

дать, что инновационная активность ПС формируется на основе внедрения культуры интрапренерства и это основное условие конкурентоспособности бизнеса и в целом предпринимательской структуры.

Литература

1. Гомаюнова Т.М. Использование стратегического управления маркетингом в высших учебных заведениях // Изв. Волгогр. гос. пед. ун-та. Сер.: Соц.-экон. науки и искусство. 2010. № 3(47). С. 83–88.
2. Сидунова Г.И. Кадровая политика: сущность, структура, развитие: моногр. Волгоград, 2003.
3. Управление персоналом : энцикл. словарь / под ред. А.Я. Кибанова. М. : ИНФА-М, 1998.
4. Шерер И.Н. Современное решение проблем молодежного рынка труда в регионах // Философия социальных коммуникаций. 2011. №4. С. 120–127.
5. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. URL : http://www.dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law.

* * *

1. Gomayunova T.M. Ispolzovanie strategicheskogo upravleniya marketingom v vyisshih uchebnykh zavedeniyah // Izv. Volgogr. gos. ped. un-ta. Ser.: Sots.-ekon. nauki i iskusstvo. 2010. № 3(47). S. 83–88.
2. Sidunova G.I. Kadrovaya politika: suschnost, struktura, razvitie: monogr. Volgograd, 2003.
3. Upravlenie personalom : entsikl. slovar / pod red. A.Ya. Kibanova. M. : INFА-M, 1998.
4. Sherer I.N. Sovremennoe reshenie problem molodezhnogo ryinka truda v regionah // Filosofiya sotsialnykh kommunikatsiy. 2011. №4. S. 120–127.
5. Entsiklopedicheskiy slovar ekonomiki i prava [Elektronnyy resurs]. URL : http://www.dic.academic.ru/contents.nsf/dic_economic_law.

Innovative work of entrepreneurial structures

There is substantiated the necessity of the use of the innovative approach in management of entrepreneurial structures. There is suggested the process of modeling of innovative activity of entrepreneurial structure. There are described the strategies of entrepreneurship development at different stages of entrepreneurial structure functioning.

Key words: *innovative activity, entrepreneurship, inner entrepreneurial environment, entrepreneurial structure, innovative potential of a worker.*

(Статья поступила в редакцию 21.02.2014)

Т.М. КОРЯГИНА
(Иваново)

МОБИЛИЗАЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ И КОНКУРЕНЦИЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВ

Доказано, что процесс трансформации неорганизованных сбережений в организованные идет в порядке «конкуренции сберегательных альтернатив» (банки и парабанки). В частности, представлена классификация сберегательных альтернатив с позиций интересов как сберегателя, так и финансового института.

Ключевые слова: *сбережения, конкуренция сберегательных альтернатив, коммерческий банк, сберегатель, финансовый институт.*

В настоящее время широко известным является тот факт, что денежные средства «работают», т.е. приносят дополнительный доход лишь в процессе их постоянного движения или оборота. Таким образом, сбережения, находящиеся на руках у населения, для обеспечения дополнительных выгод от распоряжения ими должны быть вовлечены в определенные инструменты, другими словами, мобилизованы (аккумулированы) финансово-кредитными институтами и прочими организациями. Последние, в свою очередь, аккумулируют денежные средства населения, равно как и деньги из других источников, в порядке конкуренции, которая может быть обозначена как конкуренция альтернатив в мобилизации свободных денежных ресурсов населения, а также предприятий и организаций и государства (при более широком подходе – денежных сбережений общества)*.

С позиции населения в настоящее время существуют следующие альтернативы: валютный рынок, фондовый рынок (в развитых странах, как правило, он занимает либо вторую, либо даже первую позицию, например в США, Англии, России участие населения в операциях на фондовых рынках не отличается высокой активностью), пенсион-

* В контексте указанной проблематики мы ограничиваемся рассмотрением вопроса мобилизации финансовыми институтами сбережений населения.

ные* и инвестиционные фонды разных типов (например, паевые инвестиционные фонды (ПИФы)**), страховые компании, приобретение недвижимости с целью сохранения стоимости или получения дополнительных выгод, покупка драгоценных камней и металлов, антиквариата, произведений искусства, организация собственного дела, погашение долгов и выплата процентов по задолженности, передача денежных средств в долг под проценты, меценатство, хранение денег на руках. За направлениями мобилизации свободных денежных ресурсов находятся определенные субъекты, которые принимают на себя функцию аккумуляции средств в ходе конкурентной борьбы.

Каждое из направлений мобилизации свободных денежных средств населения имеет свои преимущества и недостатки с точки зрения людей как сберегателей. В то же время многообразие способов сбережения позволяет владельцу ресурсов производить выбор наиболее приемлемого для себя направления размещения средств из имеющихся инструментов, в то же время обращая внимание на целый ряд критериев. Выбор определенной альтернативы размещения денежных средств определяется такими критериями, как норма дохода, степень существующего риска, безопасность, наличие доверия, величина издержек и др. Безопасность размещения ресурсов определяется наличием определенных гарантий со стороны финансового института. Между безопасностью (сохранностью), нормой дохода и ликвидностью существует сложноподчиненная зависимость. Чем выше степень риска сбережений, вызванная особенностью способа вложения средств, тем выше должна быть норма дохода для того, чтобы привлечь средства. В то же время высокая норма дохода должна компенсировать уменьшение ликвидности. Увеличение срока хранения сбережений должно приводить соответственно к увеличению нормы дохода, т.к. увеличение срока пропорционально уменьшает ликвидность и без-

опасность сбережений [1, с. 64]. Представляется возможным сравнение таких сберегательных альтернатив, как вклады в коммерческом банке и вложение средств в операции на фондовом и валютном рынках с позиции их привлекательности и приемлемости для людей.

Размещение денежных средств во вкладе в коммерческом банке – достаточно простая операция: любой человек, не обладающий специальными знаниями и имеющий даже незначительные свободные средства, может открыть вклад в банке и выбрать его вид, наилучшим образом соответствующий его интересам на основе мониторинга и сравнительного анализа банковских предложений. Как правило, основную информацию о видах, основных условиях вклада, а также о наличии различных бонусов и скидок банки представляют в свободном доступе в сети Интернет. Кроме того, в настоящее время существует большое разнообразие программ размещения средств, учитывающее возможности и интересы различных категорий вкладчиков. Удобство открытия вкладов заключается и в том, что коммерческий банк сам принимает на себя заботы вкладчика по сохранению и приумножению вложенных средств.

Для размещения же средств на валютном и фондовом рынках необходимо обладать специальными знаниями и определенной квалификацией. Кроме того, доступ к информации для использования этих альтернатив не всегда является открытым и прозрачным.

Характеристикой коммерческих банков, отличающейся особой степенью важности, является государственная гарантия. Так, по действующему российскому законодательству «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» в настоящее время по всем вкладам до 700 тыс. руб. страховая компенсация в случае ликвидации банка составит 100% [8]. Фондовый и валютный рынок, в свою очередь, не дают такой гарантии. Таким образом, при «неправильном» вложении средств в операции на этих рынках велик риск потерять их безвозвратно. В то же время банковские депозиты дают умеренный доход, а зачастую ставки по депозитам позволяют не приумножить денежные накопления, а лишь сберегать их, фондовый рынок дает возможность заработать на капитализации, а валютный – на спекуляции.

Что касается покупки паев инвестиционных фондов, