестиционных ресурсов в нескольких промышленно-финансовых группах, что делает именно эти структуры основой

дальнейшего развития. Сохраняются и основные проблемы для устойчивого роста, главной из которых является необходимость существенной модернизации производственного аппарата [1]. Это приводит нас к рассмотрению основных проблем промышленного сектора в регионе (табл. 1).

Таблица 1

**Сводный перечень проблемных областей промышленного сектора
Самарской области**

№ п/п	Проблема	Причины возникновения проблемы	Возможные последствия проблемы
1	2	3	4
1	Необходимость существенной модернизации (устаревшее производство)	- Низкий уровень прибыли предприятия; - отсутствие государственной поддержки; - низкое финансирование	Выпуск устаревшей неконкурентоспособной продукции может привести к банкротству предприятий и снижению показателей экономики региона и страны
2	Острая потребность во внешних источниках инвестиций	- Низкая привлекательность отрасли для инвестирования; - низкая рентабельность предприятий	Это приведет к банкротству крупных предприятий промышленности и безработице
3	Кризис на АВТОВАЗе	- Низкая инвестиционная поддержка; - неправильные управленческие решения (отсутствие инициативы и активности); - низкая конкурентоспособность производимой продукции; - высокие затраты на комплектующие и детали; - устаревшие производственные технологии	Может повлечь за собой банкротство предприятия, большое сокращение рабочих мест в городе Тольятти (безработица), снижение экономической развитости города, резкое снижение социально-экономической развитости города, сокращение работоспособного населения
4	Устаревание электропроизводящих мощностей и электросетей	- Медленный процесс ввода в действие новых производственных мощностей; - отсутствие технического перевооружения действующих электростанций	Может привести к нарушениям в электропроизводстве и электроснабжении, при сильном износе может привести к серьезным авариям
5	Истощение запасов природных ресурсов (нефть, газ)	- Высокая производительность добычи природных ресурсов	Данные проблемы могут привести к замерзанию данной отрасли промышленности и неполному производственному освоению всех природных ресурсов, нехватке нефтепродуктов в регионе
6	Высокие издержки на проведение добычи полезных ископаемых	- Низкое техническое вооружение; - не разрабатываются новые месторождения и залежи	

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
7	Повышение степени (глубины) переработки сырья (нефтеперерабатывающая промышленность)	- Низкая эффективность инвестиций; - транспортная проблема	Это может привести к повышению цен на продукцию данной отрасли и увеличение монополизации
8	Снижение мировых цен на нефть	- Отсутствие предсказуемого и сбалансированного режима налогообложения; - устаревшая нормативно-правовая база, защищающая инвесторов	Снижение прибыли нефтеперерабатывающей промышленности, увеличение цен на нефтепродукты
9	Транспортная проблема (данная отрасль не относится к промышленному сектору, но она влияет на транспортировку продукции региона)	- Плохое состояние дорожного полотна; - на большей территории региона старые дороги, в которых только по одной полосе движения	Приводит к большой загруженности дорог, низкой производительности перевозок

Данные проблемы показывают нам, что в промышленном секторе Самарской области существуют значительные проблемы, решение которых поможет в развитии промышленного сектора Самарской области. На данный момент значительных проблем нет только в пищевой, химической и авиационной промышленности, так как они своевременно провели реорганизацию.

Пищевая промышленность на данный момент является одной из наиболее успешных отраслей экономики Самарской области, она стабильно развивается и укрепляет свои позиции на рынке. Главными конкурентами для данной отрасли являются даже не импортеры в Россию, а перерабатывающие предприятия соседних регионов и пищевые гиганты Московского региона.

Химическая промышленность в Самарской области переживала застой из-за резкого падения спроса на азотные удобрения, которые были основной продукцией

данной отрасли, но управляющий комплекс вовремя реорганизовал предприятия. Для выправления ситуации был осуществлен ряд мер по модернизации действующих и созданию ряда новых производств, что привело к возрождению химической промышленности в регионе. Сейчас в химическом комплексе Самарской области имеется несколько крупных предприятий, удовлетворяющих спрос на внутриобластном, общероссийском рынках и экспортирующих свою продукцию за рубеж.

Авиационная промышленность в Самарской области является одной из основных в России по производству авиатехники. Государство оказывает поддержку авиационной промышленности и дает возможность для дальнейшего развития за счет крупных авиакомпаний, закупающих отечественную продукцию.

Но в остальных отраслях промышленного сектора существуют значимые проблемы, которые необходимо решать для

дальнейшего социально-экономического развития Самарской области и страны в целом, поэтому рассмотрим направления и механизм решения данных проблем.

Для стабильного развития промышленного сектора Самарской области необхо-

димо решить проблемы (табл. 1), которые замедляют процессы развития, для этого необходимо провести ряд мероприятий, направленных на ликвидацию отсталости промышленности и модернизацию устаревших предприятий региона (табл. 2).

Таблица 2

Механизм решения проблем промышленного сектора Самарской области

№ п/п	Проблема	Направления решения проблемы	Ведомства, уполномоченные на решение проблемы
1	2	3	4
1	Необходимость существенной модернизации (устаревшее производство)	<ul style="list-style-type: none"> - Привлечение инвестиций в отрасль; - укрепление амортизационных отчислений; - направление резервных капиталов на модернизацию; - привлечение государственной поддержки; - низкие кредитные ставки для предприятий отрасли; - снижение налоговой ставки 	Крупные инвестиционные фирмы и банки; Налоговая служба РФ; Правительство РФ и Самарской области; управленческий аппарат предприятия
2	Острая потребность во внешних источниках инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> - Создание проектов, направленных на повышение привлекательности отрасли; - привлечение прямых иностранных инвестиций; - государственная поддержка отрасли; - разработка специальных мер политики на уровне региона; - повышение прозрачности финансовой деятельности 	Управленческое звено предприятия; Правительство РФ и Самарской области; Министерство финансов
3	Кризис на АВТОВАЗе	<ul style="list-style-type: none"> - Привлечение инвесторов; - необходимо провести модернизацию производства; - повысить квалификацию кадров; - налаживание собственного производства части деталей и комплектующих; - минимизация количества поставщиков; - выстраивание прямых долгосрочных хозяйственных связей с поставщиками; - создание крупной сети совместных предприятий; - государственная финансовая поддержка 	Управленческое звено предприятия; Правительство РФ и Самарской области; Министерство финансов

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
4	Устаревание электропроизводящих мощностей и электросетей	- Планы технического перевооружения; - демонтаж устаревшего оборудования; - реконструкция ГЭС; - государственная финансовая помощь	Управленческий аппарат предприятия; Правительство РФ и Самарской области; Министерство финансов
5	Истощение запасов природных ресурсов (нефть, газ)	- Сокращение простаивающих скважин; - увеличение инвестиций в разработку новых месторождений	Управленческий аппарат предприятия; Правительство РФ и Самарской области; Министерство финансов; геологические институты; Общество по охране природы
6	Высокие издержки на проведение добычи полезных ископаемых	- Сокращение издержек (за счет новых способов добычи); - внедрение новых передовых технологий; - повышение прозрачности финансовой деятельности; - разработка новых способов транспортировки; - ремонт дорожного полотна	Управленческий аппарат предприятия; Правительство РФ и Самарской области; Министерство финансов; геологические институты; Общество по охране природы; Министерство транспорта и связи; дорожные службы
7	Повышение степени (глубины) переработки сырья (нефтеперерабатывающая промышленность)	- Решение транспортной проблемы региона; - стабилизация цен на нефтепродукты; - увеличение монополизации отрасли; - налаживание связей с родственными предприятиями для эффективности производства	Управленческий аппарат предприятия; крупные предприятия-монополисты; Правительство РФ и Самарской области; Министерство транспорта и связи; дорожные службы
8	Снижение мировых цен на нефть	- Совершенствование нормативно-правовой базы; - государственная поддержка; - обеспечить предсказуемый и сбалансированный режим налогообложения; - полное извлечение нефти при разработке нефтяных месторождений; - увеличение использования попутного нефтяного газа;	Управленческий аппарат предприятия; Крупные предприятия монополисты; Правительство РФ и Самарской области

Окончание табл. 1

1	2	3	4
		- налаженное эффективное сотрудничество между правительством Самарской области и нефтяными компаниями	
9	Транспортная проблема (данная отрасль не относится к промышленному сектору, но она влияет на транспортировку продукции региона)	- Разработка новых способов транспортировки; - ремонт дорожного полотна; - увеличение транспортной сети; - постройка новых дорог	Правительство РФ и Самарской области; Министерство финансов; Министерство транспорта и связи; дорожные службы

Таким образом, основными направлениями развития промышленного сектора Самарской области являются:

- Продолжение начатой реконструкции действующих производств с целью улучшения технико-экономических показателей работы предприятий и сохранения рабочих мест.

- Создание новых производств на действующих предприятиях с целью их диверсификации.

- Организация и поддержка интеграционных связей в отрасли.

- Создание принципиально новых производств, позволяющих заметно диверсифицировать деятельность предприятий.

- Областные программы по поддержке малого и среднего бизнеса.

- Предоставление инвесторам налоговых льгот на период окупаемости инвестиционного проекта.

- Частичное возмещение инвестиций, связанных с созданием коммунальной инфраструктуры и обучением и переобучением персонала.

Решение обозначенных проблем приведет к развитию промышленного комплекса Самарской области, который сможет конкурировать не только с соседними регионами страны, но и странами зарубежья.

Список литературы

1. Белозерова С. Назревшие преобразования в промышленности // Человек и труд. – 2013. – № 8. – С. 19-25.

2. Власов М. Инвестиционные стратегии на промышленных предприятиях: эмпирическое исследование / М. Власов, С. Паникарова // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 7. – С. 97-101.

3. Воробьева Н. А. Концептуальные основы формирования механизма управления промышленной политикой региона // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 5. – С. 57-63.

4. Галачиева С. В. Парадигма управления устойчивым развитием макрорегиона / С. В. Галачиева, Л. С. Ахматова // Предпринимательство. – 2010. – № 11. – С. 126-130.

5. Горменина Е. В. Экономическое развитие региона: приоритеты, механизмы, модели. – Тверь : Изд-во ТГУ, 2009. – 160 с.

6. Карлик А. Е. Принципы оптимизации стратегического целевого ориентирования регионального развития / А. Е. Карлик, В. Е. Рохчин // Экономические науки. – 2014. – № 6. – С. 9-14.

7. Кондратьева А. В. Функциональная и целевая направленность технологических составляющих стратегии развития промышленного производства // Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая. – 2010. – № 3.
8. Красильников О. Ю. Перспективы развития экономики России в преддверии новой волны структурного кризиса // Известия Саратовского университета. – 2011. – № 11. – С. 11-14.
9. Любушин Н. П. Экономический анализ возможностей технологического развития России / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева, Д. С. Королев. – М., 2012. – 362 с.
10. Макаренченко М. А., Лопатин Д. А. Организационная культура как фактор развития инновационной экономики // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 4.
11. Медведева Л. Н. Стратегия промышленной модернизации российских регионов // Научное обозрение. Сер. 1. Экономика и право. – 2012. – № 5. – С. 145-150.
12. Развадовская Ю. В. Методы анализа структурных преобразований экономики промышленного сектора в условиях становления нового технологического уклада / Ю. В. Развадовская, И. К. Шевченко. – М., 2012. – 136 с.
13. Рохчин В. Е., Ротенберг Р. Б. Ключевые проблемы разработки сценарных условий долгосрочного прогноза развития мегаполиса и пути решения // Науч.-техн. вед. СПбГПУ. Сер.: Эконом. науки. – 2014. – № 1. – С. 28-34.
14. Шевченко И. К. Параметрические характеристики структурно-институциональной организации экономики промышленного сектора / И. К. Шевченко, А. В. Негадова // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2011. – № 11. – С. 89-92.
15. Широков А. Межотраслевая макроэкономическая модель как ядро комплексных прогнозных расчетов / А. Широков, А. Янговский // Проблемы прогнозирования. – 2014. – № 3. – С. 18-31.
16. Blevins A., Jensen K., Coburn M., Utz S. Social and Economic Impact Assessment Of Oil and Gas Development In Sublette and Sweetwater Counties. University of Wyoming. Department of Sociology. September 2004. 70 p.
17. Hodgetts Richard M. A Conversation with Michael E. Porter: A «Significant Extension Toward Operational Improvement and Positioning». Organizational Dynamics, Summer 1999. Vol. 28. Issue 1. P. 24-33.
18. Gindy Z. N., Cerit B., Hodgson A. 2006. Technology roadmapping for the next generation manufacturing enterprise. Journal of Manufacturing Technology Management № 17 (4): 404-416.
19. Graham O. L., Jr. Losing Time: The industrial Policy Debate. Harvard University Press, 1994. – 384 с.
20. Hudson M. The Counter-Enlightenment: Its Economic Program – And the Classical Alternative / Michal Hudson // Progress. Autumn 2010. P. 4-27.

L. A. Abramova*

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

MECHANISMS FOR SOLVING PROBLEMS OF INDUSTRIAL SECTOR OF THE REGION

Keywords: economic competitiveness, industrial sector, industrial growth, modernization of production.

Russia is in need of economic promotion and maintaining its competitiveness in connection with the ongoing global economic trends. Thus, the Government of the Russian Federation should find ways of improving the economic indicators from the inside. Basis of the State is formed by its federal centers (regions), and therefore, the economic growth will be based on reserves and potential of these subjects. Regions need to develop new systems and mechanisms of regional socio-economic systems, based on the latest achievements of science and technology.

Industry as the basis and the structure-forming sector of Russian economy directly influences upon the ability to achieve public goals of social development. Consequently, we have to approach the problem of scientific support for strategic orientation of industrial development of the country and its regions to achieve optimal economic results.

The purpose of this research is to study the problems of the industrial sector in the region, as well as to analyze the mechanism of solving these problems.

In the study we used the dialectical method, characterizing the processes of industrial orientation in Samara region, as well as methods of system and logic analysis and scientific generalization.

© Абрамова Л. А., 2015

УДК 338

Л. В. Иваненко*

**Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара
ivanenko_lv@mail.ru*

Е. П. Солодова*

**Солодова Елена Петровна, старший преподаватель Самарский филиал Московского городского педагогического университета, г. Самара
Se-11.83@mail.ru*

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, муниципальные образования, коммунальная инфраструктура, водоснабжение, водоотведение, управление развитием.

Жилищно-коммунальное хозяйство муниципальных образований в настоящее время находится в кризисном состоянии, что вызвано рядом факторов, к которым можно отнести: высокий износ коммунальной инфраструктуры, недостаточное финансирование жилищно-коммунального хозяйства из муниципальных и региональных бюджетов, убыточность предприятий и отсутствие конкуренции в этой отрасли, необходимость согласованности действий при выборе и разработке приоритетных направлений реформирования ЖКХ между властными структурами на региональном и муниципальном уровнях, а также недостаточная заинтересованность и ответственность за проводимую муниципальную жилищно-коммунальную политику среди должностных лиц муниципальных образований и т. д. В связи с этим на современном этапе реформирования ЖКХ становится актуальным вопрос управления развитием коммунальной инфраструктуры. В статье отмечается, что в сельских муниципальных образованиях требуется особое отношение к жилищно-коммунальному хозяйству и коммунальной инфраструктуре. Поэтому она посвящена управлению развитием коммунальной инфраструктуры в муниципальных образованиях Самарской области с целью расширения обеспечения коммунальными услугами.

В исследовании были дифференцированы муниципальные образования Самарской области по уровню необходимости модернизации коммунальной инфраструктуры. Также выявлены и систематизированы проблемы, сдерживающие развитие коммунальной инфраструктуры.

Показана необходимость долгосрочных договорных отношений между бизнесом и муниципалитетами, которая может быть реализована в различных формах государственно-частного партнерства. Данное решение приведет к созданию конкурентных условий в отрасли, повышению качества оказываемых жилищно-коммунальных услуг, распределению рисков между государством и частными компаниями.

Сложность решения экономических, социальных и других задач управления развитием коммунальной инфраструктуры в муниципальных образованиях требует вовлечения в данный процесс всех заинтересованных сторон и привлечения частных компаний для управления объектами коммунальной инфраструктуры.

В настоящее время наблюдается пристальное внимание к проблемам предоставления жилищно-коммунальных услуг в России. Также научный интерес вызывают нормативно-правовое регулирование данной сферы, эффективное управление предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, создание товариществ собственников жилья – ТСЖ, привлечение управляющих компаний, а также способы повышения качества оказываемых услуг и т. д.

Однако процесс реформирования ЖКХ до сих пор осуществляется неэффективно, что подтверждается состоянием жилищно-коммунального хозяйства и неудовлетворенностью населения качеством предоставляемых услуг, а также уровнем загрязнения окружающей среды.

Особенно обострилось положение жилищно-коммунального хозяйства и коммунальной инфраструктуры в сельских муниципальных образованиях, характеризующихся не только низкими показателями социально-экономического развития, но и недостаточным обеспечением коммунальных услуг.

Одним из возможных путей улучшения такой ситуации может быть развитие коммунальной инфраструктуры как одного из важнейших элементов ЖКХ. Поэтому данная статья посвящена управлению развитием коммунальной инфраструктуры в муниципальных образованиях Самарской области с целью расширения обеспечения коммунальными услугами.

Для этого необходимо прежде всего провести оценку состояния коммунальных сетей, которая представляет особую значимость для функционирования жилищно-коммунального хозяйства, т. к. предприятия этого комплекса оказывают населению социально значимые услуги. С этой целью требуется выявить основные проблемы в данной сфере и предложить направления для их устранения.

Общедоступность услуг является характерной особенностью ЖКХ. Насущный и незаменимый характер потребления

коммунальных услуг требует, чтобы они были равнодоступны всем, кто в них нуждается, и всегда, когда в них возникает потребность, причем независимо от платежеспособности потребителей. Чем надежнее и эффективнее функционирование коммунальных или инженерных систем муниципальных образований, тем более удобными и комфортными становятся условия для проживания населения и деятельности различных организаций. Полная или общая доступность услуг – показатель комфортности и качества современного жилья [12, с. 49].

Состояние жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации, и в частности в Самарской области, оценивается высоким уровнем износа коммунальной инфраструктуры. Это вызвано не только недостаточным финансированием, но и несогласованностью ряда реализуемых мероприятий среди исполнителей и разработчиков программ развития жилищно-коммунального хозяйства.

Жилищно-коммунальную политику на территории Самарской области реализует Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства. Основным документом, позволяющим оценить изменения в процессе реформирования ЖКХ, является Распоряжение от 02.02.2015 № 50-р «Об утверждении комплекса мер («дорожной карты») по развитию жилищно-коммунального хозяйства Самарской области до 2020 года» [2].

В данной работе особый интерес представляют мероприятия, предназначенные для модернизации объектов жилищно-коммунального хозяйства, обеспечивающие водоснабжение и водоотведение в муниципальных образованиях Самарской области. На период с 2014-го по 2020 год запланировано следующее:

– доведение до надлежащего качества услуг по водоснабжению и водоотведению, предусматривающих обеспечение 90% населения доброкачественной питьевой водой;

- увеличение надежности систем водоснабжения и снижения количества аварий и чрезвычайных ситуаций;
- снижение технологических потерь питьевой воды при транспортировке по сетям;
- утверждение плановых значений показателей надежности, качества, энергетической эффективности деятельности ресурсоснабжающих организаций;
- проведение технологического обследования централизованных систем водоснабжения и водоотведения;
- анализ финансового состояния предприятий, осуществляющих холодное водоснабжение и водоотведение;
- разработка и утверждение инвестиционных программ развития ресурсоснабжающих организаций;
- совершенствование системы обращения с отходами;
- формирование, актуализация и сопровождение перечня приоритетных инве-

стиционных проектов в сфере водоснабжения и водоотведения.

К сожалению, в этом основном документе отсутствует подробный механизм реализации программных мероприятий.

Коммунальное хозяйство муниципальных образований Самарской области на сегодняшний день характеризуется низкой инвестиционной привлекательностью, что непосредственно связано с высокими показателями необходимости модернизации инженерных сетей.

Количество коммунальных аварий за последние 10 лет выросло примерно в пять раз. Потери тепла при эксплуатации действующих тепловых сетей значительно превышают существующие нормативы [5]. На рис. 1 изображена карта Самарской области с размещенными на ней муниципальными районами. Также представлена характеристика сельских муниципальных образований по уровню необходимости модернизации водопроводной сети (данные 2014 г.).

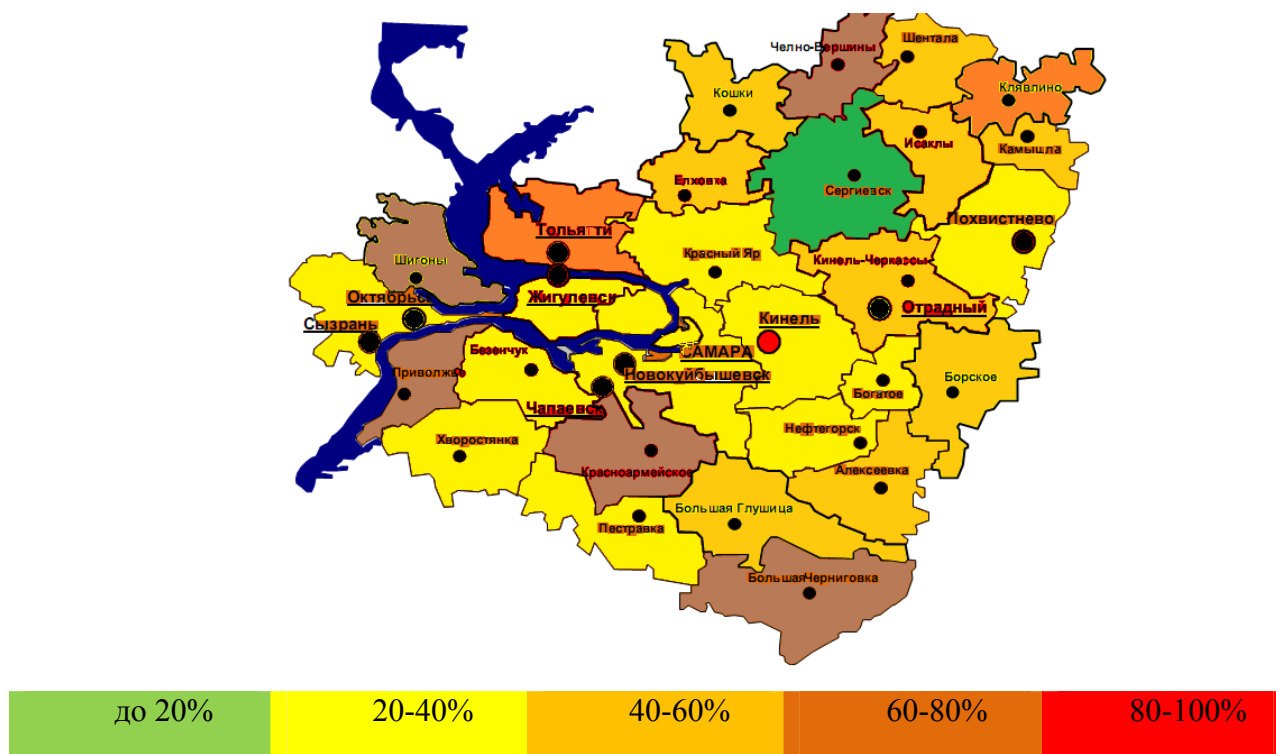


Рис. 1. Характеристика муниципальных образований Самарской области

по необходимости модернизации водопроводной сети, %

Анализ рис. 1 показывает, что в большинстве муниципальных районов Самарской области водопроводные сети нуждаются в модернизации, средний показатель необходимости модернизации по муниципальным образованиям равен 48%. Следует сказать, что инженерная инфраструктура (водопроводные сети) в Клявлинском и Ставропольском районах пребывает в критическом состоянии. Однако отмечен очень низкий показатель необходимости

замены и ремонта водопроводной сети, равный 5,764%, в Сергиевском районе. Это объясняется тем, что в 2013 году в этом районе было полностью заменено примерно 85 км сетей, что подтверждается данными по расходам местных бюджетов (рис. 4).

Состояние канализационной сети (данные 2014 г.) муниципальных образований также представлено в виде карты Самарской области на рис. 2.

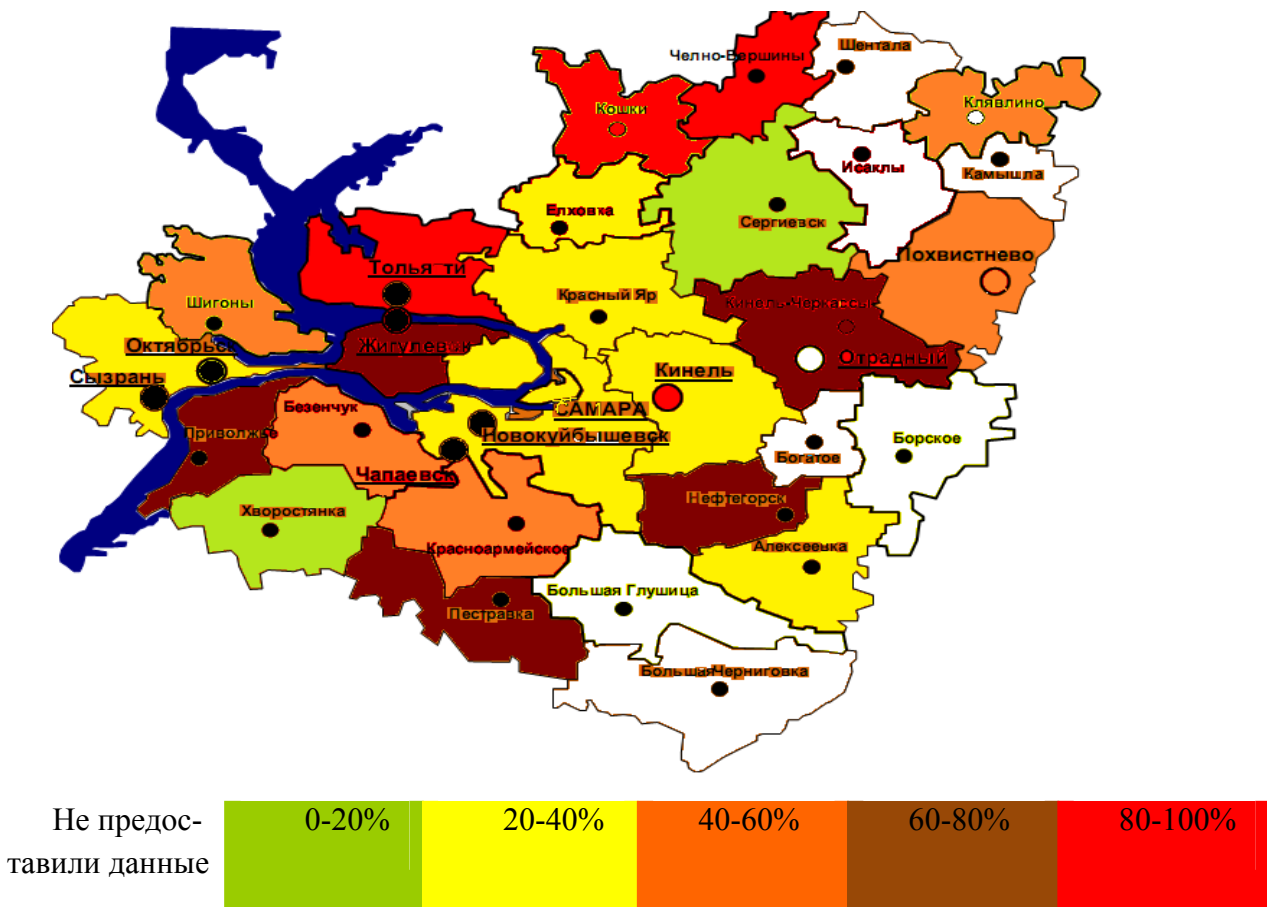


Рис. 2. Характеристика муниципальных образований Самарской области в 2014 г. по необходимости модернизации канализационной сети, %

Канализационные сети муниципальных образований Самарской области также находятся в критическом состоянии. Например, в Челно-Вершинском сельском муниципальном образовании в замене и ремон-

те нуждаются 99% от общего количества канализационных сетей.

В Кошкинском и Ставропольском муниципальных образованиях состояние канализационных сетей несколько лучше,

данный показатель имеет значение около 60%.

Следует отметить, что в информационной статистической системе отсутствуют данные по некоторым муниципальным образованиям: Богатовское, Большеглушицкое, Большечерниговское, Борское, Шенталинское, Исаклинское и Камышлинское. Однако анализ приведенных данных доказывает необходимость осуществления эффективного управления объектами коммунальной инфраструктуры, что потребует активного участия муниципальных органов власти и местного самоуправления.

Авторы [21] сообщают, что в нашей стране потери воды в сетях водоснабжения составляют 0,25% от подаваемого количе-

ства. Естественно, что состояние основных фондов в значительной степени зависит от интенсивности замены старых изношенных сетей и объектов. Но необходимо сказать, что в жилищно-коммунальном хозяйстве из-за недостаточности финансирования наблюдается самый низкий коэффициент ликвидации основных фондов. Это связано с тем, что в последние годы ввод основных фондов в данной отрасли резко сократился.

На рис. 3 показана диаграмма, показывающая протяженность нуждающейся в замене или ремонте и отремонтированной водопроводной сети в 2014 году в муниципальных образованиях Самарской области.

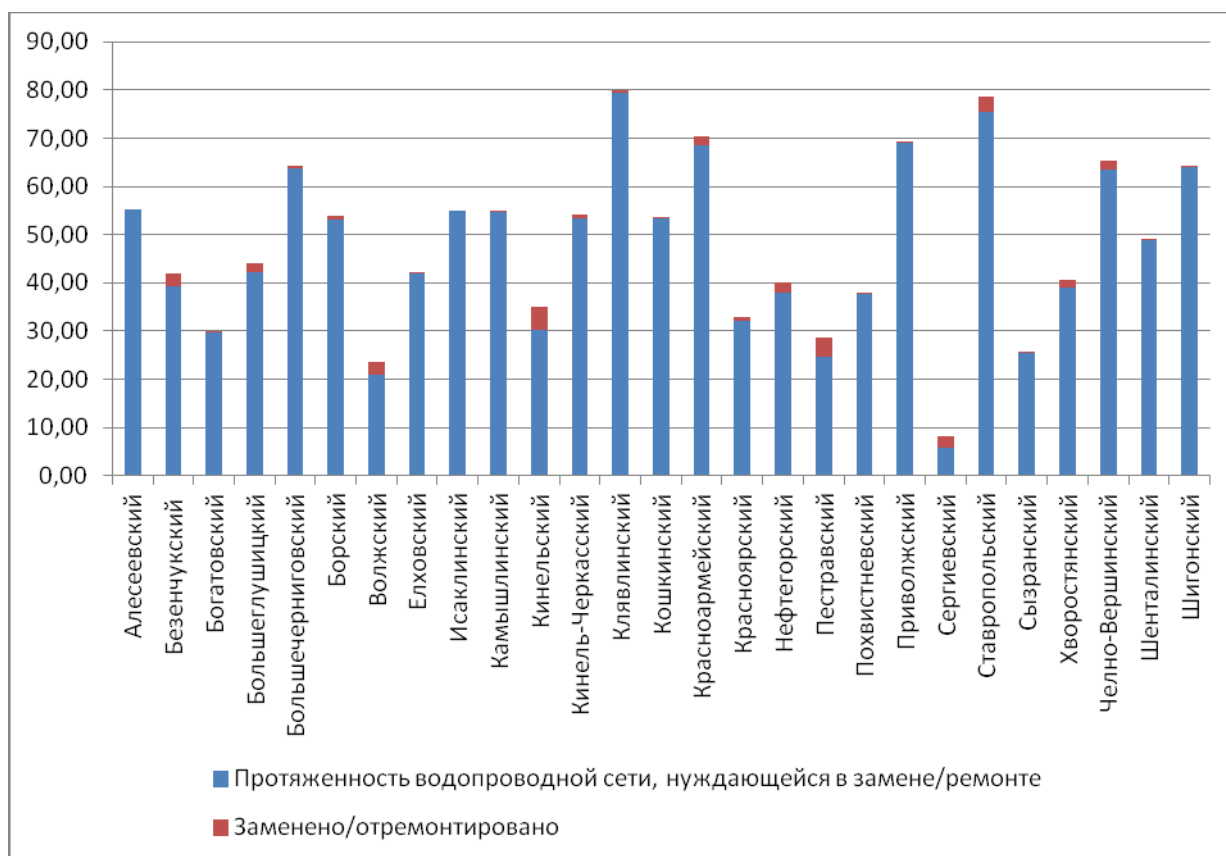


Рис. 3. Доля протяженности водопроводной сети, нуждающейся в замене и ремонте и отремонтированной в 2014 году в муниципальных образованиях Самарской области, %

Диаграмма наглядно демонстрирует очень низкий показатель замены и ремонта водопроводных сетей (от 0 до 4,9%, т. е. менее 5% от общей протяженности водопроводных сетей). Такое положение связа-

но с чрезвычайно небольшими бюджетными расходами муниципальных образований Самарской области, направленных на развитие и эксплуатацию жилищно-коммунального хозяйства (рис. 4).

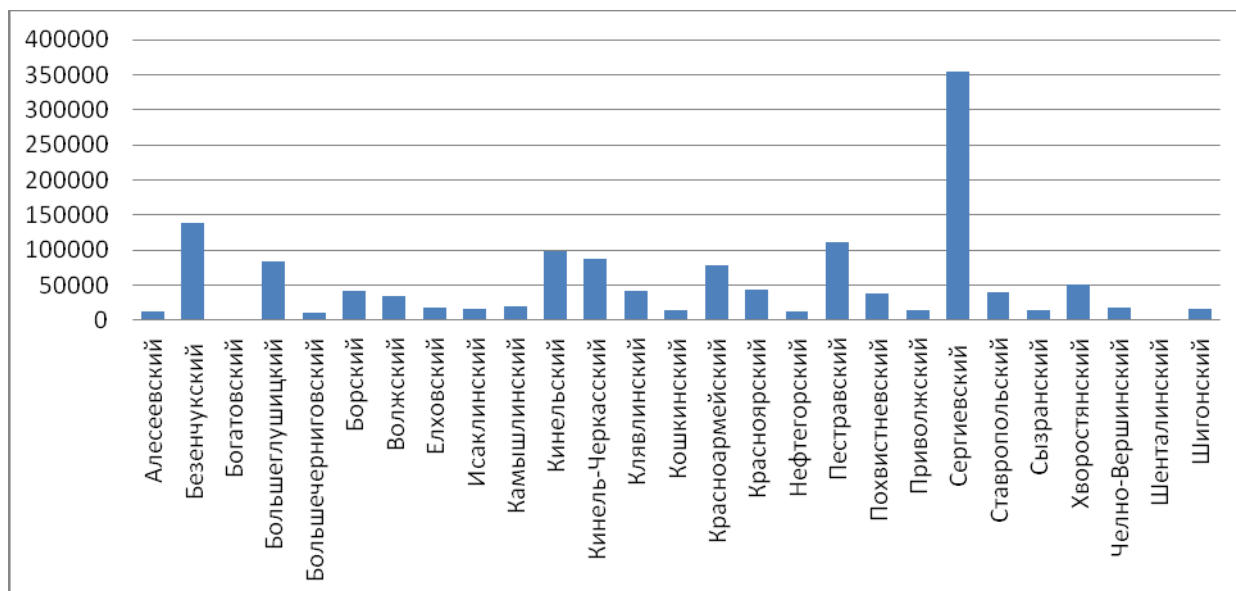


Рис. 4. Расходы местных бюджетов муниципальных районов Самарской области в 2014 году на жилищно-коммунальное хозяйство, тыс. руб.

Как видно из представленного рисунка, наибольший объем расходов бюджета, направленный в жилищно-коммунальное хозяйство, был произведен в Сергиевском районе и составил 354985 тыс. руб., что подтверждается высоким по сравнению с другими муниципальными образованиями качеством состояния инженерной инфраструктуры, т. е. водопроводных и канализационных сетей.

В настоящее время за счет собственных источников развивается минимальное количество муниципальных программ, в основном финансирование ведется по областным и федеральным программам, требующим централизованной координации [10, с. 328].

Следует отметить, что в результате низкой платежеспособности потребителей

предприятия жилищно-коммунального хозяйства оказались в сложном экономическом положении. В результате того, что не было достаточных доходов от предоставленных жилищно-коммунальных услуг, соответственно, и в основные производственные фонды не привлекались инвестиции, необходимые не только для развития инфраструктуры, но и для ее поддержки.

На финансовом положении предприятий ЖКХ негативно отражается уровень налогового бремени, т. к. данные предприятия являются плательщиками практически всех видов налогов и от результата их финансовой деятельности зависит уровень бюджетной обеспеченности муниципалитета и региона [9, с. 141]. Недостаточность средств, направляемых на модернизацию коммунальной инфраструктуры, приводит

к снижению качества и надежности обслуживания потребителей, ресурсной неэффективности производства коммунальных услуг.

Современная система муниципального управления во многом является «продолжением» существовавшей до 90-х годов системы административного управления муниципальными образованиями, которая не соответствует новой социально-экономической ситуации в России [7, с. 76].

К сожалению, в большинстве муниципальных образований Самарской области отсутствует информация, не только достоверная, но и полностью характеризующая состояние коммунальной инфраструктуры. Органы власти практически не несут ни социальной, ни административной ответственности за низкую результативность функционирования инженерных сетей.

В муниципальных образованиях Самарской области можно выделить следующие основные причины, влияющие на состояние инженерной инфраструктуры и жилищно-коммунальное хозяйство в целом:

- высокий уровень морального и физического износа коммунальной инфраструктуры;

- повсеместное несоответствие фактического объема инвестиций в модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры минимальным их потребностям;

- низкая инвестиционная привлекательность объектов коммунальной инфраструктуры муниципальных образований;

- отсутствие прозрачных механизмов привлечения частных компаний в сферу коммунального хозяйства;

- низкая эффективность управления жилищно-коммунальным хозяйством в сельских муниципальных образованиях Самарской области.

С целью совершенствования управления коммунальной инфраструктурой Самарской области в 2014 году было:

- активизировано использование программно-целевого метода управления, в связи с этим во всех муниципальных образованиях Самарской области утверждены программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципальных образований;

- сети теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, объекты энергетики и коммунальной сферы, находящиеся в муниципальной собственности, предложено передать в концессионное управление.

Кроме того, в работе рекомендуется, во-первых, создать условия для эффективного функционирования коммунальных организаций в сфере водоотведения, канализации и водоснабжения. Для этого следует рассмотреть зарубежный опыт в сфере управления коммунальной инфраструктурой. Например, в США особенностью жилищно-коммунальной политики является отделение управления от владения [6, с. 407]. Опыт западных стран (Германия, Великобритания, Швеция) показывает, что в сфере жилищно-коммунального хозяйства наиболее востребованы средние и малые предприятия [13, с. 10].

Во-вторых, на основе анализов, представленных в данной статье, можно сделать вывод, что ситуация в коммунальной инфраструктуре муниципальных образований Самарской области нуждается в разработке и реализации комплексных мероприятий, направленных на привлечение частных компаний прежде всего в сферу водоснабжения и водоотведения.

В-третьих, предлагается организовать взаимодействие властных и предпринимательских структур в форме государственно-частного партнерства, которое, к сожалению, в сельских муниципальных образованиях до сих пор не распространено.

Список литературы

1. Постановление от 29 ноября 2013 года № 701 об утверждении государственной программы Самарской области «Развитие коммунальной инфраструктуры и совершенствование системы обращения с отходами в Самарской области» на 2014–2020 годы».
2. Распоряжение от 02.02.2015 № 50-р «Об утверждении комплекса мер («дорожной карты») по развитию жилищно-коммунального хозяйства Самарской области до 2020 года».
3. Ермолаев Е. Е. Основы жизнеобеспечения муниципального образования : монография / Е. Е. Ермолаев, А. А. Гилев, А. М. Фролов. – Самара : Самарский гос. архитект.-строит. ун-т, 2009. – 176 с.
4. Ермолаев Е. Е. Экономика городского хозяйства : учеб. пособие / А. М. Фролов, Е. Е. Ермолаев, В. В. Кудряшов. – Самара : Самарский гос. архитект.-строит. ун-т, 2010. – 298 с.
5. Силаева Е. В. Исторические проблемы жилищно-коммунального фонда / Е. В. Силаева, А. А. Пузанов // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2014. – № 10. – Т. 2. – С. 162-163.
6. Копылов В. В. Отечественный и зарубежный опыт реформирования ЖКХ // Вестник Тамбовского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2009. – № 1 (69). – С. 404-407.
7. Кузнецова А. И. Новые подходы к перестройке систем управления инфраструктурой и жилищно-коммунальным хозяйством города // Транспортное дело России. – 2014. – № 2. – С. 76-77.
8. Мулендеева Л. Н. Практика формирования программного бюджета на примере Самарской области // Экономические науки. – 2015. – № 7 (128). – С. 98-101.
9. Нефедов В. А. Некоторые аспекты совершенствования механизма финансирования, контроля, управления денежными потоками в жилищно-коммунальной сфере // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 326. – С. 141.
10. Осогоев А. Н. Механизм управления коммунальной инфраструктурой региона // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 328.
11. Руководство для мэров по организации и управлению городским хозяйством / под общ. ред. проф. П. Г. Грабового и проф. Л. Н. Чернышова. – М. : Реалпроект, 2004. – С. 528.
12. Ряховская А. Н. Особенности ЖКХ и их влияние на процессы финансирования // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 3. – С. 48-57.
13. Branchenbild der deutschen Wasserwirtschaft 2015. Hrsg. : ATT, BDEW, DBVW, DVGW, DWA, VKU 2015, DIN A4, 84 Seiten, farbig, Klebebindung.
14. Bakker K. An Uncooperative Commodity: Privatizing Water in England and Wales. New York: Oxford University Pres.2003.
15. Berger Christian, Johannes Lohaus Zustand der Kanalisation in Deutschland // KA-Wasserwirtschaft, Abwasser. – 2002 (49). – № 3. – P. 302-311.
16. Dr. Hoch A., Müller R. (2006), Gutachterliche Stellungnahme zur Lebensdauer bzw. zum Langzeitverhalten des AWASCHACHTS PP DN 1000 BBIS0600197. P. 18.
17. Ermittlung von Energieeffizienzpotenzialen in russischen Nah- und Fernwärmenetzen // Kurzbericht Deutsche Energie-Agentur GmbH. – Berlin, 7. September 2010. P. 15.
18. Hans-Jürgen Leist: Wasserversorgung in Deutschland – Kritik und Lösungsansätze. oekom Verlag, München 2007.
19. Hanno Trurnit: Geschichte(n) hinterm Hahn – Von Wasserkunst und Wasserwerk. Frank Trurnit & Partner Verlag GmbH, Ottobrunn 2006.

20. Willi Gujer: Siedlungswasserwirtschaft. 3. Auflage, Springer, Berlin 2007.

21. Helmut Resch, Regine Schatz: Abwassertechnik verstehen: Ein kleines 1 × 1 der Abwassertechnik für Einsteiger und interessierte Laien. Hirthammer, Oberhaching 2010.

L. V. Ivanenko*

**Ivanenko Larisa, Doctor of Economics, Professor of Samara State Aerospace University of S.P. Korolev (National Research University), Samara
ivanenko_lv@mail.ru*

E. P. Solodova*

**Solodova Elena, Senior Lecturer of Samara branch of the Moscow Pedagogical University, Samara
Se-11.83@mail.ru*

MANAGEMENT OF UTILITY INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE MUNICIPALITIES OF SAMARA REGION

Keywords: housing and utilities, municipalities, municipal infrastructure, water supply, sewerage, development management.

Housing and communal services of municipalities are currently in a state of crisis, which is caused by a number of factors, including: deterioration of municipal infrastructure, insufficient funding for housing and communal services from municipal and regional budgets, loss-making enterprises and a lack of competition in this industry. Besides, there is the need for coherence in the selection and development of priority directions of reforming housing and communal services between the authorities at the regional and municipal levels, and a lack of interest and responsibility for the ongoing municipal housing and communal policy among officials of municipalities, and so on. Thus, at the present stage of housing reformation, the issue of development management of municipal infrastructure becomes more relevant. It is noted that rural municipalities require a special attitude to housing and communal services and municipal infrastructure.

Therefore, this article focuses on the development management of municipal infrastructure in the municipalities of Samara region, aimed at extending the provision of public services.

The study classified municipalities of Samara region based on the required level of modernization of municipal infrastructure. Also the authors identified and systematized the problems constraining the development of municipal infrastructure.

The research proves the necessity of long-term contractual relationships between businesses and municipalities, which can be implemented in various forms of public-private partnerships. This will lead to creation of competitive conditions in the industry, improving the quality of housing and communal services and the distribution of risks between the State and private companies.

The complexity of economic, social and other problems of development management of communal infrastructure in municipalities requires the involvement of all interested parties and attracting private companies for management of municipal infrastructure.

© Иваненко Л. В., Солодова Е. П., 2015

УДК 332.132

А. Н. Кара*

**Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kara@tolgas.ru*

Л. А. Айрапетян*

**Айрапетян Лилит Арменовна, аспирантка
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
lilit-sk8@rambler.ru*

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРА КАК МОДЕЛИ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ключевые слова: размещение производства, кластерная теория, кластер, участники кластера, идентификация кластера.

Вопрос размещения производства в регионах является актуальным по многим причинам, главная из которых заключается в том, что экономическая ситуация в регионе напрямую влияет на развитие всего государства. Невозможно оспорить, что чем сильнее части целого, тем могучее и само целое. На сегодняшний день одним из самых актуальных моделей размещения производства в регионе считается кластерная модель, к которой обращаются все большие государств. Однако стоит отметить, что данная модель не так проста в реализации и ей присущи определенные особенности.

В статье приводится схема становления кластерной теории размещения производства и рассматриваются ее предшественники, а именно идеи немецкой географической школы, яркими представителями которой являлись И. Ф. Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, А. Лёш; идея промышленных районов А. Маршалла; теория территориально-производственных комплексов советской школы, которая оказала большое влияние на становление идеи кластеров в России.

Неоднозначность трактовок кластеров в разных странах приводит к особенностям толкования термина в России, которые заключаются, во-первых, в неверии в способность бизнеса к самоорганизации и, как следствие, к рассмотрению лишь возможности реализации модели «сверху», а во-вторых, в отведении слишком большой роли конкурентоспособности кластера по отношению к другим объектам и кластерным структурам и отсутствию внимания к одной из главных особенностей кластера – конкуренции между участниками.

В статье также приведены состав участников кластера и преимущества, которые они получают от вступления в кластер; факторы, способствующие формированию кластера; особенности регионально-отраслевого кластера; методы идентификации кластеров.

Экономическое состояние отдельного государства во многом зависит от уровня развития его регионов. Тенденция к ужесточению конкуренции требует поиска и применения оптимальных моделей организации экономики регионов и размещения производства. Одной из приоритетных мо-

делей развития региона исследователи называют кластерную модель, которая сочетает в себе определенную конкурентную и кооперационную составляющую для его участников. Кластерная теория размещения производства сформирована под влиянием некоторых иных теорий, каждая из

которых содержит идеи, которые впоследствии находят свое применение в кластер-

ной теории (рис. 1).

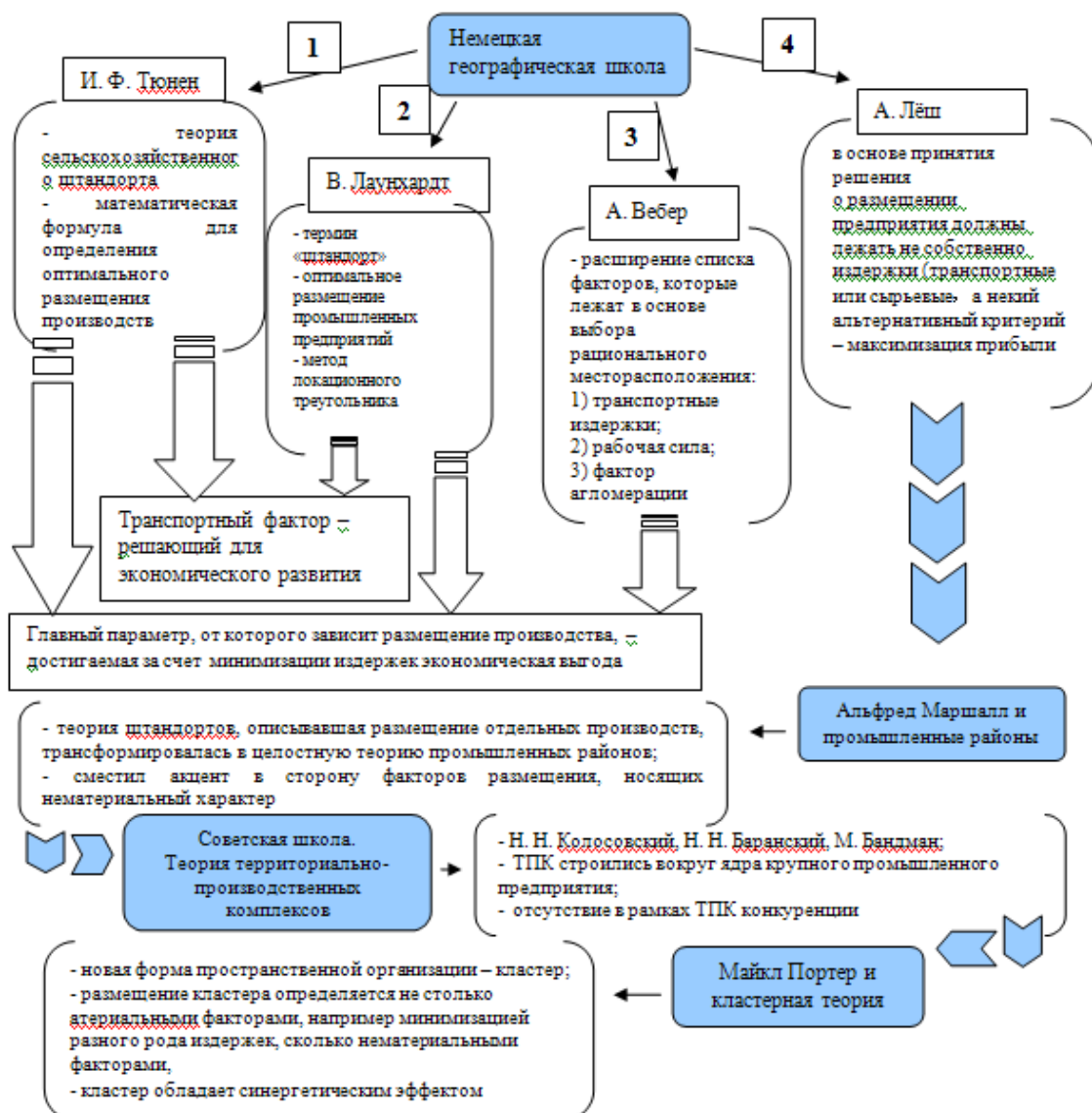


Рис. 1. Теории размещения производства: от немецкой географической школы к кластерной теории М. Портера

Несмотря на растущую популярность идеи кластерной организации работы региона, сам термин «кластер» является довольно неоднозначным, и авторы из разных стран порой вкладывают в его определение разный смысл. В России идея кластеров на уровне региона находит все большую поддержку, но тем не менее есть

важные отличия в трактовке данного понятия у российских исследователей.

Во-первых, главная роль в разработке, создании и поддержке кластеров отводится государственному аппарату – органам федерального, муниципального масштаба. Безусловно, поддержка государства на всех уровнях необходима для реализации кластерных программ развития регионов,

однако она не может приниматься как единственная сила, способная организовать и поддержать трудоспособность кластера. Подобная позиция отечественных авторов объясняется недостаточной верой в активный бизнес, в способность бизнес-структуры к самостоятельной генерации и самоорганизации на уровне кластеров. В итоге единственной работоспособной моделью построения кластера в России большинством признается модель «сверху».

Во-вторых, большинство отечественных авторов, давая определение «кластеру», наделяют его следующей главной чертой – конкурентоспособностью, но рассматривают его относительно других объ-

ектов рынка, других регионов. В то же время иностранные авторы в качестве важнейшей характеристики кластера отмечают в первую очередь конкуренцию непосредственно участников кластера как движущей силы его развития [9, с. 31-33].

Неоднозначность толкования термина и неопределенность абсолютных характеристик «кластера» приводит также к тому, что зачастую за кластеры выдаются любые территориальные бизнес-образования. В основном происходит подмена понятий «кластер» и «промышленный район», «кластер» и «сеть», «кластер» и «ТПК». Ключевые отличия «кластера» представлены на рис. 2.

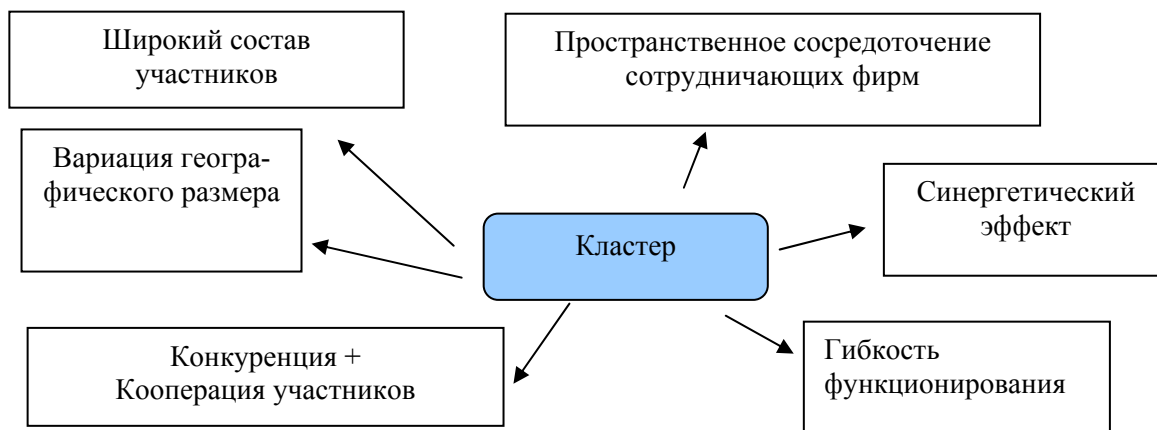


Рис. 2. Отличительные характеристики кластера

Состав участников кластера не является строго регламентированным и может варьироваться, однако для успешного развития кластер должен включать в себя следующие группы участников:

- предприятия, представляющие профильную продукцию кластера;
- предприятия, оказывающие разного вида услуги для профильных компаний;
- предприятия, обеспечивающие должный уровень рыночной инфраструктуры кластера (кредитные, страховые, аудиторские компании и т. д.);

- предприятия, занятые в транспортных, инженерных, энергетических отраслях;
- научно-исследовательские, инновационные центры;
- образовательные организации.

Участники кластера получают определенные преимущества от совместной производственной деятельности, такие как: отбор и подготовка кадров, обладающих необходимыми знаниями, умениями и квалификацией; получение синергетического эффекта, выражающегося в повышении конкурентоспособности не только кластера в целом, но и каждого участника в от-

дельности; разработка инновационной продукции, технологий и внедрение в производственную сферу в кратчайшие сроки. Однако стоит учесть, что кластер также имеет слабые места, одним из которых является подверженность глобальным финансово-экономическим кризисам.

Формирование кластера может происходить по одному из трех вариантов, используемых в мировой практике, причем обязательным элементом является участие образовательных единиц:

- кластеры как результат кооперации предприятий;
- кластеры на базе инновационной структуры (технопарка или бизнес-инкубатора);
- кластеры вокруг технологических или исследовательских университетов.

Формирование кластера складывается под воздействием определенных социально-экономических условий, которые в общей структуре можно объединить в четыре группы факторов:

- финансовые факторы, т. е. наличие инвестиционного, венчурного капитала;
- научные факторы, т. е. наличие исследовательских учреждений, центров, школ; культура работы с исследователями, учеными; возможность быстрого освоения полученных инновационных результатов и внедрение их в производственный процесс;
- промышленные факторы, т. е. наличие необходимых производственных сил, единиц, привлекательность территории для разработок, поддержка НИОКР;

- фактор поддерживающей силы, т. е. развитие правового поля, степень развития инфраструктуры, международное продвижение кластера [20, с. 27-29].

Вся совокупность данных факторов способствует образованию конкурентоспособного регионально-отраслевого кластера, которому присущи следующие особенности:

- 1) специализацию кластера определяют несколько крупных предприятий, ведущих деятельность в смежных отраслях и обладающих должным уровнем конкурентоспособности;
- 2) активное взаимодействие участников кластера вследствие не только территориальной близости, но и в целях достижения общего результата;
- 3) наличие конкуренции между участниками кластера;
- 4) наличие товарно-материальных потоков внутри кластера (в зависимости от специализации);
- 5) наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера (выгодное географическое положение; доступ к сырью; наличие специализированных кадров, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и образовательных программ, необходимой инфраструктуры и др.).

Суммируя все вышесказанное, модель регионального кластера можно представить на рис. 3.

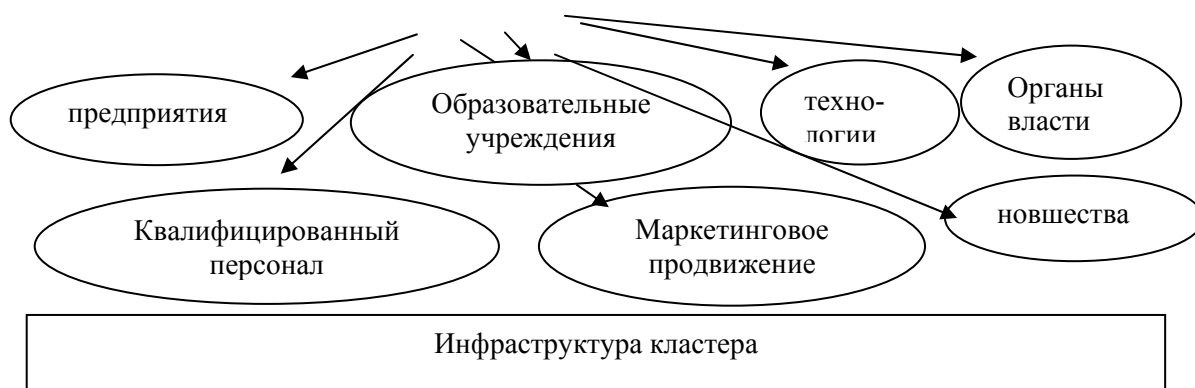


Рис. 3. Модель регионального кластера

Как уже отмечалось, по причине недостаточной изученности природы кластера его нелегко идентифицировать, все способы обнаружения кластеров объединяются в две группы:

- способы, основывающиеся на качественной оценке экспертов. Основным недостатком данной группы – несопоставимость данных вследствие того, что исследования проводятся для достижения различных целей;

- способы, строящиеся на использовании математических и статистических моделей, включающих в себя определенные измерители локальных эффектов. Данная группа способов предоставляет больше информации по изучаемому кластеру. Среди наиболее известных методик данной группы можно выделить две: методология Европейской кластерной обсерватории и метод идентификации кластеров М. Портера. Основные показатели и их значения приведены в табл. 1.

Таблица 1

Количественные методологии идентификации кластеров

Методология Европейской кластерной обсерватории			Метод идентификации кластеров М. Портера		
Измерители	Расчет	Значение	Измерители	Назначение	Значение
«Размер»	Доля региона в общей численности занятых в кластерной группе по стране	Регион должен попадать в 10% регионов-лидеров по данному показателю	Коэффициент локализации	Выявление тенденции отрасли к концентрации	Коэффициент локализации >1 в 40% регионах
«Специализация»	Коэффициент специализации	Коэффициент специализации региона > 2	Матрица парного значения мод	Возможность взаимного расположения и связи отрасли в регионе	Пара отраслей с коэффициентом локализации >1 находятся в одном регионе в 50% случаев
«Фокус»	Доля кластера в общей численности занятых региона	Входит в 10% кластеров одной категории, на которые приходится наибольшая доля общей занятости в данном регионе	Изучение систематической занятости местного населения по каждой обобщающей группе	Определение количества потенциальных кластеров	Число занятых не менее 1000 человек

По каждому измерителю за достижение необходимого значения дается «звезда», таким образом, кластер может иметь от 1 до 3 звезд	Можно модифицировать с учетом особенностей представления статистических данных по регионам и видам экономической деятельности
---	---

Таким образом, несмотря на распространённость идеи кластерного размещения производства в регионе, для реализации действительно работоспособного кла-

стера необходимо учитывать его особенности и отличия, соблюдать определенные условия и использовать опыт успешных кластеров.

Список литературы

1. European Cluster Observatory. – URL: <http://www.clusterobservatory.eu/>
2. EU Cluster Portal. – URL: <http://ec.europa.eu/>
3. The European Secretariat for Cluster Analysis. – URL: <http://www.cluster-analysis.org/>
4. Russian government to support 13 innovation clusters with \$775 million // Marchmont News. – URL: <http://www.ewdn.com/2012/07/06/russian-government-to-support-13-innovation-clusters-with-775-million/>
5. EU-Russia Cluster Workshop: Increasing Cooperation Potential, especially in Biotech and Medicine // ZENIT. – URL: <http://www.bilat-rus.eu/en/210.php>
6. Maskell P. What qualifies as a cluster theory? – URL: <https://ideas.repec.org/p/aal/abbswp/05-09.html>
7. Абашина М. А. Кластеры как форма хозяйственной деятельности в инновационной экономике // Экономические науки. – 2011. – № 5.
8. Авдонина С. Г. Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2012. – № 1 (29). – С. 1-7.
9. Бондаренко В. А. О ключевых характеристиках кластера и соотношении понятия «кластер» в зарубежной и отечественной литературе // Инфраструктурные отрасли экономики. – 2015. – № 8. – С. 29-33.
10. Боуш Г. Д. Эволюционные аспекты кластеров предприятий // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1. – С. 160-166.
11. Егоров Н. Е. Инновационные кластеры в развитии экономики региона // Региональная экономика. – 2010. – № 16. – С. 46-52.
12. Ерохин М. А. Место кластерной теории среди современных подходов к региональному развитию // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2011. – Вып. 4. – Т. 11.
13. Зобов А. М. Инновационные кластеры: системный подход // Маркетинг. – 2011. – № 3. – С. 17-20.
14. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика : монография / под ред. Ю. С. Артамоновой, Б. Б. Хрусталева. – Пенза, 2013. – 230 с.
15. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р. – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>
16. Куценко Е. С. Кластерный подход к развитию инновационной экономики в регионе : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – М., 2012. – 28 с.
17. Лизина О. М. Факторы, влияющие на функционирование кластерных образований // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве РФ. – 2014. – № 1. – С. 72-81.

18. Сквиря Д. В. Региональные кластеры на примере кластера по производству строительных материалов Владимирской области // Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – № 3. – С. 1-10.

19. Терешин Е. М., Володин В. М. Система принципов создания, функционирования, развития и управления в кластерных образованиях // Экон. науки. – 2010. – № 6. – С. 196-198.

20. Шильченко Т. Н. Потенциал развития кластеров в экономике региона // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2014. – № 1. – С. 25-32.

A. N. Kara*

**Kara Anna, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kara@tolgas.ru*

L. A. Ayrapetyan*

**Ayrapetyan Lilit, postgraduate student
of Volga Region State University of Service, Togliatti
lilit-sk8@rambler.ru*

FEATURES OF CLUSTER AS A MODEL OF REGIONAL PRODUCTION DEPLOYMENT

Keywords: production deployment, cluster theory, cluster, cluster members, cluster identification.

The issue of production deployment in the regions is relevant for many reasons, the main of which is that the economic situation in the regions directly affects the development of the entire State. It is obvious, that the stronger are parts of the whole, the stronger is the whole. Today one of the most important models of production deployment in the regions is considered to be the cluster model, implemented by more and more countries. However, it should be noted that this model is not so easy to implement, and has particular characteristics.

The article provides a diagram of formation of the cluster theory of production deployment and considers its predecessors, namely the ideas of the German geographical school, represented by J. Thunen, W. Launhardt, A. Weber, A. Losch. Besides, the research analyzes the idea of industrial areas of A. Marshall and the theory of territorial productive complex of the Soviet school, which had a great influence on the development of clusters in Russia.

The ambiguity of interpretations of «cluster» notion in different countries leads to certain peculiarities of interpretation of this term in Russia. Firstly, we do not believe in the ability of businesses for self-organization and, as a consequence, it is considered that the model must be implemented «from above». Secondly, too important role is given to competitiveness of cluster in relation to other objects and cluster structures, and the lack of attention to one of the main features of the cluster – the competition between its members.

The article also shows the composition of cluster members and the benefits that they receive from joining the cluster; factors contributing to cluster formation; peculiarities of regional clusters; methods of identifying clusters.

© Кара А. Н., Айрапетян Л. А., 2015

УДК 339.3

Д. В. Соловьев*

**Соловьев Дмитрий Валериевич, магистрант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

solovdv@g.mail.ru

Научный руководитель: д.э.н., проф. Баимачникова Е. В.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ

Ключевые слова: торговля, оборот оптовой торговли, оборот розничной торговли, современные форматы торговли.

На сегодняшний день сложно недооценить роль, которую играет торговля в экономике как Российской Федерации в целом, так и в экономиках отдельных регионов России. Актуальность темы статьи заключается в возрастающей важности развития торговли, так как именно торговля позволяет не только динамично реагировать на изменения в рыночной среде, но и повышать качество жизни за счет своевременного удовлетворения запросов каждого потребителя.

В статье предложена методика анализа сферы торговли региона, проведен расчет показателей функционирования и развития сферы торговли Самарской области, сформулированы основные проблемы в обозначенной отрасли.

Методологической базой исследования являются метод сравнительного анализа, индуктивный и дедуктивный метод, метод системного анализа, районирование, анализ связей регионов.

Эмпирическая база исследования включает статистические материалы, нормативные документы и данные других источников. Использовались статистические данные: опубликованные в сборниках «Регионы России. Социально-экономические показатели»; размещенные на сайте Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области; на сайте Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС); на сайте Федеральной службы государственной статистики; приведенные в Приказе Министерства промышленности и торговли РФ от 31.03.2011 г. № 422 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года»; Приказе Министерства промышленности и торговли РФ от 25.12.2014 г. № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года»; в государственной программе Самарской области «Развитие предпринимательства, торговли и туризма в Самарской области» на 2014–2019 годы», утвержденной Постановлением правительства Самарской области от 29.11.2013 № 699, других нормативных документах.

Анализ состояния и развития торговой отрасли в Российской Федерации, приведенный в Приказе Министерства промыш-

ленности и торговли РФ от 31.03.2011 г. № 422 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на

2011–2015 годы и период до 2020 года», указывает на то, что торговая отрасль на протяжении последних лет – одна из наиболее быстро развивающихся отраслей экономики России, опережающая по темпам роста многие отрасли. Данные, приведенные в Стратегии развития торговли в Российской Федерации, показывают, что:

- торговая отрасль – лидер среди всех отраслей российской экономики по количеству созданных рабочих мест: общая численность занятых составила около 12 млн человек, или 17,8% от всего занятого населения страны;

- валовой внутренний продукт за 2010 г. составил в текущих ценах 44,5 трлн рублей, и рост его физического объема относительно 2009 г. составил 104,0%;

- для 14 регионов России торговая отрасль создает более 19% валового регионального продукта;

- объем экспорта и импорта продукции составил 135,6 и 129,1% соответственно [1].

Нельзя не отметить огромное значение торговой отрасли в наполнении федерального и региональных бюджетов, поскольку она на сегодняшний день обеспечивает десятую часть всех налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. Как источник поступления денежных средств торговля способствует обеспечению финансовой стабильности регионов и создает условия для развития социальной сферы: здравоохранения, образования, культуры и спорта [2].

В целях анализа результативности функционирования сферы торговли в регионе предлагаем использовать следующую систему показателей:

- удельный вес занятых в торговле от общего количества занятых в экономике;

- уровень средней заработной платы работников предприятий торговли от средней заработной платы по всем отраслям экономики;

- доля сферы торговли в формировании ВРП;

- позиция региона среди субъектов федерального округа по обороту розничной торговли;

- оборот оптовой торговли;

- оборот розничной торговли;

- оборот розничной торговли на душу населения;

- обеспеченность населения площадью торговых объектов [3].

Расчет обозначенных выше показателей осуществлен на примере Самарской области. Самарская область является одним из наиболее экономически и промышленно развитых субъектов Российской Федерации, обладает достаточным потенциалом для развития сферы торговли в регионе:

- достаточно развитая транспортная инфраструктура, высокий транзитный потенциал;

- относительно высокие уровни экономической активности и занятости населения области;

- относительно высокая доля трудоспособного населения в общей численности населения (уровень среднероссийского значения), занятого в экономике;

- достаточно высокий уровень доходов населения, что наряду с другими факторами определяет повышенную привлекательность области для мигрантов (высокая миграционная привлекательность);

- высокая урбанизированность и плотность заселения территории;

- значительный потребительский потенциал региона;

- значительный агроресурсный потенциал;

- наличие современных предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности;

- последовательная региональная политика пространственного и социально-экономического развития [4].

На основе анализа и систематизации статистических данных составлена сводная таблица показателей результативности

функционирования сферы торговли Самарской области (табл. 1).

Таблица 1

Результаты расчета показателей результативности функционирования сферы торговли Самарской области [5-12]

Показатель, ед. изм.	2011	2012	2013	Изменение, +/-	
				2013/2011	2013/2012
1	2	3	4	5	6
Удельный вес занятых в торговле от общего количества занятых в экономике, %	17,1	17,2	17,2	0,1	0,00
Удельный вес заработной платы работников предприятий торговли в объеме заработной платы по всем отраслям экономики, %	67,89	69,12	67,64	-0,25	-2,48
Доля сферы торговли в структуре ВРП, %	12,10	11,50	12,20	0,1	0,7
Позиция Самарской области среди субъектов Приволжского федерального округа по обороту розничной торговли	4	4	4	-	-
Оборот оптовой торговли, млн руб.	560600,00	598600,00	603065,00	42465,00	4465,00
Оборот розничной торговли, млн руб.	463930,00	502042,00	558547,00	94617,00	56505,00
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.	144,34	156,23	173,94	29,60	17,71
Обеспеченность населения площадью торговых объектов, кв. м	198,40	213,50	196,30	-2,10	-17,20

Анализ данных, представленных в табл. 1, позволяет сделать обобщающие выводы:

1. Удельный вес работающих в отрасли торговли достаточно высок и составляет в среднем 17,1%.

2. Уровень заработной платы работников предприятий торговли в объеме заработной платы по всем отраслям экономики недостаточен и составляет менее 70%. За

период с 2011-го по 2013 год удельный вес заработной платы в общем объеме заработной платы по всем отраслям экономики снижается.

3. Отмечается стабильно высокий вклад торговли в экономику Самарской области, доля торговли в ВРП составляет: в 2011 году он составил 12,1% валового

регионального продукта, в 2012 году – 11,5%, в 2013 году – 12,2%.

4. Позиция Самарской области среди субъектов Приволжского федерального округа по обороту розничной торговли на протяжении трёх лет остается стабильно высокой.

5. Высокую экономическую активность населения Самарской области демонстрируют оборот розничной торговли и оборот розничной торговли на душу населения, которые ежегодно растут и в 2013 году составляют 558547,00 млн рублей и 173,94 тыс. рублей соответственно.

6. Одним из индикаторов социально-экономического благополучия населения является обеспеченность населения площадью торговых объектов. В настоящее время он недостаточен, при нормативе в Самарской области 475 кв. метров на 1 тыс. человек в 2013 году обеспеченность населения площадью торговых объектов составляет 196,30 кв. м на 1 тыс. человек.

Отметим также, что в Самарской области отмечается недостаточное количество магазинов современного формата торговли. Магазин современного формата торговли – магазин самообслуживания площадью более 400 кв. метров, предлагающий широкий ассортимент, имеющий один или более прилавков свежей продукции и предлагающий дополнительные сервисы для покупателей на своей территории (банкомат, парковка, кафе, туалеты, аптеки, пункты по печати фотографий и др.). В мировой практике к магазинам современного формата торговли относят гипермаркеты, супермаркеты, магазины «Кэш & Керри», дискаунтеры [13].

Несмотря на то, что структура каналов реализации потребительских товаров в последние годы меняется в сторону предпочтения современных форматов и удаленных каналов продаж (интернет-торговля, торговля через каталоги, вендинговые автоматы, телемагазины), отставание по этим по-

казателям от уровня торгового обслуживания развитых стран еще велико. Например, доля современных форматов торговли в общем объеме торговли продовольственными товарами в наиболее развитых странах превосходит 70%, в России составляет около 35% от общего объема продовольственной розницы (по данным за 2008 год).

По данным статистики, объем продаж посредством сетевой торговли в Российской Федерации в 2012 году составил 19,6%, в Самарской области – также 19,6% от оборота розничной торговли торгующих организаций [14].

Недостаточный уровень развития современных каналов торговли приводит к невысокому уровню конкуренции, снижению качества обслуживания населения, более узкому ассортименту, неполной прозрачности сектора и, соответственно, низкой собираемости налогов. Особого внимания требует сектор оптовой торговли, преимущественно представленный организациями, работающими в сфере дистрибуции и логистики. Оптовые организации выполняют важнейшую функцию с точки зрения организации торговых процессов, так как они агрегируют различные товары широкого спектра производителей, зачастую находящиеся в различных регионах и даже странах, и формируют специализированные ассортиментные партии для отдельных торговых точек. Без услуг сектора оптовой торговли многие розничные торговые организации лишились бы существенной доли своего ассортимента, так как не смогли бы напрямую сотрудничать с рядом крупных производителей.

Сектор оптовой торговли в Самарской области в настоящее время представлен значительным количеством относительно небольших компаний и характеризуется низкой консолидацией. В связи с этим крупные розничные сети самостоятельно организуют в рамках своих компаний дистрибьюторские подразделения, обслужи-

вающие зачастую не только точки продаж материнской компании, но и торговые объекты других, более мелких розничных сетей. В целом организация оптового звена не структурирована. Изменившаяся экономическая ситуация в стране требует новых подходов к организации торговой деятельности, формированию и реализации государственной политики в сфере потребительского рынка.

Необходимо констатировать, что создание условий для обеспечения защиты прав потребителей, установленных законодательством Российской Федерации, является неотъемлемой частью социальной политики государства.

Анализ обращений граждан показал, что в каждом втором случае потребители не знают свои права, не знакомы с действующим законодательством. Работа с потребителями должна быть направлена на их просвещение, ознакомление с предоставленными законом правами, гарантиями и способами защиты.

Управлением Роспотребнадзора по Самарской области в 2013 году по материалам проверок по вопросам соблюдения потребительского законодательства составлено 1839 протоколов об административном правонарушении и наложено штрафов на сумму 6,3 млн рублей.

Самыми распространенными нарушениями, выявленными на потребительском рынке при продаже товаров и оказании услуг населению, являются: продажа товаров, не соответствующих требованиям нормативных документов, непредоставление потребителям полной и достоверной

информации об оказываемой услуге, товаре, исполнителе, включение в договор условий, ущемляющих права потребителей, ненадлежащее качество оказываемых услуг и т. п.

Особое значение имеет защита прав неопределенного круга потребителей, затрагивающая интересы большого количества граждан (фальсификация товаров, некачественное предоставление услуг и другие).

Основным направлением в вопросах защиты прав потребителей должно стать создание на территории Самарской области благоприятных условий для реализации потребителями своих законных прав, а также обеспечения их соблюдения. Наиболее эффективным методом борьбы с правонарушениями на потребительском рынке, в большей степени отвечающим интересам жителей, является предупреждение и профилактика нарушения прав потребителей.

Требуются новые подходы к просвещению граждан и обучению молодежи. Для достижения положительного эффекта такая работа должна вестись не только с потребителями, но и с производителями, изготовителями, предпринимателями, работающими на потребительском рынке. Эффективно проводимые мероприятия по защите прав потребителей на территории Самарской области являются одним из реальных методов.

Сводный перечень проблемных областей функционирования и развития сферы торговли в Самарской области отражен в табл. 2.

Таблица 2

**Сводный перечень проблемных областей
функционирования и развития сферы торговли в Самарской области**

№ п/п	Проблема	Причины возникновения проблемы	Возможные последующие проблемы
1	2	3	4
1	Недостаточная эффективность государственного регулирования	Отсутствие необходимых нормативных документов и региональных программ развития экономики	– Снижение уровня защищенности потребителей от действий недобросовестных изготовителей, исполнителей, продавцов; – недостаточная эффективность работы по защите прав потребителей в целом
2	Недостаточный уровень развития современной инфраструктуры розничной торговли и повышение территориальной доступности торговых объектов для населения Самарской области	Недостаточное внимание со стороны местных органов управления вопросам развития инфраструктуры; отсутствие сети объектов торговли, способных оказывать услуги требуемого объема и качества	– Снижение деловой активности; – слабое развитие региональных рынков; – нарушение нормального воспроизводственного процесса в регионе
3	Низкая квалификация кадров на всех уровнях	Недостаточный уровень заработной платы высококвалифицированных работников торговли; малоразвитость структуры профессиональной подготовки кадров в соответствии с современными потребностями рынка труда	– Упадок отрасли в целом; – сокращение доли перспективных, высокотехнологичных процессов торговли
4	Недостаточная привлекательность для бизнеса развития торговли в малых и отдаленных населенных пунктах	Низкая инвестиционная привлекательность: низкий уровень благосостояния населения, низкая численность и плотность населения, отсутствие развитой инфраструктуры	– Снижение предпринимательской активности; – низкое качество предоставляемых услуг и ассортимента товаров, физическая недоступность товаров в малых и отдаленных населенных пунктах
5	Низкий уровень использования современных технологий в секторе торговли	Недостаточное внедрение в торговую отрасль современных информационных технологий. Недостаточное развитие информационной инфраструктуры.	– Низкий уровень автоматизации процессов торговли; – недостаточное развитие удаленных каналов торговли

	Недостаточный уровень подготовленности кадров	
--	---	--

Таким образом, торговля является одной из важнейших составляющих экономики, поскольку оказывает значительное влияние на качество жизни населения. Сектор торговли является конечным звеном в цепи поставок товара от производителя к потребителю. От эффективности организации торговой деятельности (географической доступности товаров для насе-

ления, минимизации издержек системы торговли, оптимизации процесса продаж в торговых точках) напрямую зависит объем продаж производителей товаров. Развитие сектора торговли определяет долю местных товаров в ассортименте торговых предприятий, что напрямую влияет на величину валового регионального продукта.

Список литературы

1. Приказ Минпромторга РФ от 31.03.2011 № 422 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>
2. Якубова Э. В. Розничная торговля. Состояние и перспективы : учеб. пособие для вузов. – М. : Дело и сервис, 2014. – 377 с.
3. Аборнева О. И. Современный механизм регулирования экономической деятельности торговли: региональный аспект // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3.
4. Официальный сайт Самарстата [Электронный ресурс]. – URL: <http://samarastat.gks.ru>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru>
6. Официальный сайт Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://economy.samregion.ru>
7. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – URL: <http://fedstat.ru/indicators/start.do>
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011 : стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
13. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика [Распоряжение Правительства РФ от 13 августа 2013 г. № 1414] [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>
14. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>

15. Encyclopedia of technology and innovation management / Ed. By Narayanan V. K., O'Connor G. C. Chichester: John Wiley & Sons, 2010. – 546 s.
16. Handbook of European societies: social transformations in the 21st century / Ed. Immerfall S., Therborn G. New York: Springer, 2010. – 685 s.
17. Indicators of sustainable development: guidelines and methodologies. – New York: UN, 2001. – 320 p.
18. Kuprianov A. Developing Countries: Internal Regional Disproportions in Growing Economies, Budapest, Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, 1976. 70 p.
19. Lee I.-W., Feiock R. C., Lee Y. Competitors and cooperators: a micro-level analysis of regional economic development collaboration networks Public Administration Review. 2012. – T. 72. – № 2. – С. 253-262.
20. Mashbits Y. G. Some Problems of Formation of Economic Regions in the Developing Countries // Problems of Economic Regionalization in Developing Countries. Moscow : Nauka, 1984. – 7-13 P.

D. V. Solovyov*

**Solovyov Dmitry, undergraduate*

Volga Region State University of Service, Togliatti

solovdv@g.mail.ru

Supervisor: Doctor of Economics, Professor E. V. Bashmachnikova

ANALYTICAL STUDY OF PERFORMANCE OF REGIONAL TRADE

Keywords: trade, turnover of wholesale trade, turnover of retail trade, modern trade formats.

Today is difficult to underestimate the role of trade in the economy of the Russian Federation as a whole, as well as of certain regions of Russia. Relevance of the article is stipulated by the growing importance of trade development. The trade not only responds dynamically to changes in the market environment, but also improves the quality of life due to timely meeting the needs of every consumer.

The paper features a method of analysis of the regional trade in the, calculation of indicators of functioning and development of trade in Samara region and the basic problems in this field.

Methodological basis of the study is made by the method of comparative analysis, inductive and deductive methods, system analysis, zoning, analysis of relationships between the regions.

The empirical base of the study includes statistical data, regulatory documents and information from other sources. Statistical data from the following sources have been used: publications from digest «Russian Regions. Socio-economic indicators»; the website of the Ministry of Economic Development, Investment and Trade of Samara Region; the website of Unified interdepartmental statistical information system (EMISS); the website of the Federal Service of State Statistics; the Order of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation of 31.03.2011 № 422 «On Approval of the Strategy for the development of trade in the Russian Federation for 2011-2015 and until 2020»; Order of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation of 12.25.2014, № 2733 «On Approval of the Strategy for the development of trade in the Russian Federation for 2015-2016 and until 2020»; the State Program of the Samara region «Development of Business, Trade and Tourism in the Samara region for 2014–2019» approved by the statement of Samara region government from 29.11.2013 № 699 and other regulatory documents.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

УДК 334

С. К. Егорова*

**Егорова Стэлла Курбановна, доктор экономических наук, профессор
Московский институт государственного и корпоративного управления, г. Москва
kafedra.bufk@yandex.ru*

И. А. Клименко*

**Клименко Игорь Александрович, аспирант
Московский институт государственного и корпоративного управления, г. Москва
iaklimenko@list.ru*

**ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ
КЛУБНЫМ БИЗНЕСОМ**

Ключевые слова: клубный бизнес, информационная система, маркетинговая информация, формат клубного бизнеса.

Объектом исследования статьи является система управления клубным бизнесом. Цель исследования: определение объема информации, необходимого для управления клубным бизнесом.

Информационная составляющая в формировании и в целях дальнейшего управления бизнес-моделью клубного бизнеса определяется объемом данных, необходимых для целей построения бизнеса и прогноза условий, в которых будет реализована система управления клубным бизнесом. В статье приводятся возможные варианты оценки состава информационной управленческой системы и объема управленческих данных, на основе которых можно осуществить выбор средств управления, степени дифференциации инструментов менеджмента и определения начальных и конечных результатов реализации бизнес-модели клубного бизнеса в процессе реализации проекта.

В статье система информации управления клубным бизнесом рассматривается как совокупность инструментария сбора информации, методов ее обработки, анализа и синтеза, последующей фильтрации в целях управления, которая позволяет использовать ее при принятии управленческих решений в принятой бизнес-модели клуба. Такой подход позволяет определять параметры информационной базы как совокупность упорядоченной и формализованной управленческой информации. Данный подход позволяет системе информационного обеспечения клубного бизнеса использовать такой объем информации, который позволяет решать систематически повторяющиеся и непредвиденные задачи на оперативном и стратегическом горизонте планирования.

Приведенные в статье возможности формализация информации позволяют снизить влияние неопределенности ведения бизнеса. Экономическая среда клубного бизнеса очень динамична, что повышает риски в реализации бизнес-модели и принятой стратегии развития клуба. Сбор и анализ информации по критериям, выделенным в статье, позволяют повысить уровень управляемости процесса принятия бизнес-решений, выбора возможных альтернатив, а также для сравнительного анализа вариантов развития бизнес-концепции.

Первой задачей, которую приходится решать при создании клубного бизнеса, является организация системы маркетинговой информации. Информация в клубном бизнесе – это основа основ, поскольку клубный бизнес основан на поиске и удовлетворении специфических интересов своего клиента. Самое модное, самое интересное, самое оригинальное и эксклюзивное предложение есть основа клубного бизнеса, если он хочет добиться успеха. Информация для клубного бизнеса по своей природе похожа на маркетинговую информацию для других видов товаров и услуг, но при этом крайне специфична, поскольку социально-психологический фактор заложен более глубоко.

Формирование необходимого для деятельности клубного бизнеса объема информации – это не только повышение его эффективности, через анализ долгосрочных возможностей рынка. Это в первую очередь базис поддержки основного конкурентного преимущества клуба – специфического интереса, который позволяет клубу существовать и определяет перспективы его развития или срока существования клуба.

Долгосрочная цель практически любого клуба состоит в формировании условий для развития динамических факторов, поддерживающих интерес публики к клубу в зависимости от его формата, популярности, модности, массовости или, наоборот, элитарной закрытости. Правильно полученная и интерпретированная информация позволяет получить устойчивые конкурентные преимущества, чтобы лучшим образом предвидеть направления развития перспективных способов удовлетворения интересов клубной публики, учитывать вклад специфической компоненты (интерес, модность, массовость или закрытость/элитарность) в идее создаваемого клуба, знать модные тенденции в развитии

не только клубов, но и шоу-бизнеса, театрального и киноискусства, музыки, танцев, спорта, молодежных субкультур, содержания животных и т. п.

Формирование информации, необходимой для управления клубным бизнесом, возможно за счет создания маркетинговой информационной системы. Подобная система позволяет создать представления о структуре, основных блоках и задачах необходимой информации, которая станет основой клубной концепции, маркетинга и/или позволит внести изменения в существующую информационную маркетинговую систему клуба. Это позволит более эффективно принимать решения, направленные на решение задач взаимодействия клубного бизнеса со своей целевой аудиторий.

Информация, необходимая для управления клубным бизнесом, направлена на пополнение, развитие, обеспечение принятия стратегических и оперативных решений на основе проведения различного рода маркетинговых исследований и мониторинга среды. Клубный бизнес только тогда может предложить лучший способ удовлетворения потребностей публики, когда владелец клуба знает специфику своей аудитории, нужды, желания, предпочтения, возможные способы удовлетворения потребностей публики и может сделать ей предложение, отличающее клуб от предложения услуг своих конкурентов. Степень детализации информации для управления клубным бизнесом зависит от финансовых возможностей владельца клубного бизнеса. В случае отсутствия средств на поиск и систематизацию информации формирования информации для управления клубным бизнесом владелец клубного бизнеса может ограничиться данными учета по финансовым показателям работы клуба, данных по работе других клубов в своем городе, а также по отрасли в целом.

В формировании необходимого объема информации для управления клубным бизнесом поможет создание системы обратной связи с публикой, в том числе интервьюирование публики, приглашенных специалистов, поставщиков, специалистов, а также представителей шоу-бизнеса: продюсеров, артистов и т. д.

Цель сбора информации исследований для обеспечения функционирования клубного бизнеса заключается в получении данных о внешней и внутренней среде, в которой обычно выделяют блоки микро- и макросреды. Микросреда – это все группы и индивиды, которые оказывают влияние на способность клуба создавать клубные услуги и продавать их, тем самым удовлетворяя потребности целевой аудитории, а также поставщики, посредники и конкуренты. В системе формирования информации для управления клубным бизнесом это традиционные субъекты исследования микросреды. Вместе с тем по мере усложнения рыночной инфраструктуры и схем взаимодействия клубов на рынке досуговых услуг, в том числе в результате аутсорсинга отдельных маркетинговых функций, для изучения возникают новые тренды в изменении микросреды. В частности, владельцы клубного бизнеса могут делегировать определенные функции поиска и анализа информации с целью их качественного и своевременного выполнения внешним исполнителем. В первую очередь это относится к специализированным консалтинговым компаниям или продюсерским центрам, оказывающим аналогичные услуги.

Информацию о макросреде составляют данные о демографических, социально-экономических, технологических, политических, юридических и культурных и кросскультурных факторах, которые оказывают влияние на вероятность потребления публикой досуговых услуг клубного бизнеса. Эта информация позволяет полу-

чить представление о рынке клубных услуг как в целом, так и через соотношение предложения и спроса на услуги клуба в частности.

Формирование информации для управления клубным бизнесом предполагает изучение рынка конечного потребления и специфику интереса целевой публики на данный вид или целый комплекс клубных услуг или клубного рынка, и в первую очередь его регионального аспекта. Полученная информация позволит понять перспективы развития клубного бизнеса, драйверы поведения целевой аудитории, мотивационные факторы, определяющие ее целевые ориентиры при проведении досуга в клубе.

Информационная система, направленная на формирование информации для управления клубным бизнесом, имеет склонность к большей ориентации на модели типа B2C и в меньшей степени B2B. Особую роль для деятельности клуба и престижности клубных услуг играет сотрудничество с государственными учреждениями (например, клубы детского досуга или участие в благотворительных или спонсорских программах), с международными контрагентами (модные клубы, приглашающие зарубежных артистов) и неправительственными организациями (спортивные клубы, кинологические клубы, клубы по интересам и т. п.).

Маркетинговые возможности формирования информации для управления клубным бизнесом обуславливаются направлениями развития маркетингового отдела клуба, отраслевыми и региональными характеристиками клубного бизнеса и деятельностью конкурентов.

Общее стремление маркетинговой концепции управления в клубном бизнесе делает неотъемлемыми компонентами определение маркетинговых возможностей сегментации рынка и определение целевых сегментов, на которых клуб может обеспе-

чить наилучший способ удовлетворения потребностей целевой публики. Вместе с этим, учитывая современные направления и приоритеты развития клубного бизнеса, общая тенденция индивидуализации обслуживания клиентов заставляет клубы искать новые формы непосредственного присоединения публики к цепочке создания ценностей досуга в клубе. Увеличивающаяся значимость адресности клиента клуба ставит перед клубным бизнесом новые задачи непосредственной «привязки» публики к услугам клуба и их долговременного обслуживания.

Формирование информации для управления клубным бизнесом, выработки критериев отбора посетителей в новых условиях, разработки новых услуг, позволяющих повысить эффективность осуществления непосредственной коммуникации с публикой.

Перечисленные направления анализа и исследований позволяют оценить маркетинговые возможности клубного бизнеса и обосновать его дальнейшую маркетинговую стратегию развития. Это позволяет свести маркетинговые возможности клубного бизнеса к трем основным составляющим:

- возможность клуба непосредственно взаимодействовать с публикой и получать от нее сигналы о структуре и динамике предпочтений;

- возможность аккумулировать эти требования и сделать их основой для формирования концепта клуба, ассортимента предлагаемых услуг, развлекательной программы, проводимых event'ов и т. д., а также объемов предложения клуба. Говоря иными словами, клуб должен непосредственно интегрировать маркетинг в процессы функционирования и усилить роль маркетинга в ориентации клуба на своего посетителя;

- возможность передачи сигналов от публики вверх до руководства клуба для

определения объемов поставок необходимых ресурсов, приглашенных хартистов или специалистов.

Причем, так как скорость реакции на сигналы рынка, адаптивность, индивидуализация обслуживания клубной публики становятся основой сохранения и приумножения динамических конкурентных преимуществ, маркетинговые возможности клубного бизнеса непосредственно зависят от использования новых технологий в организации и управлении выделенными выше процессами.

Остановимся отдельно на тех задачах, которые владельцы клуба решают, как правило, самостоятельно при усилении ориентации на потребителя, акцентируя внимание на возможностях предоставления востребованных клубных услуг, удовлетворении интересов и системы проведения досуга, способствующих реализации маркетинговой концепции управления клубным бизнесом.

Особой задачей клубного бизнеса является выбор специфического целевого сегмента, деятельность в котором позволит владельцам клуба осуществить свою деятельность в процессе всего жизненного цикла проекта. Поэтому в формировании информации для управления клубным бизнесом данные, определяющие целевой сегмент клубной аудитории, являются основным направлением маркетинговой деятельности. Для решения задач сегментации рынка и позиционирования предложения клубного бизнеса на нем, для эффективного удовлетворения потребностей целевой публики клуб, рассчитывающий на успех, должен обладать массой специфической информации. Одним из необходимых условий перевода системы управления на принципы маркетинга является построение системы маркетинговой информации, которая позволяет получать данные, необходимые для принятия решений в интересах потребителей.

Можно выделить три основных требования к эффективной информационной системе в клубном бизнесе:

– информационная система клубного бизнеса должна содержать информацию по всем аспектам деятельности клуба. Предпочтения по отношению только к финансовой информации могут негативно сказаться на выборе стратегии, адекватной направлению развития клуба. Клубный концепт является основой существования клуба, а его формирование определяется требованиями сегмента целевой публики;

– информация должна быть доступна всем работникам клуба, от которых зависит принятие управленческих решений, а также менеджерам функциональных групп: шоу, кухня, охрана, обслуживание и т. д. Если необходимая маркетинговая информация циркулирует по всем подразделениям клуба, это позволяет эффективно претворять в жизнь концепцию интегрированного маркетинга и направить усилия всех работников клуба на службу интересов публики и поддержание конкурентных преимуществ клубного бизнеса;

– необходим оперативный доступ ко всей информации, которая может оказать критической при принятии стратегических решений, т. к. оперативная реакция на изменения внешней среды очень важна для поддержания конкурентных преимуществ.

Любая маркетинговая информационная система, в том числе и в клубном бизнесе, должна включать в себя как минимум три базовых компонента [6].

База данных – структурированная совокупность информации о деятельности в самом клубе, получаемой из системы внутренней отчетности, и информации о состоянии внешней среды, самостоятельно накопленной предприятием или полученной им из внешних источников.

Банк методов – набор качественных и количественных методов работы с информацией, используемых менеджментом

клуба для поддержки принятия маркетинговых решений. Эффективная МИС должна включать в себя программное обеспечение, позволяющее пользователю, не обладающему специальными знаниями, выбрать оптимальный метод анализа имеющейся информации.

Банк моделей – совокупность базирующихся на упомянутых выше методах моделей, используемых в системе обеспечения маркетинговых решений. Модели могут быть разработаны по заданию менеджмента клуба или приобретаться у поставщиков специализированного программного обеспечения.

Помимо сбора и анализа информации об уже свершившихся фактах, которую представляет система внутренней отчетности, менеджмент клуба, работающего на принципах маркетинга, должен осуществлять постоянное наблюдение за изменениями, происходящими на клубном рынке в данный момент. В первую очередь для «модных» клубов это тренды в мире шоу-бизнеса, моды и т. д., для кинологических клубов это тенденции в системах обучения собак и мода на породы, а для фитнес-клубов – системы подготовки, питания и т. п.

Рассмотрим основные источники информации в системе маркетингового наблюдения, необходимые для осуществления клубом своей деятельности:

1. Информация, получаемая от работников клуба, непосредственно контактирующих с публикой: в «модном» клубе это будут бармены, официанты, сотрудники охраны. Для фитнес-клуба это тренеры и сотрудники рецепшн.

2. Информация, получаемая от каналов распределения (СМИ, Интернет), а также поставщиков клуба. Как уже говорилось выше, переход в управлении клубным бизнесом на принципы маркетинга ставит задачу образования стратегии сбыта досуговых услуг и удовлетворения специфиче-

ских предпочтений публики, формируя тем самым производственно-сбытовую цепочку. Положительным эффектом создания цепочки ценностей является возможность использовать большое количество циркулирующей в «сети» маркетинговой информации и экономить на издержках по ее поиску каждым отдельным клубом.

3. Информация, собранная самим клубом. В клубном бизнесе экономически оправданным может оказаться создание системы маркетинговой информации, в том числе и на основе CRM, в рамках информационного обеспечения маркетингового отдела клуба.

Список литературы

1. Багиев Г. Л., Фомин А. И. Маркетинг-менеджмент в системе организации общественного питания. – М. : СП, 2008.
2. Балаева О. Н., Предводителева М. Д. Управление организациями сферы услуг. – М. : Изд. дом. гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
3. Дранкина Е. Ночной Клондайк // Эксперт. – 2000. – № 44 (256).
4. Девятко В. Как клиенты выбирают ресторан? // Ресторатор. – 2010. – № 34.
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. – СПб. : Питер, 2015.
6. Кучер Л. С. Ресторанный бизнес в России: технология успеха / Л. С. Кучер, Л. М. Шкурова, С. Л. Ефимов, Т. И. Голубева. – М. : Росконсультант, 2012.
7. Тюрин Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для бакалавров. – М. : Юрайт, 2013.
8. Маркетинг-менеджмент в системе организации общественного питания. – М. : СП, 2013.
9. Никуленкова Т. Т., Ястина Г. М. Проектирование предприятий общественного питания. – М. : КолосС, 2006.
10. Радченко Л. А. Организация производства на предприятиях общественного питания. – Ростов н/Д : Феникс, 2006.
11. Медведников С. А. Частный клуб: организация, управление, развитие FB2. – М. : Вершина, 2006.
12. Третьяк О. А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления. – М. : ИНФРА-М, 2005.
13. Хмырова С. В. Ресторанный маркетинг. – М. : ЮНИТИ, 2010.
14. Business Plan Nightclub Wild Oasis. – 1039 Thurman Avenue Cliff, Massachusetts 01862. – <http://www.referenceforbusiness.com/business-plans/Business-Plans-Volume-07/Nightclub.html>
15. Comptemporary Club Management. Ed. by Joe Perdue. American Hotel & Lodging Association. 2013.
16. Club Membership Drives & Marketing. – Alexandria, VA, USA, 1996.
17. Desmarais C. Behind the Scenes of a Hot Nightclub Business // Bringing Innovation To Market. Sep 18, 2012. – <http://www.inc.com/christina-desmarais/6-ingredients-for-a-hot-nightclub.html>
18. Helbig D. Systems That Build and Grow A Business // Small Business Operations. – May, 2013. – <http://smallbiztrends.com/2013/05/systems-grow-build-business.html>
19. Morris R. R. Club Manager's Association Of America: celebrating seventy five years of service, 1927–2002. – Virginia Beach, VA, USA, 2001.
20. Suena E., Lawa R. Application of Information Technology to the Club Industry // Journal of Hospitality & Leisure Marketing. – Volume 8, Issue 1-2, 2001.

S. K. Egorova*

**Egorova Stella, Doctor of Economics, Professor
of Moscow Institute of State and Corporate Management, Moscow
kafedra.bufk@yandex.ru*

I. A. Klimenko*

**Klimenko Igor, graduate student
Moscow Institute of State and Corporate Management, Moscow
iaklimenko@list.ru*

PROCEDURE OF FORMING INFORMATION FOR THE MANAGEMENT OF CLUB BUSINESS

Keywords: club business, information system, marketing information, the format of club business.

The object of research is the management system of club business. The purpose of study is to determine the amount of information needed to manage the club business.

Information component in the formation and further management of the business model of club business depends on the amount of data required for business purposes and forecasting conditions for implementation of management system of club business. The article features several options for assessing the composition of information management system and the amount of administrative data, based on which we can select control means. Besides, it helps to determine the degree of differentiation of management tools and to define the initial and final results of implementing the business model of club business during the project realization.

In the article the information system of club business management is seen as a set of information-gathering tools, methods of its processing, analysis and synthesis, followed by filtration in order to manage the information, which allows using it in decision-making within the business model, adopted by the club. This approach defines parameters of information base as the complex of structured and formalized management information; thus the system of information support of club business may use the amount of information, necessary to solve systematically repeated and unexpected challenges of operational and strategic planning.

Possible ways of information formalization provided in the article can reduce the impact of uncertainty on business process. The economic environment of club business is very dynamic, which increases the risks of implementing the business model and development strategy, adopted by the club. Collection and analysis of information according to the criteria of the article can increase the level of managing the process of making business decisions and choosing possible alternatives; also it may be useful for the comparative analysis of development options of business concept.

© Егорова С. К., Клименко И. А., 2015

УДК 338.465.2

Е. В. Торгушина*

**Торгушина Екатерина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
rina-tlt@yandex.ru*

Е. В. Романеева*

**Романеева Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
romaneeva@tolgas.ru*

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ

Ключевые слова: сервисные услуги, факторы развития сервисного обслуживания, развитие региона.

Современные тенденции развития региональных хозяйственных комплексов свидетельствуют о том, что максимальная эффективность сервисных услуг является необходимым условием установления долгосрочных связей, основанных на лояльности и экономической заинтересованности между потребителем и поставщиком услуг. Объем и качество предоставляемых сервисных услуг могут напрямую воздействовать на величину доходов и конкурентоспособность как отдельно взятых коммерческих предприятий региона, так и мезоэкономического комплекса в целом. При этом складывается некий замкнутый цикл, когда спрос на услуги после приобретения сложных технических продуктов порождается спросом на последние, а высокий уровень послепродажного обслуживания расширяет спрос на приобретение данных продуктов.

Совершенствование ассортимента сервисных услуг, отвечая требованиям времени и закономерностям социально-экономических процессов, должно быть гибким и результативным, что обуславливает необходимость использования в отношении рынка услуг, связанных с потреблением сложных технических товаров, рычагов, позволяющих адаптировать данную сферу деятельности к меняющимся условиям внешней среды, обеспечить регион сравнительными преимуществами, стимулировать развитие малого бизнеса, активизировать точки роста, формировать кластеры взаимосвязанных производств, выявлять постиндустриальные факторы роста и на этой основе обозначить рыночную нишу на существующем «рынке регионов». Возросшая роль сферы услуг в экономике страны обуславливает актуальность изучения производства сервисных услуг в вариативных условиях развития региона. Следовательно, сервисные услуги для экономики региона – это важный компонент управления конкурентоспособностью хозяйственного комплекса мезо- и макроуровня, а также повышения конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей на отечественном и международном рынке.

В современных условиях развития экономики России возникает необходимость последовательного выявления благоприят-

ных и неблагоприятных обстоятельств, которые предприятия должны использовать или, наоборот, нейтрализовать при выра-

ботке своей политики в области предоставления сервисных услуг. В многочисленных секторах экономики региона сервис не только оказывает влияние на конкуренцию, но и непосредственно определяет принципы ее проявления.

В значительной мере объем реализации сервисных услуг формируют услуги автосервиса, поэтому, на наш взгляд, наиболее целесообразным представляется исследование факторов развития рынка именно данных услуг.

Рассматривая рынок сервисных услуг Самарской области, необходимо провести анализ губернского парка легковых автомобилей. Изучив возрастную структуру парка легковых автомобилей, можно сделать вывод о том, что наибольшее количество сравнительно новых автомобилей находится в Самарском регионе, а именно 25,7% от всего имеющегося в эксплуатации у населения области парка, что на 2,7% больше среднероссийского показателя и на 1,6% – показателя по ПФО. Важным замечанием будет тот факт, что в исследуемом субъекте РФ на долю автомобилей до 2005 года выпуска приходится менее 1/3 всего парка, тогда как по России

и ПФО этот показатель несколько выше (46,1 и 42,9% соответственно). В ходе анализа возрастной структуры парка легковых автомобилей Самарского региона также выяснилось, что доля транспортных средств возрастом до 5 лет увеличилась за исследуемый период на 3-4%. Значительное влияние на эксплуатационные свойства транспортного средства на протяжении всего жизненного цикла оказывает величина пробега данного автомобиля в среднем за год. В ходе обработки полученных данных выяснилось, что из 150 чел. опрошенных 27 чел. (или 18,0%) не имеют автомобиля; еще 3 чел. (2%) используют свое транспортное средство крайне редко (пробег – не более 1000 км в год); от 10000 до 15000 км пробега приходится на 36 респондентов (24,0%); 21 чел. (14%) указал на величину автопробега в среднем за год не более 20000 км; 18 чел. (12,0%) – до 30000 км; 30 чел. (20%) – до 40000 км; 6 чел. (4,0%) – до 50000 км и 9 чел. (6,0%) – свыше 55000 км.

Тогда, используя средневзвешенную величину, определим среднегодовой автопробег потребителей Самарской области:

$$P_{cp} = \frac{2 \cdot 1000 + 24 \cdot 12500 + 14 \cdot 20000 + 12 \cdot 30000 + 20 \cdot 40000 + 4 \cdot 50000 + 6 \cdot 55000}{100} = 22720 \text{ км}$$

Если говорить о данных «Методики оценки остаточной стоимости транспортных средств с учетом технического состояния Р-03112194-0376-98», по которой 1 год эксплуатации транспортного средства предполагает средний пробег 15 тыс. км и для автомобилей отечественного производства, и для иномарок, то очевидно, что фактическая величина существенно превышает нормативную и свидетельствует о более быстром изнашивании основных узлов и механизмов, увеличивая потребность в сервисе.

Следовательно, интенсивность эксплуатации автомобиля является важнейшим фактором развития сервисного обслуживания легковых автомобилей и должна учитываться поставщиками данных услуг при планировании своей деятельности.

Особый интерес в рамках развития сервисного обслуживания населения в Самарском регионе вызывает вопрос о плотности размещения автосервисных предприятий. Если исходить из того, что на территории исследуемого субъекта РФ функционирует порядка 2037 автосервисных предприятий

с суммарным количеством ремонтных постов, достигающим 8,1 тыс., то очевидна недогрузка производственных мощностей поставщиков авторемонтных услуг. Уровень насыщенности регионального рынка услугами технического сопровож-

$$\text{Тогда } U_{\text{нас}} = \frac{749000}{8100} \approx 92 \text{ автомобиля/пост.}$$

Также в Самарском регионе в настоящее время наблюдается неравномерное распределение автосервисных предпри-

ятия эксплуатации транспортных средств определяется исходя из нормы автомобилей на 1 пост, составляющей 250 единиц парка легковых автомобилей Самарской области, сложившегося в 2014 году (749 тыс. ед.).

ятий по городам. Структура размещения поставщиков авторемонтных услуг по исследуемой области представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Структура распределения предприятий автосервиса
по территории Самарской области**

Населенный пункт	Удельный вес предприятий, находящихся на территории населенного пункта, в общей численности предприятий Самарской области
Самара	33,8
Тольятти	45,1
Сызрань	11,3
Новокуйбышевск	2,3
Чапаевск	1,1
Отрадный	1,6
Жигулевск	2,0
Октябрьск	0,7
Кинель	0,9
Похвистнево	1,2
Итого:	100,0

Наибольшее количество поставщиков послепродажных услуг зарегистрировано в г. о. Тольятти, а наименьшее – в г. о. Октябрьск.

Неравномерная насыщенность регионального рынка услугами дилерского автосервиса различных брендов становится испытанием лояльности потребителей и может повлиять на выбор марки автомобиля.

К увеличению потребления сервисных услуг ведет и состояние дорожной сети в Самарском регионе. По данным Министерства экономического развития, инвестиций и торговли, плотность дорожной

сети Самарской области находится на 7-8 месте в ПФО. Общая площадь дорог исследуемого субъекта РФ составляет 53,6 км² – это 0,3% общей площади территории России.

Общая протяженность автомобильных дорог – 10 тыс. км, в том числе 686 км – федерального и более 9 тыс. км областного значения. 98% федеральных и 99% территориальных дорог общего пользования имеют твердое покрытие. Однако сельские автодороги в своем большинстве не отвечают нормативным требованиям в части как технических параметров, так и безопасности движения.

Таким образом, факторами развития сервисных услуг в Самарском регионе являются возрастная структура парка легковых автомобилей, интенсивность эксплуа-

тации автомобиля, плотность размещения автосервисных предприятий, состояние дорожной сети, условия эксплуатации транспортных средств.

Список литературы

1. Анисова Н. А. Методические вопросы применения кластерного анализа при разработке стратегических планов субъектов РФ на примере Ульяновской области [Электронный ресурс] // Экономика и упр. – 2013. – № 5. – С. 44-50. – Документ Adobe Acrobat. – 1317 КБ.
2. Беквит Г. Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг : пер. с англ. Е. В. Китаевой. – 4-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 271 с.
3. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход // Изб. тр. по экономической теории : пер. с англ. Е. В. Батракова и др. / сост. Р. И. Капелюшников. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с. : ил.
4. Бирюкова О. Зарубежный опыт создания региональных рынков услуг [Электронный ресурс] // МЭиМО. – 2012. – № 11. – С. 71-79. – 39,6 КБ.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс : пер. с англ. – М. [и др.] : Вильямс, 2011. – 488 с.
6. Кузнецова О. В. Системная диагностика экономики региона / О. В. Кузнецова, А. В. Кузнецов. – 3-е изд. – М. : ЛИБРОКОМ, 2012. – 231 с.
7. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии : пер. с англ. / под ред. О. И. Медведь, Н. В. Шульпиной. – 4-е изд. – М. : Вильямс, 2005. – 997 с. : ил.
8. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с. : ил.
9. Малиновская Н. А. Развитие региона: исследования инфраструктурного комплекса региона // Рос. предпринимательство. – 2011. – № 9 (Вып. 2). – С. 82-86.
10. Маннапов Р. Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие : монография / Р. Г. Маннапов, Л. Г. Ахтариева. – М. : КноРус, 2008. – 341 с.
11. Мате Э. Послепродажное обслуживание : пер. с фр. – М. : АО Изд. группа «Прогресс», 1993. – 329 с.
12. Мельникова Л. Долгосрочные стратегии регионального развития: перспективы роста и ограничения // Проблемы теории и практики упр. – 2013. – № 1. – С. 78-88.
13. Мотышина М. С. Развитие сферы услуг в России в условиях экономического кризиса // Маркетинг услуг. – 2010. – № 2. – С. 86-95.
14. Рожкова Е. Инновационно-ориентированное развитие сферы услуг // Проблемы теории и практики упр. – 2012. – № 11-12. – С. 182-185.
15. Смирнов В. Эффективное социально-экономическое развитие региона: парадигма и концепция // Проблемы теории и практики упр. – 2009. – № 9. – С. 55-64.
16. Современное общество в условиях глобального вызова: преобразования и перспективы развития : материалы II междунар. науч.-практ. конф. (Тольятти – Москва, 26 апр. 2013 г.) / под общ. ред. О. Г. Грохольской ; Ун-т Рос. акад. образования, Тольят. фил. – Самара : Изд-во Ас Гард, 2013. – 420 с.
17. Строева О. Инновационное развитие региона: специфика финансирования / О. Строева, Е. Сибирская // Проблемы теории и практики упр. – 2012. – № 1. – С. 60-55.

18. Хмелева Г. Инновационное развитие региона: интенсивный и экстенсивный пути // Проблемы теории и практики упр. – 2012. – № 7-8. – С. 49-55.
19. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3 т. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – 289 с.
20. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

E. V. Torgushina*

**Torgushina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti rina-tlt@yandex.ru*

E. V. Romaneeva*

**Romaneeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti romaneeva@tolgas.ru*

DEVELOPMENT FACTORS OF SERVICES IN SAMARA REGION

Keywords: services, development factors of service, regional development.

Modern trends in the development of regional economic entities indicate that the maximum efficiency of services is a prerequisite for establishing long-term relationships based on loyalty and economic interest between the consumer and the service provider. The volume and quality of services can directly influence upon the amount of income and competitiveness of individual businesses in the region, as well as upon the meso-economic system as a whole. Thus, it forms the close cycle where the demand for services after the acquisition of complex technical products is generated by the demand for the latter, and the high level of after-sales service enhances the demand for these products.

Growing range of services, meeting the requirements of time and the laws of socio-economic processes, should be flexible and productive, which necessitates the use in relation to the market of services associated with the consumption of complex technical goods, of the leverages, helping to adapt this activity to the changing environment. Besides, such approach ensures the region's advantages, promotes the development of small businesses, enhances growth points, helps to form clusters of related industries, identify post-industrial growth factors and on this basis to designate the market niche on the existing "region market". The growing role of services in the economy determines the relevance of studying the production of services in changing conditions of regional development. Consequently, services in relation to the regional economy is an important component of managing competitiveness of the economic complex of meso- and macro-level, as well as improving the competitiveness of domestic producers in the domestic and international market.

© Торгушина Е. В., Романеева Е. В., 2015

Рынки: состояние и развитие

УДК 331.5

П. В. Корчагин*

**Корчагин Павел Валентинович, доктор экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Ключевые слова: высшее образование, потребности рынка труда, прогноз численности выпускников школ, конкурентная среда рынка образовательных организаций.

В процессе реформирования системы высшего образования задан вектор на соответствие выпуска специалистов с потребностями рынка труда. Специалист будущего – это профессионал высокого уровня, который не только осуществляет трудовую деятельность в инновационной сфере, но и формирует окружающую действительность.

Одним из основных вопросов высшего образования последних лет является его недостаточная адекватность потребностям рынка труда. В связи со слабой мобильностью рабочей силы и относительной изолированностью региональных рынков труда, а также несоответствия объемов, профилей и качества профессиональной подготовки специалистов со спросом работодателей данная проблема в перспективе будет только обостряться. Отставание содержания профессионального образования от потребностей рынка труда не только вызывает неудовлетворенность работодателей и вызывает безработицу, но главное – делает систему образования и, соответственно, экономику неконкурентоспособной.

Вследствие этого каждый вуз подстраивался в плохо прогнозируемых условиях под запросы коммерческих предприятий, с одной стороны, а также под потребности абитуриентов и их родителей – с другой.

Данная проблематика связана в первую очередь с тем, что цель абитуриента и выпускника в большинстве случаев различна: основное для абитуриента – это поступление в вуз, а о трудоустройстве, востребованности на рынке труда и т. д. будущие специалисты задумываются только перед или после окончания высшего учебного заведения.

С целью изучения реального положения дел и оценки его роли в формировании профессионального рынка труда в сентябре-октябре 2015 г. был проведен социологический опрос, в результате которого:

1. Представлены результаты исследования существующих и прогнозных вакансий на рынке труда для студентов направления подготовки «Менеджмент» и специальности «Таможенное дело».

2. Исследован основной ресурс системы высшего образования – численность

выпускников школ, и представлен прогноз на перспективу.

3. Проведен мониторинг конкурентной среды рынка образовательных организаций, по итогам которого сформирован перечень вузов-конкурентов в Приволжском федеральном округе и Самарской области в соответствии с профессиональной направленностью деятельности кафедры «Менеджмент».

В табл. 1 приведен список вакансий по направлениям подготовки и специально-

стям кафедры «Менеджмент». Таблица составлена с использованием информационной базы общероссийского банка вакансий

Федеральной службы по труду и занятости [1].

Таблица 1

Вакансии Самарской области и г. о. Тольятти на 01.12.2015 г.*

Должность	Количество вакансий в Самарской области		Количество вакансий в г. о. Тольятти	
	Количество вакансий	Количество рабочих мест	Количество вакансий	Количество рабочих мест
1	2		3	
Менеджмент				
Директор (заведующий) предприятия розничной торговли	10	16	1	1
Директор по экономике	4	4	1	1
Заместитель директора	16	16	4	4
Директор фирмы	6	6	1	1
Директор коммерческий	1	1	1	1
Директор (начальник, управляющий) предприятия	6	6	0	0
Помощник директора	3	3	0	0
Директор филиала	5	5	2	2
Генеральный директор	1	1	1	1
Заместитель генерального директора	1	1	0	0
Менеджер в торговле	2	2		
Менеджер в коммерческой деятельности	14	35	9	26
Менеджер по рекламе	2	2	1	1
Менеджер по персоналу	2	2	2	2
Менеджер по продажам	5	5	1	1
Менеджер (в прочих отраслях)	0	0	0	0
Менеджер (в строительстве)	0	0	0	0
Менеджер в подразделениях по маркетингу и сбыту продукции	2	2	2	2
Менеджер в промышленности	1	1	0	0
Менеджер в общественном питании и гостиничном обслуживании	1	2	0	0
Менеджер на транспорте, в связи, материально-техническом снабжении и сбыте	0	0	0	0
Менеджер офиса	0	0	0	0
Менеджер старший	0	0	0	0
Менеджер ведущий	1	1	1	1
Менеджер по работе с клиентами	1	1	0	0

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
Менеджер	115	256	41	97
ИТОГО	199	368	68	141
Таможенное дело				
Декларант	4	4	2	2
Таможенный инспектор	2	2	1	1
Таможенный инспектор (главный)	2	2	1	1
Специалист внешнеэкономической деятельности	19	19	11	11
Специалист по таможенному оформлению	7	7	3	3
Таможенный брокер	5	5	3	3
Таможенный перевозчик	8	8	4	4
Специалист отдела международных перевозок	1	1	1	1
ИТОГО	47	47	25	25

Так, общее количество вакансий по направлению подготовки «Менеджмент» в Самарской области составляет 199 вакансий и 368 рабочих мест. При этом 34,17% вакансий и 38,32% рабочих мест предложено в г. о. Тольятти, что характеризует данную территорию как возможную для трудоустройства выпускников.

Для выпускников по специальности «Таможенное дело» в Самарской области предложено 47 вакансий, в т. ч. 25 вакансий (53,19%) в г. о. Тольятти.

Показатели прогнозной востребованности специалистов на рынках труда в Самарской области и г. о. Тольятти отражены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели прогнозной востребованности специалистов на рынках труда в Самарской области и г. о. Тольятти

Код	Наименование профессии/ специальности	Ежегодная прогнозная востребованность			Показатель ежегодного обновления персонала
		к концу 2015 года	к концу 2017 году	до 2019 года	
Самарская область					
38.05.02	Таможенное дело	47	8	30	68
38.03.02	Менеджмент	199	721	772	738
38.04.03	Управление персоналом	123	326	136	292
г. о. Тольятти					
38.05.02	Таможенное дело	25	3	13	28
38.03.02	Менеджмент	143	465	498	450
38.04.03	Управление персоналом	90	92	107	92

Анализ динамики численности выпускников 11-х классов на среднесрочный период – до 2014 года (табл. 3) и на длительную перспективу – до 2020 года (табл. 4) построен с учетом

отрицательного последствия для системы образования снижения общей численности населения, т. е. с учетом действия демографического фактора [2].

Таблица 3

**Исследование основного ресурса – выпускников школ Российской Федерации,
Приволжского федерального округа, Самарской области
(фактические значения 2010–2014 гг.)**

Показатель	Уровень анализа	2010	2011	2012	2013	2014
Численность выпускников 11 классов дневных государственных образовательных учреждений, тыс. чел.	РФ	803,50	737,7	812,2	798,8	761,2
	ПФО	176,5	162,0	178,5	175,6	167,3
	Самарская область	16,8	15,4	17,0	16,7	16,2
Прием студентов в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, тыс. чел.	РФ	1122,9	1119,5	1216,8	1199,8	1156,6
	ПФО	234,1	233,4	253,7	250,1	241,1
	Самарская область	25,3	24,9	26,7	27,1	25,8
Прием студентов на очное обучение в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, тыс. чел.	РФ	580,2	578,3	628,4	619,8	597,4
	ПФО	120,1	119,8	130,0	128,4	123,8
	Самарская область	13,0	13,0	14,1	13,9	13,3
Доля студентов, принятых на очное обучение в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, в общей численности выпускников 11 классов дневных государственных образовательных учреждений, %	РФ	72,21	78,39	77,37	77,59	78,48
	ПФО	68,05	73,95	72,83	73,12	74,00
	Самарская область	77,38	84,42	82,94	83,23	82,10

Так, численность выпускников 11-х классов учреждений общего образования будет в основном уменьшаться. По сравнению с 2010 годом в 2014 году численность выпускников 11-х классов уменьшилась: по РФ на 42,3 тыс. человек, т. е. на 5,26%; по ПФО – на 9,2 тыс. чел., т. е. на 5,21%; по Самарской области – на 600 чел., т. е. на 3,57%.

На фоне отмеченной тенденции, несмотря на снижения численности выпускников школ, прием студентов учреждениями, реализующими программу высшего профессионального образования, по сравнению с 2010 учебным годом к 2014 году увеличился: в РФ – на 33,7 тыс. чел., т. е. на 3%; в ПФО – на 7 тыс. чел., т. е. на 2,99%; в Самарской области – на 500 чел., т. е. на 1,98%.

Прием студентов на очное обучение в государственные (муниципальные) учреж-

дения высшего профессионального образования за период 2010–2014 гг. увеличивается: в РФ – на 17,2 тыс. чел., или 2,96%; в ПФО – на 3,7 тыс. чел., или 3,08%; в Самарской области – на 300 чел., или 2,31%.

Доля студентов, принятых на очное обучение в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, в общей численности выпускников 11 классов дневных государственных образовательных учреждений, увеличивается как по РФ в целом, так и по Приволжскому федеральному округу и Самарской области в частности. Отметим, что данный показатель в Самарской области в 2014 году выше среднего значения этого показателя в РФ на 3,62%, в ПФО – на 8,1%.

Динамика численности выпускников 11 классов на длительную перспективу (до 2020 года) представлена в табл. 4.

Таблица 4

Исследование основного ресурса – выпускников школ Российской Федерации, Приволжского федерального округа, Самарской области (прогнозные значения 2015–2020 гг.) [2]

Показатель	Уровень анализа	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Численность выпускников 11 классов дневных государственных образовательных учреждений, тыс. чел.	РФ	730,9	746,8	716,9	729,1	733,5	786,30
	ПФО	160,7	164,2	157,6	160,3	161,3	172,9
	Самарская область	16,07	16,3	15,8	16,1	16,2	17,1
Прием студентов в государственные учреждения высшего профессионального образования, тыс. чел.	РФ	1118,5	1089,4	1079,5	1079,5	1090,3	1100,2
	ПФО	233,1	227,1	225,0	225,0	227,3	229,3
	Самарская область	25,1	24,1	24,0	24,0	24,2	24,6
Прием студентов на очное обучение в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, тыс. чел.	РФ	577,8	562,8	557,5	557,5	562,8	567,7
	ПФО	119,7	116,6	115,5	115,5	116,6	117,6
	Самарская область	12,9	12,5	12,3	12,3	12,5	12,7

Продолжение табл. 4

Показатель	Уровень анализа	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля студентов, принятых на очное обучение в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, в общей численности выпускников 11 классов дневных государственных образовательных учреждений, %	РФ	79,05	75,36	77,77	76,46	76,73	72,20
	ПФО	74,49	71,01	73,29	72,05	72,29	68,02
	Самарская область	80,27	76,69	77,85	76,40	77,16	74,27

Численность выпускников 11-х классов государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений с небольшими колебаниями будет снижаться до 2017/2018 учебного года, после чего начнет расти до 2020/2021 учебного года.

Прием студентов учреждениями, реализующими программу высшего профессионального образования, в том числе и на очную форму обучения, с небольшими колебаниями будет снижаться до 2017/2018 учебного года, после начнется рост до 2020/2021 учебного года.

Доля студентов, принятых на очное обучение в государственные (муниципальные) учреждения высшего профессионального образования, в общей численности выпускников 11 классов дневных государ-

ственных образовательных учреждений с небольшими колебаниями по прогнозу снизится и к 2020 году составит: в РФ – 72,2%, что ниже уровня 2014 года на 6,28%; в ПФО – 68,02%, что ниже уровня 2014 года на 5,98%; в Самарской области – 74,27%, что ниже уровня 2014 года на 7,83%.

Далее, представим результаты мониторинга конкурентной среды рынка образовательных организаций, по итогам которого сформирован перечень вузов-конкурентов в Приволжском федеральном округе и Самарской области в соответствии с профессиональной направленностью деятельности кафедры «Менеджмент» (табл. 5).

Таблица 5

Вузы-конкуренты в Приволжском федеральном округе [3]

№ п/п	Наименование высшего учебного заведения	Город	Аккредитация
1	Кировский филиал Московского гуманитарно-экономического института (КФ МГЭИ)	Киров	до 11.03.2019
2	Кировский филиал Московской финансово-юридической академии	Киров	до 19.07.2019
3	Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева (НГТУ)	Нижний Новгород	до 25.06.2018

№ п/п	Наименование высшего учебного заведения	Город	Аккредитация
4	Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского (ННГУ)	Нижний Новгород	до 25.04.2016
5	Оренбургский государственный университет	Оренбург	до 16.04.2020
6	Пензенский государственный университет (ПГУ)	Пенза	до 25.06.2018
7	Поволжский государственный университет сервиса (ФГБОУ ВПО ПВГУС)	Тольятти	до 19.07.2019
8	Самарский государственный технический университет (СамГТУ)	Самара	до 23.12.2017
9	Балашовский институт (филиал) Саратовского государственного университета имени Н. Г. Чернышевского	Балашов	до 21.11.2017
10	Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского	Саратов	до 21.11.2017
11	Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Поволжский институт управления – филиал РАНХиГС)	Балашов	до 25.06.2018
12	Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова	Саратов	до 22.05.2021
13	Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации (ККИ РУК)	Казань	до 11.11.2019
14	Ульяновский государственный университет (УлГУ)	Ульяновск	до 10.07.2021

Так, подготовку студентов по специальности 38.05.02 «Таможенное дело» в Приволжском федеральном округе осуществляют 14 образовательных организаций, осуществляющих образовательную деятельность в Кирове, Нижнем Новгороде, Оренбурге, Пензе, Тольятти, Самаре, Балашове, Саратове, Казани и Ульяновске.

Для повышения уровня конкурентоспособности образовательной организации необходимо изучать тенденции и особенности рынка труда.

Подводя итог вышесказанного, отметим, что в среднесрочной перспективе ры-

нок труда будет иметь ряд особенностей, на которые уже стоит обращать внимание при формировании новой образовательной политики. Так предположительно будут развиваться следующие тенденции:

1. Изменится сам характер труда под влиянием экономико-технологических факторов, т. е. появление наукоемких отраслей и секторов экономики, повышение роли творчества в процессе производства.

2. Будут развиваться нестандартные формы занятости, связанные с отсутствием желания работать в жестких рамках гра-

фика, т. е. условия занятости будут индивидуализироваться.

3. Появится еще большая гибкость труда как следствие стремления к самореализации и осуществлению собственного выбора. В частности, саморазвитие станет целью работника, и повысится желание учиться в процессе работы, а не иметь фиксированные обязанности.

4. Многие работники станут носителями нескольких профессий в силу разнооб-

разия жизненных интересов. Само понятие профессии трансформируется.

5. Тем не менее прогнозируется рост числа низкооплачиваемых рабочих мест за счет развития сферы услуг (сферы обслуживания).

6. Возрастет мобильность трудовых ресурсов в связи с развитием глобального рынка труда [4].

Список литературы

1. Общероссийская база вакансий «Работа в России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://trudvsem.ru/vacancy/search>
2. Численность учащейся молодежи образовательных учреждений Российской Федерации. Среднесрочный прогноз до 2014 года и оценка тенденций до 2025 года / под ред. Ф. Э. Шереги, А. Л. Арефьева. – М. : ЦСПиМ, 2010. – 320 с.
3. Федеральный портал «Российское образование» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.edu.ru>
4. Валитова З. Х. Теоретические вопросы изучения перехода молодежи от обучения к рынку труда / З. Х. Валитова, А. Б. Есимова // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология = Tomsk State University. Journal of Philosophy, Sociology and Political Science. – 2015. – № 1 (29). – С. 154-161.
5. Аврамова Е. М. Рынок труда и система образования: трудности перевода сигналов // Общественные науки и современность. – 2011. – № 3. – С. 51-61.
6. Батыргишиева А. К вопросу о трудоустройстве выпускников учреждений профессионального образования // Человек и труд. – 2011. – № 6. – С. 40-41.
7. Бондаренко В. В. Управление интеллектуальным потенциалом работающей молодежи на региональном рынке труда / В. В. Бондаренко, М. А. Танина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4 (16). – С. 85-92.
8. Борисова А. Профильное трудоустройство выпускников вузов: зарубежный опыт, отечественная практика / А. Борисова, М. Киселева // Ректор вуза. – 2015. – № 1. – С. 44-53.
9. Бурлуцкая М. Г. Высшее образование как лифт социальной мобильности: ожидание выпускников и реалии современного общества // Социология образования. – 2012. – № 9. – С. 87-96.
10. Дробышев Е. А. Занятость молодежи: зарубежный опыт и его применение в России // Социальная политика и социология. – 2012. – № 4. – С. 285-293.
11. Забнева Э. И. Оценка социальной эффективности управления профессиональным выбором учащихся // Образование и общество. – 2012. – № 1 (72). – С. 19-22.
12. Зубок Ю. А. Молодые специалисты: проблема подготовки и положение на рынке труда / Ю. А. Зубок, В. И. Чупров // Социологические исследования. – 2015. – № 5. – С. 114-122.
13. Кабеева Н. В. Проблемы трудоустройства и профессионального самоопределения молодежи // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 24. – С. 65-67.

14. Кошарная Г. Б. Ценностные ориентации студенческой молодежи в трудовой сфере / Г. Б. Кошарная, Н. В. Корж // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2013. – № 2 (26). – С. 58-64.

15. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – URL: <http://fedstat.ru/indicators/start.do>

16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru>

17. Сайт Администрации г. о. Самара: занятость населения. – URL: <http://samadm.ru/>

18. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. – URL: <http://samarastat.gks.ru>

19. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 14.12.2015) «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>

P. V. Korchagin*

**Korchagin Pavel, Doctor of Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_eio@tolgas.ru*

STUDY OF REGIONAL LABOR MARKET

Keywords: higher education, labor market demands, forecast of the number of school-leavers, competitive environment of the market of educational institutions.

In the process of reforming the system of higher education, the aim was set for compliance of graduates with the needs of labor market. Specialist of the future is a high-level professional, which not only carries out working activities in sphere of innovations, but also transforms reality.

One of the main issues of higher education of recent years remains the lack of its correspondence to the labor market needs. Low mobility of workforce and relative isolation of regional labor markets, as well as non-compliance of volumes, profiles and quality of professional training of specialists to the employers' demands are likely to cause the aggravation of this problem in the future. Backlog of professional education in comparison to the labor market requirements not only causes employers' frustration and unemployment, but also affects competitiveness of education system and, consequently, of the economy as a whole.

As a result, every university in these poorly predicted conditions had to adapt to business requests on the one hand, and to the requirements of applicants and their parents on the other hand.

This problem is associated primarily with the fact that the purposes of applicants and graduates in most cases are different. The main goal of the applicant is to enter the university, as they start to think of employment, employability and so on only right before or after graduating from high school.

© Корчагин П. В., 2015

Управление человеческими ресурсами

УДК 331.101.6:331.5

Е. Ю. Кузнецова*

*Кузнецова Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
elenatgus@yandex.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: конкурентоспособность рабочей силы, рабочая сила, рынок труда.

В экономической науке под конкурентоспособностью в самом общем виде понимается способность конкурировать с аналогичными объектами на конкретном рынке посредством формирования конкурентных преимуществ для достижения поставленных целей. Ученые отмечают, что главным источником конкурентоспособности хозяйствующего субъекта выступает его собственный стратегический потенциал, а точнее, способность соотносить свои цели и возможности с факторами внутренней и внешней среды. Одной из главных составляющих потенциала любого предприятия как источника его конкурентоспособности следует считать рабочую силу.

Современная экономическая ситуация, характеризующаяся сложностью и динамичностью факторов ее формирования и трансформации, требует разработки и реализации соответствующей концепции поддержания конкурентоспособности персонала, означающей подчинение всех аспектов деятельности по достижению конкурентных преимуществ на рынке труда удовлетворению рыночной потребности в товарах и услугах наилучшим способом.

Говоря о конкурентоспособности объектов на рынке труда, целесообразно выделить два специфических товара, составляющих предметную область исследования:

- знания, умения, навыки, опыт, компетенции персонала;

- комплекс характеристик рабочих мест (позиций) работодателей: уровень оплаты труда, полнота социального пакета, функции и уровень ответственности в рамках должности, условия труда, известность, репутация и размер предприятия, его устойчивость на рынке, а также способность удовлетворить цели профессионального развития работников.

В статье раскрывается сущность категории «конкурентоспособность рабочей силы», рассматриваются подходы к оценке ее конкурентоспособности на внутреннем рынке труда, предлагается комплексная процедура исследования, позволяющая идентифицировать уровень профессионального и личностного развития работников, наблюдать динамику изменения оцениваемых показателей, анализировать эффективность применения способностей рабочей силы к труду. Результаты исследования апробированы на примере крупного предприятия г. о. Тольятти ООО «Тольяттинский Трансформатор», численность персонала которого составляет более 2 тысяч человек.

Исследование эволюции теории рыночной конкуренции позволяет сделать

вывод об усилении ее роли в экономике, изменении форм и механизмов проявле-

ния. Иными словами, преобразования и трансформации, имеющие место на национальных и международных рынках, обуславливают соответствующие изменения приоритетов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства и необходимость формирования конкурентных преимуществ. Большинство ученых сходятся во мнении, что одним из характерных признаков конкурентоспособности любого предприятия независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, отраслевой принадлежности, размера и прочих факторов является его наличный потенциал и эффективность его использования [5].

Многочисленные исследования подтверждают, что в числе элементов потенциала хозяйствующего субъекта особое значение имеют персонал и рабочая сила, раскрывающая его общую способность к производительному труду. Содержание данного термина, раскрытого еще К. Марксом, приобретает новое звучание, а все понятия, появляющиеся вместе с научно-техническими нововведениями, не только не опровергают наличия способностей человека к труду, но дополняют его новым содержанием и раскрывают его широту. Как было отмечено, рабочая сила является основным экономическим ресурсом и представляет собой товар особого рода, которому присущи следующие характеристики:

- основные, обусловленные функциональным назначением рабочей силы (профессиональные знания, умения, навыки, характеристики трудовой активности);
- физические, определяемые демографическими особенностями рабочей силы (пол, возраст, состав семьи, национальность, уровень образования, территориальная принадлежность, состояние здоровья);
- расширенные, связанные с особенностями психомотивационного механизма

(темперамент, работоспособность, мотивы к труду, ценностные ориентации, культурный уровень, коммуникативность, целеустремленность и другие);

- специфические, определяемые конкретными особенностями работника (лояльность, коммуникабельность, профессиональная и географическая мобильность, стиль руководства, дисциплинированность, умение воспринимать критику).

В условиях нарастающей интенсивности рыночного соперничества в глобальном масштабе Россия постепенно приходит к осознанию и признанию за персоналом и его рабочей силой статуса одного из важнейших ресурсов, необходимых для реализации бизнес-процессов. Вместе с тем практический опыт свидетельствует, что зачастую как у работодателей, так и самих работников отсутствует мотивация к профессиональному развитию и повышению их конкурентоспособности на рынке труда.

По нашему мнению, это происходит в силу двух основополагающих причин: неразвитости рынка труда, допускающего к замещению вакантных должностей работников, не имеющих не только профильного образования, опыта работы в данной сфере, необходимых навыков и квалификации, но прежде всего желаний соответствовать ожиданиям работодателя и стремления к саморазвитию, а также критериев отбора, позволяющих объективно обосновать трудовые преимущества потенциальных работников по сравнению друг с другом, среди которых наличие диплома является далеко не приоритетным фактором, и обеспечить их эффективный выбор с точки зрения полезного вклада в результат деятельности предприятия. В этой связи исследование конкурентоспособности рабочей силы представляет особую актуальность, причем как на внешнем рынке, т. е. с позиции работодателя относительно способностей работника, претен-

дующего на вакантное рабочее место, так и с позиции внутреннего рынка (среди сотрудников предприятия и в параллели с аттестацией). Таким образом, конкурентоспособность рабочей силы есть глубокая и комплексная оценка работника, а точнее, его совокупных способностей в части уровня соответствия трудовых притязаний фактическим параметрам личных и профессиональных качеств.

Экономическая сущность конкурентоспособности выражается через систему показателей, каждый из которых характеризует определенный аспект этой сложной дефиниции. На сегодняшний день существует множество подходов к оценке конкурентоспособности как рабочей силы, так и других экономических категорий применительно к рынку труда. Особую актуальность в современных условиях хозяйствования, как мы отмечали, приобретает поиск критериев, способных обеспечить объемную и достоверную оценку конкурентоспособности.

Исследовать совокупную рабочую силу предприятия необходимо комплексно, подбирая специальные критерии оценки для каждой категории работников с учетом специфики их труда и предъявляемых к ним требований.

В соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) работники предприятия подразделяются на две основные группы: рабочих и служащих.

Самая многочисленная и основная категория персонала – рабочие предприятия – лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей или работами по оказанию производственных услуг и перемещению грузов, которые подразделяются на основных и вспомогательных. В группе служащих выделяют такие категории работающих, как руководители, специалисты и прочие служащие.

Подчеркнем, что оценка конкурентоспособности рабочей силы предприятия должна проводиться на основании выбора общих и специфических признаков конкурентоспособности работников в соответствии с их категорией.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия напрямую зависит от личностных и профессиональных качеств руководителей, в связи с чем к ним предъявляются повышенные требования. В силу данного факта для их оценки следует принять к рассмотрению качества, влияющие на эффективность управления, слаженность работы и результативность деятельности коллектива, а именно: наличие специальных знаний в профессиональной области, умение планировать и организовывать работу коллектива, конкретность и четкость в решении оперативных вопросов, умение стимулировать работников, авторитет среди подчиненных, стрессоустойчивость, коммуникабельность, креативность, инициативность.

В соответствии с ОКПДТР к специалистам относят работников, выполняющих инженерно-технические и экономические функции, в частности инженеров, нормировщиков, экономистов, бухгалтеров, юрисконсультов и т. д. Параметры анализа должны наиболее полно охватывать те «идеальные» качества, которые обеспечивают эффективную и продуктивную деятельность таких специалистов: наличие общепрофессиональных и специальных знаний, исполнительность, дисциплинированность, ответственность, генерирование новых идей, умение работать в команде, обучаемость, способность воспринимать критику, коммуникабельность.

Служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (делопроизводители, кассиры, табельщики, учетчики и т. д.) различ-

ных служб и операций. Среди наиболее важных качеств, необходимых для эффективного выполнения служащими трудовых функций, можно выделить наличие профессиональных знаний, исполнительность, внимательность, ответственность, умение работать в команде, дисциплинированность, обучаемость, коммуникабельность.

Как было отмечено выше, в структуре численности рабочих, в том числе с точки зрения проводимого нами анализа, можно выделить основных и вспомогательных.

К основным относятся рабочие, непосредственно создающие товарную (валовую) продукцию предприятий и занятые в технологических процессах, т. е. изменяющие формы, размеры, положение, состояние, структуру, физические, химические и другие свойства предметов труда. Здесь особую важность приобретают такие качества, как наличие профессиональных знаний и навыков, соблюдение технологического процесса, разработка рацпредложений, а также трудовая дисциплина и соблюдение техники безопасности. Среди личностных качеств основных рабочих, обуславливающих качество выпускаемой продукции, можно выделить обучаемость, ответственность, внимательность, умение работать в команде.

К вспомогательным относятся рабочие, обслуживающие оборудование и рабочие места производственных цехов, а также рабочие вспомогательных цехов и хозяйств. В свою очередь, вспомогательные рабочие могут подразделяться на функциональные группы: транспортную, погрузочную, контрольную, ремонтную, инструментальную, хозяйственную, складскую и т. д. Среди значимых качественных характеристик данной категории персонала предприятия, определяющих эффективность всего производственного процесса, можно выделить такие, как наличие профессиональных знаний и навыков, соблюдение технологического процесса, дисцип-

лина труда, соблюдение техники безопасности, ответственность, исполнительность, внимательность, обучаемость.

Процедуру исследования личностных и профессиональных качеств работников в рамках анализа конкурентоспособности в соответствии с их категорией целесообразно проводить следующим образом:

1. Определяются порядок работы и требования к экспертам:

1.1. Формируется экспертная группа (3-7 чел.) для каждого структурного подразделения, работники которого подвергаются оценке. Главное условие отбора в число экспертов – стаж работы на предприятии не менее одного года и знание специфики его деятельности.

1.2. В состав экспертов, оценивающих личностные и профессиональные качества работников, включаются не вошедшие в выборку руководители и коллеги работников анализируемого и других подразделений, взаимодействующих с оцениваемым сотрудником по выполнению им трудовых функций.

1.3. При оценке личностных и профессиональных качеств руководителей экспертами выступают их подчиненные, руководители смежных подразделений и вышестоящие руководители.

2. Экспертам предлагается сформированная карта личностных и профессиональных качеств конкретной категории работников, наиболее значимых для них. Путем ранжирования эксперты определяют важность каждого качества в трудовой деятельности данной группы персонала. Непосредственная оценка работников каждой категории проводится по десятибалльной шкале на основе эталонной оценочной таблицы (табл. 1), что позволяет получить три уровня развития качественной характеристики (высокий, средний, низкий), каждый из которых, в свою очередь, имеет середину интервала, а также значения ниже среднего и выше среднего.

При полном отсутствии оцениваемого качества ему присваивается оценка, равная одному баллу.

3. Проводится обработка полученных данных посредством определения средних балльных оценок для каждого показателя каждой категории работников. Обработанные таким образом данные сводятся в таблицы, определяющие среднюю характеристику каждой категории работников. Далее для определения уровня конкурентоспо-

собности каждой категории работников производится расчет общего показателя по формуле:

$$K_m = \sum_{j=1}^n c_j \cdot q_j, \quad (1)$$

где c_j – средняя оценка по j -ому показателю; q_j – весомость j -го показателя; n – количество показателей, оценивающих профессиональные и личностные качественные характеристики конкретной категории.

Таблица 1

Базовая шкала экспертных оценок

Уровень развития качественной характеристики	Уровень экспертных оценок		
	Ниже среднего	Средний	Выше среднего
Высокий	8	9	10
Средний	5	6	7
Низкий	2	3	4
Отсутствие качества	1		

Полученные оценочные показатели позволяют судить об отклонении фактических параметров рассматриваемых качественных характеристик рабочей силы от эталонных значений для каждой категории работающих. Для наглядного представления результатов проводимого исследования целесообразно построить две круговые диаграммы – с эталонными и фактическими значениями оценки, в результате наложения которых определяется их расхождение по каждой категории персонала.

4. Рассчитывают интегральный показатель конкурентоспособности совокупной рабочей силы предприятия по формуле:

$$K_{\text{инт}} = \sqrt[5]{K_{\text{рук}} \cdot K_{\text{спец}} \cdot K_{\text{служ}} \cdot K_{\text{осн}} \cdot K_{\text{всп}}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{рук}}$ – уровень конкурентоспособности работников категории «руководители»; $K_{\text{спец}}$ – уровень конкурентоспособности работников категории «специалисты»; $K_{\text{служ}}$ – уровень конкурентоспособности

работников категории «прочие служащие»; $K_{\text{осн}}$ – уровень конкурентоспособности работников категории «основные рабочие»; $K_{\text{всп}}$ – уровень конкурентоспособности работников категории «вспомогательные рабочие».

5. Для определения меры соответствия параметров рабочей силы предприятия эталонным значениям определяют уровень ее конкурентоспособности, который соотносят с диапазоном значений, позволяющим определенным образом идентифицировать кадровую ситуацию на предприятии и установить резервы роста конкурентоспособности его рабочей силы (табл. 2):

$$Y_k = \frac{K_{\text{инт}}}{K_{\text{этал}}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{этал}}$ – эталонное значение показателя конкурентоспособности рабочей силы.

Таблица 2

Шкала уровня конкурентоспособности рабочей силы предприятия

Возможные варианты	Характеристика ситуации	Конкурентоспособность рабочей силы предприятия
1	$Y_k \geq 0,8$	высокая
2	$0,8 > Y_k > 0,5$	средняя
3	$Y_k \leq 0,5$	низкая

В целях проверки состоятельности рассмотренной гипотезы и ее адекватности рыночным условиям хозяйствования в плане возможности проведения исследования конкурентоспособности рабочей силы субъектов предпринимательской активности и выявления резервов ее повышения нами была проведена диагностика данной проблемы. В качестве объекта анализа выступило достаточно крупное по меркам г. о. Тольятти предприятие – ООО «Тольяттинский Трансформатор», численность персонала которого составляет более 2 тысяч человек.

В процессе исследования в 2015 г. нами были обследованы работники всех основных функциональных подразделений ООО

«Тольяттинский Трансформатор». Всего нами было оценено 89 руководителей, 317 специалистов, 116 прочих служащих, 603 основных рабочих, 321 вспомогательный рабочий (коэффициент выборки 0,6).

Обработка полученных данных осуществлялась с помощью пакета прикладных программ Microsoft Excel посредством нахождения по каждой категории работников средних балльных оценок для каждого параметра, а также соответствующих показателей их весомости. Полученные таким образом данные были сведены в табл. 3-8, отражающие среднюю характеристику личностных и профессиональных качеств каждой категории работников.

Таблица 3

Карта личностных и профессиональных качеств руководителей

№ п/п	Оцениваемые качества	Весомость	Оценка, баллы										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Наличие специальных знаний в компетентной области	0,38									X		
2	Умение планировать и организовывать деятельность коллектива	0,1								X			
3	Конкретность и четкость в решении оперативных вопросов	0,07									X		
4	Умение стимулировать работников	0,17					X						
5	Авторитет среди подчиненных	0,1						X					
6	Стрессоустойчивость	0,05									X		
7	Коммуникабельность	0,04									X		
8	Креативность	0,06								X			
9	Инициативность	0,03					X						
10	Итого	1	Уровень развития Потенциал										

По данным табл. 3 можно отметить, что наивысшая оценка присвоена следующим качествам – наличию специальных знаний в компетентной области, конкретности и четкости в решении оперативных вопросов, стрессоустойчивости и коммуникабельности. Наименьшей оценкой характеризуются умение стимулировать работников и их инициативность. Необходимо

также отметить, что ни одно из качеств не получило максимально возможную оценку, в результате чего балльная оценка конкурентоспособности руководителей составила 7,04 балла. Иными словами, соответствие личностных и профессиональных качеств руководителей ООО «Тольяттинский Трансформатор» эталонным значениям составляет 70,4%.

Таблица 4

Карта личностных и профессиональных качеств специалистов

№ п/п	Оцениваемые качества	Весомость	Оценка, баллы										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Наличие общепрофессиональных и специальных знаний	0,47									X		
2	Исполнительность	0,04								X			
3	Дисциплинированность	0,04								X			
4	Ответственность	0,05							X				
5	Генерирование новых идей	0,11								X			
6	Умение работать в команде	0,08								X			
7	Обучаемость	0,12									X		
8	Способность воспринимать критику	0,04								X			
9	Коммуникабельность	0,05							X				
10	Итого	1	Уровень развития Потенциал										

Согласно данным табл. 4 наивысшую оценку в количестве 8 баллов эксперты присвоили качествам, являющимся, с их точки зрения, наиболее значимыми, – наличию общепрофессиональных и специальных знаний и обучаемости. Наименьшей оценки в количестве 6 баллов удостоились коммуникабельность и ответст-

венность. Исходя из этого балльная оценка конкурентоспособности специалистов составила 7,49 балла, что характеризует степень соответствия личностных и профессиональных качеств специалистов ООО «Тольяттинский Трансформатор» эталонным значениям на 74,9%.

Таблица 5

Карта личностных и профессиональных качеств прочих служащих

№ п/п	Оцениваемые качества	Весомость	Оценка, баллы										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1	Наличие профессиональных знаний	0,34								X			
2	Исполнительность	0,11						X					

Продолжение табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3	Внимательность	0,16							X			
4	Ответственность	0,15							X			
5	Умение работать в команде	0,04						X				
6	Дисциплинированность	0,07					X					
7	Обучаемость	0,08						X				
8	Коммуникабельность	0,05						X				
9	Итого	1	Уровень развития Потенциал									

В соответствии с данными табл. 5 можно отметить, что оценка личностных и профессиональных качеств прочих служащих позволила установить, что к числу наиболее развитых качеств данной категории персонала относятся наличие профессиональных знаний, внимательность и ответственность. Наименьшей оценкой в

сумме 5 баллов характеризуется дисциплинированность. Исходя из представленных данных общий уровень конкурентоспособности прочих служащих составляет 6,58 балла, что характеризует соответствие оцениваемых качеств эталонным значениям на 65,8%, т. е. чуть выше среднего.

Таблица 6

Карта личностных и профессиональных качеств основных рабочих

№ п/п	Оцениваемые качества	Весомость	Оценка, баллы										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Наличие профессиональных знаний и навыков	0,51									X		
2	Соблюдение требований технологического процесса	0,09					X						
3	Разработка рацпредложений	0,03			X								
4	Общая дисциплина труда	0,07					X						
5	Соблюдение правил техники безопасности	0,09						X					
6	Ответственность	0,06						X					
7	Обучаемость и мобильность	0,06					X						
8	Внимательность	0,05						X					
9	Умение работать в команде	0,04							X				
10	Итого	1	Уровень развития Потенциал										

Анализ данных, полученных при оценке личностных и профессиональных качеств основных рабочих (табл. 6), показал, что наиболее развитым качеством данной категории персонала является наличие профессиональных знаний и навыков. Следует отметить, что данное качество ха-

рактеризуется также и наибольшей значимостью в их общей совокупности. В числе приоритетных качеств основных рабочих ООО «Тольяттинский Трансформатор» следует выделить также соблюдение требований технологического процесса и правил техники безопасности, которые были

оценены экспертами в 5 и 6 баллов соответственно. Разработка же рацпредложений определена экспертами как наименее значимая (3 балла). С учетом изложенного показатель уровня конкурентоспособности

основных рабочих составил 6,75 балла, что характеризует степень соответствия личностных и профессиональных качеств данной категории работников эталонным значениям на 67,5%.

Таблица 7

Карта личностных и профессиональных качеств вспомогательных рабочих

№ п/п	Оцениваемые качества	Весомость	Оценка, баллы											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Наличие профессиональных знаний и навыков	0,48							X					
2	Соблюдение требований технологического процесса	0,1					X							
3	Общая дисциплина труда	0,09					X							
4	Соблюдение правил техники безопасности	0,1						X						
5	Ответственность	0,07						X						
6	Исполнительность	0,04					X							
7	Внимательность	0,05						X						
8	Обучаемость	0,07							X					
9	Итого	1	Уровень развития Потенциал											

Наконец, оценка личностных и профессиональных качеств вспомогательных рабочих выявила среди наиболее развитых их качеств наличие профессиональных знаний и навыков, а также обучаемость, что является положительным фактором. Однако соблюдение требований технологического процесса, общая дисциплина труда и исполнительность оценены всего в 5 баллов каждый. В целом же личностные и профессиональные качества вспомогательных рабочих были оценены в пределах 5-7 баллов, т. е. на среднем уровне.

Рассчитанное значение показателя уровня конкурентоспособности вспомогательных рабочих составляет 6,32 балла,

что характеризует степень соответствия личностных и профессиональных качеств основных рабочих эталонным значениям на 63,2%.

В целях наглядного представления приведенных результатов исследования целесообразно построить круговые диаграммы эталонных и фактических значений оценки личностных и профессиональных качеств персонала ООО «Тольяттинский Трансформатор» по категориям, наложение которых позволяет определить степень соответствия реального и потенциального уровней конкурентоспособности работников (рис. 1).

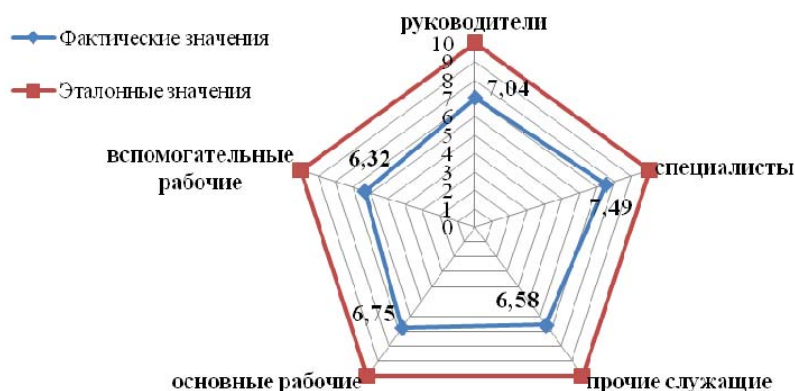


Рис. 1. Соотношение эталонных и фактических показателей личностных и профессиональных качеств персонала ООО «Тольяттинский Трансформатор» по категориям

Согласно рис. 1 наибольшее соответствие фактических и эталонных параметров оценки личностных и профессиональных качеств персонала ООО «Тольяттинский Трансформатор», т. е. его конкурентоспособности, отмечается по категории специалистов (7,49 балла) и руководителей (7,04 балла). Наименьшим уровнем конкурентоспособности согласно проведенным нами расчетам характеризуются вспомогательные рабочие.

В соответствии с представленной процедурой оценки далее нами был определен интегральный показатель конкурентоспособности совокупной рабочей силы исследуемого предприятия (6,82 балла) и ее уровень (0,68 пункта), что соответствует среднему уровню конкурентоспособности рабочей силы ООО «Тольяттинский Трансформатор».

В целях систематизации полученных данных сведем положительные и отрицательные результаты оценки в табл. 8. Это позволяет выявить качества работников, благоприятно влияющие на результаты труда, а также определить направления развития способностей персонала для эффективного управления профессиональной деятельностью.

В целях систематизации полученных данных сведем положительные и отрицательные результаты оценки в табл. 8. Это позволяет выявить качества работников, благоприятно влияющие на результаты труда, а также определить направления развития способностей персонала для эффективного управления профессиональной деятельностью.

Таблица 8

Положительные и отрицательные результаты оценки конкурентоспособности рабочей силы ООО «Тольяттинский Трансформатор»

№ п/п	Категории работающих	Высокий уровень развития	Недостаточный уровень развития
1	Руководители	- Наличие специальных знаний в компетентной области; - конкретность и четкость в решении оперативных вопросов; - стрессоустойчивость; - коммуникабельность	- Умение стимулировать работников; - авторитет среди подчиненных
2	Специалисты	- Наличие общепрофессиональных и специальных знаний; - обучаемость	- Коммуникабельность; - ответственность

Продолжение табл. 8

№ п/п	Категории работающих	Высокий уровень развития	Недостаточный уровень развития
3	Прочие служащие	- Наличие профессиональных знаний; - внимательность; - ответственность	- Дисциплинированность
4	Основные рабочие	- Наличие профессиональных знаний и навыков; - умение работать в команде	- Подача рацпредложений; - соблюдение технологического процесса; - общая дисциплина труда; - обучаемость
5	Вспомогательные рабочие	- Наличие профессиональных знаний и навыков; - обучаемость	- Соблюдение требований технологического процесса; - общая дисциплина труда; - исполнительность

На основе представленных данных можно сделать следующие выводы:

- для всех категорий работающих характерно наличие высокого уровня профессиональных знаний, что свидетельствует о достаточной степени развития компетенции работников ООО «Тольяттинский Трансформатор»;

- выявленный недостаточный уровень развития качеств работников нуждается в соответствующей корректировке. В частности, необходимы меры по повышению психологической грамотности руководителей, позволяющей более гибко реагировать на изменения психологического климата в коллективе, способствующей укреплению авторитета руководителя, а также координации действий по стимулированию подчиненных;

- необходимо уделить особое внимание развитию у рабочих таких качеств, как соблюдение требований технологического процесса, соблюдение дисциплины труда,

повышение обучаемости рабочих и их активности по разработке рацпредложений.

Таким образом, ключевым фактором успеха любого предприятия является его квалифицированная рабочая сила, которую следует рассматривать как один из важнейших стратегических ресурсов развития хозяйствующего субъекта. При этом судить о конкурентоспособности рабочей силы возможно только на основе применения продуманной комплексной системы оценки, позволяющей определять уровень профессионального и личностного развития работников, динамику анализируемых показателей и результативность применения способностей рабочей силы к труду. Значимость такого подхода обусловлена тем, что повышение конкурентоспособности рабочей силы на всех уровнях всех сфер деятельности обуславливает стратегическую эффективность использования совокупных ресурсов предприятия.

Список литературы

1. Аронова С. А. К понятию качества рабочей силы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/7/213>. – Загл. с экрана.
2. Голдсмит Дж. Пора проснуться! Эффективные методы раскрытия потенциала сотрудников : учебник : пер. С. Лукаш / Дж. Голдсмит, К. Клок ; предисл. и науч. ред. изд. И. Новаш. – М. : Претекст, 2006. – 378 с.

3. Друкер П. Практика менеджмента : учеб. пособие : пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2009. – 398 с.
4. Карлофф Б. Деловая стратегия : пер. с англ. / науч. ред. В. А. Приписанов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
5. Компанец И. Н. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе организации предпринимательской деятельности : автореф. дис. ... к.э.н. – СПб., 2003.
6. Крысин Р. А. Конкурентоспособность рабочей силы в условиях переходной экономики России [Электронный ресурс] : дис. ... к.э.н. – Петрозаводск, 2006. – 182 с.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 6 т. Т. 1. – М. : Прогресс, 1993. – С. 270-272.
8. Денисова А. В. Оценка персонала: Быть или не быть? И как это сказать по-русски? [Электронный ресурс] // Управление персоналом. – 2006. – № 21. – <http://www.vkaznu.ru> – Загл. с экрана.
9. Соколова В. И. Развитие конкурентоспособности управленческого персонала железных дорог [Электронный ресурс] : дис. ... к.э.н. – Хабаровск, 2006. – 177 с.
10. Тарасова Л. А. Конкурентоспособность работников энергетической системы: факторы формирования, критерии оценки [Электронный ресурс] : дис. ... к.э.н. – Саратов, 2007. – 181 с.
11. Тетерева А. М. Организационно-экономические основы обеспечения конкурентоспособности специалистов сельского хозяйства на региональном рынке труда [Электронный ресурс] : дис. ... к.э.н. – Омск, 2007. – 171 с.
12. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : пер. с англ. / А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III. – 12-е изд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
13. Третьякова Е. П. Оценка трудового потенциала организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 136-143.
14. Трофимова И. Н. Качество рабочей силы и национальная конкурентоспособность (сопоставительный анализ) // Вопросы статистики. – 2009. – № 7. – С. 13-21.
15. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
16. Хьюзлид М. А. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию : пер. с англ. / М. А. Хьюзлид, Б. Е. Беккер, Р. У. Битти. – М. : Вильямс, 2007. – 419 с.
17. Шалабанов А. К. Практикум по эконометрике с применением MS Excel : учеб. пособие / А. К. Шалабанов, Д. А. Роганов. – Казань : ТИСБИ, 2008. – 53 с.
18. Шихкеримова И. А. Ключевые показатели конкурентоспособности: методика оценки конкурентоспособности компаний на основе сбалансированной системы показателей // Российское предпринимательство. – 2010. – № 1 (Вып. 2). – С. 54-60.
19. Юшкова О. В. Конкурентоспособность управленческих кадров Пермской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.atrrix.ru/publish8.htm>
20. Эренберг Р. Дж. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. Смит. – М., 2005.

E. Yu. Kuznetsova*

**Kuznetsova Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
elenatgus@yandex.ru*

LABOR COMPETITIVENESS: ECONOMIC ASPECTS OF RESEARCH AND MANAGEMENT

Keywords: competitiveness of labor force, labor force, labor market.

The economic science generally understands competitiveness as the ability to compete with similar facilities in a given market by generating competitive advantages to achieve the business goals. Scientists note that the main source of competitiveness of an economic entity is its own strategic potential, and, more specifically, the ability to relate personal goals and possibilities with the factors of internal and external environment. One of the main components of any company's potential, as a source of competitiveness, should be considered the labor force.

The current economic situation is characterized by complexity and dynamism of factors of its formation and transformation, and requires the development and implementation of appropriate concept of maintaining competitiveness of the staff. It means the optimal subordination of all activities aimed at obtaining competitive advantage in the labor market to meeting the market demand for goods and services.

Talking about the competitiveness of the objects in the labor market, we should distinguish two specific goods, making the subject of study:

- knowledge, skills, experience and competence of staff;*
- set of characteristics of jobs (offers), provided by employers: level of salary, social protection, job functions and responsibilities, working conditions, recognition, reputation, size of the enterprise, its stability on the market, as well as the ability to meet the goals of professional development of employees.*

The article reveals the essence of the category «competitiveness of labor force» and considers the approaches to the assessment of its competitiveness in the domestic labor market. It offers a comprehensive procedure for the study, helps to identify the level of professional and personal development of employees, to observe the dynamics of changes in the estimated parameters, and analyze the effectiveness of labor force. Results of the study were tested on the example of a large company «Togliatti Transformator» Ltd., which employs more than 2 thousand people.

© Кузнецова Е. Ю., 2015

Инвестиции и инновации

УДК .001.7; 66

Б. Н. Герасимов*

**Герасимов Борис Никифорович, доктор экономических наук, профессор
Международный институт рынка, г. Самара
boris0945@mail.ru*

Н. А. Новикова*

**Новикова Наталья Александровна, соискатель
Волжский университет имени В. Н. Татищева, г. Тольятти
natascha77_07@mail.ru*

СПЕЦИФИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: процесс, модель, управление, инновационная деятельность, предприятие, химическая промышленность.

Для успешного осуществления инновационной деятельности на любом предприятии необходима разработка рациональной модели процесса управления, которая позволит обеспечить эффективное выполнение управленческих задач. Основной целью разработки модели процесса является определение порядка реализации каждого подпроцесса управления, а также установление их взаимосвязей при осуществлении инновационной деятельности.

В работе предложена модель процесса управления инновационной деятельностью предприятий химической промышленности. Приведено описание каждого подпроцесса управления инновационной деятельностью с учетом специфики ее осуществления на предприятиях химической промышленности. Установлены и проанализированы взаимосвязи между подпроцессами управления инновационной деятельностью предприятия.

Также в работе определены взаимосвязи процесса управления инновационной деятельностью с другими видами управления предприятием. Приведено описание взаимосвязи подпроцессов управления инновационной деятельностью с некоторыми, наиболее важными подпроцессами управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Разработка предложенной модели предполагает использование метода моделирования бизнес-процессов, основой которого является описание всех его элементов и их логической взаимосвязи от начала до завершения в рамках конкретного предприятия.

Проведенное в работе исследование позволит обеспечить наиболее рациональную организацию процесса управления инновационной деятельностью за счет учета особенностей ее осуществления инновационной деятельности, а также специфики предприятий химической промышленности.

Осуществление инновационной деятельности (ИД) на сегодняшний день является основным способом приобретения конкурентных преимуществ и развития любого предприятия, в том числе химиче-

ской промышленности. Подпроцессы управления ИД отражают специфику ее осуществления на предприятиях химической промышленности и направлены на превращение новых идей в коммерческий

продукт. Целью реализации этих подпроцессов является инициирование, генерирование и управление инновациями в рамках предприятия [1-3]. Управление ИД любого предприятия начинается с разработки инновационной политики, которая осуществляется в рамках стратегического управления. Именно инновационная политика предприятия определяет цель и основные направления ИД, следовательно, оказывает непосредственное влияние на формирование процесса управления ИД. На предприятиях химической промышленности при осуществлении ИД прежде всего необходимо определить потребность в инновации и возможности предприятия для ее создания или приобретения [4-7]. Поэтому управление ИД на предприятиях химической промышленности начинается с реализации двух подпроцессов:

– *управление потребностью в инновациях* – это процесс определения необходимости развития предприятия. Это может касаться любой области деятельности предприятия. Чаще всего это новая продукция, новая технология, новое оборудование. Но может быть и освоение нового рынка, использование нового вида рекламы, введение нового метода оценки персонала. Результаты реализации этого подпроцесса являются основой для составления прогнозов и планов развития ИД. Необходимо отметить, что в химической промышленности в первую очередь необходимо определить потребность в разработке новой или улучшении свойств существующей конечной продукции предприятия (например, минеральные удобрения). Затем определяется потребность в разработке и/или улучшении свойств промежуточных продуктов для конкретного предприятия (например, аммиак, капролактамы). Далее определяется потребность в инновационных разработках по улучшению свойств или созданию принципиально новых химических материалов для производства различных видов продукции. Необходимо подчеркнуть, что это направление

ИД на сегодняшний день является наиболее перспективным (22% патентов на изобретения в области улучшения свойств существующих или создания новых химических материалов). Самый высокий уровень инновационных разработок композиционных, полимерных и сверхтвердых материалов;

– *управление инновационным потенциалом* представляет собой процесс развития операционных мощностей и интеллектуальных возможностей предприятия для успешного генерирования инноваций и их продвижения на рынке. Именно уровень инновационного потенциала определяет возможности предприятия для создания и/или приобретения инноваций. Как было отмечено выше, предприятия химической промышленности характеризуются высокой капиталоемкостью, энерго- и водоемкостью, а также материалоемкостью. Кроме того, одной из проблем химических предприятий является недостаточно развитая транспортная инфраструктура, что приводит к росту транспортных расходов, а следовательно, и росту себестоимости продукции. Поэтому при управлении инновационным потенциалом рассматриваемых предприятий особое внимание следует уделить таким вопросам, как развитие транспортной инфраструктуры, разработка и внедрение ресурсосберегающих технологий, а также повышение инвестиционной привлекательности предприятия.

После определения потребностей и возможностей предприятия принимается решение о создании и/или приобретении инноваций. При принятии решения о приобретении инноваций на стороне осуществляется реализация подпроцесса *управления приобретением инноваций*, в основе которого лежит совокупность действий по исследованию и приобретению инновационных разработок у других организаций с целью использования в производственном процессе предприятия. Этот подпроцесс имеет обратную связь с подпроцессом управления инновационным потенциалом,

т. к. приобретение инноваций способствует росту его уровня и, соответственно, возможностей предприятия для осуществления ИД. При реализации этого подпроцесса на предприятиях химической промышленности особое внимание следует уделить такому направлению, как технологический трансфер. Развитие этого направления позволит предприятию экономить затраты временных и финансовых ресурсов при осуществлении ИД [18]. Кроме того, эффективный и грамотный трансфер технологий позволит обеспечить развитие собственных инноваций. Что позволит решить проблему отечественным предприятиям химической промышленности решить проблему импортозамещения. Необходимо подчеркнуть, что на сегодняшний день зависимость химической отрасли от импорта очень высокая, по некоторым товарам достигает 100%.

Процесс создания инноваций в рамках предприятия начинается с реализации подпроцесса *управления инновационными идеями*, который представляет собой деятельность по генерации и отбору наиболее перспективных идей новшеств с целью дальнейшего рассмотрения возможности их практического применения и/или производства. Для химической промышленности актуальными проблемами являются: высокая материалоемкость (более 70% в себестоимости), энерго- и водоемкость химического производства, ужесточение требований по экологической безопасности, ужесточение конкуренции на внутреннем рынке. Поэтому основной задачей реализации этого подпроцесса является поиск идей инноваций в области ресурсосберегающих технологий, внедрение которых позволит сократить расходы материальных ресурсов на производство продукции, а следовательно, снизить издержки и повысить конкурентоспособность отечественных химических товаров [19]. Кроме того, необходим поиск идей в области инноваций по повышению экологической безопасности химических производств, ко-

торые являются источником загрязнения окружающей среды.

Отобранные идеи должны пройти экспериментальную проверку, которая осуществляется при реализации подпроцесса *управления экспериментальными исследованиями*, реализация которого направлена на получение новой информации об изучаемом объекте путем формирования информационной модели, характеризующей различные его свойства, а также подтверждение выдвинутых теоретических предположений. При проведении экспериментов и испытаний в химической промышленности, как правило, приходится работать с веществами опасными для жизни и здоровья людей. Поэтому при управлении экспериментами особое внимание следует уделить проблеме безопасности жизнедеятельности персонала.

Следующим подпроцессом, реализация которого осуществляется как при приобретении, так и при создании инноваций, является подпроцесс *управления прикладными исследованиями*, в основе которого лежит деятельность по проведению собственных научных исследований, иногда с привлечением сторонних организаций. На этом этапе проверяется возможность технической осуществимости отобранных идей, проводится анализ рынка и возможности предприятия по внедрению и производству нового продукта, а также внедрению новых методов и технологий управления ИД, производства продукции и т. д. Для предприятий химической промышленности прежде всего необходимо провести анализ спроса и предложения на рынке химической продукции, исследовать наличие и доступность сырьевых ресурсов, а также провести анализ транспортной инфраструктуры.

При получении положительных результатов прикладных исследований осуществляется реализация подпроцесса *управления опытно- и проектно-конструкторскими работами*, который представляет собой деятельность по при-

менению результатов прикладных исследований, включающая инженерные работы, связанные с разработкой инновационных проектов. Необходимо отметить, что для предприятий химической промышленности необходима организация опытного производства и разработка опытно-промышленного регламента. Результатом реализации этого подпроцесса является создание образцов новой продукции, техники, технологий, технологических решений и др., разработка технической документации, а также инновационных проектов, процессов, систем и методов совершенствования управления. Этот этап является завершающим этапом научных исследований, при реализации которого осуществляется переход от экспериментов в лабораторных условиях к промышленному производству.

Необходимо отметить, что подпроцесс управления прикладными исследованиями и подпроцесс управления опытно- и проектно-конструкторскими работами являются общими для всех видов инноваций. При их реализации осуществляется доработка новой продукции, технологии и т. д., а также разрабатываются прогнозы экономического эффекта, которое получит предприятие при производстве и внедрении инноваций. Поэтому реализация этих подпроцессов сопряжена с риском получения отрицательного результата, который необходимо учитывать при управлении ИД.

Если инновационный продукт полностью удовлетворяет заданным требованиям, осуществляется реализация подпроцесса *управления внедрением инноваций*, который является многоэтапным процессом доведения инновационных разработок до достижения значимого экономического эффекта [20]. Результатом реализации этого подпроцесса для продуктовых инноваций является массовое производство продукции с учетом потребностей рынка [17]. Результатом реализации этого этапа для процессных инноваций является внедрение, то есть применение при производстве

продукции, а также в процессах управления хозяйственной деятельностью предприятия. Кроме того, реализация этого этапа предполагает оформление документации на инновационную продукцию, товарный знак или товарная марка – для продуктовых инноваций, для процессных инноваций – оформление лицензий с возможностью их последующей реализации.

При управлении внедрением инноваций на предприятиях химической промышленности первоочередное внимание следует уделить таким вопросам, как качество технологии организации процессов производства и управления, состояние оборудования, уровень опасности технологического процесса, обеспеченность сырьем, возможность своевременного проведения ремонтных работ. Актуальность этих вопросов обусловлена сложностью химического оборудования и замкнутостью технологических процессов в химическом производстве, а также высоким уровнем производственно-технологического риска химического производства.

Следующей задачей осуществления ИД является доведение новой продукции до конечного потребителя, которая решается в рамках реализации подпроцесса *управления распространением инноваций*, который является информационным процессом, обеспечивающим вывод и продвижение новых продуктов/услуг на рынке, а также документации на новые продукты (технологии, услуги и др.) на уровне идей, проектов и т. д. Реализация этого этапа предполагает организацию и проведение рекламных кампаний, организацию каналов продаж, а также организацию послепродажного обслуживания. Здесь необходимо отметить, что при реализации этого подпроцесса основной задачей является изучение спроса и разработка каналов продаж химической продукции. Как было отмечено выше, химический рынок характеризуется непредсказуемостью относительно спроса и предложения, а также уровня цен. Поэтому для рассматриваемых

предприятий очень важно проведение комплексного маркетингового исследования рынков химической продукции, а также разработка каналов продаж. Для проведения таких исследований необходимо привлечение высококвалифицированных специалистов, а также высокий уровень информационного обеспечения рассматриваемого подпроцесса.

Основной целью реализации ИД для предприятий химической промышленности является получение экономического эффекта в виде прибыли, позволяющей обеспечить экономический рост и развитие предприятия. Поэтому для успешной реализации ИД необходимо проводить оценку и анализ ее эффективности. Решение этой задачи осуществляется в рамках подпроцесса *управления экономической эффективностью ИД*, при реализации которого производится расчет и анализ экономических показателей, позволяющий оценить эффективность осуществления ИД предприятия [21]. Реализация этого подпроцесса предполагает сбор и анализ информации, необходимой для расчета показателей эффективности как всей ИД, так и отдельных ее подпроцессов. На этом этапе осуществляется выявление проблем реализации ИД или отдельных подпроцессов, разрабатываются предложения и мероприятия по их устранению и повышению эффективности ИД. Результатом реализации этого подпроцесса является информация, позволяющая принимать обоснованные и эффективные управленческие решения при осуществлении ИД на предприятии химической промышленности.

Необходимо отметить, что управление ИД включает решение широкого комплекса вопросов, связанного с другими видами управления хозяйственной деятельностью предприятий химической промышленности и подпроцессов, входящих в их состав. Основными видами управления хозяйственной деятельностью предприятий химической промышленности, связанных с решением задач управления ИД, являются

следующие: стратегическое управление, оперативное (производственное) управление, управление качеством, управление персоналом, управление маркетингом, управление финансами, управление информацией и информационными технологиями, управление безопасностью жизнедеятельности [8-10]. Вышеуказанные виды управления включают 68 подпроцессов, взаимосвязь управления ИД с основными, наиболее важными из них представлена на рис. 1 [14].

Осуществление ИД на предприятиях химической промышленности связано с высокой степенью неопределенности и риска, которые необходимо учитывать в долгосрочной перспективе. Эта задача решается в рамках стратегического управления предприятием.

Основным подпроцессом стратегического управления, который определяет эффективность реализации ИД, является подпроцесс управления инновационной политикой предприятия. Формирование инновационных процессов должно опираться на стратегию развития предприятия и предполагать в итоге создание долгосрочных инновационных программ, охватывающих значительный временной отрезок и направленных на наиболее эффективное развитие предприятия [15]. Инновационная политика является частью общей стратегии предприятия, которая взаимосвязана со всеми функциональными стратегиями и является главным инструментом достижения целей предприятия.

Инновационную политику предприятия можно представить как основной план реализации ИД на конкретном предприятии химической промышленности, в котором определены приоритеты, направления, формы, источники формирования инновационных ресурсов и последовательность этапов реализации долгосрочных инновационных проектов.

Подпроцесс управления инновационной политикой предприятий тесно связан с подпроцессом управления потребностью в инновациях.

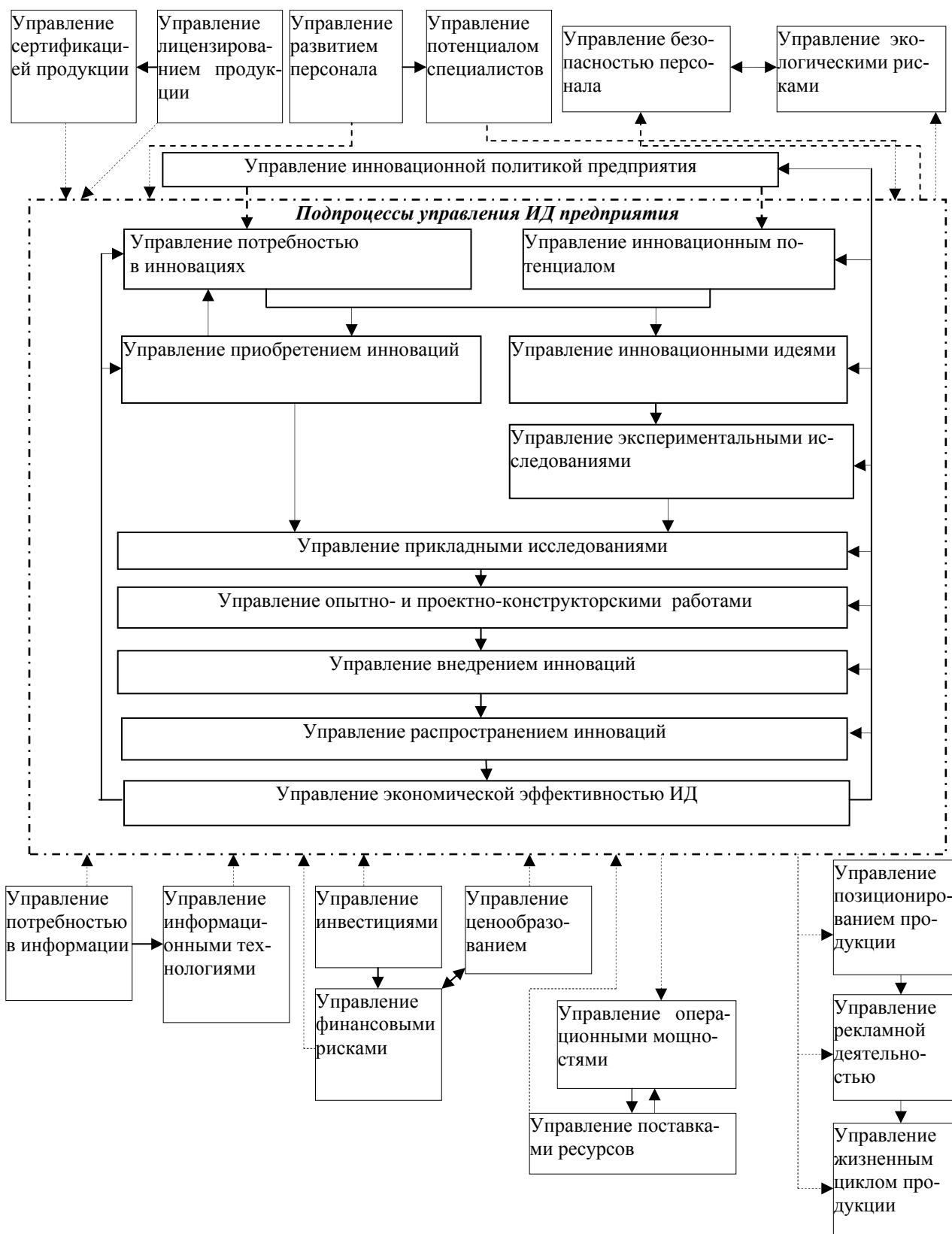


Рис. 1. Взаимосвязь подпроцессов управления ИД и подпроцессов управления хозяйственной деятельностью предприятия

Так как важнейшей задачей инновационной политики является разработка процедуры поиска и внедрения инноваций, которая должна целенаправленно стимулировать активность участников ИД, способствовать появлению новых идей и предложений, обеспечивать отбор и применение в практической деятельности наиболее перспективных из них. Для этого прежде всего необходимо определить, на какие идеи и предложения существует спрос (реальный и потенциальный), то есть определить потребность в инновациях. Результатом правильно разработанной инновационной политики предприятия и эффективного управления ею являются новые идеи и предложения. Каждая новая идея является результатом: выявления новой потребности в производстве инновационной продукции и/или применении новой технологии; выявления нового способа удовлетворения известной потребности или реализации существующей.

Эффективность определения потребности в инновациях, а следовательно, и правильность разработки инновационной политики предприятия во многом определяется качеством и полнотой информационного обеспечения участников ИД.

Решение вопросов информационного обеспечения осуществляется в рамках *управления информацией и информационными технологиями* предприятия [12]. Для обеспечения ИД полной и качественной информацией прежде всего необходимо выявить информационные потребности ее участников. Эта задача решается при реализации подпроцесса управления потребностью в информации: определяются потребители информации; информационные массивы, в которых сосредоточена необходимая информация; разрабатывается информационная система, являющаяся посредником между потребителем информации и массивом, в котором она сосредоточена. Кроме того, для производства каче-

ственной и своевременной информации необходимо обеспечить управление ИД современными информационными технологиями. Решение этой задачи осуществляется при реализации подпроцесса управления информационными технологиями на всех этапах осуществления ИД [22].

Эффективность инновационной политики непосредственно зависит от инвестиций в ИД, которые осуществляются на предприятии в рамках процесса *управления финансами*, а именно подпроцесса управления инвестициями. Эффективное управление инвестициями обеспечивает рост и развитие инновационного потенциала, уровень которого, как было отмечено выше, определяет возможности осуществления и развития ИД любого предприятия. Кроме того, качество и своевременность инвестирования во многом определяет уровень эффективности инновационных проектов, которые являются основной формой реализации инновационной политики предприятия. При выборе и обосновании инновационных проектов необходимо оценивать степень финансового риска, связанного с их реализацией, процедура такой оценки осуществляется в рамках подпроцесса управления финансовыми рисками.

Кроме того, подпроцесс управления финансовыми рисками непосредственно связан с подпроцессом управления ценообразованием, так как установление цены на инновационную продукцию сопряжено с определенной степенью риска. Ошибки в установлении уровня цен на выпускаемую инновационную продукцию могут привести к значительным потерям прибыли предприятия. Поэтому необходимо проводить оценку риска инновационных проектов и отдавать предпочтение тому, который в наибольшей степени соответствует стратегии риска, выбранной руководством предприятия.

Также необходимо отметить, что подпроцесс управления ценообразованием тесно связан с подпроцессом управления экономической эффективностью ИД, т. к. цена почти всегда выступает в качестве критерия оценки целесообразности проведения исследований и разработок, реализации инновационных проектов и программ, а также производства новой продукции и внедрения новых технологий.

Инновационная программа (проект) любого предприятия должна быть обоснована имеющимися ресурсами (материальными, интеллектуальными, производственными, финансовыми и другими), а также мощностью операционной системы (максимально возможная загрузка инновационных подразделений или возможность производства до максимального выпуска инновационной продукции и/или услуг) [16]. То есть эффективность реализации ИД во многом зависит от подпроцессов управления операционными мощностями и поставками ресурсов, реализация которых осуществляется в рамках *операционного (производственного) управления*. От эффективности реализации вышеуказанных подпроцессов напрямую зависит эффективность подпроцессов управления опытно- и проектно-конструкторскими работами, внедрением инноваций, а также полнота и эффективность формирования инновационного потенциала предприятия.

Основными особенностями реализации подпроцесса управления опытно- и проектно-конструкторскими работами, а именно разработки инновационных проектов является обязательное присутствие патентно-правовой защиты инновационной продукции, наличие у заявителя поданных заявок и зарегистрированных в установленном порядке прав на объекты интеллектуальной собственности, а также отражение коммерциализации инновационного проекта. Патентно-правовая защита инноваций на предприятиях осуществляется в

рамках управления качеством, а именно подпроцесса управления лицензированием. Кроме того, для производства и реализации товаров на территории РФ необходимо прохождение процедуры подтверждения соответствия и оформление сертификата качества. Например, на любые товары химической промышленности, взаимодействующие с человеком либо влияющие на его здоровье, в обязательном порядке оформляется свидетельство о государственной регистрации или экспертное заключение Роспотребнадзора на соответствие Единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям [17].

Кроме того, процесс осуществления ИД сопровождается множеством неопределенностей и рисков. Одним из основных рисков, характерных для ИД предприятий промышленности, является экологический риск. Под экологическим риском здесь понимается вероятность возникновения опасности причинения вреда природной среде или здоровью людей в результате реализации инновационного процесса на всех этапах жизненного цикла инноваций. Оценка и анализ уровня отрицательного воздействия разработки инноваций, а также производства и использования инновационных продуктов на природную среду и здоровье людей на отечественных предприятиях химической промышленности осуществляется в рамках управления безопасностью жизнедеятельности, а именно подпроцесса управления экологическими рисками.

Процесс производства продукции, в том числе инновационной связан с влиянием неблагоприятных факторов на здоровье персонала. Например, в химической промышленности главным неблагоприятным фактором, является химический, то есть загрязнение воздуха рабочей зоны и промышленной площадки вредными веществами. Уменьшение или ликвидация

влияния на людей опасных и вредных факторов трудовой деятельности на предприятиях осуществляется в рамках подпроцесса управления безопасностью персонала.

Таким образом, управление безопасностью жизнедеятельности направлено на обеспечение экологической безопасности инновационной продукции и ее производства, а также обеспечение защиты жизни и сохранения здоровья работников при реализации ИД. Поэтому этот процесс управления связан с каждым этапом осуществления ИД на любом предприятии.

Для обеспечения преимущественного положения инновационной продукции и/или услуг на рынке необходимо позиционирование товара, то есть определение его места по отношению к товарам конкурентов в сознании потребителей [23]. Процедура позиционирования является сложным многоэтапным процессом, который осуществляется в рамках *управления маркетингом*. От эффективности разработки имиджа товара (позиционирования) во многом зависит эффективность распространения инноваций. Также важнейшим инструментом распространения инноваций является реклама, главная цель которой заключается в формировании спроса на товар и стимулировании его сбыта.

Процесс управления маркетингом включает подпроцесс управления жизненным циклом продукции, благодаря которому предприятие может разрабатывать эффективные маркетинговые решения, посредством которых можно влиять на длительность и ход цикла жизни инновационной продукции для достижения максимальной прибыли. Управление жизненным циклом продукции связано со значительными трудностями. При решении практических задач в области планирования на основе исследования жизненных циклов инновационной продукции необходимо выяснить, какова будет продолжительность каждой из фаз, как определить, на какой из фаз развития находится в данный момент продукт. Например, продолжи-

тельность жизненного цикла химической продукции и временные границы отдельных фаз зависят от ее назначения. Химическая продукция промышленного назначения отличается относительно долгим этапом зрелости, и спад спроса на эти товары может быть связан или с насыщением рынка данной продукцией, или с изменением экологических требований. Рассматриваемый подпроцесс управления играет очень важную роль в определении как максимального объема выпуска инновационной продукции, объема продаж и размера прибыли, а также продолжительности цикла жизни конкретной инновации, потому его реализация тесно взаимосвязана со всем процессом управления ИД предприятия.

Эффективность и развитие ИД напрямую зависят от полного, качественного и своевременного обеспечения квалифицированными кадрами, которое осуществляется в рамках процесса *управления персоналом*. Квалифицированные кадры являются одной из главных составляющих инновационного потенциала любого предприятия [13]. Поэтому одной из основных задач кадровой службы на предприятии является разработка и реализация мероприятий по повышению квалификации рабочих и специалистов, занятых в ИД. Решение этой задачи осуществляется при реализации подпроцессов управления развитием персонала и потенциалом специалистов.

Необходимо отметить, что полнота и качество реализации каждого из рассмотренных подпроцессов управления ИД оказывают непосредственное влияние на показатели эффективности ее реализации. Например, полнота и качество реализации подпроцесса определения потребности в инновациях напрямую влияют на показатели экономической эффективности ИД предприятия, такие как прибыль и рентабельность. Именно эффективность реализации этого подпроцесса в конечном итоге

определяет эффективность всей ИД предприятия.

Качество реализации подпроцесса управления приобретением инноваций во многом определяет эффективность затрат на ИД, а также оказывает значительное влияние на уровень инновационного потенциала предприятия. То есть качество реализации этого подпроцесса непосредственно влияет на уровень и динамику таких показателей, как, например, коэффициент эффективности инновационных затрат, коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью, коэффициент имущества, предназначенного для осуществления ИД, и др.

Подпроцесс управления инновационными идеями является одним из наиболее важных подпроцессов управления ИД. От качества его реализации зависит уровень экономической эффективности всей ИД предприятия, то есть такие показатели, как прибыль и рентабельность. Здесь необходимо отметить, что поиск и отбор идей может осуществляться в любом направлении ИД, например повышения качества внедрения инноваций. Поэтому в данном

случае эффективность реализации этого подпроцесса будет оказывать наибольшее влияние на показатели результативности стадии внедрения инноваций, эффективности освоения новой продукции и новой техники, а также коэффициент инновационного роста предприятия.

Таким образом, процесс управления ИД на предприятиях химической промышленности является очень многомерным и имеет сложную структуру. Поэтому его необходимо проектировать, как и любой другой бизнес-процесс или систему управления. При этом нужно не только определить цели и задачи осуществления ИД, но и разработать процесс ее реализации, учитывая особенности и специфику ее осуществления на конкретном предприятии, а также определить взаимосвязь с другими видами управления хозяйственной деятельностью предприятия. Именно качество разработки и полнота реализации процесса управления ИД является одним из основных факторов, определяющих эффективность ее реализации, а следовательно, рост конкурентоспособности, прибыльности и рентабельности всего предприятия.

Список литературы

1. Aquilano N. J., Chase B., Davis M. M. Fundamentals of operations management. – Chicago : Irwin. 1995. – 667 p.
2. Afuah A. Innovation Management: Strategies, Implementation and Profits. Oxford University Press, 2003. – 390 p.
3. Afuah A. Business Model Innovation: Concepts, Analysis, and Cases. Routledge, 2014. – 376 p.
4. Branstetter L. Vertical keiretsu and knowledge spillovers in Japanese manufacturing: An empirical assessment // Journal of the Japanese and International Economics. – 2000. – № 14. – P. 76-83.
5. Brem A. The Boundaries of Innovation and Entrepreneurship: Conceptual Background and Essays on Selected Theoretical and Empirical Aspects. Gabler Verlag, 2008. – 223 p.
6. Gabriel Y. Organizing and organization: an introduction. – London : SAGE, 2000. – 285 p.
7. Chisholm R. F. Developing network learning from practice and theory. – Harlow : Addison Wesley, 1998. – 367 p.
8. Gran R. Contemporary Strategy Analysis // Blackwell Business. – 3rd ed. – 1998. – P. 461-480.
9. Hachstein R. Einfuhrung in die technische Ablauforganisation. 2, uberbearb. Aufl. Vunchen. – Wien : Hansetr, 1988. – 285 p.
10. Jeston J. Business Process Management: Practical Guidelines to Successful Implementations (3rd edition). Butterworth – Heinemann. 2006. – 464 p.
11. Martin J. Rapid application development: marblehid. – Massachusetts, 1994. – 364 p.

12. Smischich L. Concepts of culture and organizational analysis, *Administrative Science Quarterly*, 28. – New York, 2000. – P. 339-358.

13. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Мониторинг качества образования: методический инструментарий // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика.* – 2014. – № 1 (35). – С. 60-65.

14. Герасимов К. Б. Моделирование социальных систем. – Самара : Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2010. – 88 с.

15. Герасимов К. Б. Методология реформирования системы управления процессами организации : монография. – Самара : СНИЦ РАН, 2014. – 296 с.

16. Емельянов А. А. Имитационное моделирование экономических процессов : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 368 с.

17. Иванов В. Химический комплекс России: перспективы развития // *Экономика России: XXI век.* – 2013. – № 22. – Режим доступа: <http://www.ruseconomy.ru> (Дата обращения: 14.03.2013).

18. Колосова Т. В. Совершенствование процесса управления экономическими системами предприятий на основе формирования портфеля нематериальных активов // *Креативная экономика.* – 2009. – № 5 (29). – С. 119-124.

19. Кузнецов С. Г., Кузовлева И. А., Кураленко О. Г. Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности // *Управление экономическими системами: электронный науч. журн.* – 2011. – № 9 (33). – Режим доступа: <http://www.uecs.ru> (Дата обращения: 04.04.2014).

20. Направления решения проблем внедрения инноваций на отечественных предприятиях // Проект «Интернет-бизнес и Экономика». – 2013. – Режим доступа: <http://8cent-emails.com> (Дата обращения 14.10.2014).

21. Никонова А. А. Системный анализ и синтез в управлении инновациями (на примере ТЭКа РФ) // *Эффективное антикризисное управление.* – 2014. – № 1. – С. 74-88. – Режим доступа: <http://www.e-c-m.ru> (Дата обращения: 22.01.2014).

22. Сергеев В. А. Основы инновационного проектирования. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 246 с.

23. Самойлов А. В. Механизм управления инновационной деятельностью // *Вопросы экономики и права.* – 2012. – № 3. – С. 177-181.

B. N. Gerasimov*

**Gerasimov Boris, Doctor of Economics, Professor
of International Market Institute, Samara
boris0945@mail.ru*

N. A. Novikova*

**Novikova Natalya, applicant
Volzhsky University of V. N. Tatishchev, Togliatti
natascha77_07@mail.ru*

SPECIFICS OF MANAGEMENT PROCESS OF INNOVATIVE ACTIVITIES AT THE ENTERPRISES OF CHEMICAL INDUSTRY

Keywords: process, model, management, innovation, enterprise, chemical industry.

For the successful implementation of innovations at any enterprise, it is necessary to develop the rational model of management process to ensure the effective fulfillment of management tasks. The main purpose of developing the process model is to determine the order of realization of each management sub-process, as well as to define their relationship in the implementation of innovations.

The process model of innovation management for enterprises of chemical industry is proposed. The work features the description of each sub-process of innovation management, taking into account the specifics of its implementation at the enterprises of chemical industry. Relationships between sub-processes of company's innovation management have been determined and analyzed.

Also the research identified the relationship between innovation management process and other management activities of the company. There is the description of interaction between innovation management sub-processes with other most important sub-processes of company's economic management.

Development of the proposed model implies using the method of modeling business processes, which is based on description of all elements and their logical relationship from start to finish within the considered company.

This investigation will provide the most rational organization of innovation management process, taking into account peculiarities of implementation of innovations as well as the specifics of chemical industry.

© Герасимов Б. Н., Новикова Н. А., 2015

Предприятия

УДК 33

С. А. Алябьев*

**Алябьев Сергей Анатольевич, магистрант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

serega63_84@mail.ru

Научный руководитель: д.э.н., проф. Баумачникова Е. В.

ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы, классификация угроз экономической безопасности.

В условиях нестабильности и противоречивости реформационных процессов одной из важнейших задач науки и практики становится разработка и реализация системы экономической безопасности предприятия. Российские предприятия вынуждены адаптироваться к условиям политической и социально-экономической нестабильности и вести поиск адекватных решений сложнейших проблем и угроз своему функционированию.

Непосредственную опасность экономическим интересам создают экономические угрозы, нарушающие нормальный ход общественного воспроизводства.

Угрозы экономической безопасности характеризуются сложившимися экономическими и иными условиями, произошедшими фактами в экономической и других сферах деятельности, которые способны (прямо или косвенно) оказать негативное воздействие на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта (отрасли экономики, экономической территории, национальной экономики в целом) в настоящем или ближайшем будущем.

При характеристике угроз экономической безопасности предприятия зачастую используются классификации, основанные на распространенных в методиках, стандартах и руководящих документах, имеющие, как правило, отраслевую или законодательную направленность и не отражающие специфику угроз верхнего уровня экономической безопасности. Такие имеют право на реализацию как достойные решения конкретных задач и сыгравшие значительную роль в теоретизации проблем безопасности различных уровней и в разработке инструментальных средств по их реализации. Для разработки характера угроз экономической безопасности предприятия предпочтительно иметь универсальную классификационную базу.

Выявление возможных угроз экономической безопасности и выработка мер по их предотвращению имеют первостепенное значение в системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Важнейшей исходной предпосылкой формирования и обеспечения экономической безопасности предприятия являются идентификация и нивелирование угроз его

функционированию. Отсюда предотвращение и парирование угроз составляет главное условие экономической безопасности предприятия.

Угроза экономической безопасности предприятия – реальная или потенциальная возможность проявления деструктивного воздействия различных факторов на его развитие, приводящее к определенному экономическому ущербу.

В экономической литературе рядом ученых, занимающихся проблемами экономической безопасности предприятия (О. В. Вишневецкая, А. Н. Глумов, Е. П. Киселица, А. П. Лошакова, А. А. Кабанов, Г. И. Бончук и др.), рассматриваются различные угрозы экономической безопасности, которые можно классифицировать по следующим признакам [1, 2]:

- по уровню вероятности (с низким, средним, высоким уровнем вероятности наступления);
- по характеру проявления (реальные, потенциальные);
- по источникам возникновения (внутренние и внешние);
- по временному периоду (текущие, долговременные);

- по объекту посягания (имущество, технологии, информация и др.);

- по возможности предвидения (прогнозируемые, непрогнозируемые);

- по размеру возможного ущерба (с допустимым, критическим и катастрофическим уровнем ущерба).

Исследования показали, что большинство ученых предпочитают классифицировать угрозы экономической безопасности предприятия по источникам возникновения (внутренние и внешние). По мнению А. А. Кабанова и Г. И. Бончук, внутренние угрозы, как правило, носят реальный характер, а внешние в большей мере – потенциальный [3]. Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны. Систематизация внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия с учетом точек зрения различных авторов представлена в табл. 1.

Таблица 1

Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия

Автор	Угрозы экономической безопасности
А. Н. Глумов, Е. П. Киселица, А. П. Лошакова [2, 4]	Внутренние угрозы: действия или бездействия работников предприятия, противоречащие интересам его производственно-коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании, подрыв деловой репутации, возникновение проблем с контрагентами и т. д.
	Внешние угрозы: противоправная деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством, несостоятельных партнеров, уволенных за проступки сотрудников предприятия, правонарушения представителей контролирующих и правоохранительных органов
Е. А. Соколова [5]	Внутренние угрозы: высокий уровень изношенности основных фондов; отсутствие эффективной системы планирования на всех уровнях; низкий технический и технологический уровень производства; отсутствие системы внедрения инноваций на предприятии; большое количество документации и согласований; рост фондоемкости производства и энергоемкости продукции, снижение производительности труда, рост травматизма на предприятии; отсутствие внимания корпоративной

Автор	Угрозы экономической безопасности
	<p>культуре и системы решения конфликтных ситуаций; снижение профессионально-квалификационного уровня персонала; непривлекательность рабочих профессий, связанная с низкой заработной платой, тяжелыми условиями труда и отсутствием четкой системы карьерного роста; недоступность кредитных ресурсов и др.</p> <p style="text-align: center;">Внешние угрозы:</p> <p>слаборазвитая инфраструктура; нестабильная налоговая и таможенная политика; слабая банковская система; несовершенное законодательство</p>
А. А. Кабанов, Г. И. Бончук [3]	Внутренние угрозы:
	<p>низкий профессиональный уровень руководителей и превышение ими своих полномочий; нарушение трудовой дисциплины; отток квалифицированных кадров; низкий уровень компетентности персонала; выбор надежных инвесторов и партнеров (контрагентов); нарушение сохранности коммерческой тайны; аварии и техногенные катастрофы; перебои в работе коммунальных служб; выход из строя компьютерной техники; упущения в системе планирования деятельности предприятия; зависимость ряда руководителей от уголовного мира</p>
	Внешние угрозы:
	<p>изменения в законодательстве, напрямую влияющие на условия хозяйственной деятельности предприятия; неблагоприятные изменения политической ситуации в стране; макроэкономические потрясения (инфляция, кризисы и др.); противоправные действия криминальных структур; шпионаж, шантаж, мошенничество; недобросовестная конкуренция; вирусы, представляющие угрозу сохранности баз данных, компьютерных программ и операций; хищения материально-финансовых средств; противоправные финансовые операции; природные аномалии и чрезвычайные ситуации технического характера</p>
Внешние угрозы непрямого воздействия:	
<p>наличие местных сырьевых и энергетических ресурсов; развитие транспортных и других коммуникаций; насыщенность рынка; уровень жизни населения, его платежеспособность; криминализация населения; состояние конкурентов и др.</p>	

С точки зрения Е. А. Колесниченко и М. Т. Гильфанова, угрозы экономической безопасности необходимо рассматривать через призму основных ее детерминант, к которым относятся [6]:

– на микроуровне (финансовая, интеллектуально-кадровая, технико-технологическая, информационная, ресурсно-

производственная, управленческая, сбытовая);

– на мезоуровне (характеристика сферы деятельности, контрагентов и территории);

– на макроуровне (политические, экономические, социальные, технологические, институциональные, природно-экологи-

ческие изменения). При этом ученые обосновывают, что внутренние угрозы экономической безопасности предприятия проявляются лишь по детерминантам микроуровня, а внешние угрозы – по детерминантам микро-, мезо- и макроуровней экономической безопасности предприятия.

Таким образом, в целях систематизации угроз экономической безопасности предприятия представляется необходимым исследовать группировку угроз экономической безопасности не по источникам возникновения, а по ключевым детерминантам (так называемым функциональным составляющим). Поскольку, во-первых, их воздействие может быть как положительным (повышающим уровень экономиче-

ской безопасности), так и негативным (как угрозы); во-вторых, различна и сила их воздействия, требуется разработка методики их оценки и последующего включения в механизм общей комплексной оценки уровня стратегической экономической безопасности предприятия [7].

Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Угрозы экономической безопасности предприятий, классифицируемых по функциональным составляющим, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Угрозы функциональным составляющим экономической безопасности предприятия

Автор	Угрозы экономической безопасности
Ю. Н. Дуванова, К. П. Летуновский, А. Б. Власов [8]	<ul style="list-style-type: none"> - Угрозы рыночной безопасности, включающие угрозы маркетинговой, информационной безопасности и безопасности конкурентоспособности; - угрозы ресурсной безопасности, включающие угрозы финансовой, кадровой и производственно-технологической безопасности; - угрозы инновационной безопасности, состоящие из угроз инвестиционной, экологической и научной безопасности
Д. В. Ермолаев, Л. П. Гончаренко [9, 10]	<ul style="list-style-type: none"> - Угроза потери финансовой безопасности, которая рассматривает и регулирует вопросы финансово-экономической состоятельности предприятия, устойчивости к банкротству, определяет параметры платежеспособности и другие «денежные» характеристики; - угроза технико-технологической безопасности, предполагающей нарушения в процессе создания и использования технической базы, оборудования и основных средств производства, технологий и бизнес-процессов, что приводит к ослабеванию конкурентоспособности предприятия; - угроза политико-правовой безопасности, подразумевающей проблемы в юридическом обеспечении деятельности предприятия, неграмотную правовую работу с контрагентами и властью, решении иных правовых вопросов; - угроза экологической безопасности, представляющей совокупность состояний, процессов и действий предприятия, разрушающих экологический баланс в окружающей среде и приводящих к жизненно важным ушербам, наносимым природе и человеку;

Продолжение табл. 2

Автор	Угрозы экономической безопасности
	<ul style="list-style-type: none"> - угроза информационной безопасности, подразумевающая не только слабую защиту собственной информации, в том числе конфиденциальной, но не обеспечивающая проведение деловой разведки, информационно-аналитической работы с внешними и внутренними субъектами и т. д.; - угроза силовой безопасности, включающая слабую физическую охрану объектов и личную охрану руководства, отсутствие противодействия криминалу, не взаимодействие с правоохранительными и другими государственными органами

Л. Н. Никитина, М. Б. Афаунова ранжируют детерминанты экономической безопасности на основе результатов экспертного опроса следующим образом: финансы, персонал, производство, маркетинг, экология, информация, правовая и охран-

ная составляющие [11]. Учеными в рамках каждой составляющей видятся определенные угрозы экономической безопасности предприятия, которые подробно представлены в табл. 3.

Таблица 3

Ранжирование угроз экономической безопасности предприятия по ключевым детерминантам

Ключевые детерминанты	Угрозы экономической безопасности
1	2
Финансы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обстоятельства непреодолимой силы или сходные с ними по своей сущности и источникам возникновения (политические, макроэкономического характера, экономические, национальные, религиозные проблемы). 2. Неэффективное финансовое планирование всех аспектов деятельности. 3. Неквалифицированное управление активами предприятия. 4. Негативные воздействия на рынок ценных бумаг предприятия
Персонал	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточная квалификация сотрудников. 2. Недостаточное внимание и/или неэффективное управление творческим процессом, дающим возможность как получения технологических инноваций, так и совершенствования использования корпоративных ресурсов и ее структуры. 3. Отсутствие программы развития интеллектуального потенциала. 4. Необоснованно раздутый штат. 5. Отсутствие четкого определения обязанностей в должностных инструкциях для конкретных должностных лиц. 6. Нездоровый психологический климат в коллективе. 7. Проблема замены высококлассных специалистов. 8. Неблагоприятные условия для работы коллектива в целом и каждого работника в частности (бытовые условия, организация работы). 9. Хищения, уничтожения, утеря и разглашение. 10. Корпоративная коррупция и злоупотребление служебными полномочиями

Продолжение табл. 3

1	2
Производство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Несовершенное производство (не отвечающее требованиям времени, не способное выпускать конкурентную продукцию). 2. Не соответствующие требованиям поставщики комплектующих, сырья, расходных материалов и т. д. 3. Слабая информированность о новых технологиях. 4. Не соответствующая требованиям инфраструктура
Маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ограниченность рынка сбыта продукции. 2. Несоответствие продукции требованиям рынка. 3. Риски, связанные с расширением рынка сбыта. 4. Слабая информированность об изменениях рыночной конъюнктуры. 5. Непрофессиональная реклама. 6. Риски, связанные с конъюнктурой рынка (валютные риски, риски изменения цены, риски увеличения конкуренции)
Правовая составляющая	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая проработка договорных отношений. 2. Недостаточное финансирование юридической службы. 3. Недостаточное внимание со стороны руководства к важности квалификационного юридического обеспечения всех аспектов работы предприятия. 4. Недооценка необходимости комплексной юридической экспертизы любых планируемых и осуществляемых предприятием действий на предмет их соответствия требованиям действующего законодательства. 5. Неэффективное юридическое отстаивание интересов. 6. Отсутствие или низкий уровень стратегии деятельности предприятия по улучшению правовой среды. 7. Неожиданные и частые изменения норм действующего законодательства
Информация	<ol style="list-style-type: none"> 1. Упущения и ошибки в деятельности информационно-аналитической службы. 2. Недостаточное финансирование информационной службы. 3. Нечеткое формулирование задач анализа получаемых данных. 4. Плохое взаимодействие подразделений предприятия, задействованных в проведении всестороннего анализа получаемой информации. 5. Действия каких-либо лиц и организаций, имеющие своей целью нанесение ущерба благосостоянию по вопросам информационного обеспечения деятельности предприятия. 6. Подрыв репутации предприятия путем распространения порочащих ее сведений, промышленный шпионаж
Экология	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточное финансирование экологической службы. 2. Потери рынков стран с более жесткими нормами экологического законодательства. 3. Превалирование коммерческих интересов собственников над осознанием необходимости сохранения окружающей среды

1	2
Охранная составляющая	1. Физические и моральные воздействия личностной направленности. 2. Негативные воздействия, направленные на нанесение ущерба имуществу, в том числе угроза снижения стоимости активов предприятия и потери им финансовой независимости. 3. Недостаточное финансирование службы безопасности. 4. Непонимание до конца собственниками и нанятыми ими руководителями предприятий организации служб безопасности

О. В. Вишневецкая в своих исследованиях перечисляет функциональные зоны, в которых предприятие должно себя защищать: финансы, маркетинг, производство, персонал, организационная культура и имидж, инновации, инвестиции, информационная сфера, политико-правовая деятельность, экология и силовой блок [1].

Основным детерминантом экономической безопасности предприятия А. А. Краснощек предлагает считать контрагентов [12]. М. А. Моштакова, напротив, рассматривает часть из перечисленных выше функциональных зон предприятия, называя их основными видами угроз экономической безопасности: информационная, кадровая, финансовая и технико-технологическая [13].

По функциональным составляющим рассматривает угрозы экономической безопасности Ю. С. Кириллова, перечис-

ляя все важнейшие сферы (финансовая, сырьевая, кадровая и т. д.) экономической безопасности предприятия, различные по своей сути и направленности [14].

Таким образом, можно констатировать отсутствие единого мнения о структуре угроз экономической безопасности предприятия. Это связано с тем, что между внутренними и внешними факторами, влияющими на экономическую безопасность предприятия, существует тесная взаимосвязь, при этом в результате влияния отдельного фактора может возникнуть одна или несколько угроз экономической безопасности предприятия. В результате проведенного анализа классификации угроз экономической безопасности предприятия представляется возможным сформировать следующий комплексный состав основных детерминант: персонал, финансы, контрагенты и бизнес-процессы.

Список литературы

1. Вишневецкая О. В. Подходы к формированию концепции экономической безопасности предприятия // Terra Economicus. – 2011. – № 4-2. – Т. 9. – С. 18-24.
2. Глумов А. Н. Формирование экономической безопасности предприятия / А. Н. Глумов, Е. П. Киселица // Академический вестник. – 2013. – № 4 (26). – С. 85-90.
3. Кабанов А. А. Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия / А. А. Кабанов, Г. И. Бончук // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2008. – № 1. – С. 120-126.
4. Лошаков А. П. Предпосылки формирования и сущность экономической безопасности предприятия // Вопросы экономических наук. – 2004. – № 5. – С. 87-89.
5. Соколова Е. А. Экономическая безопасность предприятий реального сектора экономики: внутренние угрозы и возможности // Вестник Московского государственного открытого университета. Серия: Экономика и право. – 2011. – № 4. – С. 48-50.

6. Колесниченко Е. А. Методические аспекты оценки и обеспечения экономической безопасности предприятия / Е. А. Колесниченко, М. Т. Гильфанов // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2013. – № 11 (127). – С. 56-62.
7. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
8. Дуванова Ю. Н. Классификация факторов, определяющих экономическую безопасность предприятия / Ю. Н. Дуванова, К. П. Летуновский, А. Б. Власов // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – № 3 (4). – С. 127-128.
9. Ермолаев Д. В. Составляющие экономической безопасности предприятия // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. – 2012. – № 4. – С. 15-17.
10. Гончаренко Л. П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия // Справочник экономиста. – 2004. – № 12. – С. 31-36.
11. Никитина Л. Н. Обоснование наиболее опасных угроз экономической безопасности промышленного предприятия / Л. Н. Никитина, М. Б. Афаунова // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера : Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2012. – № 4. – С. 12.
12. Краснощек А. А. Некоторые аспекты анализа и оценки экономической безопасности // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. – 2011. – № 3. – С. 214-218.
13. Моштакова М. А. Основные угрозы и актуальность организации системы экономической безопасности современного предприятия // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2013. – № 4 (8). – С. 90-93.
14. Кириллова Ю. С. Создание системы мониторинга для обеспечения экономической безопасности предприятия // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 1. – С. 86а-89.
15. Baumol W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. no. 3 pt. 1: 893-921.
16. Coase R. The Firm, the Market, and the Law. University of Chicago Press, Chicago, 1988.
17. Demsetz H. The Economics of the Business Firm. Cambridge University Press, Cambridge, 1995.
18. Kirshner J. Globalization and National Security. – New York: Routledge Taylor and Francis Group, 2006.
19. Schumpeter J. History of Economic Analysis. Allen and Unwin, London, 1954 (Шумпетер Й. История экономического анализа. – М. : Изд-во Высшей школы экономики, 2001).
20. Stultz, R. M. Rethinking Risk Management // Journals of Applied Corporate finance. 1996. Vol. 9.

S. A. Alyabyev*

**Alyabyev Sergey, graduate student*

Volga Region State University of Service, Togliatti

serega63_84@mail.ru

Supervisor: Doctor of Economics, Professor E. V. Bashmachnikova

MAIN DETERMINANTS OF COMPANY'S ECONOMIC SECURITY

Keywords: company's economic security, threats, classification of threats to economic security.

In conditions of instability and contradictions of reform processes, one of the main tasks of science and practice becomes the development and implementation of economic security system in the company. Russian companies are forced to adapt to the political and socio-economic instability and to seek appropriate solutions for the complex challenges and threats to their functioning.

Economic threats, that disrupt the normal course of social reproduction, present direct danger to economic interests.

Threats to economic security are characterized by the prevailing economic and other conditions and factors of economic and other spheres. These may (directly or indirectly) have a negative impact on the economic security of business entities (branches of economy, economic territories, or the national economy as a whole) in the present or in the near future.

While characterizing the threats to economic security, the researchers often use classifications, based on common methods, provided by standards and guidelines, having generally industrial or legislative direction, and not reflecting the specifics of major threats to economic security. Such approaches may be implemented for solving specific problems and play a significant role in theorization of security issues at different levels, development of appropriate instruments and their implementation. In order to characterize the types of threats to economic security it is preferable to apply universal classification framework.

Identification of possible threats to economic security and developing measures for their prevention are of a high importance for the economic security of the Russian Federation.

© Алябьев С. А., 2015

УДК 339; 338.465.2

Е. М. Алябьева*

**Алябьева Елена Михайловна, ст. преподаватель*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗА ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: имидж организации, сервис, послепродажное обслуживание.

Совершенствование деятельности торговых организаций тесно связано с послепродажным обслуживанием потребителей, которое выступает одним из основных направлений экономической работы организации. Эффективная деятельность организаций в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько качественно осуществляется послепродажное обслуживание потребителей.

Наличие или отсутствие послепродажного обслуживания наряду с прочими условиями играет огромную роль в выборе организации потребителями. Поэтому каждая организация, осуществляющая продажу товаров, и прежде всего технически сложных, крупногабаритных или требующих эксплуатационной подготовки, оказывает определенные услуги, необходимые для обеспечения продажи и эксплуатации данных товаров. Совокупность таких услуг и определяет уровень послепродажного обслуживания организацией потребителя.

Качественное послепродажное обслуживание для клиентов является обязательным маркетинговым условием организации товарного предложения. Когда рыночный продукт по уровню конкурентоспособности равен другим находящимся на рынке аналогичным продуктам, покупатели предпочитают приобретать такой продукт, который сочетается с послепродажными услугами, такими как доставка, монтаж и др.

Также необходимо отметить, что послепродажное обслуживание характеризует организацию с положительной или отрицательной стороны для потребителей, у которых, в свою очередь, складывается мнение об организации и его товаре, его имидже, который является одним из факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности.

В связи с переходом к рыночной экономике после продолжительного периода плановых отношений интенсивно развивается торговля. На рынках появляется все большее количество организаций торговли, которые конкурируют между собой. В связи с этим в коммерческой деятельности активно развивается помимо различных видов и методик продаж сервисное обслуживание потребителей товара с целью удержания старых и привлечения новых [1].

В настоящее время качество предоставляемых услуг выступает для потребителей одним из наиболее важных факторов привлекательности товаров. Более того, оказываемые услуги могут прямо воздействовать на величину доходов и прибыльности организаций. Наиболее распространенным видом обслуживания является послепродажное обслуживание [2]. Спрос на сервис порождается спросом на товар, а хороший сервис расширяет спрос на обслуживаемые изделия.

В научной литературе понятие «послепродажное обслуживание» определяется неоднозначно. Подходы к рассматривае-

мому определению с точек зрения различных авторов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сущность понятия «послепродажное обслуживание»

№ п/п	Термин	Автор, год
1	2	3
1	Послепродажное обслуживание – это оказание услуг покупателям после продажи им товаров, что делает эти товары еще более полезными для их владельцев	Б. А. Райзберг [3]
2	Послепродажное обслуживание – один из основных по значимости элементов маркетинговой деятельности организации, поскольку позволяет удержать и приобрести покупателей за счет сервиса	В. В. Кулибанова [4]
3	Послепродажное обслуживание – это замена деталей по гарантии, плановое техническое обслуживание, замена ресурсных деталей, а также быстрый и качественный ремонт в случае неисправности после гарантии	Л. Е. Басовский [1]
4	Послепродажное обслуживание – комплекс монтажных, пусконаладочных, консультационных и ремонтных услуг, оказываемых после продажи технически сложных товаров	А. Д. Некипелов [5]
5	Послепродажное обслуживание – это комплекс мероприятий, осуществляемых производителем или продавцом по установке, монтажу и наладке, устранение недостатков продукции (товаров) в течение гарантийного срока, послегарантийный ремонт	Ю. Н. Лапыгин [6]
6	Послепродажное обслуживание – это оказание услуг связанных гарантийным и послегарантийным периодом эксплуатации товаров	В. Я. Поздняков [7]
7	Послепродажное обслуживание – комплекс торговых услуг, обеспечивающих сохранность товаров у потребителя в процессе их доставки, хранения, эксплуатации и использования	В. А. Морошкин [8]
8	Послепродажное обслуживание – это оказание услуг покупателям после продажи им товаров, что делает эти товары еще более полезными и значимыми для их владельцев	Г. А. Резник [9]
9	Послепродажное обслуживание (product-support services) – совокупность услуг, оказываемых потребителям после приобретения ими продукта изготовителя (монтаж, наладка, поставка запасных деталей, различные виды ремонта и т. д.)	Г. А. Васильев [10]
10	Послепродажное обслуживание – это все виды услуг, оказываемых покупателю от момента продажи продукции до ее утилизации	Н. А. Воронина [1]

Исходя из представленной таблицы впервые определение категории «послепродажное обслуживание» было предложено Г. А. Райзбергом в 1999 году. Его

точки зрения придерживается Г. А. Резник, который предложил аналогичное определение данной категории в 2011 году.

Каждое определение отражает определенную составляющую понятия «послепродажное обслуживание». В. В. Кулибанова подчеркивает, что оказание услуг приносит пользу не только потребителю, но и организации, поскольку позволяет удерживать старых и приобретать новых потребителей. Такие авторы, как Басовский Л. Е., Некипелов А. Д., Лапыгин Ю. Н. и Васильев Г. А., в своих определениях категории «послепродажное обслуживание» уточнили перечень возможных услуг, которые могут быть оказаны потребителю. В. Я. Поздняков в предложенном определении отразил, что оказываемые услуги существуют в гарантийный и послегарантийный периоды, а Н. А. Воронина показывает, что оказание услуг возможно на протяжении всего жизненного цикла товара.

На основании рассмотренных понятий можно сделать вывод: наиболее полно суть категории «послепродажное обслуживание» отражает Ю. Н. Лапыгин: «Послепродажное обслуживание – это комплекс мероприятий, осуществляемых производителем или продавцом по установке, монтажу и наладке, устранение недостатков продукции (товаров) в течение гарантийного срока, послегарантийный ремонт».

В. Я. Поздняков [7] и Г. А. Резник [9] подразделяют послепродажное обслуживание на гарантийное (бесплатное) и послегарантийное (осуществляется за плату). Стоимость работ, запасных частей и материалов в гарантийный период включается или в продажную цену товара, или в платные послегарантийные услуги.

Н. Л. Зайцев отмечает, что послепродажное обслуживание направлено на обеспечение качественной работы или использования товара потребителем, а также по поддержанию взаимоотношений с клиентами, формированию их приверженности организации. По его мнению, с потребителем необходимо поддерживать постоянную

связь (настоящим, прошлым или потенциальным), поскольку у потребителя формируется представление об организации как о стабильной, готовой оказывать необходимые качественные услуги. Таким образом, формируется положительный имидж организации. Также постоянное поддержание связи способствует привлечению новых потребителей при помощи такого инструмента маркетинговых коммуникаций, как «сарафанное радио» [11].

Как отмечают Д. А. Попов и В. А. Сидюков, послепродажное обслуживание является одним из компонентов имиджа организации. При этом данные ученые отмечают, что послепродажное обслуживание играет первостепенную роль в формировании имиджа [12].

Имидж организации одновременно характеризуется двумя его сторонами. В первую очередь имидж складывается из активных действий организации по формированию и адекватному восприятию его. На протяжении всего периода существования организация осуществляет свою деятельность, проводит рекламные кампании, отмечает дни рождения, дарит подарки и т. д. Все эти действия в совокупности образуют единое целое, влияющее на имидж.

Другая сторона имиджа – отражение активных действий организации, которое ощущает потребитель. На любое действие организации потребитель осуществляет ответную реакцию. В зависимости от того, нравятся потенциальному потребителю действия или нет, его действия будут либо активными, либо пассивными. Активные действия проявляются при положительном отношении к организации и заключаются в совершении покупок, участии в рекламных и ВТЛ-акциях, розыгрышах. Пассивные означают либо негативное, либо равнодушное отношение к организации и ее товару [13].

Имидж организации состоит из нескольких его элементов (компонентов).

Первым является материальный имидж, то есть имидж, который можно потрогать, понюхать, попробовать на вкус и т. д. Материальный имидж воплощается в товаре, ове­ществленном плоде труда. Итогом этого элемента имиджа является формирование у организации такой характеристики, как качество продаваемых товаров. Второй неразрывно связан с первым компонентом имиджа и является нематериальной частью. Это ответная реакция покупателей на материальный имидж: на товар, обслуживание, сервис, отношение сотрудников организации к потребителям и пр. Третий элемент имиджа – внутренний имидж. Он складывается из действий сотрудников организации. Внутренний имидж формируется поведением работников, их работой

как с товаром, проектом, услугой и т. д., так и с потребителями. Четвертый, заключительный элемент имиджа – внешний образ организации, то есть внешний имидж. Этот элемент имиджа состоит из предыдущих трех элементов, складывая определенное общественное мнение об организации, которое формируется рекламной кампанией, качеством товара или услуг, средствами массовой информации и др. В совокупности перечисленные элементы составляют единое целое – имидж организации [14, 15].

В. Д. Грибов и В. П. Грузинов привели описанные выше элементы имиджа организации и предложили следующую их структуру, представленную на рис. 1.

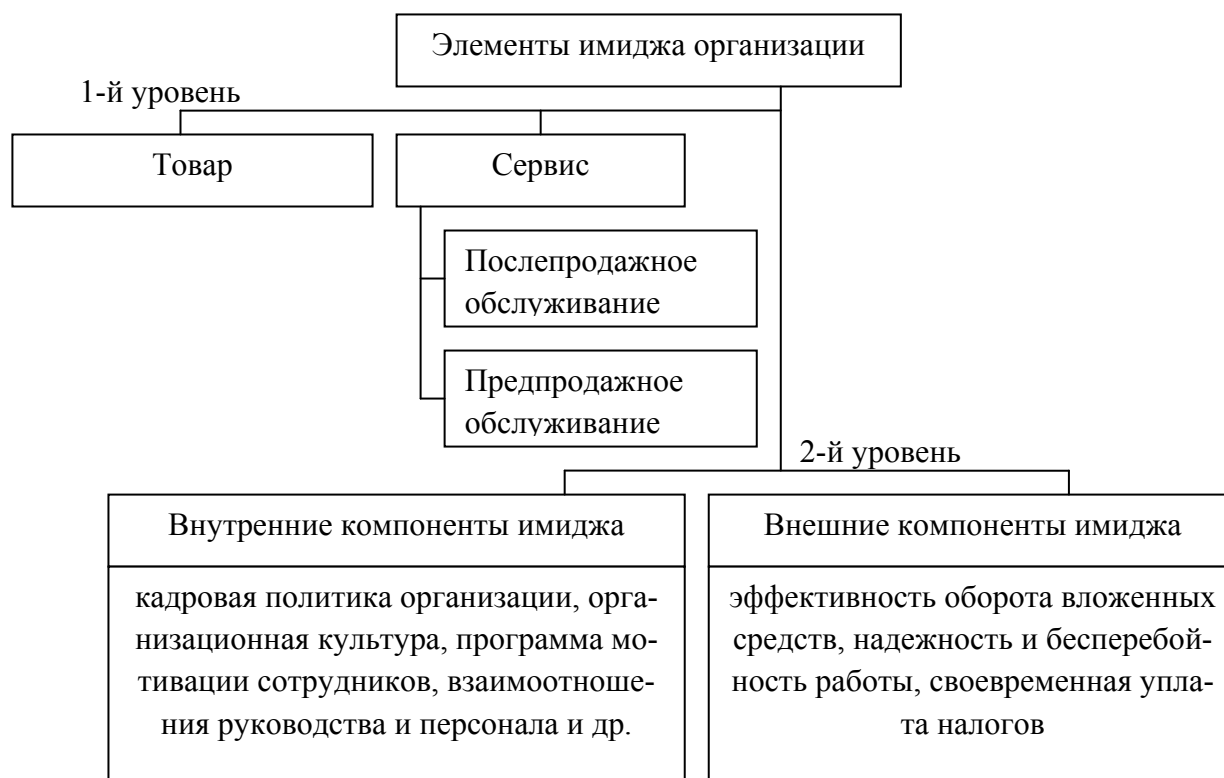


Рис. 1. Элементы имиджа организации

Исходя из представленной схемы авторы считают, что первоочередную роль в формировании имиджа организации игра-

ют товар и сервис. Также необходимо отметить, что в сервисе наиболее значимое положение имеет послепродажное обслу-

живание. Второстепенную роль играют внутренний имидж и внешний имидж организации. Такое положение элементов ученые В. Д. Грибов и В. П. Грузинов объясняют тем, что такие элементы, как товар и сервис, являются первым, что оценивает потребитель, а затем он обращает внимание на внутренний и внешний имидж организации [16].

Также данные авторы отмечают, что при формировании имиджа организации качество сервиса является настолько же важным, как и качество товара. Особое внимание необходимо уделять послепродажному обслуживанию, поскольку предпродажное обслуживание всегда будет высокого качества, так как необходимо продать имеющийся товар. Для положительного формирования имиджа организации необходимо поддерживать высокое качество послепродажного обслуживания, поскольку оно включает не только доставку, монтаж, обучение эксплуатации, но и под-

держание связи с потребителем, его комфортное как гарантийное, так и послегарантийное обслуживание. Каждый потребитель, обращаясь в сервис, особенно после приобретения товара, ожидает положительного отношения к себе. В период послепродажного обслуживания необходимо периодически поддерживать двустороннюю связь с потребителем.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что послепродажное обслуживание играет не второстепенную роль. Послепродажное обслуживание находится на одном уровне с товаром. Потребитель обращает внимание не только на качество приобретаемого товара, но и на качество обслуживания. В результате потребитель формирует свое особое мнение об организации и отношении к ней. Именно это отношение к организации и является имиджем данной организации для потребителя.

Список литературы

1. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М. : Дашков и К^о, 2013. – 372 с.
2. Басовский Л. Е. Управление качеством : учебник. / Л. Е. Басовский, В. Б. Протасьев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 212 с.
3. Райзберг Б. А. Курс экономики : учеб. пособие для вузов по экономическим специальностям / Б. А. Райзберг, А. А. Благодатин, О. В. Грядовая. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 714 с.
4. Кулибанова В. В. Маркетинг: сервисная деятельность : учеб. пособие. – СПб. : Питер, 2000. – 240 с.
5. Некипелов А. Д. Новая российская энциклопедия / редкол.: А. Д. Некипелов, В. И. Данилов-Данильян и др. – М. : Энциклопедия, ИД ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
6. Лапыгин Ю. Н. Теория организаций : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 311 с.
7. Поздняков В. Я. Экономика фирмы: организация послепродажного обслуживания продукции : учеб. пособие / В. Я. Поздняков, Е. П. Моргунова, А. С. Табачун. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 108 с.
8. Морощкин В. А. Маркетинг : учеб. пособие / В. А. Морощкин, Н. А. Контарева, Н. Ю. Курганова. – М. : Форум, 2011. – 352 с.
9. Резник Г. А. Сервисная деятельность : учебник / Г. А. Резник, А. И. Маскаева, Ю. С. Пономаренко. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 202 с.
10. Васильев Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия : учеб. пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. – М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 159 с.

11. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием : учеб. пособие. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 455 с.
12. Карнаухова В. К. Сервисная деятельность : учебник / В. К. Карнаухова, Т. А. Краковская. – М. : ИКЦ МарТ, 2009. – 256 с.
13. Balmer J.M.T., 2001. Corporate identity, corporate branding and corporate marketing: seeing through the fog. In: European Journal of Marketing, 35 (3/4): 248-291.
14. Argenti P. A., Druckemiller B., 2004. Reputation and the corporate brand. In: Corporate Reputation Review, 6 (4): 368-374.
15. Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, публицити, репутация, имидж и бренд фирмы : учеб. пособие. – 2-е изд. – М. : Дашков и К^о: «Издательство Шаркова», 2012. – 272 с.
16. Грибов В. Д. Экономика предприятия : учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – 3-е изд., пер. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
17. Greef H. Effective maintenance management using offsite contractors // The S. African mechanical Engineer. 1988. № 3. V. 38. P. 138-141.
18. Gronroos C. A service quality model and its marketing implications // European Journal 18. 1991. № 4. P. 36-44.
19. Hill C.W.I., Jones G.R. Strategic Management. – Boston: Houghton Mifflin Co, 1992.
20. Service management / Strategy and Leadership in Service Business / Ed. R. Normann. – N. Y., 2000.

E. M. Alyabieva*

**Alyabieva Elena, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

KEY FACTORS OF COMPANY'S IMAGE FORMATION

Keywords: company's image, service, after-sales service.

Improvement of trade organizations' activity is closely connected to the after-sales service, which is one of the main directions of economic work of the organization. Effective functioning of organizations in conditions of market economy largely depends on the quality of after-sales service, provided to the customers.

The presence or absence of after-sales service, together with other conditions, plays an important role in choosing the company by the consumers. Therefore, each organization, engaged in selling goods, especially technically complex, bulky or those requiring operational preparation, provides certain services, necessary for sales and operation of these goods. The complex of such services determines the level of after-sales service of the organizations.

High-quality after-sales service is a must condition for the marketing organization of commodity supply. When the product is equal to the other similar products presented on the market in terms of competitiveness, the buyers prefer the products, accompanied by the after-sales services, such as delivery, installation, and others.

We should also note that after-sales service characterizes organization from the positive or the negative side for consumers, forming their impression of the organization and its product, its image, which is one of the factors, determining the economic results.

© Алябьева Е. М., 2015

УДК 657

О. И. Васильчук***Васильчук Ольга Ивановна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

famvas@yandex.ru

ПРОЦЕДУРЫ СБЛИЖЕНИЯ СИСТЕМ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО РСБУ И МСФО В НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ключевые слова: некредитные финансовые организации, МСФО, учетные стандарты, системы внутреннего контроля.

В настоящее время последовательно проводится политика сближения систем ведения учета и составления отчетности по РСБУ и МСФО в некредитных финансовых организациях, которую осуществляет регулятор финансового рынка – Банк России.

В Российской Федерации планируется к введению большое количество новых учетных стандартов и правил для нефинансовых кредитных организаций. За последние два десятилетия уже несколько раз изменялись и внедрялись новые правила, положения, планы счетов бухгалтерского учета. Особое внимание при построении системы учета в некредитных финансовых организациях уделяется переходу на систему учета по принципам МСФО.

При проведении последовательной политики сближения систем ведения учета и составления отчетности по РСБУ и МСФО в некредитных финансовых организациях, которую осуществляет регулятор финансового рынка – Банк России, можно выделить ряд проблем, подлежащих первоочередному решению: бухгалтерская отчетность не информативна и не репрезентативна, надзорная и статистическая отчетность, а также надзор на соло основе не адекватно отражает реальное положение дел и не дает представление о рисках, консолидированная отчетность по МСФО только начинает использоваться для целей надзора. План счетов предназначен для экономических субъектов, ориентированных на промышленное производство и строительство, и др.

Данные проблемы были связаны с разрозненным регулированием деятельности некредитных финансовых организаций.

Изучение текущей ситуации внедрения системы МСФО в сфере экономических

субъектов – некредитных финансовых организаций позволяет сделать следующие выводы: в настоящее время в России в очередной раз готовится большое количество новых учетных стандартов и правил для нефинансовых кредитных организаций.

Одним из документов, предполагающих подготовку документов и видов отчетности в соответствии с указанными целями, является Указание Банка России от 09.07.2015 № 3719-У «Об отчетности некредитных финансовых организаций об операциях с денежными средствами» [5], которое с 01 сентября 2015 г. введено в действие.

Указание 3719-У распространяется на: управляющие компании, страховые организации (за исключением осуществляющих деятельность исключительно в сфере ОМС), страховых брокеров, общества взаимного страхования, негосударственные пенсионные фонды, микрофинансовые организации, кредитные потребительские

кооперативы, в т. ч. сельскохозяйственные, ломбарды.

Порядок фиксирования кодов видов операций в документах, формируемых на бумажных носителях и/или в электронном виде, позволяющий однозначно установить расчётный, платёжный, кассовый документ, на основании которого осуществлена соответствующая операция, устанавливается внутренним документом в НФО.

То есть каждой транзакции по расчётному счёту, каждой операции по кассе необходимо присвоить определённый код, «связать» операции из приложения и вид операции, который отражается по расчётному счёту, для методологии целесообразно указать, какое ответственное лицо присваивает данные коды.

В электронном виде во внутренних компьютерных программах требуется также отразить и сделать «привязку» соответствующих кодов и видов операций. Следовательно, мы отражаем все операции, и хозяйственные операции в том числе.

Порядок фиксирования кодов, позволяющий однозначно установить расчётный документ, т. е. связать документы правоустанавливающие с кодами.

Отражаются все платёжные поручения, все хозяйственные операции, в том числе, аренда, заработная плата и т. д.

При прочтении нормативных документов можно сделать вывод, что первичным является документ, вторичным является вид транзакции. Сложности возникают при установлении соответствия вида операции и номера кода.

Кодирование операций осуществляется на основе первичных документов: контрактов, договоров, соглашений, счетов, иных документов, являющихся основанием для проведения операций, или их копий, выписок из них, платёжных документов, выписок из лицевого счёта по банковским счётам НФО, полученных от кредитной орга-

низации, кассовых документов и иных документов НФО.

Порядок фиксирования кодов видов операций в документах, формируемых на бумажных носителях и/или в электронном виде, позволяющий однозначно установить расчётный, платёжный, кассовый документ, на основании которого осуществлена соответствующая операция, устанавливается внутренним документом в НФО.

Рассматривая порядок заполнения отчётности по форме 0420001, можно привести следующий пример (табл. 1). Рассмотрим пример заполнения информации о транзакциях Управляющей компании.

Произошли операции в отчётном месяце:

1. Передача от НПФ в УК денежных средств по договору доверительного управления на сумму 50 млн рублей

2. На расчётный счёт управляющей компании по истечении срока ранее размещённого депозита поступили 10 млн рублей, и в отчётном месяце управляющая компания снова разместила 10 млн рублей на депозит

3. Индивидуальный предприниматель выкупил паи на 500 тыс. рублей.

4. Физические лица – резиденты в отчётном месяце приобрели паи на сумму 15 млн рублей и продали паи на 10 млн рублей.

5. Управляющая компания выплатила заработную плату сотрудникам-резидентам на сумму 12 млн рублей и сотрудникам-нерезидентам на 1 тыс. 450 рублей.

6. Юридическим лицом-нерезидентом приобретены паи на 10 млн рублей.

Считаем, что операции проведены в рамках одной кредитной организации (Сбербанк России).

Таблица 1

**Пример заполнения отчётности по форме 0420001
«Информация о видах и суммах операций с денежными средствами некредитных
финансовых организаций» для управляющей компании инвестиционного фонда,
паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда**

Сведения о виде деятельности некредитной финансовой организации		Кредитная организация (филиал кредитной организации)					
Код основного вида деятельности	Коды иных видов деятельности	Регистрационный номер/ порядковый номер	БИК		Сокращенное наименование		
1	2	1	2	3			
020	000	1481	044525225		ПАО Сбербанк		
Код вида операции	Сумма операции, тыс. руб.						
	российский рубль(643)		доллар США (840)		евро (978)		...
	списание	зачисление	списание	зачисление	списание	зачисление	списание
1	2	3	4	5	6	7	...
1.1.1. Операции с резидентами – юридическими лицами							
01070		50 000					
01220	10 000	10 000					
1.1.2. Операции с резидентами – индивидуальными предпринимателями							
01060		500					
...							
1.1.3. Операции с резидентами – физическими лицами							
01060	10 000	15 000					
01850	12 000						
...							
1.1.4. Операции с нерезидентами – юридическими лицами							
01060		10 000					
...							
1.1.5. Операции с нерезидентами – физическими лицами							
01850	1 450						
...							
1.1.6. Операции с неустановленными лицами							
...							
Всего обороты по счёту (счётам)	33 450	85 500					
Остатки на начало отчётного периода	30 000						
Остатки на конец отчётного периода	82 050						

Необходимость составления некредитными финансовыми организациями финансовой отчетности по требованиям МСФО обусловлена необходимостью принятия финансовыми институтами управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивого развития и сохранение капитала экономических субъектов. С этой целью проводится ряд мероприятий, направленных на оптимизацию и усовершенствование практики применения МСФО с целью предоставления достоверной информации пользователям финансовой отчетности, а также как финансового инструмента обмена финансовой информацией.

Внедрение МСФО позволяет стандартизировать процедуры российской системы учетной информации за счет использования единых методик учета в целях рационального управления деятельностью финансовых институтов, обеспечивает руководителей информацией, которая повышает эффективность системы управления экономическим субъектом, повышает прозрачность деятельности финансовых институтов.

Исследование проблем внедрения МСФО в экономических субъектах позволило сделать следующие выводы: необходимо разработать и унифицировать процедуры сбора и предоставления информации, провести сравнительный анализ способов получения финансовой отчетности по МСФО с целью выявления наиболее оптимального способа подготовки отчетности по МСФО; разработать модели учетной системы в целях подготовки отчетности в международном формате; в соответствии с разработанными моделями предложить инструментарий учетно-аналитического обеспечения процесса подготовки отчетности по МСФО для финансовых институтов.

Для достижения указанных целей необходим программный продукт, который позволит автоматизировать наиболее трудо-

емкие элементы процесса подготовки отчетности по МСФО.

В этой связи, как показывает практика, дополнительные требования возникают к разработке системы внутреннего контроля финансовых институтов, направленные на разграничение уровней доступа пользователей к информации. Как показывают проведенные исследования, аутентификация пользователей является одним из наиболее важных компонентов организации защиты информации в сети. Прежде чем пользователю будет предоставлено право доступа к определенному виду ресурсов, необходимо провести ряд мероприятий по определению аутентичности пользователей [7]. В связи с этим требования к программному обеспечению для автоматизации процессов подготовки отчетности по МСФО в рамках предложенных моделей учетной системы ужесточаются с учетом необходимости разработки процедур, обеспечивающих надежную систему внутреннего контроля экономических субъектов [1, 6, 7].

В результате для пользователей информации возникает ряд проблем. Так, например, для Банка России отсутствует надежный и достоверный источник данных для надзорной деятельности, а также для формирования показателей макроэкономической финансовой статистики; для потребителей услуг возникает непрозрачность финансовых организаций и недоверие к институту в целом; для участников рынка появляются избыточные, дублирующие данные; высокие затраты на ведение учета и подготовку отчетности; непонимание стратегии и действий надзора.

Банком России подготовлены нормативные документы и составлены квалификационные требования к кадровому составу некредитных финансовых организаций. По мнению автора, до внедрения в стране новых учетных стандартов, а также принципов и подходов, применяемых в международных стандартах финансовой отчетности, прежде всего необходимо провести

переподготовку и обучение главных бухгалтеров принципам и правилам, изложенным в МСФО [2, 3, 5].

Обучение специалистов новым национальным стандартам, а также обучение международным стандартам финансовой отчетности, безусловно, будет способствовать правильному применению стандартов учета и отчетности. Сертификация главных бухгалтеров будет способствовать повышению ответственности главных бухгалтеров за составление недостоверных отчетов, что, в свою очередь, будет способствовать повышению надежности и достоверности предоставляемой финансовыми институтами информации в финансовой отчетности.

Таким образом, в настоящее время в некредитных финансовых институтах Российской Федерации происходит процесс перехода на международные стандарты финансовой отчетности. С этой целью на сайте Центрального банка РФ размещены проекты общих и отраслевых стандартов учета для финансовых институтов. Внедрение указанных стандартов потребует переподготовки кадров для некредитных финансовых институтов, разработки надежного программного продукта, обеспечивающего своевременный и правильный учет операций в соответствии с МСФО, а также надежную систему внутреннего контроля экономического субъекта.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями).
2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями и дополнениями).
3. Положение Банка России от 15 декабря 2014 г. № 445-П «О требованиях к правилам внутреннего контроля некредитных финансовых организаций в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
4. Указание Банка России от 15 декабря 2014 г. № 3484-У «О порядке представления некредитными финансовыми организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
5. Указание Банка России от 09.07.2015 № 3719-У «Об отчётности некредитных финансовых организаций об операциях с денежными средствами».
6. Васильчук К. С. Место и роль программной инженерии при определении пороговых значений мониторинга эффективности деятельности российских вузов // Молодой ученый. – 2014. – № 4-2 (63). – С. 1-4.
7. Васильчук К. С. Средства аутентификации и идентификации безопасности в корпоративной информационной системе // Молодой ученый. – 2014. – № 4-2 (63). – С. 118-121.
8. Васильчук К. С., Свешников Н. Г. Оценка и выбор услуг предприятий ЖКХ на основе экономико-математических моделей // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 2 (34). – С. 100-103.
9. Access the unaccompanied Standards. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
10. http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=msfo_report
11. IAS 26 Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
12. IFRIC 14 IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction 1. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>

13. IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
14. IFRS 12 Disclosure of Interest in Other Entities. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
15. IFRS 13 Fair Value Measurement 1. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
16. IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures//<http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>.
17. IFRS 9 Financial Instruments 1. – <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>
18. International Financial Reporting Standards //https://en.wikipedia.org/wiki/International_Financial_Reporting_Standards
19. International Financial Reporting Standards //http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/kons_msfo/
20. Joanne M. Flood. GAAP 2015. Interpretation and Application of GENERALLY ACCEPTED ACCOUNTING PRINCIPLES.

O. I. Vasilchuk*

**Vasilchuk Olga, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
famvas@yandex.ru*

**CONVERGENCE OF ACCOUNTING AND REPORTING SYSTEMS ACCORDING
TO RUSSIAN ACCOUNTING STANDARDS (RAS) AND IFRS IN NON-CREDIT
FINANCIAL ORGANIZATIONS**

Keywords: non-credit financial organizations, IFRS, accounting standards, internal control systems.

Currently there is a policy of convergence of accounting and reporting systems according to RAS and IFRS standards in non-credit financial organizations, provided by the financial market regulator – the Bank of Russia.

In the Russian Federation it is planned to introduce a large number of new accounting standards and regulations for nonfinancial credit organizations. Over the past two decades a number of new rules, regulations and accounting plans has been changed or introduced. While creating the accounting system for non-credit financial organizations, particular attention is paid to the transition to the accounting system, based on IFRS principles.

© Васильчук О. И., 2015

УДК 658.6

Э. Р. Рахматуллин*

**Рахматуллин Эмиль Раисович, сотрудник Управления
Министерства внутренних дел России по г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, коммерческие организации, принципы управления прибылью, система управления прибылью.

В современных условиях хозяйствования значение проблем, связанных с управлением прибылью в коммерческих организациях, возрастает в силу таких факторов, как постоянный рост внутреннего товарооборота торговли, резкое увеличение количества розничных торговых сетей, а также активное продвижение на внутренний рынок иностранных предприятий и, как следствие, усиление конкуренции в этой сфере национальной экономики.

Возрастающая конкуренция между коммерческими организациями потребовала разработки новых подходов к управлению прибылью, а также совершенствования методов ее формирования, распределения и прогнозирования. В связи со сложившимися условиями нестабильного функционирования экономики на сегодняшний день значительно возрастает роль разработки и принятия эффективных управленческих решений по улучшению формирования и распределения финансовых результатов коммерческих организаций региона.

Отдельные теоретические и практические аспекты указанных проблем нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Среди отечественных ученых, которые уделяли внимание проблеме формирования и использования прибыли коммерческих организаций, следует отметить С. Баранцеву, Л. Донец, Н. Ушакову, Л. Балабанова, Н. Миценко, А. Хистеву, А. Садекова, Н. Власову и др.

Решением проблем разработки и принятия управленческих решений в области формирования и использования прибыли организации занимались такие ученые, как И. А. Бланк, В. В. Сопко, В. П. Привалова, Г. В. Савицкая, А. Д. Шеремет, Н. М. Цал-Цалко и др.

Недостаточная методическая разработанность вопросов исследования, касающихся управления прибылью коммерческих организаций, а также их практическая значимость для отечественных организаций обусловили выбор научных исследований многих авторов.

В целях повышения эффективности управленческих решений в области формирования и распределения прибыли разработана концептуальная модель управления прибылью с позиции системного подхода, ориентированная на решение тактических и стратегических задач коммерческими организациями.

Разработка теоретических подходов и практических рекомендаций по разработке концептуальной модели управления прибылью коммерческой организации требует четкой обоснованности и выявления сущ-

ности понятия «управление прибылью коммерческой организации».

Детальное изучение существующих подходов к пониманию специфики управления прибылью коммерческих организаций дает основания констатировать, что

эта область исследований в настоящее время является достаточно дискуссионной.

Управление – это система, обеспечивающая успешное целостное функционирование, сохранение и развитие организации [3].

Управление на любом уровне представляет собой целенаправленную дея-

тельность, которая включает различные функции и процессы [12].

Взгляды различных авторов на понятие «управление прибылью» систематизированы в табл. 1.

Таблица 1

Систематизация взглядов авторов на сущность управления прибылью

№ п/п	Автор	Трактовка понятия
1	И. А. Бланк [1]	Управление прибылью является процессом разработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам его формирования, распределения и использования
2	В. В. Худа [13]	Управление прибылью представляет собой целенаправленный, систематический процесс подготовки, оценки, отбора и реализации альтернативных управленческих решений по вопросам его формирования, распределения и использования на конкретном торговом предприятии
3	В. И. Блонская, П. П. Адамович [2]	Под управлением прибылью торгового предприятия нужно понимать построение системы управления, учитывающей тактические и стратегические аспекты управления, направленной на повышение конечных результатов деятельности предприятия, которая рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов, каждый из которых выполняет определенную роль, совместное действие которых обеспечивает достижение механизма получения прибыли заданной величины
4	О. А. Зайцева, Л. Н. Григорьева [4]	Управление прибылью предприятия – это процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным направлениям формирования, распределения и использования прибыли на предприятии

Под управлением прибылью в коммерческой организации понимается процесс разработки и принятия управленческих решений по обеспечению формирования прибыли в необходимом объеме и эффективном использовании в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде, основанный на предплановых изысканиях, направленных на выяснение возможного состояния прибыли и результатов деятельности предприятия в будущем.

Безусловно, основной целью управления прибылью коммерческой организации являются максимизация и оптимизация аб-

солютной величины чистой прибыли и обеспечение стабильности ее формирования во времени. Очевидно также, что в условиях негативных тенденций развития национальной экономики применение элементов прогнозирования и учета тактических и стратегических подходов к управлению является положительным моментом. Значимость показателя прибыли определяет ее роль в системе управления организацией. Любые решения в сфере организации торгового процесса, материально-технического развития розничной и оптовой торговли, маркетинга, расширения и диверсификации деятельности, управления

персоналом, логистики и материально-технического обеспечения, структуры и реорганизации организации, финансового

управления и решения текущих задач в конечном счете находят отражение в изменении размера прибыли.

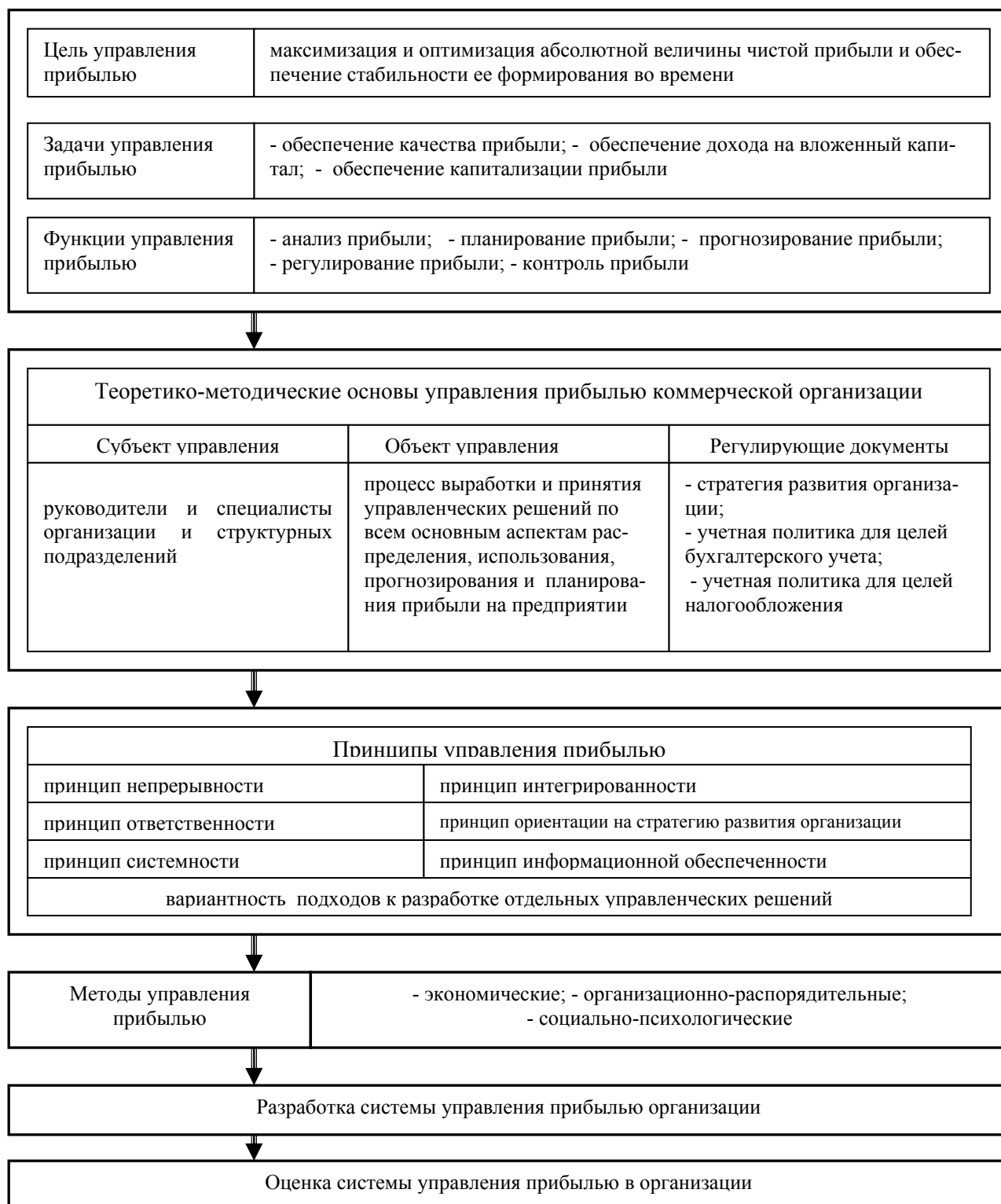


Рис. 1. Концептуальная модель управления прибылью в коммерческих организациях

В этих условиях процесс управления прибылью как многофункциональным комплексным показателем становится важнейшим процессом, требующим постоянной оптимизации и адаптации к нестабильным условиям внешней среды. В современных условиях проблема оценки прибыли организации и повышения результативности управления прибылью становится основополагающей для всех коммерческих организаций. Обеспечение результативности управления прибылью организации следует рассматривать как процесс, требующий создания эффективной системы управления.

В исследованиях отечественных и зарубежных экономистов управление прибылью рассматривается как процесс принятия соответствующих управленческих решений, не отражая того, что к процессу управления прибылью необходимо подходить как к системе. Так, предложено подходить к процессу управления прибылью с позиции системного подхода.

Концептуальная модель управления прибылью в коммерческих организациях с позиции системного подхода представлена на рис. 1.

Система управления прибылью формируется в рамках организации, регламентируя те или иные управленческие решения. Ряд аспектов по формированию, распределению и использованию прибыли может регламентироваться требованиями устава, системой внутренних нормативов и требований, то есть целевой политикой управления прибылью. Одним из основополагающих элементов управления прибылью является разработка альтернативных вариантов решения тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов в концепции интегрированности управления прибылью с общей системой управления организацией.

Основным условием эффективной организации системы управления прибылью

является соблюдение регулятивных принципов:

– принцип непрерывности. Система управления прибылью должна функционировать постоянно, так как деятельность любой коммерческой организации представляет собой непрерывное осуществление бизнес-процессов;

– принцип системности. Управленческие решения в области формирования и распределения прибыли прямо или косвенно влияют на результативность управления прибылью в организации. Так, управление прибылью следует рассматривать как комплексную систему по разработке и принятию взаимосвязанных управленческих решений, влияющих на результативность формирования и распределения прибыли в организации;

– принцип интегрированности. Предполагает связь управления прибылью непосредственно с финансовым, производственным, инвестиционным, инновационным, кадровым менеджментом и некоторыми другими видами функционального менеджмента. Это определяет необходимость и целесообразность органической интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления организации;

– принцип системности. Разработка управленческого решения должна быть направлена на достижение наибольшего экономического эффекта при существующих ресурсных ограничениях. Однако выбор оптимальных управленческих решений принимается в условиях многовариантности и самостоятельно организацией на основе критерия оптимальности;

– принцип ответственности. Построение системы управления прибылью в соответствии с организационной структурой позволит связать деятельность каждого подразделения с ответственностью конкретных субъектов управления и оценить вклад каждого подразделения в общие результаты деятельности организации;

– принцип ориентации на стратегию развития организации. Отдельные управленческие решения в области управления прибылью в текущем периоде должны быть согласованы с главной целью организации, основными задачами ее развития в целях повышения результативности формирования и распределения прибыли в будущем периоде;

– вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Данный принцип предполагает, что подготовка отдельного управленческого решения в области управления прибылью должна учитывать существование альтернативных вариантов решения;

– принцип информационной обеспеченности. Эффективность разработки и принятия отдельного управленческого решения в области формирования и распределения прибыли зависит от качественного состояния информационной базы, обладаемой субъектами управления.

В долгосрочной перспективе функционирования коммерческой организации эффективное управление прибылью должно обеспечить конкурентные преимущества за счет эффективного использования экономического потенциала и обоснованного предпринимательского риска на фоне повышения уровня социальной ответственности и приверженности кооперативным ценностям и принципам.

Список литературы

1. Бланк И. А. Управление прибылью. – К. : Изд-во «Ника-Центр», 2002. – 752 с.
2. Блонская В. И. Усовершенствование системы управления распределением и использованием прибыли предприятия / В. И. Блонская, П. П. Адамович // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2010. – № 20.7. – С. 91-96.
3. Жура С. Е. Как оценить управление социально-экономическими системами? // Российское предпринимательство. – 2010. – № 12 (2). – С. 11-16.
4. Зайцева О. А., Григорьева Л. Н. Система управления прибылью предприятия // Социально-экономическая роль денег в обществе : материалы X науч.-практ. конф. / под науч. ред. А. Ю. Румянцевой. – СПб. : Астерион, 2014. – 322 с.
5. Куцик В. И. Распределение целевой величины прибыли предприятия: теория и практика / В. И. Куцик, Н. О. Блазовская // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2009. – № 19.13. – С. 186-190.
6. Маркс К. Капитал. Критика капиталистической экономики. Т. 1. Кн. 1 : Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1988. – 891 с.
7. Минавчук Я. И. К вопросам формирования и распределения прибыли как предпосылки эффективного функционирования предприятия // Научный вестник Ужгородского университета. – 2008. – № 26.
8. Михайлова Д. В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. – 2014. – № 4. – С. 125–127.
9. Подлесная В. Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 4 (15). – С. 72-75.
10. Синявин В. Ю., Янина Т. Ф., Кулаженкова А. В. Факторный анализ в исследовании проблемы повышения экономической эффективности и инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. – 2013. – № 11 (15). – Т. 1. – С. 249-254.

11. Терновский Д. С., Чуб В. А. Управление прибылью организаций потребительской кооперации на основе взаимосвязи экономической, бухгалтерской и налоговой концепции : монография. – Белгород, 2014.
12. Уколов В. Ф. Теория управления : учебник / В. Ф. Уколов, А. М. Масс, И. К. Быстряков. – М. : Экономика, 2003. – 576 с.
13. Худа В. В. Управление прибылью торговых предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – К. : Изд-во «Либра», 2007. – 22 с.
14. Colasse V. Gestion Financiere de l'entveprise: Problematique, Concepts et Methodes. Paris, 1997. P. 96-119.
15. Cost M. Management & Analysis. New York, 1992. P. 244.
16. Klein L. An inquiry into some Fundamental principles of Economim Theory. Oxford, 1985. P. 284.
17. Laffer A., Miles M. International Economics in an Integrated World. Glenview, 1982.
18. Helterf E. Techniques of financial Analysis. Boston, 1993. P. 196-246.
19. Hicks I. Value and Capital. – Berlin, 1989. S. 288-300.
20. Mankins M., Steele R. (2005). Turning Strategy into Great Performance. Harvard Business Review, July-August: 65-72.
21. Roccock M., Taylor A. Financial Planung and Control. Sidhey, 1988. P. 378-380, 437-457.

E. R. Rahmatullin*

**Rahmatullin Emil, employee of the Russian Ministry of Internal Affairs in Togliatti*
kaf_eio@tolgas.ru

CONCEPTUAL MODEL OF MANAGING PROFITS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Keywords: profit, profit management, commercial organizations, principles of profit management, profit management system.

In modern economic conditions the problems associated with profit management in commercial organizations become more important due to certain factors, such as steady growth of domestic turnover, fast increasing number of retail chains, as well as the active promotion of foreign companies in the domestic market, resulting in the growing competition in this sector of national economy.

Increasing competition between commercial organizations required the development of new approaches to profit management and improving the methods of its formation, distribution and forecasting. Considering the unstable economic conditions of today, the role of developing and implementing effective management decisions in order to improve the formation and distribution of financial results of regional commercial organizations is constantly increasing.

Some theoretical and practical aspects of these problems are reflected in the works of Russian and foreign scientists and economists. Among the Russian scientists, who paid attention to the issues of formation and use of profit of commercial organizations, we should note S. Barantseva, L. Donets, N. Ushakova, L. Balabanov, N. Mitsenko, A. Histeva, A. Sadekov, N. Vlasova, etc.

The problems of development and implementation of management decisions in the field of formation and use of company's profit were considered by such scholars as I. A. Blank, V. V. Sopko, V. P. Privalova, G. V. Savitskaya, A. D. Sheremet, N. M. Tsal-Tsalko and others.

Insufficient methodological development of the issues relating to profit management of commercial organizations, as well as their practical significance for domestic companies, made many authors choose this topic for further studies.

In order to improve the efficiency of administrative decisions in the field of profit formation and distribution, a conceptual model of profit management based on systematic approach was developed. This model is focused on tactical and strategic tasks of commercial organizations.

© Рахматуллин Э. Р., 2015

УДК 005.8:621.3

В. Л. Семенов*

**Семенов Владислав Львович, кандидат экономических наук, доцент
Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары
wlad21@mail.ru*

А. И. Картунов*

**Картунов Александр Игоревич, помощник генерального директора
ОАО «Завод «Чувашкабель», г. Чебоксары
kai@ch-k.ru*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЗАВОД «ЧУВАШКАБЕЛЬ»)

Ключевые слова: проектное управление, конкурентоспособность, кластер, автоматизированное рабочее место, качество, система.

Проектные методы управления при правильной их реализации в деятельности организации позволяют максимально эффективно адаптировать бизнес к требованиям текущего дня. Объектом исследования является ОАО «Завод «Чувашкабель», одно из ведущих предприятий Чувашской Республики. Предметом исследования является методология организации проектного управления в рамках хозяйствующего субъекта региона. Цель работы – адаптировать стандартные модели проектного управления под конкретные условия развития предприятия.

Разработан адаптивный алгоритм внедрения корпоративной системы управления проектами в ОАО «Завод «Чувашкабель», учитывающий особенности развития электротехнического кластера и направленный на повышение конкурентоспособности организации. Определены основные конкурентные преимущества, которые может получить организация от внедрения данного алгоритма. Выявлены ключевые факторы, на которые должно обратить внимание руководство ОАО «Завод «Чувашкабель» для эффективной реализации предложенных рекомендаций.

Предложенный алгоритм будет полезен и важен прежде всего для предприятий электротехнического кластера Чувашской Республики, а также организаций, которые планируют в перспективе внедрить проектное управление.

Современная организация в условиях конкурентного рынка стремится выпускать только такую продукцию, которая дает наибольшую прибыль, но многообразие окружающих производителя факторов не дает гарантии, что будет именно так. К примеру, неправильное определение требований потребителя, отсутствие системного подхода к формированию системы

качества, высокий уровень издержек производства, неэффективное стимулирование сотрудников и т. п. существенно снижают показатели конкурентоспособности предприятия [1, 2]. В совокупности это требует от организации разработки механизма поиска собственного пути развития, где должны присутствовать адаптированные элементы организации производства, мар-

кетинга, форм хозяйствования и т. д., что будет отражено в системе управления.

В условиях современной конкуренции, когда наблюдается высокая скорость изменения внешней и внутренней среды, мобильность, постоянное расширение новых разработок [3, 4], залогом успешности и конкурентоспособности ОАО «Завод «Чувашкабель», входящего в электротехнический кластер Чувашской Республики, является ее постоянное развитие, а значит, применение передовых технологий управления, среди которых можно выделить проектные методы.

Практика последних десятилетий показывает, что проектные методы управления позволяют в максимально короткие сроки осуществить адаптацию бизнеса к требованиям текущего дня. Поэтому любой руководитель, заинтересованный в развитии своей организации, рано или поздно неизбежно приходит к пониманию необходимости разработки и внедрения корпоративной системы управления проектами.

Корпоративная система управления проектами – это комплекс постоянно адаптирующихся в конкретные условия организационных, методологических и программных средств, формирующий часть системы управления организацией. Система управления проектами предполагает создание гибких организационных структур, где пересекаются вопросы планирования, мотивации, развития коммуникаций в рамках любого проекта. Поэтому эффект от внедрения такой системы не ограничивается только самими проектами, но и выходит за их рамки, обеспечивая рост конкурентоспособности любой организации [5].

В зарубежной [6-12 и др.] и отечественной [13-19 и др.] литературе разработаны и приведены методические и методологические основы применения систем

управления проектами в управленческой деятельности организации, которые носят общий характер и не учитывают индивидуальных, специфичных условий ее функционирования.

Всесторонний анализ деятельности ОАО «Завод «Чувашкабель» определил следующие возможные выгоды от внедрения системы управления проектами:

- повышение эффективности взаимодействия структурных подразделений и персонала организации между собой;
- формирование эффективной корпоративной стратегии через реализацию проектов;
- создание плодотворных кружков качества (рабочих команд);
- разработка результативных стандартов управления организацией;
- унификация информационных потоков и документооборота в организации;
- улучшение контроля и управления исполнением проектов и других бизнес-процессов;
- совершенствование системы управления информацией и оперативного принятия управленческих решений;
- повышение эффективности использования имеющихся ресурсов организации;
- минимизация рисков проектов и других видов работ;
- ранжирование проектов по степени значимости для определения приоритета проекта в ресурсах и финансировании.

Для достижения вышеперечисленных выгод при внедрении корпоративной системы управления проектами в рамках ОАО «Завод «Чувашкабель» необходимо руководствоваться алгоритмом, приведенным на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм внедрения корпоративной системы управления проектами

Приведенный алгоритм условно разбит на три части. В центральной части указаны этапы проведения работ по внедрению комплексной системы управления проектами, последовательность которых необходимо строго соблюдать. В левой части указаны источники информации, которые являются необходимыми для эффективной реализации каждого этапа, а в правой – виды выходной информации.

На первом этапе внедрения комплексной системы управления проектами необходимо провести всесторонний анализ состояния электротехнического кластера Российской Федерации и Чувашской Республики в целях выявления и прогнозирования основных параметров их дальнейшего эволюционирования. Исходной информацией выступают состояние рынка, в первую очередь с уровнем конкуренции, и политика государства и субъекта федерации по развитию данной отрасли. В ходе такого анализа разрабатывается комплексная программа развития организации (в данном случае ОАО «Завод «Чувашкабель») с учетом внешних потенциальных возможностей.

На втором этапе реализации алгоритма проводят глубокий анализ деятельности организации для разработки программы ее развития с учетом внутренних возможностей. Используя системно-процессный подход, необходимо изучить существующую корпоративную стратегию и систему управления фирмы, оценить все имеющиеся ресурсы и спрогнозировать варианты их эффективного использования в рамках будущих проектов [20].

В рамках третьего этапа осуществляется разработка корпоративного стандарта управления проектами с учетом подготовленных программ развития организации, включающего в себя положения, методические и регламентные документы, инструкции, шаблоны и формы отчетности по процедурам и функциям управления.

Четвертый этап алгоритма предполагает создание проектного офиса, т. е. модуля «Управление проектами» в системе управления организацией. Проектный офис – это выделенное подразделение, обеспечивающее профессиональную, методологическую, информационную, административную и технологическую поддержку управления проектами на предприятии. Поэтому в рамках данного этапа будет разработано штатное расписание данного подразделения с выделением таких основных функций, как разработка методологии управления проектами, планирование, обучение сотрудников как пользователей, контроль выполнения проектов, ведение и анализ статистики, формирование отчетности и т. п.

Реализация пятого этапа алгоритма (рис. 1) предполагает формирование списка сотрудников, которые непосредственно будут связаны с корпоративной системой управления проектами, для чего необходимо тщательно изучить штатное расписание организации и, в конечном итоге, скорректировать или разработать заново должностные инструкции с четким разграничением прав и обязанностей.

Шестой этап – настройка модуля «Управление проектами» – направлен на установку и настройку технического обеспечения на всех рабочих местах в организации, непосредственно связанных с проектами. Особое внимание следует уделить проектному офису, представляющему собой ядро системы управления проектами. В итоге будет закуплено все необходимое оборудование, установлено и настроено соответствующее программное обеспечение. Таким образом, модуль «Управление проектами» трансформируется в интегральную систему управления проектами.

В рамках седьмого этапа осуществляется обучение сотрудников инструментам и методам управления проектами в соответствии с их установленными функциональными обязанностями. Для этих целей не-

обходимо разработать индивидуальные и общие программы обучения и развития и сформировать у персонала практические навыки работы в разработанной системе. Для обеспечения максимальной эффективности возможно проведение процедуры аттестации отдельных сотрудников, прежде всего проектного офиса.

Восьмой этап направлен на перенос ранее накопленной полезной информации в вновь созданную систему управления проектами. Данный подход должен обеспечить повышение эффективности планирования проектной деятельности на предприятии, например, за счет сокращения времени на ввод, сортировку, поиск, обработку информации и т. п.

Девятый этап предполагает разграничение доступа пользователей к базам данных созданной корпоративной системе управления проектами в целях повышения ее надежности, безопасности и производительности. Результатом работы будет являться список уровня доступа, представляющий собой перераспределение ролей и привилегий пользователей.

В рамках десятого этапа происходит формирование типовых проектов в созданной системе управления проектами, которое подразумевает модернизацию ранее разработанных типовых проектов по новым методам и анализ необходимости проектирования и организации новых.

На предпоследнем этапе реализации алгоритма (рис. 1) первоначально осуществляется работа по централизованному вводу и корректировке данных сотрудниками нового подразделения во избежание потери данных, после чего планируется

создание территориально распределенных, объединенных локальной сетью автоматизированных рабочих мест руководителей проектов для децентрализованной подготовки проектной информации на фазе формирования проекта.

Последний этап предполагает дальнейшее совершенствование созданной корпоративной системы управления проектами посредством постоянного анализа отчетности и рекомендаций, идущих от автоматизированных рабочих мест. Это обеспечивает постоянную адаптацию системы под изменяющиеся внешние и внутренние условия деятельности организации.

При реализации алгоритма руководство организации должно обратить внимание на следующие ключевые факторы:

- необходимость полного участия в реализации стратегического планирования нового структурного подразделения;
- необходимость четкого определения срока начала внедрения и состава модулей информационной системы управления проектами;
- четкая структуризация команды внедрения;
- разработка эффективной организационной структуры нового подразделения под конкретные запросы.

Таким образом, при соблюдении всех предложенных рекомендаций, в ОАО «Завод «Чувашкабель» будет существовать последовательный, всесторонний подход к исполнению проектов, позволяющий выпускать качественную продукцию, отвечающую всем требованиям потребителя, что существенно повысит в перспективе конкурентоспособность организации.

Список литературы

1. Волкова С. А., Тинякова В. И. Мониторинг состояния хлебопекарной промышленности: причинно-следственные связи // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2012. – № 7. – С. 128-133.
2. Кадышев Е. Н., Кураков В. Л., Никитин В. В. Управление качеством промышленной продукции : монография. – Чебоксары : Изд-во Чувашского ун-та, 2008. – 167 с.

3. Симарова И. С. Повышение конкурентоспособности телекоммуникационных компаний // Конкурентоспособность региона в условиях экологических и демографических ограничений : материалы межрегион. науч.-практ. конф. / Бурятский науч. центр Сибирского отделения РАН. – Улан-Удэ, 2009. – С. 181-184.
4. Скорниченко Н. Н. Концептуальные основы формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия и их реализации // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 2 (124). – С. 73-79.
5. Turner R., Ledwith A., Kelly J. Project management in small to medium-sized enterprises: Tailoring the practices to the size of company // Management Decision. – 2012. – Volume 50. Number 5. – P. 942-957.
6. Chappels Thomas M. Financially Focused Project Management. J. Ross Publishing, 2004. – 312 p.
7. Kliem R. L., Ludin I. S. Project management practitioner's book. – N.-Y. : American Management Association, 1998. – 223 p.
8. Lientz B. P., Rea K. P. Project management for the 21-st century. – San Diego: Academic Press, 1998. – 448 p.
9. Pennypacker J. S. The principles of project management. – New-York : PMI. 1997. – 232 p.
10. Phillips J. J., Bothell T. W., Snead G. L. The project management scorecards. – Amsterdam : Elsevier, 2003. – 353 p.
11. Wysocky R. K., Beck R., Crane D. B. Effective project management. – N.Y. : John Wiley & Sons, 2000. – 418 p.
12. Harrington J. Business Process Improvement. New York: McGraw Hill, 1991. – 274 p.
13. ГОСТ Р 54869–2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. – М. : Стандартинформ, 2011. – С. 10.
14. ГОСТ Р 54870–2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов. – М. : Стандартинформ, 2011. – С. 9.
15. ГОСТ Р 54871–2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению программой. – М. : Стандартинформ, 2011. – С. 12.
16. Новиков Д. А. Управление проектами: организационные механизмы. – М. : ПМСОФТ, 2007. – 140 с.
17. Щепкин А. В. Механизмы внутрифирменного управления. – М. : ИПУ РАН, 2001. – 80 с.
18. Хелдман К. Профессиональное управление проектом : пер. с англ. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 517 с.
19. Матвеев А. А., Новиков Д. А., Цветков А. В. Модели и методы управления портфелями проектов. – М. : ПМСОФТ, 2005. – 206 с.
20. Чайников В. Н. Концепция, принципы и этапы прогнозирования конкурентоспособности продукции // Экономика и эффективность организации производства. – 2006. – № 6. – С. 170-173.

V. L. Semenov*

**Semenov Vladislav, PhD in Economics, Associate Professor
of Chuvash State University, Cheboksary
wlad21@mail.ru*

A. I. Kortunov*

**Kortunov Alexander, Assistant of Director-General
JSC «Chuvashkabel», Cheboksary
kai@ch-k.ru*

**ORGANIZATIONAL BASES OF FORMING THE SYSTEM OF PROJECT MANAGEMENT
AS A FACTOR OF IMPROVING THE QUALITY OF PRODUCTS
AND THE COMPANY'S COMPETITIVENESS
(BY EXAMPLE OF THE OPEN SOCIETY «CHUVASHKABEL»)**

Keywords: project management, competitiveness, cluster, automated workplace, quality, system.

Project management methods on condition of their correct implementation in the company's activities help to effectively adapt business to the current demands. The object of this research is the plant «Chuvashkabel», one of the leading enterprises of the Chuvash Republic. The subject of research is the methodology of project management organization in the regional economic entity. The purpose of the work is to adapt the standard models of project management to the specific conditions of the enterprise.

The authors have designed adaptive algorithm for implementation of corporate system of project management in the plant «Chuvashkabel», taking into account peculiarities of the development of electro-technical cluster, aimed at improving the organization's competitiveness. The main competitive advantages were determined, which may be acquired by the organization through the implementation of the given algorithm. The key factors to be considered by the management of JSC «Chuvashkabel» for the effective implementation of proposed recommendations were identified.

The proposed algorithm is useful and important especially for the electro-technical cluster of Chuvash Republic, as well as for the organizations, planning to implement project management.

© Семенов В. Л., Кортуннов А. И., 2015

УДК 336.6

З. А. Терешко*

**Терешко Зоя Андреевна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
zoay1948@mail.ru*

Л. В. Масюкова*

**Масюкова Лариса Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
lvmas@mail.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Ключевые слова: финансовые активы и финансовые обязательства, международные стандарты финансовой отчетности, амортизированная и справедливая стоимость активов, методы оценки активов, обесценение и списание с баланса активов.

Раскрывается понятие международных стандартов финансовой отчетности. Актуальность данной темы заключается в том, что, во-первых, в РФ устанавливается обязательное представление корпорациями финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, во-вторых, переход на МСФО повышает открытость их для органов управления и инвесторов, в-третьих, информация, содержащаяся в отчетности, составленной по МСФО, позволяет собственникам принимать более обоснованные управленческие решения. Основной целью данной статьи является изучение международных стандартов и применение их в российской практике. В связи с поставленной целью более детально изучены финансовые активы, выручка от реализации и отражение их в отдельных стандартах финансовой отчетности. Авторами дается определение справедливой и амортизированной стоимости активов, различные способы расчёта данной величины в зависимости от их характеристик. Раскрыты отдельные проблемы, перспективы развития и внедрения новых международных стандартов финансовой отчетности в российскую практику.

Основное назначение отчетности хозяйствующего субъекта – быть источником достоверной, полной и оперативной экономической информации о его деятельности, т. к. отчетность служит информационной базой управленческого и финансового анализа конкретного юридического лица.

Главным видом отчетности предприятий и организаций, предназначенной для внешних пользователей, в настоящее время является финансовая отчетность, составляемая в соответствии с МСФО.

Одним из принципов регулирования бухгалтерского учёта в РФ является применение международных стандартов финансовой отчетности как основы разработки российских федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В соответствии со стратегией всех секторов экономики РФ, принятой Правительством РФ, предусматривается переход компаний на МСФО. Исходя из Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» перечисленные в

нём субъекты обязаны составлять консолидированную финансовую отчётность в соответствии с МСФО [1].

Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО) – это совокупность общепринятых правил квалификации, признания, оценки и раскрытия хозяйственных операций и финансовых показателей для составления финансовой отчётности хозяйствующими субъектами большинства стран мира.

При разработке новых и использовании утверждённых международных стандартов финансовой отчётности, представляющих собой систему норм и правил, в соответствии с которыми должна составляться финансовая отчётность, должна быть поставлена фундаментальная задача: установление принципов учёта, которые должны применяться корпорациями при отражении двух критериев – количественного и качественного. Количественный должен показывать объём раскрываемой информации, а качественный – полезность информации для пользователей отчётности. В число основных принципов, которые могут повлиять на раскрытие информации, многие экономисты включают: принадлежность компании к субъекту государства, сферу хозяйствования, величину компании, условия функционирования и др.

В период финансовой нестабильности, неустойчивости рынков долгосрочного ссудного капитала, ухудшения ликвидности в экономическом секторе главенствующую роль приобретает наличие у юридических лиц адекватного, современного и проработанного инструментария по проведению конкретных операций, связанных с их деятельностью и формированию ресурсной базы для осуществления их.

Установление принципов учёта – достаточно сложная задача при использовании существующих стандартов МСФО, раскрывающих содержание и выдвигающиеся требования по раскрытию инфор-

мации об отдельных объектах бухгалтерского учёта, полезной для пользователей финансовой отчётности.

Для решения этой задачи перед разработчиками стандартов встаёт вопрос о разработке концепции, формирующей и раскрывающей принципы учёта, которые определяли бы признание, оценку и прекращение признания объектов бухгалтерского учёта в финансовой отчётности.

Применяя системный подход с элементами оправданного редуционизма в отношении изучения финансовых потоков субъекта, удалось установить межэлементные связи и показать, что функционирование системы обусловлено подвижностью ее элементов. Целевая ориентированность системы финансовых потоков конкретного юридического лица, совокупность задач к реализации влияют на формирование его элементов, определяя источники финансовых ресурсов (входящий поток) и воплощение накопленного потенциала (исходящий поток).

В статье предлагается экономическую основу активных операций хозяйствующего субъекта рассмотреть через призму финансовых потоков, так как именно они оказывают непосредственное влияние на его финансовый результат. Для того чтобы можно было говорить о финансовых активах как составляющей общего портфеля активов, а также показать роль и место в этом портфеле, необходимо вывести и обосновать дефиницию термина «финансовый актив».

На сегодняшний день отсутствует четкое определение финансовых активов, что ограничивает познавательные и практические возможности использования данного понятия.

Изложенные подходы к определению финансовых активов в отечественной экономической литературе в основном сводятся к отождествлению с понятием «финансовые вложения» и упираются в такие статьи баланса субъекта, как ценные бума-

ги и вклады в уставные капиталы других организаций. В российском законодательстве мы также не найдем чёткой формулировки финансовых активов конкретного предприятия, а лишь изредка встречающиеся отдельные элементы этого, по сути, ключевого термина, характеризующего его активные операции и применяемого в теории и практике функционирования данного самостоятельного лица.

Термин «актив» происходит от латинского *Activus*, что в переводе означает деятельный; активы характеризуют материальные и нематериальные ценности в денежном выражении, их состав и размещение. Американское управление по стандартам финансового учёта (FASB) в Концептуальных Принципах определяет «Активы» как «ожидаемая экономическая выгода в будущих финансовых периодах, получаемая или контролируемая экономическим субъектом в результате операций или событий прошлых периодов». По нашему мнению, необходимо сделать уточнение, что будущая экономическая выгода является не активом, а следствием его активных операций. В связи с этим авторы придерживаются трактовки активов, приведенной в IAS: «Активы – это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем».

Что касается идиомы «финансовый актив», то до того момента, пока нами не будет представлена и рассмотрена функциональная природа финансовых активов, предложим авторское определение в узком смысле слова.

На наш взгляд, определение финансовых активов должно стать самостоятельным понятием основополагающей категории «финансы», вычлененным в слабо изученную предметную область исследования бухгалтерского учёта. Экономическая природа понятия тяготеет к процессам распределения (размещения) финансовых

ресурсов и, следовательно, к стоимостным процессам тоже.

Финансовый актив представляет собой плод операций конкретной компании по созданию и использованию (движению) финансовых ресурсов, вследствие чего от стоимостных образований в обязательном порядке предполагается увеличение экономических выгод в течение определенного периода времени (в виде, например, роста стоимости самого актива).

Исходя из этого актуальность проблемы рассмотрения финансовых активов столь велика, а именно:

- их определения, сложившегося в отечественной экономике, требующего уточнения и модификации;
- разработка классификации этих активов, основываясь на международных экономических системах, действующих в странах с развитым фондовым и финансовым рынками;
- установления значения для конкретного хозяйствующего субъекта.

Для того чтобы можно было рассматривать стоимостные характеристики того или иного финансового актива, необходимо обратиться к определению данного вида активов, рассматриваемого в международных стандартах финансовой отчетности. В рамках данной статьи ограничимся раскрытием дефиниции термина «финансовый актив», указанного в международных стандартах, и проанализируем представленную классификацию указанного вида активов с позиции существующих моделей стоимостной оценки.

Итак, финансовым активом (*financialasset*) в международной практике, а именно в Международных стандартах финансовой отчетности (*InternationalFinancialReporting Standards*) является любой актив, который представляет собой:

- денежные средства;
- договорное право требования денежных средств или другого финансового актива;

- долевого инструмента другой компании;

- договорное право на обмен финансовых инструментов на потенциально выгодных условиях;

- договор, который будет или может быть урегулирован с помощью собственных долевого инструмента компании, и:

- является производным инструментом, по которому компания получит или может быть обязана получить переменное количество своих собственных долевого инструмента;

- дериватив, который будет или может быть урегулирован путем, отличным от обмена фиксированной суммы денежных средств или другого финансового актива на фиксированное количество собственных выпущенных долевого инструмента.

На первый взгляд довольно громоздкое и трудно читаемое определение, из которого проблематично вычленивать однозначную смысловую характеристику. Необходимо подчеркнуть, что такая интерпретация является относительно молодой и включает следующие группы активов:

- финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток;

- удерживаемые до погашения инвестиции;

- ссуды и дебиторская задолженность;

- финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи [2].

Однако с 1 января 2013 года вступил в силу стандарт МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», где прописаны новые требования к классификации и оценке финансовых обязательств, списанию финансовых инструментов, учёту обесценения и хеджирования.

Представленная структура используется для определения способа признания и оценки отдельного финансового актива в балансе компании. Классификация финансового актива определяется его экономическим содержанием, а не юридической

формой, хотя содержание и юридическая форма, как правило, соответствуют друг другу, но не во всех случаях.

В процессе классификации каждому финансовому активу в зависимости от его характеристик – типа, целей приобретения, намерений использования, наличия фиксированного срока погашения, фиксированных платежей, характера извлечения прибыли – присваивается одна из четырёх категорий.

Вместе с тем на практике встречаются случаи, когда, например, учтенные векселя могут относиться как ко второй, так и к четвёртой категории финансовых активов. Именно здесь можно столкнуться с проблемой классификации приобретённых долговых ценных бумаг (векселей). Объясняется это тем, что приобретённые векселя не могут быть точно классифицированы и отнесены к той или иной группе только по внешним (формальным) признакам. Для этого требуется тщательный детальный анализ их экономической сущности, потому что векселя имеют двойной характер: с одной стороны, это долговое обязательство, с другой – ценная бумага. По формальным критериям векселя могут попасть в группу ссуд и дебиторской задолженности. Однако это может не соответствовать их экономической сущности сделки: часть векселей организация может держать, чтобы получить доход от перепродажи в краткосрочной перспективе, а другая часть будет лежать до получения процентного дохода при погашении эмитентом.

При включении векселя в ту или иную группу финансовых активов необходимо учитывать требования к оценке разных групп активов. Достоверная надёжная оценка является одним из условий признания активов в международных стандартах, другими словами, для включения финансового актива – в нашем случае векселя – в одну из групп должны быть учтены оба

фактора: цель приобретения и возможность надёжной оценки.

Отличительной особенностью первой группы является условие, что если хозяйствующий субъект принял решение учитывать финансовые активы по справедливой стоимости, то они остаются в этой категории до момента прекращения признания (действия договора). Иначе говоря, переклассификация из этой группы активов невозможна.

Потенциально объяснить это можно следующим образом. Под справедливой стоимостью понимается сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомлёнными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами. Наличие опубликованных ценовых котировок активного рынка является наилучшей основой для определения справедливой стоимости.

Анализируя понятие «сущность справедливой стоимости», можно сказать, что единой точки зрения по данному определению не существует. Одни учёные определяют справедливую стоимость как цену продажи актива, в том числе и финансово-го. Другие сходятся во мнении, что справедливая стоимость – это не цена и не категория, а величина, рекомендуемая международной интегрированной отчетностью.

Мы будем придерживаться определения данного в п. 2 МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», что справедливая стоимость представляет собой рыночную оценку, а не оценку, формируемую с учетом специфики предприятия.

Так, например, в практике применения международных стандартов в российской экономике по котируемым на ОРЦБ ценным бумагам основой для определения справедливой стоимости является не цена спроса, а рыночная цена, рассчитываемая

организатором торговли в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все собранные в портфель активы выполняют ту или иную функцию, то есть обладают определенной полезностью, и все они непосредственно или при определенных обстоятельствах могут приносить доход. Получение дохода означает, что актив выполняет или может выполнять для компании функцию капитала.

Отметим, что реализация функционального назначения финансовых активов становится возможной вследствие того, что они выступают средством:

- генерации стоимости в процессе осуществления активных операций банка;
- аккумуляции создаваемой стоимости и ее реализации в размещении;
- прироста стоимости;
- взаимосвязи с другими системами финансовых активов.

Наиважнейшей целью международных стандартов является структурированное представление финансового положения и финансовых результатов деятельности организации. Данная информация необходима широкому кругу пользователей (контролирующим органам, инвесторам, поставщикам и подрядчикам, акционерам (участникам), государственным органам и др.) при принятии ими экономических решений. Вместе с тем информативность заключается в отражении качества управления финансовыми ресурсами, доверенными руководству банка, которые, в свою очередь прошли процесс трансформации в соответствующие категории финансовых активов. В соответствии с IAS 1 хозяйствующий субъект должен обеспечить информацией о следующих показателях деятельности всех заинтересованных в ней лиц:

- активах;
- обязательствах;
- собственном капитале;
- доходах и расходах, включая прибыли и убытки;

- прочих изменениях в собственном капитале;

- движении денежных средств.

Первостепенная идея нашей статьи – изучение стоимостной оценки финансовых активов, следовательно, продолжим описание только этой части баланса банка в контексте отличия национальных подходов к стоимостной оценке исследуемой категории от принципов международных стандартов. Кроме того, необходимо помнить, что финансовые активы – это стоимостное образование в ходе отрицательно-го финансового потока и в то же время порождение положительного потока посредством генерации экономических выгод.

Стоимостная концепция в международных стандартах строится вокруг такого неотъемлемого на сегодняшний день экономического элемента как «профессиональное суждение». Отсутствие должного опыта применения профессионального суждения российскими экономистами порождает проблему интерпретации принципов формирования показателей деятельности компании.

Отрицательным моментом данной проблемы является то, что профессиональные суждения самой организации могут не совпадать с трактовкой внешнего аудита или контролирующих органов. Поэтому корпорация должна быть готова к кропотливой защите и аргументации своих подходов к оценке и раскрытию информации о балансовых агрегатах. Выходом из сложившейся ситуации является: разработка организационно-методического и технологического инструментария, включающего интегрированные комплексы корпоративной документации об организационной структуре и персонале, учетной политике и регламентах, о методиках оценки рисков.

Теоретические положения должны разрабатываться в разрезе категорий финансовых активов, применительно к каждой из групп, находящихся в составе этих категорий.

Кроме того исходя из особенностей функционирования конкретного субъекта для формирования надлежащего процесса по управлению финансовыми активами потребуется синтез групп до уровня моделирования отдельных операций и оценки их риска в соответствии с МСФО.

Последовательность и единообразие в построении системы применения международных стандартов к финансовым активам должны базироваться на следующих составляющих:

- объект оценки и учёта (определение, характеристика, единица измерения);

- признание объекта на балансе компании – установление критериев первоначальной оценки финансового актива и его классификация;

- последующая оценка объекта – выбор метода оценки и перечень требований к оценке;

- отражение в финансовой отчётности – раскрытие информации о финансовом активе, его отношении к категории, стоимости, анализ чувствительности сопутствующих рисках в соответствии с IFRS 7.

По нашему мнению, безнадежные активы (в виде обесцененных облигаций, непогашенных займов, просроченной дебиторской задолженности и т. д.) должны быть выведены из состава финансовых и далее рассматриваться как прочие активы за вычетом обесценения с раскрытием соответствующей информации. Говоря о проблемных финансовых активах, с точки зрения внешнего пользователя превалирующую ценность (помимо всего прочего) представляют переуступленные права требования по финансовым активам. Особенностью российских правил учёта переуступки прав на активы компании является то, что в случае несовпадения даты уступки с поставкой денежных средств требования отражаются на счёте «требования по прочим операциям». Возникает так называемый «эффект миража» – финансового актива на балансе нет, но форма требова-

ний осталась, только она видоизменилась. В целях МСФО необходимо такую задолженность исключать из состава прочих активов и рассматривать её либо как безнадежные долги, либо как новый финансовый актив (например, при определенных видах секьюритизации активов) [2].

Вместе с тем экономисты в области МСФО считают нецелесообразным применение расчета амортизированной стоимости финансовых активов и финансовых обязательств с применением метода эффективной ставки процента, основываясь на положениях IAS 39, где указывается, что денежные потоки, связанные с краткосрочной дебиторской задолженностью, не дисконтируются, если последствия дисконтирования не являются существенными. Кроме того, не следует учитывать условие, при котором амортизированную стоимость можно не рассчитывать, а именно если срок погашения финансовых активов определен как «до востребования». На наш взгляд, такое наиболее скрытое положение о стоимостной оценке, имеющее теоретическую значимость и требующее фундаментальной проработки, в отношении финансовых активов, имеет явные признаки обесценения. При этом на отчетную дату нельзя достоверно определить суммы и даты будущих потоков по этому активу. Именно с этим связаны внедрение IFRS 9 и отмена IAS 39.

В соответствии с МСФО (IFRS) 9, как и было ранее, к различным активам применяются различные способы оценки. Так, финансовые активы оцениваются либо по амортизационной, либо по справедливой стоимости [6].

Выбор метода оценки зависит от бизнес-модели конкретной организации и от того, являются ли денежные потоки финансового инструмента лишь выплатой основного долга и процентов. Понимание особенностей бизнес-модели является основным принципом данного стандарта, т. е. это попытка сблизить бухгалтерский

учёт и учёт, который использует руководство хозяйствующего субъекта в отношении активов.

Как правило, долговой инструмент должен учитываться по амортизированной стоимости, если удовлетворены все условия теста «бизнес-модели» и теста «выплат по договору».

Тест «бизнес-модели» предполагает выявление конечной цели конкретной организации в отношении финансового актива, планирует ли она удерживать актив, чтобы получить от него оговоренный денежный поток, или планирует продать актив до срока погашения и реализовать его справедливую стоимость.

Тест «выплат по договору» предполагает выяснить, предусмотрены ли договором лишь выплаты, например, в определенные даты основного долга и процентов на остаток ссудной задолженности.

В соответствии с МСФО (IFRS) 9 все признанные финансовые активы оценены или по амортизированной стоимости или по справедливой стоимости. Таким образом, сохранены только две основные категории оценки финансовых активов.

В качестве вероятного решения проблем с методиками оценки в настоящий момент нам видится составление новых официальных руководств в сочетании с внесением изменений в действующие стандарты МСФО.

Сопряженность финансовых активов с рисками порождает проблему методического обеспечения их стоимостной оценки и определения величины убытка от обесценения в соответствии с международными стандартами. Требуется разработка таких методов, которые характеризуют объективные признаки обесценения в результате событий, имевших место после первоначального признания актива. При этом необходима экспертная оценка воздействия на предполагаемые будущие потоки денежных средств по финансовому активу.

Совет по МСФО, учитывая, что изменения по расчётам финансовых активов вступили в силу, разработал новый стандарт по выручке МСФО/IFRS 15 – «Выручка по договорам с покупателями». В связи с тем, что понятие «выручка» присуще всем компаниям и она может быть самой крупной статьёй в отчёте о финансовых результатах корпорации, с 1 января 2017 года вводится новый порядок учёта. Ввиду важности выручки для отчётности в целом разработчики стандартов дали достаточно времени на подготовку, т. к. новый стандарт требует раскрытия большего объёма информации в примечаниях.

Совет по МСФО разработал совершенно новую модель учёта выручки. Новая модель применима и к услугам, и к товарам, и к строительству, т. е. является более универсальной, чем походы, существовавшие ранее. В её основе лежит простая идея: выручка признаётся таким образом, чтобы отразить передачу товаров и услуг заказчику на сумму, которая, как ожидается, будет причитаться компании в обмен на эти товары и услуги.

В связи с этим Совет по МСФО предложил пять направлений, которые должны воплотиться на практике при расчёте выручки:

- определить контракт с заказчиком;
- установить конкретные обязательства;
- оговорить цену транзакции;
- распределить цену на контрактные обязательства;
- признавать выручку при исполнении контрактных обязательств.

Эти пять направлений объединяют некогда отдельные вопросы признания и оценки выручки [6].

Таким образом, новый международный стандарт финансовой отчетности «Выручка по договорам с покупателями» решает фундаментальную задачу: устанавливает принципы, которые должен применять хозяйствующий субъект при отражении полезной для пользователей информации о характере, величине, распределении во времени и неопределенности выручки и денежных потоков (финансовых активов), обусловленных договором с покупателями.

Список литературы

1. О консолидированной финансовой отчетности : ФЗ от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Гвелесиани Т. В. МСФО: применение в кредитных организациях : метод. пособие. – М. : БДЦ – Пресс, 2012. – 392 с.
3. Гостева Л. Н. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ, 2012. – 79 с.
4. Грюнинг Х. Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство на рус. и англ. яз. / Х. Грюнинг, М. Коэн. – 2-е изд., исп. и доп. – М. : Весь Мир, 2008. – 336 с.
5. Гуляев Н. С. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах : учеб. пособие / Н. С. Гуляев, Л. Н. Ветрова. – М. : КноРус, 2011. – 135 с.
6. Александер Д., Бриттон А., Йориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): от теории к практике. – 2-е изд. – М. : Вершина, 2005. – 875 с.
7. Международные стандарты финансовой отчетности 2012 : издание на рус. яз. – М. : Аскери-АССА, 2013. – 1047 с.
8. МСФО-2015. Перевод на русский язык полного официального текста МСФО, действующих в ЕС с 1 января 2015 года. – М. : Аскери, 2015. – 788 с.
9. О применении Международных стандартов финансовой отчетности // Информация Минфина России № ОП 1-2012, № ОП 2-2012, № ОП 3-2013, № ОП-4-2013, № ОП 5-2014, № ОП 6-2015.

10. Пашков Р. Управленческая отчетность в банке // Бухгалтерия и банки. – 2014. – № 9. – С. 34-42.
11. Плотников В. С., Плотникова О. В. Принципы учёта выручки по договорам с клиентами, формируемые в МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – 27. – С. 2-11.
12. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 1018 с.
13. Соловьева О. В. Международная практика учета и отчетности. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 332 с.
14. Учет по международным стандартам : учеб. пособие / под ред. Л. В. Горбатовой. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. – 94 с.
15. Чая В. Т. МСФО : учеб. пособие. – М. : КноРус, 2010. – 240 с.
16. Шнейдман Л. З. Как пользоваться МСФО. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2008. – 96 с.
17. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности на основе отчетности, составленной по российским и международным стандартам. – М. : Вершина, 2008. – 464 с.
18. www.iasb.org – Совет по международным стандартам финансовой отчетности.

Z. A. Tereshko*

**Tereshko Zoya, PhD in Economics, Associate Professor
of Khabarovsk State Academy of Economics and Law in Khabarovsk
zoay1948@mail.ru*

L. V. Masyukova*

**Masyukova Larisa, PhD in Economics, Associate Professor
of Khabarovsk State Academy of Economics and Law in Khabarovsk
lvmas@mail.ru*

**MODERN TRENDS, CHALLENGES AND PERSPECTIVES OF THE
IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS**

Keywords: financial assets and financial liabilities, international financial reporting standards, amortized and fair value of assets, asset valuation methods, assets' depreciation and write-off.

The article considers the notion of international financial reporting standards. The relevance of this topic is stipulated by the fact, that, firstly, in the Russian Federation there is a mandatory representation of corporate financial reporting in accordance with international standards, and secondly, transition to IFRS increases their openness for authorities and investors. Besides, the information contained in statements prepared in accordance with IFRS helps the owners to take efficient management decisions. The main purpose of this article is to study international standards and their application in the Russian practice. Thus we have studied in more detail the financial assets, revenues and how they are reflected in financial reporting standards. The authors give definitions of fair and amortized value of assets; explain different ways of calculating these values, depending on their characteristics. The work features some problems and prospects of development and introduction of new international accounting standards in the Russian practice.

© Терешко З. А., Масыюкова Л. В., 2015

УДК 657.6

Н. Н. Шамонин*

**Шамонин Никита Николаевич, аспирант*

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

NikitaShamonin@yandex.ru

АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГАМ В УСЛОВИЯХ КОНСОЛИДИРОВАННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Ключевые слова: консолидированные группы налогоплательщиков, налог на прибыль, налоговое регулирование, бюджеты регионов, распределение налоговых доходов, холдинг, расчеты.

Рассмотрены особенности деятельности производственных структур корпоративного типа. Определена их роль в мировой экономике. Исследован порядок хозяйственного, производственного и финансового взаимодействия отдельных предприятий, входящих в корпорацию экономических субъектов. Обоснована необходимость развития аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам. Проведен анализ состояния действующей практики налогообложения крупных групп предприятий. Раскрыта роль внешнего аудита в ее совершенствовании. Выдвинуты рекомендации по улучшению аудиторских проверок взаиморасчетов предприятий, входящих в консолидированную группу, по налоговым платежам. Доказана необходимость предоставления экономическим субъектам, входящим в корпорацию, более полной хозяйственной самостоятельности в уплате налогов. Вдвинуты конкретные рекомендации по использованию результатов аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам с целью обеспечения в нем более эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, максимизации прибыли и, соответственно, укрепления рыночных отношений в организации.

Целью данного исследования является анализ текущей экономической ситуации после введения в российскую налоговую систему института налоговой консолидации, а также определение значения и путей развития аудита расчетов консолидированных налогоплательщиков по налогам. Предметом исследования является система аудита расчетов консолидированных групп налогоплательщиков по налогам в России. Методология данной работы построена на общих методах научного познания, в частности: анализ, синтез, сравнение, обобщение, сопоставление. В процессе исследования сделан вывод о том, что институт консолидированного налогообложения стал весьма весомым фактором для повышения конкурентоспособности российских транснациональных корпораций. Однако для его максимально полной и успешной реализации необходимо формирование эффективной системы аудита. Полученные в ходе исследования теоретические выводы и практические результаты могут быть использованы в научно-исследовательской сфере для дальнейших теоретических разработок по вопросам функционирования и аудита расчетов по налогам консолидированных групп налогоплательщиков в России в реалиях современного налогового регулирования.

В современных условиях хозяйствования в экономике страны происходят значительные структурные преобразования, свя-

занные прежде всего с реструктуризацией бизнеса экономических субъектов, стремящихся максимально оптимизировать на-

логовые платежи посредством развития системы аудита расчетов предприятия по налогам. В настоящее время для решения поставленной цели на законодательном уровне все чаще стали использовать термин «консолидация». Данный подход к организации деятельности коммерческой организации подразумевает обобщение финансовых результатов деятельности группы предприятий, которые рассматриваются в качестве единого хозяйствующего субъекта. Поскольку налоги являются основным источником доходов государства и уплачиваются хозяйствующими субъектами, нередко бывают случаи, когда компания не может справиться со своими финансовыми обязательствами, даже если она и является участником холдинговой (трестовой, картельной) структуры. В связи с этим был разработан механизм консолидированного налогообложения. Все это, в свою очередь, обусловило необходимость формирования соответствующего механизма аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам. Указанные обстоятельства явились одним из важнейших инструментов решения серьезнейших проблем повышения собираемости налогов, крупнейшими плательщиками которых выступают консолидированные группы предприятий. Развитие аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам будет способствовать преодолению кризиса налоговых систем, характерного не только для России, но и остального мирового экономического сообщества.

Важно отметить, что при изъятии государством части национального дохода в виде налоговых платежей во многих странах (Германия, Италия, Франция, Нидерланды, Швеция, Норвегия) происходит достижение своеобразного предела налогообложения, причем не только в экономическом, но и социально-практическом смысле. Подобная ситуация предопределяет дальнейшее увеличение обложения эко-

номических субъектов качественными изменениями кризисного характера в экономической структуре общества. Поэтому весьма ожидаемо можно сделать вывод, что число стран, которые считают введение налоговой консолидации достаточно эффективной и перспективной мерой, с каждым годом будет возрастать. Поэтому ожидается в обозримом будущем широкое распространение описанной выше системы налогообложения, а также, на наш взгляд, произойдет развитие процессов унификации систем различных государств на международном уровне. Все это, в свою очередь, неизбежно приведет к формированию унифицированной системы аудита расчетов консолидированных налогоплательщиков по налогам. Этому во многом будет способствовать разработка адаптированных к складывающимся условиям экономических отношений международных стандартов аудита по вопросам консолидированного налогообложения. В дальнейшем эти стандарты должны быть использованы в отечественной практике стандартизации аудиторской деятельности. Необходимость решения данного вопроса в России обусловлена еще и тем, что в нашей стране постоянно наблюдаются изменения в экономике и управлении предприятиями, вызывающие неопределенность в сфере налогообложения. Данное обстоятельство существенно усложняет гражданско-правовые отношения в обществе, ведет к разногласиям между экономическими субъектами и государственными органами власти. Эта ситуация негативно отражается также на отношениях аудиторских организаций с налоговыми органами. Это особенно остро проявляется при проведении аудиторских проверок расчетов по налогам крупных групп предприятий.

Введение в российскую налоговую практику института консолидированных групп налогоплательщиков (далее – КГН) стало одним из наиболее важных изменений, произошедших в налоговом законода-

тельстве за последние годы. Данное нововведение было включено в Налоговый кодекс в 2012 году. Повышение налогового контроля за трансфертным ценообразованием и перераспределение платежей по налогу на прибыль в те регионы, где ведется фактическая деятельность предприятий, – именно эти идеи были основополагающими при создании института КГН. Все указанные выше новшества потребовали соответствующей корректировки внешнего аудита. Существующая в нашей стране система аудита в должной мере решить эту проблему в настоящее время не в состоянии. В значительной степени это связано с отсутствием надлежащего организационного и методического обеспечения аудита расчетов по налогам в КГН. В первую очередь это касается мелких и средних аудиторских организаций, которые, как правило, не в состоянии осуществлять качественный аудит крупных групп предприятий. Однако в связи с ростом количества консолидированных групп налогоплательщиков проблема развития аудита их расчетов по налогам должна постоянно находиться в поле зрения руководителей аудиторских фирм. При этом особое внимание следует уделять подготовке квалифицированных кадров аудиторов, способных качественно выполнять работу по аудиту КГН.

Как показывает зарубежный опыт использования системы консолидированного налогообложения, рассматриваемая модель расчетов по налогам способствует решению многих проблем повышения эффективности и конкурентоспособности работы предприятий, и прежде всего за счет снижения налогового бремени на бизнес. Снижение налоговой нагрузки позволяет обеспечить производственные предприятия дополнительными ресурсами для инвестирования и стимулирования их развития. В этом процессе самым активным образом должен участвовать аудит. С его помощью представляется возможным зна-

чительно снизить потери в производстве и затраты на изготовление продукции, уменьшить риск недополучения прибыли, сократить объем штрафных санкций, выявить резервы экономического роста предприятия. Аудит расчетов КГН по налогам призван обеспечивать также существенное уменьшение издержек, связанных с налоговым администрированием, причем не только для государства, но и для всего бизнес-сообщества. Необходимость решения названных проблем для российской практики аудита является особенно актуальной в условиях кризисного состояния экономики нашей страны, обусловленного экономическими санкциями западных государств. Экономические трудности, имеющие место в России, в первую очередь резко снижают прибыльность предприятий и, соответственно, производимые ими отчисления налога на прибыль. Это самым негативным образом сказывается на развитии как самих предприятий, так и страны в целом. Другие налоги, уплачиваемые корпорациями и холдингами, в меньшей степени зависят от состояния рынка – НДФЛ, налог на добычу полезных ископаемых, налог на имущество и т. д. Однако их аудиту также следует уделять пристальное внимание, поскольку в совокупности с налогом на прибыль они образуют общую налоговую нагрузку предприятия. В успешной работе и сохранении предприятия в кризисных условиях заинтересованы не только его коллектив и собственники, но и государственные структуры, чему всячески должны способствовать внешний и внутренний аудит.

О наличии проблемных вопросов в осуществлении аудита расчетов по налогам в крупных объединениях предприятий говорит кроме всего прочего тот факт, что институт консолидированного налогообложения был введен в российскую практику сравнительно недавно (функционирует в течение последних 3 лет). В связи с этим одной из основных нерешенных проблем

аудита является присутствие трудностей в осуществлении контроля перераспределения налоговых поступлений между бюджетами субъектов Российской Федерации. Поскольку данная система налогообложения является новшеством для российской налоговой системы, наличие недостатков в действующей практике аудита свидетельствует о необходимости более глубокого анализа его отдельных аспектов как на стадии планирования, так и на этапе проведения проверок. Это позволит разработать эффективные меры по его совершенствованию.

Введение нового режима налогообложения холдинговых структур обусловило актуальность аудита их расчетов по налогам не только среди коммерческих организаций, но и органов государственной власти, осуществляющих формирование бюджетов субъектов Российской Федерации. Изначально аудит расчетов по налогам отдельных структурных подразделений холдинга в большинстве случаев осуществлялся обособленно, что существенно упрощало его проведение и контроль формирования бюджетов различного уровня. Однако в настоящее время ситуация поменялась коренным образом. Законодательство о налогах и сборах четко определило порядок распределения налоговых платежей после формирования консолидированной группы налогоплательщиков. В частности, исчисляемый в целом по КГН налог на прибыль подлежит в последующем распределению между региональными бюджетами Российской Федерации. Основным критерием отнесения налога на соответствующий субъект Российской Федерации выступают доля предприятия по численности персонала, фонд оплаты труда и стоимость основных средств в общих показателях КГН. Данное обстоятельство требует от аудита проведения проверок как в головном предприятии КГН, так и в его дочерних предприятиях. Формирование такого рода системы налогообложения

прибыли наиболее негативно влияет на наполняемость бюджета субъектов Российской Федерации, у которых показатели, принятые для распределения налога на прибыль, в силу географических, экономических и политических причин находятся на низком уровне. Важнейшей задачей аудита в этих регионах является поиск путей нивелирования факторов, негативно влияющих на наполняемость их бюджета.

Наиболее остро проблема перераспределения налога на прибыль между субъектами Российской Федерации имеет место в нефтегазовом, лесозаготовительном и металлургическом секторах экономики, являющихся для собственников принадлежащих к ним предприятий и государства наиболее доходными. Однако аудит этих предприятий осуществляется, как правило, иностранными аудиторскими фирмами, которых не особенно интересует наполняемость бюджета Российской Федерации и ее субъектов. Их главной задачей является удовлетворение интересов собственников консолидированного предприятия. Поэтому для субъектов Российской Федерации важно обеспечение независимости аудита региональных организаций, принадлежащих к КГН. Поддержку в решении этого вопроса должно оказать государство. Из этого следует, что правильное распределение налога на прибыль между отдельными регионами России возможно лишь при обособлении аудита расчетов по налогам центрального органа КГН и его структурных подразделений

Для устранения негативных явлений в расчетах КГН по налогам в 2014 году на законодательном уровне были установлены изменения, связанные с процессом приостановления создания новых и расширения действующих консолидированных групп в 2015 году. Это решение в значительной степени было вызвано неудовлетворенностью субъектов Российской Федерации существующим порядком распределения дохода от налога по прибыли.

Важную роль в принятии этого решения сыграло мнение аудиторских фирм о справедливости перераспределения налога между региональными бюджетами. В течение данного периода аудиторским фирмам представилась возможность провести анализ существующей ситуации в налогообложении КГН, ее влияния на наполняемость доходов региональных бюджетов, выработать рекомендации по повышению собираемости налогов с холдинговых образований предприятий и их надлежащему распределению между субъектами Российской Федерации [6].

Согласно данным Министерства финансов РФ, благодаря деятельности КГН в 2014 году произошел рост поступлений по налогу на прибыль в размере 61,9 млрд рублей. Это имело место в 53 регионах

России (62% субъектов). В остальных регионах система консолидированного налогообложения привела к уменьшению размера поступлений по налогу на прибыль (32 региона России, или 38% от общего числа субъектов) на сумму 128,1 млрд рублей. Причиной данного обстоятельства в указанных регионах явилось во многом неудовлетворительное состояние в них системы внешнего аудита.

Приведенные выше цифры демонстрируют возможные изменения доходов региональных бюджетов при условии не вхождения каждого конкретного участника в консолидированную группу налогоплательщиков.

Оценить экономические результаты создания КГН в 2012–2014 гг. можно на основании данных табл. 1.

Таблица 1

Изменение поступлений налога на прибыль в связи с созданием КГН в 2012–2014 гг.

Показатель	2012	2013	2014
Увеличение поступлений по налогу на прибыль в региональные бюджеты:			
количество регионов	65	63	53
сумма, млрд руб.	52,5	47,3	61,9
Снижение поступлений по налогу на прибыль в региональные бюджеты			
количество регионов	18	20	32
сумма, млрд руб.	-60,8	-63,8	-127,0
Общее снижение поступлений по налогу на прибыль в региональные бюджеты:			
млрд руб.	-8,3	-16,5	-65,1
в процентах от общей суммы налога на прибыль, поступившего в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации	0,5	1,0	3,4

Согласно представленным данным, по итогам 2012 года консолидированные бюджеты регионов недополучили финансовые средства на сумму 8,3 млрд рублей. Первопричиной стало создание КГН. Снижение составило 0,5% от суммарного количества поступлений по налогу на прибыль, что составляет около 0,4% от всей суммы налога на прибыль, который посту-

пил в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации. За период 2013–2014 гг. общее снижение составило более 80 млрд рублей [3].

Основными причинами снижения налоговых поступлений при создании КГН явились:

1. Возможность использования в текущем налоговом периоде системы зачета

убытков одних участников группы и прибыли других.

2. Специально предусмотренная региональным законодательством возможность применения пониженной ставки налога на прибыль для участников консолидированных групп.

Следует отметить, что снижение поступлений налога на прибыль в региональный бюджет нельзя однозначно отнести к негативным последствиям, поскольку:

1. При создании концепции налоговой консолидации основной целью ставилась разработка системы преференций для холдинговых структур в виде законодательного разрешения по сальдированию прибыли и убытков участников консолидированной группы в текущем периоде [9]. В результате данного нововведения компании получили дополнительные ресурсы для модернизации существующих промышленных мощностей и их совершенствования, роста экономики и, следовательно, потенциального роста поступлений по налогам и сборам в среднесрочной перспективе.

2. Одной из причин снижения налоговых поступлений в региональные бюджеты является законодательно разрешенная возможность для использования понижающей ставки по налогу на прибыль. Использование данного инструмента находится в компетенции местных органов власти. Данный разрешающий порядок свидетельствует об отсутствии значительных рисков, которые связаны с выпадающими суммами по поступлениям по налогу на прибыль, а также определяет заинтересованность в повышении уровня конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия не только в регионе, стране, но и на международной арене.

В настоящее время в России создано 16 КГН, которые образованы крупнейшими холдингами – транснациональными корпорациями. В 2014 году налоговая база всех

КГН составляла 1754,8 млрд руб., или 22,9% от общей налогооблагаемой базы в Российской Федерации. Крупнейшими холдингами с наибольшим удельным весом в общем объеме производственных мощностей являются: ПАО «Газпром» (26,9%), ПАО «НК «ЛУКОЙЛ» (13,8%), ПАО «Сургутнефтегаз» (11,6%), ПАО «НК «Роснефть» (11,0%), ПАО «Транснефть» (9,6%). В настоящее время проглядывается тенденция расширения количества организаций, которые входят в КГН. Число предприятий, входящих в образования холдингового типа, в 2013 году составляло 313 единиц. В дальнейшем количество такого рода предприятий увеличилось и составило в 2014 году уже 398 участников (увеличение на 27,2%), объединенных в 16 КГН. При этом первоочередная задача при введении в действие института КГН по перераспределению прибылей из субъектов России, где зарегистрированы центральные офисы холдинговых структур (место образования прибыли), в регионы, в которых расположены производственные предприятия и происходит формирование прибыли, в основном была достигнута.

Рассмотренная выше ситуация в сфере налогообложения крупных экономических субъектов требует соответствующей корректировки системы аудита их расчетов по налогам. Это позволит данной системе быстро и максимально полно раскрывать негативные явления, связанные с занижением налогов и их неправильным распределением между субъектами Российской Федерации.

Сущность этих преобразований в отношении аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогам заключается в следующем:

1. Необходимо выявить зоны, где с большей вероятностью существует возможность по искажению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль консолидированных налогоплательщиков, поскольку важность данного преобразования

вполне ясна – холдинги являются крупнейшими налогоплательщиками в стране, доля налоговых поступлений в общем объеме составляет более 4%, хотя их количество и невелико. Важно отметить тот факт, что при исследовании данного аспекта

можно получить качественный материал в виде методики, которая позволит существенным образом сократить рабочее время при аудите и сделать его более эффективным. Данные представлены на рис. 1.

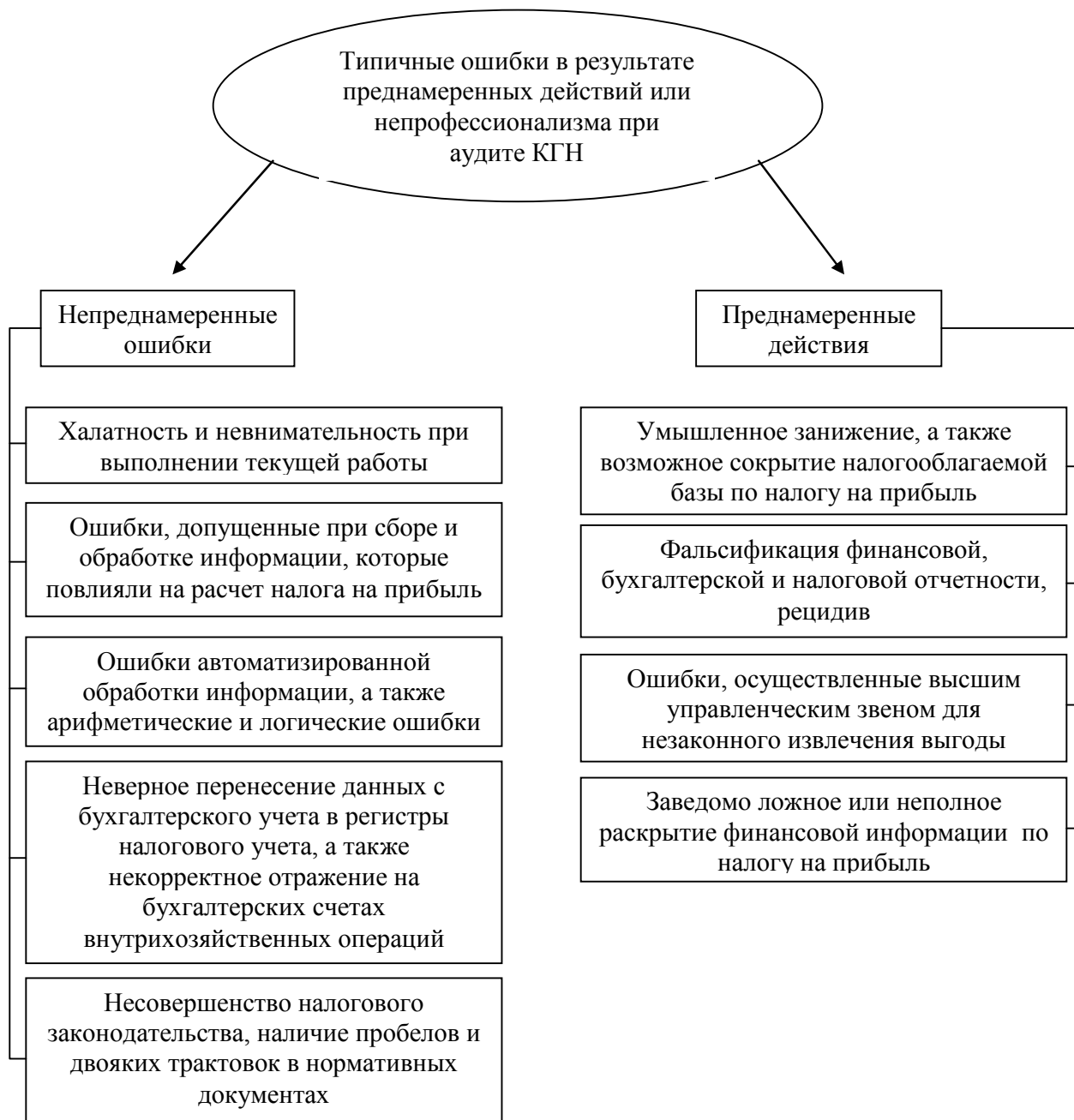


Рис. 1. Типичные ошибки, которые являются характерными при проведении аудита расчетов консолидированного налогоплательщика по налогу на прибыль

2. Важно выделить и систематизировать ошибки и нарушения, которые достаточно часто встречаются в налоговом учете при осуществлении своей деятельности консолидированными группами. Поскольку создание данных групп происходит в основном в сфере производства (нефтехимия, обработка металлов, добыча полезных ископаемых), то представляется возможным создать сводную таблицу для наглядного представления полученной информации. Это действие позволит существенно сократить время аудиторской проверки.

3. Необходимо усовершенствовать методическую составляющую процесса проведения налогового аудита по существу при проверке налога на прибыль консолидированного налогоплательщика. Основной акцент предлагается сделать в части вопроса, насколько правильно сформированы доходы и расходы [7]. Поскольку налоговое законодательство постоянно находится в стадии коррекции и поиска лучшего варианта использования нововведений, рекомендуем проанализировать практику открытия специальных субсчетов при учете налога на прибыль в холдинговых структурах, а именно к счетам по учету расчетов по налогу на прибыль и учету финансовых результатов ответственным участником группы. Поскольку практика показывает, что существуют проблемы в осуществлении налогового планирования и учета, а также оптимизации налоговых платежей в консолидированной группе.

4. Одним из перспективных направлений в сфере аудита расчетов консолидированного налогоплательщика является разработка и использование модели интегрированной отчетности, где одним из основных заданий при аудите является сфера налогов и сборов, в том числе налог на прибыль. Основными направлениями проверки прежде всего выступают: анализ правильного определения базы налогообложения, насколько правомерно используются налоговые льготы, правильность

оценки при расчете обязательств по налогам и сборам, анализ ситуации, которая может сложиться в результате неправильной трактовки норм налогового законодательства для экономического субъекта.

5. По нашему мнению, необходимым шагом является разработка и совершенствование внутреннего стандарта при проведении аудита по налогу на прибыль. Данный стандарт может представлять собой тестовую систему внутреннего контроля и проведения самого аудита по существу, с учетом специфики деятельности холдинговых структур – крупнейших налогоплательщиков Российской Федерации. Данные действия направлены прежде всего на создание дополнительных гарантий достоверности проведенной проверки.

На наш взгляд, институт консолидированного налогообложения стал весьма весомым фактором для повышения конкурентоспособности российских транснациональных корпораций на международной арене. Высвобождающиеся после налоговой оптимизации доходы активно используются компаниями для модернизации собственных производственных мощностей, создания новых линий продукции, совершенствования бизнес-процессов (что крайне важно в условиях усиления санкционного режима со стороны мирового сообщества), а также становятся все больше социально ориентированными, формируя имидж успешных корпораций, ведущих бизнес на условиях международных стандартов. В данном контексте значимость аудита расчетов консолидированного налогоплательщика приобретает особый статус контролирующего инструмента по учету и раскрытию негативных явлений, связанных с занижением налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, неэффективному использованию высвободившихся денежных средств после налоговой оптимизации и их неправильным распределением между субъектами Российской Федерации.

Это действительно современный и успешно работающий механизм, законодательно легализующий процесс снижения

налоговых платежей по налогу на прибыль с целью добиться увеличения поступлений по другим налогам в будущем.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 8 июня 2015 г.) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» : Законодательство : Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. Основные направления налоговой политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов (одобрены 01.07.2014 Правительством Российской Федерации) [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации – официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (одобрено Правительством России 30.05.2013) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс» : Законодательство : Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
4. О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса РФ в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков : проект федер. закона № 392729-5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=392729-5](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=392729-5)
5. Баннова К. А. Становление системы налогообложения консолидированных групп налогоплательщиков в РФ : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – Томск, 2013. – 23 с.
6. Зиборева О. Ю. Внутренний аудит расчетов по налогам и сборам в интегрированных компаниях : дис. ... кан. экон. наук. – Новосибирск, 2012.
7. Кондрашова Н. А. Особенности внедрения российскими организациями механизма налоговой консолидации // *Налоги и финансовое право.* – 2012. – № 10. – С. 223-230.
8. Кузьмин Д. В. Налогообложение прибыли и добавленной стоимости организаций вертикально интегрированных структур : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – Саратов, 2009. – 157 с.
9. Луцкевич О. В. Методика аудита налогообложения организаций, имеющих обособленные подразделения : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 – М., 2007. – 25 с.
10. Нелюбина М. В. Обзор международной практики создания режимов консолидированного налогообложения холдингов // *Налоговед.* – 2013. – № 4. – С. 77-84.
11. Новоселов К. В. Консолидированные группы налогоплательщиков. Кто они? // *Налоговая политика и практика.* – 2012. – № 1. – С. 34-39.
12. Рахманова И. И. Категория существенности при планировании аудита налоговых обязательств организации // *Современные проблемы глобализации мирового хозяйства и социально-культурного развития человека : материалы докладов итоговой научно-практической конференции.* – Казань : Отечество, 2014. – С. 237-241.
13. Ситникова О. В. Совершенствование налогообложения крупнейших консолидированных налогоплательщиков : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – М., 2012. – 163 с.
14. Суконников В. В. Консолидированная финансовая отчетность как объект аудита : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12. – СПб., 2011. – 20 с.
15. Сафонова М. Ф. Проблемы развития налогового аудита в Российской Федерации // *Международный бухгалтерский учет.* – 2013. – № 17.
16. Тафинцева Д. Ю. Система консолидированного налогообложения холдинговых компаний : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – М., 2012. – 206 с.

17. Шешукова Т. Г. Аудит учетной политики для целей налогообложения / Т. Г. Шешукова, Д. В. Орлов // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 12 (177). – С. 48-53.
18. Шешукова Т. Г. Налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности / Т. Г. Шешукова, Д. В. Орлов // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2011. – Выпуск 1 (8). – С. 62-71.
19. Endres D. The Concept of Group Taxation: A Global Overview // Intertax, International Tax Review. – 2003 – Vol. 21, Issue 10. – P. 349-352.
20. Gillooly M. The Law Relating to Corporate Groups. – Federation Press, 1993. – 252 p.
21. Ho V. Theories of Corporate Groups: Corporate Identity Reconceived // Seton Hall Law Review. – 2012. – Vol. 42, Iss. 3. – P. 878-951.
22. Kauffmann F. France – Value Added Tax. – IBFD, Tax Research Platform: Topical Analyses, VAT & Sales Tax (Last Reviewed 01.06.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://online.ibfd.org/kbase>
23. Law J. A Dictionary of Business and Management. – Oxford University Press, 2009. – 598 p.
24. Model Tax Convention on Income and on Capital 2010 (updated 22.07.2010). – Paris, OECD Publishing, 2012. – 2134 p.
25. Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures – 2012 Update / Report by the Committee on Fiscal Affairs, 06 June 2012. – OECD, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing>.
26. Nerudova D. Methods of consolidation under common consolidated corporate tax base // Journal of International Business and Economics. – 2009. – Vol. 9. – No. 3. – P. 46-54.
27. State Apportionment of Corporate Income (Formulas for tax year 2013 – as of January 1, 2013) / Federation of Tax Administrators, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.taxadmin.org/fta/rate/apport.pdf>

N. N. Shamonin*

**Shamonin Nikita, graduate student*

Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk

NikitaShamonin@yandex.ru

AUDIT OF TAX SETTLEMENTS FOR CONSOLIDATED TAXATION

Keywords: consolidated groups of taxpayers, income tax, tax regulations, regional budgets, distribution of tax revenues, holding, calculations.

The article considers peculiarities of productive structures of corporate type, and defines their role in the global economy. The author has studied the order of economic, industrial and financial interaction of the individual companies belonging to the corporation of economic subjects; justified the necessity of the audit of accounting for consolidated taxpayers. The work presents the analysis of the current practice of taxation of large enterprise groups, underlines the role of external audit in its perfection. Recommendations are given for improving the audit of mutual settlements of the companies – members of consolidated group, for tax payments. The author proves the necessity of giving more economic independence in paying taxes to economic entities within the corporation. Concrete recommendations are given on the use of audit results of consolidated taxpayer's accounts in order to ensure more efficient use of material, labor and financial resources, maximize profits and, consequently, strengthen market relations in the organization.

The aim of this study is to analyze the current economic situation after the introduction of tax consolidation in the Russian taxation system, as well as defining the importance and ways of development of audit of consolidated taxpayers' accounting. The subject of study is the audit system of accounting of consolidated groups of taxpayers in Russia. Methodology of this work is based on common methods of scientific knowledge, in particular: analysis, synthesis, comparison, generalization. The study concluded that the institution of consolidated taxation has become a very important factor for improving the competitiveness of Russian multinational corporations. However, complete and successful implementation of this institution depends on formation of effective audit system. Theoretical conclusions and practical results of the study can be used in researches for the further theoretical developments on the issues of functioning and audit of accounting of consolidated groups of taxpayers in Russia in conditions of the modern tax regulation.

© Шамонин Н. Н., 2015

Технологии управления

УДК 65.05

Т. И. Марченко*

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

**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ:
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ПРИНЦИПЫ, ИНСТРУМЕНТЫ**

Ключевые слова: нематериальные ресурсы, организационные компетенции, модель поведения экономических образований, инструменты развития.

В публикации подчеркивается необходимость дифференцированного развития организационных способностей как важнейшего источника конкурентных преимуществ современных экономических активностей. Также отмечается, что в научном проблемном поле выделяется несколько взаимодополняющих подходов к управлению развитием экономических образований через выделение в качестве объекта управления знаниевых ресурсов, однако целостной системы, учитывающей специфику нематериальных ресурсов и компетенций как объекта перспективного управления, пока не сформировано. Тем не менее эффективное воздействие на нематериальные ресурсы экономических образований требует разработки релевантного инструментария, основанного на диагностике взаимодействия, взаимовлияния и комплементарности различных видов ресурсов и способностей, разработки такого инструментария, который позволил бы устанавливать причинно-следственные связи между результатами развития хозяйственных конструктов и уровнем участия отдельных видов нематериальных ресурсов, в том числе и организационных компетенций, в создании потребительной ценности различных благ. В статье предлагаются систематизированные автором принципы построения индикаторной системы оценки состояния организационных компетенций экономических образований, а также перечисляются требования, которым должны удовлетворять входящие в данную систему индикаторы, и отмечаются преимущества индикаторной системы в целом. В качестве перспективного направления развития экономических образований отмечается необходимость решения ими задач по формированию и повышению эффективности использования организационных компетенций. В связи с этим особый интерес представляет и графоаналитическая модель обоснования программы дифференцированного развития организационных компетенций, ориентированной на рост стоимости экономических образований.

Динамичность современной деловой среды, охватывающая различные сферы деятельности, включая и традиционно консервативные, обусловила актуализацию в теории и практике управления ресурсного подхода и индикаторных методов исследования. Ресурсный взгляд на перспективное развитие экономических образова-

ний фокусирует внимание субъекта управления на формировании специфических, трудно копируемых ресурсов и способностей как основы отличительных ценностей данных образований. Одновременно продолжает оставаться дискуссионным вопрос о соотношении между ресурсами и способностями той или иной экономической

активности. Это затрудняет выделение релевантных методов проведения исследований и диагностики состояния способностей. Сложности возникают и при использовании индикаторных систем, в том числе наиболее распространенной системы сбалансированных показателей. Как следствие, круг обозначенных проблем стимулирует поиск новых исследовательских подходов для изучения состояния ресурсной базы и ее влияния на результаты деятельности экономических образований.

В качестве инструмента, способного развить и конкретизировать ресурсный подход, а также позволяющего формировать рекомендации по выбору управляющих воздействий на элементы знаниевых активов, предлагается концептуальная модель измерения уровня и динамической оценки организационных способностей того или иного экономического конструкта.

Целесообразность рассмотрения организационных компетенций как относительно самостоятельного объекта перспективного управления вытекает из сопровождающих данные компетенции синергетических свойств, многократно увеличивающих эффективность индивидуальных решений; из соответствия предлагаемых к реализации благ потребительским предпочтениям; из сложности воспроизведения отличительных свойств этих благ соперничающими структурами.

Рассмотрим основные положения концепции измерения организационных способностей экономических образований.

Организационные компетенции структурно синтезируются из человеческих и организационных ресурсов и находят свое выражение в отношенческих активах. В то же время процессуально организационные компетенции становятся результатом развития человеческого, организационного и отношенческого капиталов и определяют формы успешной коммерциализации знаниевых ресурсов.

Организационные компетенции неоднородны по составу, гибкости, сроку формирования, степени формализации, характеру и интенсивности использования в целях удержания и усиления конкурентных преимуществ экономических образований на рынке. Логически выделяются пять групп организационных компетенций: способности к созданию интеллектуальной собственности; моделирование механизма формирования прибыли и построение системы управления; способности к построению организационной культуры, определяющей как облик экономических образований, так и облик их типичных клиентов и партнеров; способности к конструированию информационных систем и использованию информационных технологий; способности к генерации отношений с партнерами и клиентами.

В публикациях существуют и иные варианты структурирования организационных компетенций, в том числе разделение на внешнюю структуру (соответствует отношенческим активам), внутреннюю структуру (организационные ресурсы) и индивидуальные компетенции (человеческие ресурсы). Также можно условно разделить организационные способности на собственно интеллектуальные (знаниевые, информационные, технологические и т. п.) и эмоциональные (ценностные, символические, репутационные, философские и т. п.).

Вместе с тем следует понимать, что такое разделение организационных способностей является достаточно условным, так как в реальности все выделенные элементы не обособлены, а существуют и проявляются совместно. Более того, они имеют общую информационную основу, характеризуются многофункциональностью, взаимозависимостью, взаимозаменяемостью и комплементарностью, что также подтверждает необходимость изучения всех составляющих организационных способностей в комплексе.

Совокупность организационных способностей как компонент «пучка ресурсов», объединенная общей целью, образует систему. В силу проявления системных свойств комбинация организационных компетенций приобретает новое качество, имеющее динамический характер и проявляющееся как способность к деятельности, которую можно рассматривать как некую модель поведения той или иной экономической активности. Следовательно, система организационных компетенций как таковая определяет статику, а модель поведения – динамику данной системы.

Под моделью поведения хозяйственных конструкторов будем понимать комплекс принципов и технологий построения бизнес-процессов, взаимодействия данных конструкторов с другими объектами деловой среды, а также способы привлечения, комбинирования и рекомбинирования используемых ресурсов и способностей.

В процессе реализации модели поведения с учетом сложившихся рыночных сил продуцируются результаты как изменение потенциала тех или иных экономических активностей. Следовательно, организационные способности должны рассматриваться в единстве трех форм: собственно совокупность организационных компетенций, их динамическое изменение и, как результат, прирост или сокращение потенциальных возможностей участников хозяйственных процессов под воздействием формирующих или ограничивающих сил, проявляющихся в конкретном экономическом пространстве.

В качестве исследовательской гипотезы выступает следующее утверждение: состояние совокупности организационных компетенций, выраженное через систему социально-экономических показателей, непосредственно влияет на результаты и стоимость экономических образований. Подтверждение данной гипотезы позволит не только обосновать действенность предложенной концепции, но и даст возмож-

ность управлять результатами и стоимостью хозяйственных единиц посредством выстраивания и последующего регулирования состояния всей совокупности организационных компетенций.

При построении системы социально-экономических показателей как индикаторов состояния организационных способностей экономических образований следует руководствоваться следующими концептуальными методическими принципами:

- взаимосвязи цели и конечного результата деятельности;
- доступности использования нескольких критериев оптимальности;
- приоритета в процессе целеполагания целей, характеризующих устойчивость конкурентных преимуществ хозяйственных единиц при одновременной реализации рыночной концепции управления;
- в качестве основы для индикаторной оценки состояния организационных способностей целесообразно использовать такие показатели, как продуктивность (производительность), прибыльность и доходность, позволяющие оценить результативность развития экономических объектов.

Выбираемые для оценки состояния организационных компетенций индикаторы должны соответствовать ряду требований, а именно: наблюдаемости; объективности; универсальности; чувствительности; простоте расчета; принадлежности к группе показателей бухгалтерской или статистической отчетности; прямой связи с результирующим показателем.

Индикаторный способ оценки состояния организационных компетенций имеет ряд преимуществ: наличие возможности использования как широкого, так и ограниченного набора представительных показателей; возможность проведения экспресс-диагностики и оперативное получение результата; простота использования; приемлемая погрешность.

На взгляд автора публикации, в качестве наиболее оптимального результирующего

щего показателя выступает темп роста дохода. Выбор данного параметра обоснован тем, что рост – это индикатор устойчивого развития экономических образований в условиях неопределенности и повышенных рисков. Именно финансовые потоки являются зеркальным отражением клиентских потоков или сгенерированных откликов потребителей на реализованные организационные решения.

Опираясь на данные теоретические положения, отбор параметров оценки необходимо проводить с учетом функциональ-

ной специализации организационных компетенций в используемой модели поведения экономических образований. Модель поведения характеризуется такими свойствами, как: характер и источники роста; уровень диверсификации; содержание и характер связей с партнерами и клиентами; доминирующая группа организационных компетенций и т. п.

Типовые индикаторы состояния организационных компетенций экономических образований представлены в табл. 1.

Таблица 1

Система статистически значимых показателей оценки состояния организационных компетенций, сложившихся при определенной модели поведения экономических образований

Ценности модели поведения	Группа организационных компетенций	Ресурсные показатели организационных компетенций
1. Сохранение стабильности (рост на уровне инфляции), ограниченный рост, динамичный рост. 2. Соблюдение стандартов производства и реализации благ, поведения. 3. Минимизация издержек по всей цепочке создания потребительной ценности	1. Способности к созданию интеллектуальной собственности	1. Изменение стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности. 2. Доля интеллектуальной собственности в инвестиционных проектах
	2. Моделирование механизма формирования прибыли и построение системы управления	3. Соотношение среднемесячной заработной платы экономического образования и среднемесячной заработной платы в регионе. 4. Доля персонала коммерческой и экономической служб в общей численности работников
	3. Способности к формированию организационной культуры	5. Коэффициент постоянства персонала экономического образования. 6. Коэффициенты трудовой и исполнительской дисциплины. 7. Удельный вес инновационных благ в общем объеме благ
	4. Способности к построению информационных систем и использованию информационных технологий	8. Доля проектов по информационным системам и технологиям в общей сумме инвестиционных проектов. 9. Доля затрат на техническую поддержку информационных систем в общей сумме затрат
	5. Способности к формированию отношений с партнерами и клиентами	10. Доля постоянных клиентов в их общей численности. 11. Доля новых клиентов в их общей численности

Структурные показатели оказывают формирующее, а относительная заработная плата – ограничивающее влияние на рост экономических образований, при этом рост носит отложенный характер, что указывает на разные сроки созревания организационных компетенций.

Для выделения индикаторов предусматривается множественный регрессионный анализ, в котором в качестве независимых переменных используются статистически значимые ресурсные показатели.

Общий вид результирующего уравнения регрессии имеет следующий вид:

$$TPB = f(ССЗП), \quad (1)$$

где TPB – темп роста дохода в определенном периоде;

ССЗП – соотношение среднемесячной заработной платы экономического образования и среднемесячной заработной платы в регионе.

Далее необходимо провести статистическую проверку, выражающуюся в определении коэффициентов корреляции и детерминации. Так, в частности, если коэффициент детерминации составляет условно 62,40%, то рост экономического образования на 62,40% определяется заработной платой работников, и это влияние носит ограничительный характер, проявляется с лагом, равным некоторому временному периоду (месяц, квартал, год).

Состояние совокупности (системы) организационных компетенций можно оценить в целом с помощью интегрированного показателя, в частности на основе статистически значимых показателей оценки состояния организационных компетенций, сложившихся при определенной модели поведения экономических образований.

Изначально определяются эталонные параметры и нормируются фактические показатели с целью исключения разнонаправленности, а также различий в масштабах и размерности. Расширенное воспроизводство организационных компетенций

осуществляется посредством многократного использования в направлении реализации ценностей модели поведения. Тогда в качестве эталона рекомендуется использовать комбинацию оптимальных (наилучших) показателей, которые были достигнуты экономическими образованиями за весь период наблюдения.

Следует заметить, что текущие организационные компетенции представляют собой результат взаимодействия формирующих и ограничивающих факторов, и в качестве эталона по структурным показателям, способствующим экономическому росту хозяйственных конструктов, принимаются максимальные значения. Напротив, для показателей, ограничивающих экономический рост (в данном случае соотношение среднемесячной заработной платы экономического образования и среднемесячной заработной платы в регионе) эталонным будет минимальное значение. Интегральный показатель совокупности организационных компетенций предлагается измерять как среднее арифметическое нормированных частных показателей. Весовые коэффициенты принимаются одинаковыми для всех параметров. Это обусловлено следующими обстоятельствами: функциональным подходом к подбору показателей; удовлетворительными оценками интегральных индикаторов при одинаковых весовых коэффициентах частных параметров, спецификой индикаторного метода.

Несмотря на то, что индикатор отражает состояние наблюдаемого объекта приближенно, тем не менее он служит своеобразным сигналом его благополучия или неблагополучия. Индикаторная система обеспечивает субъект управления оперативной информацией о текущем состоянии организационных способностей в конкретный исторический момент времени относительно эталонного значения. Это наделяет индикаторную систему ярко выра-

женным прикладным характером, а следовательно, преимуществом по сравнению с точными оценочными системами.

Для установления причинно-следственных связей интегральных показателей с ростом экономических образований проводится корреляционный, регрессионный и лаговый анализ.

Далее необходимо рассмотреть инструменты обоснования управленческих решений по развитию отдельных элементов системы организационных компетенций, оптимизации бизнес-процессов, разработки программ развития персонала. В этих целях рекомендуется в первую очередь разработать общую программу развития знаниевых ресурсов экономических образований, ориентированную на рост стоимости последних и определяющую приоритеты инвестирования в различные виды нематериальных активов.

В качестве основы для разработки такой программы предлагается так называемый метод навигатора нематериальных ресурсов и способностей (далее – навигатор), теоретические основы построения которого были разработаны Й. Руусом, С. Пайком и Л. Фернстрем. Данный навигатор – это цифровое и графическое представление видения субъектом управления развертывания ресурсов и компетенций для создания ценности в экономических активностях. Навигатор нематериальных ресурсов и способностей отображает взаимные трансформации способностей друг в друга, являющиеся источником создания стоимости экономических образований.

Графическое отображение влияния одних компетенций на другие создает логическую схему движения ресурсных потоков нематериальных активов (рис. 1).

Основой для графического отражения результатов построения навигатора явля-

ется процесс обработки матриц, показывающих отношения способностей с целью построения нормированной и очищенной трансформационной матрицы.

Графическая версия навигатора позволяет наглядно показать и визуально идентифицировать сложные виды организационных отношений, а следовательно, представляет собой качественный инструмент для принятия стратегических решений.

Традиционно готовятся два варианта навигаторов: для характеристики текущего состояния и для отражения желаемого устойчивого состояния хозяйствующего субъекта в будущем (будущее здесь определяется стратегией развития и стратегическим временным горизонтом).

Построение навигатора следует начинать с компоновки ресурсного дерева. На основе экспертных оценок конструируется трехуровневое ресурсное дерево для конкретных экономических образований (рис. 2).

Затем определяются весовые значения ресурсов и компетенций по их способности влиять на создание ценности и составляется агрегированная двухуровневая нормированная трансформационная матрица для того или иного экономического конструкта (табл. 2).

Далее проводят так называемую «очистку» матрицы второго уровня от второстепенных по значимости ресурсов и способностей. Для этого используют прием статистической аппроксимации, позволяющий выявить половинное значение средней трансформации по ресурсам и организационным компетенциям. Среднее значение для трансформации равно $4/2 = 2$, все, что меньше него, будет считаться как «шумы». Нормированная и очищенная трансформационная матрица будет иметь следующий вид (табл. 3).

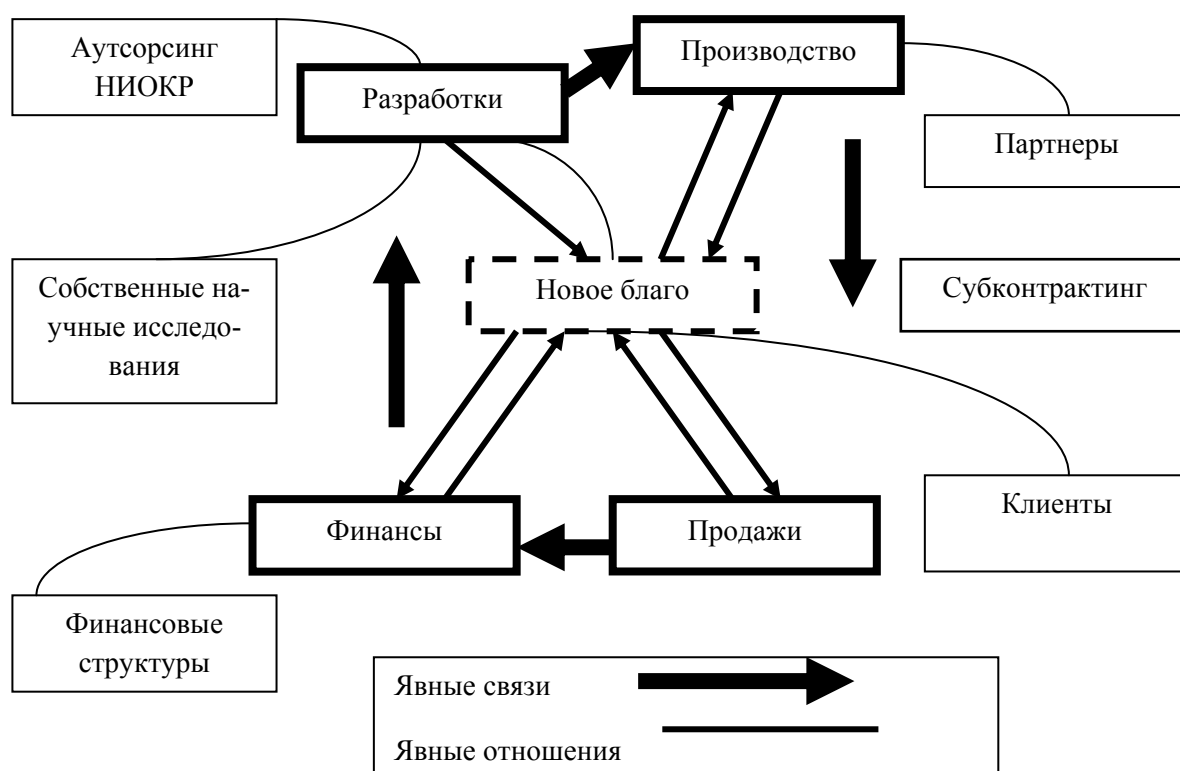


Рис. 1. Трансформации организационных способностей в результате реализации процесса производства благ

На основе матрицы можно четко оценить необходимость изменения направлений развития ресурсов и организационных компетенций, скорректировать направления инвестирования.

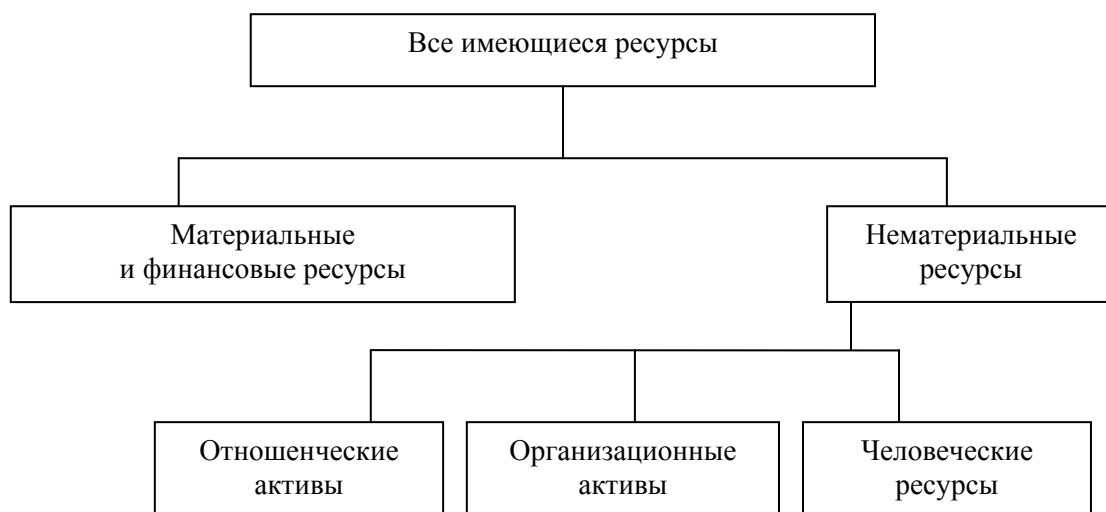


Рис. 2. Типовое трехуровневое ресурсное дерево для экономического образования

Весьма наглядным инструментом выявления роли отдельных видов организационных компетенций в создании стоимости экономических образований является график эффектообразующих компетенций (рис. 3), по оси абсцисс которого откладывается влияние организационной компетенции с позиции ее вклада в увели-

чение стоимости хозяйственного конструкта, а по оси ординат – коэффициент эффектообразующей компетенции, определяемый по результатам оценки взаимовлияния всех способностей друг на друга, оцениваемого с помощью трансформационных матриц.

Таблица 2

Нормированная трансформационная матрица, агрегированная до второго уровня

Активы	Материальные и финансовые	Отношенческие	Организационные	Человеческие	Итого
Материальные и финансовые	36	7	8,5	8,5	60
Отношенческие	6	4	6	4	20
Организационные	5	1	1	3	10
Человеческие	3	2	2	3	10
Итого	50	14	17,5	18,5	100

Коэффициент эффектообразующей компетенции равен общей сумме всех трансформационных потоков, исходящих из организационной компетенции, деленной на сумму всех трансформационных потоков, входящих в данную компетен-

цию. Если обозначенный коэффициент принимает значение меньше 1, то соответствующая компетенция классифицируется как поглотитель стоимости, если большее 1, то как источник создания последней.

Таблица 3

Нормированная очищенная матрица, агрегированная до второго уровня

Активы	Материальные и финансовые	Отношенческие	Организационные	Человеческие
Материальные и финансовые	36	7	8,5	8,5
Отношенческие	6	4	6	4
Организационные	5	0	0	3
Человеческие	3	2	2	3
Итого	50	13	16,5	18,5

Исходя из положения, что большая важность организационной компетенции определяет и больший ее вклад в создание стоимости, наилучшей будем считать такую диспозицию способностей, когда они выстраиваются из нижнего левого угла в верхний правый. В результате, если неко-

торая организационная компетенция, обладающая высокой значимостью, имеет относительно низкий коэффициент эффектообразующей компетенции, значит, данная компетенция в данный момент времени используется неэффективно и необхо-

димо принятие управленческих решений по ее развитию.

Формирование оценок, необходимых для построения графика эффектообразующих компетенций, осуществляется субъектами управления, т. е. экспертным путем. Для снижения влияния субъективного фактора на принятие решений предлагается модифицировать применение метода навигатора нематериальных ресурсов и способностей:

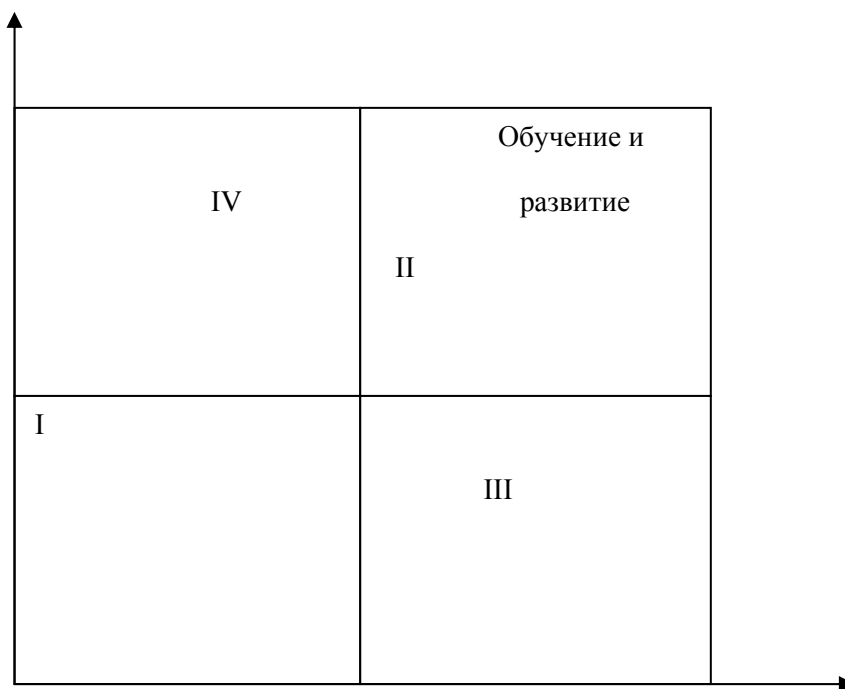
- оценка значимости способностей в зависимости от их воздействия на стоимость экономических образований, а также характера их взаимовлияния осуществляется на основе многофакторной модели, представленной в виде системы регрессионных уравнений;

- изменяется формула расчета коэффициента эффектообразующей компетенции,

который определяется по каждому виду нематериальных ресурсов и способностей как результат деления суммы коэффициентов, отражающих положительное влияние других ресурсов и способностей на конкретную разновидность, на сумму коэффициентов, показывающих отрицательное влияние. Построенный таким способом коэффициент характеризует отдачу от инвестиций в отдельные виды организационных компетенций с учетом их взаимовлияния;

- график эффектообразующих компетенций применяется для обоснования целесообразности инвестирования в различные виды нематериальных ресурсов путем выделения на нем пяти зон, для каждой из которых предлагается свой порядок принятия решений относительно вложения денежных средств.

Коэффициент эффектообразующей компетенции



Влияние компетенции на стоимость хозяйствующего субъекта

Рис. 3. График эффектообразующих компетенций экономических образований

Максимальный приоритет с позиций инвестирования представляют организа-

ционные компетенции второй зоны, имеющие наиболее высокую значимость,

для которых коэффициент эффектообразующей компетенции больше 1. Они являются основными «генераторами» стоимости экономических образований. Далее следуют организационные способности, попадающие в третью и четвертую зоны. При этом в третью зону попадают проблемные компетенции, имеющие высокое влияние на стоимость экономических образований, но являющиеся поглотителями инвестиций, так как отдача может быть снижена из-за наличия существенного отрицательного влияния со стороны других видов нематериальных ресурсов и способностей. В четвертую зону попадают организационные способности, имеющие меньшее влияние на стоимость экономических образований, но за счет преобладающего положительного взаимовлияния с другими компетенциями способные создать надежный фундамент для увеличения отдачи на инвестиции в компетенции пер-

вой, второй и особенно третьей зон. Относительно организационных компетенций первой зоны (зоны баланса) рекомендуется сохранять сложившуюся политику инвестирования. Наименьшей значимостью с позиций их дальнейшего развития обладают компетенции, попавшие в пятую зону. Следовательно, результаты использования предложенного инструментария подтверждают гипотезу непосредственного влияния организационных компетенций на рост экономических образований.

Таким образом, в данной публикации обоснована необходимость систематизации и развития теоретико-методической базы управления развитием экономических образований с учетом роли нематериальных ресурсов и способностей в создании устойчивых конкурентных преимуществ в условиях интенсивно развивающейся экономики знаний, а также их специфики как объекта управления.

Список литературы

1. Барни Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследователям в области стратегического управления? – Да // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 2.
2. Гапоненко А., Орлова Т. Управление интеллектуальными активами: концептуальный подход // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 8.
3. Гилева Т. А. Развитие интеллектуального капитала предприятия: методы и инструменты // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 3.
4. Дерманов В. К. Интеллектуальный капитал: практика управления // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 3.
5. Исмагилова Л. А., Ситникова Л. В., Гилева Т. А. Концепция ситуационного управления структурными преобразованиями интегрированной компании // Вестник экономической интеграции. – 2010. – № 1.
6. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003.
7. Комарова А. Проектное управление знаниями: сущность и подходы // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 3.
8. Леонтьева Л. С., Орлова Л. Н. Управление интеллектуальным капиталом. – М. : Юрайт, 2014.
9. Райзберг Б. А. Современный социоэкономический словарь. – М. : ИНФРА – М, 2010.
10. Русс Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. – СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Изд. дом СПб. ун-та, 2008.

11. Попов С. Конкурентоспособная стратегия на основе корневых компетенций // Экономические стратегии. – 2010. – № 11.
12. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник СПбГУ. Сер. «Менеджмент». – 2003. – Вып. 4.
13. Третьякова Е. П. Интеллектуальный потенциал организации: обобщающие индикаторы // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 1.
14. Третьякова Е. П. Моделирование поведения компании // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 8.
15. Цыгалов Ю. М., Пуляева В. Н. Управление знаниями на предприятии // Управленческие науки. – 2014. – № 2.
16. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management, 1991. – № 17 (1).
17. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company // Harvard Business Review, 1991. – Vol. 69. No 6.
18. Pisano G. Knowledge, integration, and the locus of learning: an empirical analysis of process development // Journal of Strategic Management, 1994. – № 15 (1).
19. Rumelt R. P. Towards a strategic theory of the firm In: Lamp R. B. (ed.) // Competitive Strategic Management. Prentice – Hall: Englewood Cliffs, NJ, 1984.
20. Wernerfelt B. A. Resource-Based View of the Firm / B. A. Wernerfelt // Strategic Management Journal, 1984. – Vol. 5. – № 2. – P. 171-180. (Рус. пер. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы // Вестник СПб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2006. – Вып. 1.)

T. I. Marchenko*

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

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES: METHODOLOGICAL APPROACHES, PRINCIPLES AND INSTRUMENTS

Keywords: intangible resources, organizational competence, behavioral model of economic entities, development instruments.

The publication underlines the need for differentiated development of organizational capabilities as the most important source of competitive advantage of modern economic activities. It is also noted that the modern scientific field represents several complementary approaches to managing the development of economic entities, considering knowledge resources as the object of management. Still the integrated system, taking into account the specificity of intangible resources and competences as the object of long-term management, has not yet been formed. Nevertheless, the effective influence upon the intangible resources of economic entities requires the development of relevant instruments, based on the diagnosis of interaction, mutual influence and complementarities of the various types of resources and capabilities. It is necessary to develop the instruments, which would allow establishing causal links between the results of economic entities development and the level of participation of individual types of intangible resources, including organizational competencies, in the creation of consumer value of different goods. In the article the author offers systematic principles of the indicator system of assessment of organizational competencies of economic

entities, lists the requirements for the indicators, composing such system, and highlights the advantages of the indicator system as a whole. As perspective development direction for economic entities the author sees the need to address the tasks on formation and raising the efficiency of organizational competencies. In this regard, of special interest is the graphical-analytical model, justifying the program of differentiated development of organizational competencies, focused on the rising cost of economic entities.

© Марченко Т. И., 2015

CONTENT

International experience
Osloпова Tatyana

16

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INNOVATIONS IN THE REGIONS AND MUNICIPALITIES

The article considers the experience of foreign countries in the matters of innovative development, which shows how the socio-economic development of the country and its competitiveness on the world market is provided by the innovative system, consisting of subjects and institutions, whose activities are focused on the implementation and support of innovative development. Economic literature actively considers innovative economic development, various kinds of scenarios are being offered, the problems are being studied and so on. However, as a rule the federal level is considered, the regional level is less studied, and the municipal level is hardly ever considered. Municipality is the basis and starting point of all socio-economic changes taking place in Russia. Only based on the system public policy of innovations, the measures taken and the budgets consumption at all levels of the budget system will lead to the desired increase in innovative activity.

Public administration
Bashmachnikova Elena

25

STUDY OF INTERDEPENDENCE BETWEEN GLOBAL AND REGIONAL PROCESSES

Currently, there is a growing interest to regional studies, stipulated by a number of interrelated global trends. Liberalization of foreign economic activity created a direct link between the functions of the country in the global economy and its regional development. Most comprehensive regional systems are formed in federal states.

According to one of the main principles of federal state on vertical power-sharing, regional systems coincide with the concept of federation subjects. Regionalization of economic relations of the Russian Federation subjects leads to permanent influence on their economies from the external environment, resulting in growing interdependence of global and regional processes.

Russian regions play an important role in the implementation of economic reforms in Russia. The results of their foreign trade activities contribute to the economic recovery of regions and the country as a whole, improving economic proportions, distribution and development of the productive facilities. Stabilization of economy, economic restructuring and subsequent development is impossible without active foreign trade.

The degree of involvement of the Russian economy into world economic relations is largely determined by the dynamics of participation of certain regions of the Russian Federation in foreign trade activities of the State. To improve the regional economic policy, it is important to actively develop target planning and allocation of export-import relations with the countries of the CIS and other foreign countries and regions of

the Russian Federation, in order to build the effective internal market.

Managing social development

Gorina Alla

33

Egortseva Yulia

CREATING DEMAND FOR LABOR SERVICES UNDER ASYMMETRIC INFORMATION

Asymmetry of information is characteristic of different markets, and because of market peculiarities, it has special characteristics, forms and directions of influence upon market agents. The article describes the mechanism of functioning of the labor market in conditions of asymmetric information, taking into account its specificity. The authors generated a model of the labor market as a market with asymmetric information; analyzed the possible behavior of agents. The asymmetric distribution of information can «destroy» the market. When the buyers (or sellers) have no possibility to define the qualitative characteristics of goods or services, the declining market prices may cause the situation when high quality products in the market are displaced by poor quality ones, which can lead to the complete disappearance of the market. Information asymmetry prevents the economic actors from taking optimal decisions and efficient allocation of resources; this provokes wrong choices and moral hazards and creates opportunities for the realization of opportunistic behavior of the parties. The article describes the main consequences of information asymmetry and approaches to overcome it, including signals and approaches unique to the labor market. The research features the examples of signals on professional characteristics of workers: the number of years of education, piecework pay, positive recommendations and work experience, as well as a trial period. The article analyzed the evading model for employees, i. e., the mechanism to minimize moral damages in the labor market (although, not always effective from the point of view of society). This mechanism is based on effective salaries, at a level sufficient to ensure that workers will faithfully perform their duties and will not try to evade them.

Regional development

Abramova Lubov

44

MECHANISMS FOR SOLVING PROBLEMS OF INDUSTRIAL SECTOR OF THE REGION

Russia is in need of economic promotion and maintaining its competitiveness in connection with the ongoing global economic trends. Thus, the Government of the Russian Federation should find ways of improving the economic indicators from the inside. Basis of the State is formed by its federal centers (regions), and therefore, the economic growth will be based on reserves and potential of these subjects. Regions need to develop new systems and mechanisms of regional socio-economic systems, based on the latest achievements of science and technology.

Industry as the basis and the structure-forming sector of Russian economy directly influences upon the ability to achieve public goals of social development. Consequently,

we have to approach the problem of scientific support for strategic orientation of industrial development of the country and its regions to achieve optimal economic results.

The purpose of this research is to study the problems of the industrial sector in the region, as well as to analyze the mechanism of solving these problems.

In the study we used the dialectical method, characterizing the processes of industrial orientation in Samara region, as well as methods of system and logic analysis and scientific generalization.

Ivanenko Larisa

52

Solodova Elena

MANAGEMENT OF UTILITY INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE MUNICIPALITIES OF SAMARA REGION

Housing and communal services of municipalities are currently in a state of crisis, which is caused by a number of factors, including: deterioration of municipal infrastructure, insufficient funding for housing and communal services from municipal and regional budgets, loss-making enterprises and a lack of competition in this industry. Besides, there is the need for coherence in the selection and development of priority directions of reforming housing and communal services between the authorities at the regional and municipal levels, and a lack of interest and responsibility for the ongoing municipal housing and communal policy among officials of municipalities, and so on. Thus, at the present stage of housing reformation, the issue of development management of municipal infrastructure becomes more relevant. It is noted that rural municipalities require a special attitude to housing and communal services and municipal infrastructure.

Therefore, this article focuses on the development management of municipal infrastructure in the municipalities of Samara region, aimed at extending the provision of public services.

The study classified municipalities of Samara region based on the required level of modernization of municipal infrastructure. Also the authors identified and systematized the problems constraining the development of municipal infrastructure.

The research proves the necessity of long-term contractual relationships between businesses and municipalities, which can be implemented in various forms of public-private partnerships. This will lead to creation of competitive conditions in the industry, improving the quality of housing and communal services and the distribution of risks between the State and private companies.

The complexity of economic, social and other problems of development management of communal infrastructure in municipalities requires the involvement of all interested parties and attracting private companies for management of municipal infrastructure.

Kara Anna

61

Ayrapetyan Lilit

FEATURES OF CLUSTER AS A MODEL OF REGIONAL PRODUCTION DEPLOYMENT

The issue of production deployment in the regions is relevant for many reasons, the main of which is that the economic situation in the regions directly affects the develop-

ment of the entire State. It is obvious, that the stronger are parts of the whole, the stronger is the whole. Today one of the most important models of production deployment in the regions is considered to be the cluster model, implemented by more and more countries. However, it should be noted that this model is not so easy to implement, and has particular characteristics.

The article provides a diagram of formation of the cluster theory of production deployment and considers its predecessors, namely the ideas of the German geographical school, represented by J. Thunen, W. Launhardt, A. Weber, A. Losch. Besides, the research analyzes the idea of industrial areas of A. Marshall and the theory of territorial productive complex of the Soviet school, which had a great influence on the development of clusters in Russia.

The ambiguity of interpretations of «cluster» notion in different countries leads to certain peculiarities of interpretation of this term in Russia. Firstly, we do not believe in the ability of businesses for self-organization and, as a consequence, it is considered that the model must be implemented «from above». Secondly, too important role is given to competitiveness of cluster in relation to other objects and cluster structures, and the lack of attention to one of the main features of the cluster – the competition between its members.

The article also shows the composition of cluster members and the benefits that they receive from joining the cluster; factors contributing to cluster formation; peculiarities of regional clusters; methods of identifying clusters.

Solovyov Dmitry

68

ANALYTICAL STUDY OF PERFORMANCE OF REGIONAL TRADE

Today is difficult to underestimate the role of trade in the economy of the Russian Federation as a whole, as well as of certain regions of Russia. Relevance of the article is stipulated by the growing importance of trade development. The trade not only responds dynamically to changes in the market environment, but also improves the quality of life due to timely meeting the needs of every consumer.

The paper features a method of analysis of the regional trade in the, calculation of indicators of functioning and development of trade in Samara region and the basic problems in this field.

Methodological basis of the study is made by the method of comparative analysis, inductive and deductive methods, system analysis, zoning, analysis of relationships between the regions.

The empirical base of the study includes statistical data, regulatory documents and information from other sources. Statistical data from the following sources have been used: publications from digest «Russian Regions. Socio-economic indicators»; the website of the Ministry of Economic Development, Investment and Trade of Samara Region; the website of Unified interdepartmental statistical information system (EMISS); the website of the Federal Service of State Statistics; the Order of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation of 31.03.2011 № 422 «On Approval of the Strategy for the development of trade in the Russian Federation for 2011-2015 and until 2020»; Order of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation of 12.25.2014, № 2733 «On Approval of the Strategy for the development of trade in the Russian Federation for 2015-2016 and until 2020»; the State Program of the Samara region «Development of Business, Trade and Tourism in the Samara region for 2014–2019» approved

by the statement of Samara region government from 29.11.2013 № 699 and other regulatory documents.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

Egorova Stella

76

Klimenko Igor

PROCEDURE OF FORMING INFORMATION FOR THE MANAGEMENT OF CLUB BUSINESS

The object of research is the management system of club business. The purpose of study is to determine the amount of information needed to manage the club business.

Information component in the formation and further management of the business model of club business depends on the amount of data required for business purposes and forecasting conditions for implementation of management system of club business. The article features several options for assessing the composition of information management system and the amount of administrative data, based on which we can select control means. Besides, it helps to determine the degree of differentiation of management tools and to define the initial and final results of implementing the business model of club business during the project realization.

In the article the information system of club business management is seen as a set of information-gathering tools, methods of its processing, analysis and synthesis, followed by filtration in order to manage the information, which allows using it in decision-making within the business model, adopted by the club. This approach defines parameters of information base as the complex of structured and formalized management information; thus the system of information support of club business may use the amount of information, necessary to solve systematically repeated and unexpected challenges of operational and strategic planning.

Possible ways of information formalization provided in the article can reduce the impact of uncertainty on business process. The economic environment of club business is very dynamic, which increases the risks of implementing the business model and development strategy, adopted by the club. Collection and analysis of information according to the criteria of the article can increase the level of managing the process of making business decisions and choosing possible alternatives; also it may be useful for the comparative analysis of development options of business concept.

Torgushina Ekaterina

83

Romaneeva Elena

DEVELOPMENT FACTORS OF SERVICES IN SAMARA REGION

Modern trends in the development of regional economic entities indicate that the maximum efficiency of services is a prerequisite for establishing long-term relationships based on loyalty and economic interest between the consumer and the service provider. The volume and quality of services can directly influence upon the amount of income and competitiveness of individual businesses in the region, as well as upon the meso-economic system as a whole. Thus, it forms the close cycle where the demand for services after the acquisition of complex technical products is generated by the demand for the latter, and

the high level of after-sales service enhances the demand for these products. Growing range of services, meeting the requirements of time and the laws of socio-economic processes, should be flexible and productive, which necessitates the use in relation to the market of services associated with the consumption of complex technical goods, of the leverages, helping to adapt this activity to the changing environment. Besides, such approach ensures the region's advantages, promotes the development of small businesses, enhances growth points, helps to form clusters of related industries, identify post-industrial growth factors and on this basis to designate the market niche on the existing "region market". The growing role of services in the economy determines the relevance of studying the production of services in changing conditions of regional development. Consequently, services in relation to the regional economy is an important component of managing competitiveness of the economic complex of meso- and macro-level, as well as improving the competitiveness of domestic producers in the domestic and international market.

Markets: State and Development

Korchagin Pavel

88

STUDY OF REGIONAL LABOR MARKET

In the process of reforming the system of higher education, the aim was set for compliance of graduates with the needs of labor market. Specialist of the future is a high-level professional, which not only carries out working activities in sphere of innovations, but also transforms reality.

One of the main issues of higher education of recent years remains the lack of its correspondence to the labor market needs. Low mobility of workforce and relative isolation of regional labor markets, as well as non-compliance of volumes, profiles and quality of professional training of specialists to the employers' demands are likely to cause the aggravation of this problem in the future. Backlog of professional education in comparison to the labor market requirements not only causes employers' frustration and unemployment, but also affects competitiveness of education system and, consequently, of the economy as a whole.

As a result, every university in these poorly predicted conditions had to adapt to business requests on the one hand, and to the requirements of applicants and their parents on the other hand.

This problem is associated primarily with the fact that the purposes of applicants and graduates in most cases are different. The main goal of the applicant is to enter the university, as they start to think of employment, employability and so on only right before or after graduating from high school.

Human Resource Management

Kuznetsova Elena

97

LABOR COMPETITIVENESS: ECONOMIC ASPECTS OF RESEARCH AND MANAGEMENT

The economic science generally understands competitiveness as the ability to compete

with similar facilities in a given market by generating competitive advantages to achieve the business goals. Scientists note that the main source of competitiveness of an economic entity is its own strategic potential, and, more specifically, the ability to relate personal goals and possibilities with the factors of internal and external environment. One of the main components of any company's potential, as a source of competitiveness, should be considered the labor force.

The current economic situation is characterized by complexity and dynamism of factors of its formation and transformation, and requires the development and implementation of appropriate concept of maintaining competitiveness of the staff. It means the optimal subordination of all activities aimed at obtaining competitive advantage in the labor market to meeting the market demand for goods and services.

Talking about the competitiveness of the objects in the labor market, we should distinguish two specific goods, making the subject of study:

- knowledge, skills, experience and competence of staff;
- set of characteristics of jobs (offers), provided by employers: level of salary, social protection, job functions and responsibilities, working conditions, recognition, reputation, size of the enterprise, its stability on the market, as well as the ability to meet the goals of professional development of employees.

The article reveals the essence of the category «competitiveness of labor force» and considers the approaches to the assessment of its competitiveness in the domestic labor market. It offers a comprehensive procedure for the study, helps to identify the level of professional and personal development of employees, to observe the dynamics of changes in the estimated parameters, and analyze the effectiveness of labor force. Results of the study were tested on the example of a large company «Togliatti Transformer» Ltd., which employs more than 2 thousand people.

Investments and Innovations

Gerasimov Boris

Novikova Natalya

110

SPECIFICS OF MANAGEMENT PROCESS OF INNOVATIVE ACTIVITIES AT THE ENTERPRISES OF CHEMICAL INDUSTRY

For the successful implementation of innovations at any enterprise, it is necessary to develop the rational model of management process to ensure the effective fulfillment of management tasks. The main purpose of developing the process model is to determine the order of realization of each management sub-process, as well as to define their relationship in the implementation of innovations.

The process model of innovation management for enterprises of chemical industry is proposed. The work features the description of each sub-process of innovation management, taking into account the specifics of its implementation at the enterprises of chemical industry. Relationships between sub-processes of company's innovation management have been determined and analyzed.

Also the research identified the relationship between innovation management process and other management activities of the company. There is the description of interaction between innovation management sub-processes with other most important sub-processes of company's economic management.

Development of the proposed model implies using the method of modeling business processes, which is based on description of all elements and their logical relationship from start to finish within the considered company.

This investigation will provide the most rational organization of innovation management process, taking into account peculiarities of implementation of innovations as well as the specifics of chemical industry.

Enterprises

Alyabyev Sergey

122

MAIN DETERMINANTS OF COMPANY'S ECONOMIC SECURITY

In conditions of instability and contradictions of reform processes, one of the main tasks of science and practice becomes the development and implementation of economic security system in the company. Russian companies are forced to adapt to the political and socio-economic instability and to seek appropriate solutions for the complex challenges and threats to their functioning.

Economic threats, that disrupt the normal course of social reproduction, present direct danger to economic interests.

Threats to economic security are characterized by the prevailing economic and other conditions and factors of economic and other spheres. These may (directly or indirectly) have a negative impact on the economic security of business entities (branches of economy, economic territories, or the national economy as a whole) in the present or in the near future.

While characterizing the threats to economic security, the researchers often use classifications, based on common methods, provided by standards and guidelines, having generally industrial or legislative direction, and not reflecting the specifics of major threats to economic security. Such approaches may be implemented for solving specific problems and play a significant role in theorization of security issues at different levels, development of appropriate instruments and their implementation. In order to characterize the types of threats to economic security it is preferable to apply universal classification framework.

Identification of possible threats to economic security and developing measures for their prevention are of a high importance for the economic security of the Russian Federation.

Alyabieva Elena

131

KEY FACTORS OF COMPANY'S IMAGE FORMATION

Improvement of trade organizations' activity is closely connected to the after-sales service, which is one of the main directions of economic work of the organization. Effective functioning of organizations in conditions of market economy largely depends on the quality of after-sales service, provided to the customers.

The presence or absence of after-sales service, together with other conditions, plays an important role in choosing the company by the consumers. Therefore, each organization, engaged in selling goods, especially technically complex, bulky or those requiring operational preparation, provides certain services, necessary for sales and operation of

these goods. The complex of such services determines the level of after-sales service of the organizations.

High-quality after-sales service is a must condition for the marketing organization of commodity supply. When the product is equal to the other similar products presented on the market in terms of competitiveness, the buyers prefer the products, accompanied by the after-sales services, such as delivery, installation, and others.

We should also note that after-sales service characterizes organization from the positive or the negative side for consumers, forming their impression of the organization and its product, its image, which is one of the factors, determining the economic results.

Vasilchuk Olga

137

CONVERGENCE OF ACCOUNTING AND REPORTING SYSTEMS ACCORDING TO RUSSIAN ACCOUNTING STANDARDS (RAS) AND IFRS IN NON-CREDIT FINANCIAL ORGANIZATIONS

Currently there is a policy of convergence of accounting and reporting systems according to RAS and IFRS standards in non-credit financial organizations, provided by the financial market regulator – the Bank of Russia.

In the Russian Federation it is planned to introduce a large number of new accounting standards and regulations for nonfinancial credit organizations. Over the past two decades a number of new rules, regulations and accounting plans has been changed or introduced. While creating the accounting system for non-credit financial organizations, particular attention is paid to the transition to the accounting system, based on IFRS principles.

Rahmatullin Emil

143

CONCEPTUAL MODEL OF MANAGING PROFITS OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

In modern economic conditions the problems associated with profit management in commercial organizations become more important due to certain factors, such as steady growth of domestic turnover, fast increasing number of retail chains, as well as the active promotion of foreign companies in the domestic market, resulting in the growing competition in this sector of national economy.

Increasing competition between commercial organizations required the development of new approaches to profit management and improving the methods of its formation, distribution and forecasting. Considering the unstable economic conditions of today, the role of developing and implementing effective management decisions in order to improve the formation and distribution of financial results of regional commercial organizations is constantly increasing.

Some theoretical and practical aspects of these problems are reflected in the works of Russian and foreign scientists and economists. Among the Russian scientists, who paid attention to the issues of formation and use of profit of commercial organizations, we should note S. Barantseva, L. Donets, N. Ushakova, L. Balabanov, N. Mitsenko, A. Histeva, A. Sadekov, N. Vlasova, etc.

The problems of development and implementation of management decisions in the field of formation and use of company's profit were considered by such scholars as I. A. Blank, V. V. Sopko, V. P. Privalova, G. V. Savitskaya, A. D. Sheremet, N. M. Tsal-Tsalko and others.

Insufficient methodological development of the issues relating to profit management of

commercial organizations, as well as their practical significance for domestic companies, made many authors choose this topic for further studies.

In order to improve the efficiency of administrative decisions in the field of profit formation and distribution, a conceptual model of profit management based on systematic approach was developed. This model is focused on tactical and strategic tasks of commercial organizations.

Semenov Vladislav

150

Kortunov Alexander

ORGANIZATIONAL BASES OF FORMING THE SYSTEM OF PROJECT MANAGEMENT AS A FACTOR OF IMPROVING THE QUALITY OF PRODUCTS AND THE COMPANY'S COMPETITIVENESS (BY EXAMPLE OF THE OPEN SOCIETY «CHUVASHKABEL»)

Project management methods on condition of their correct implementation in the company's activities help to effectively adapt business to the current demands. The object of this research is the plant «Chuvashkabel», one of the leading enterprises of the Chuvash Republic. The subject of research is the methodology of project management organization in the regional economic entity. The purpose of the work is to adapt the standard models of project management to the specific conditions of the enterprise.

The authors have designed adaptive algorithm for implementation of corporate system of project management in the plant «Chuvashkabel», taking into account peculiarities of the development of electro-technical cluster, aimed at improving the organization's competitiveness. The main competitive advantages were determined, which may be acquired by the organization through the implementation of the given algorithm. The key factors to be considered by the management of JSC «Chuvashkabel» for the effective implementation of proposed recommendations were identified.

The proposed algorithm is useful and important especially for the electro-technical cluster of Chuvash Republic, as well as for the organizations, planning to implement project management.

Tereshko Zoya

157

Masyukova Larisa

MODERN TRENDS, CHALLENGES AND PERSPECTIVES OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

The article considers the notion of international financial reporting standards. The relevance of this topic is stipulated by the fact, that, firstly, in the Russian Federation there is a mandatory representation of corporate financial reporting in accordance with international standards, and secondly, transition to IFRS increases their openness for authorities and investors. Besides, the information contained in statements prepared in accordance with IFRS helps the owners to take efficient management decisions. The main purpose of this article is to study international standards and their application in the Russian practice. Thus we have studied in more detail the financial assets, revenues and how they are reflected in financial reporting standards. The authors give definitions of fair and amortized value of assets; explain different ways of calculating these values, depending on their characteristics. The work features some problems and prospects of development and introduction of new international accounting standards in the Russian

practice.

Shamonin Nikita

166

AUDIT OF TAX SETTLEMENTS FOR CONSOLIDATED TAXATION

The article considers peculiarities of productive structures of corporate type, and defines their role in the global economy. The author has studied the order of economic, industrial and financial interaction of the individual companies belonging to the corporation of economic subjects; justified the necessity of the audit of accounting for consolidated taxpayers. The work presents the analysis of the current practice of taxation of large enterprise groups, underlines the role of external audit in its perfection. Recommendations are given for improving the audit of mutual settlements of the companies – members of consolidated group, for tax payments. The author proves the necessity of giving more economic independence in paying taxes to economic entities within the corporation. Concrete recommendations are given on the use of audit results of consolidated taxpayer's accounts in order to ensure more efficient use of material, labor and financial resources, maximize profits and, consequently, strengthen market relations in the organization.

The aim of this study is to analyze the current economic situation after the introduction of tax consolidation in the Russian taxation system, as well as defining the importance and ways of development of audit of consolidated taxpayers' accounting. The subject of study is the audit system of accounting of consolidated groups of taxpayers in Russia. Methodology of this work is based on common methods of scientific knowledge, in particular: analysis, synthesis, comparison, generalization. The study concluded that the institution of consolidated taxation has become a very important factor for improving the competitiveness of Russian multinational corporations. However, complete and successful implementation of this institution depends on formation of effective audit system. Theoretical conclusions and practical results of the study can be used in researches for the further theoretical developments on the issues of functioning and audit of accounting of consolidated groups of taxpayers in Russia in conditions of the modern tax regulation.

Management Technologies

Marchenko Tatyana

177

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES: METHODOLOGICAL APPROACHES, PRINCIPLES AND INSTRUMENTS

The publication underlines the need for differentiated development of organizational capabilities as the most important source of competitive advantage of modern economic activities. It is also noted that the modern scientific field represents several complementary approaches to managing the development of economic entities, considering knowledge resources as the object of management. Still the integrated system, taking into account the specificity of intangible resources and competences as the object of long-term management, has not yet been formed. Nevertheless, the effective influence upon the intangible resources of economic entities requires the development of relevant instruments, based on the diagnosis of interaction, mutual influence and complementarities of

the various types of resources and capabilities. It is necessary to develop the instruments, which would allow establishing causal links between the results of economic entities development and the level of participation of individual types of intangible resources, including organizational competencies, in the creation of consumer value of different goods. In the article the author offers systematic principles of the indicator system of assessment of organizational competencies of economic entities, lists the requirements for the indicators, composing such system, and highlights the advantages of the indicator system as a whole. As perspective development direction for economic entities the author sees the need to address the tasks on formation and raising the efficiency of organizational competencies. In this regard, of special interest is the graphical-analytical model, justifying the program of differentiated development of organizational competencies, focused on the rising cost of economic entities.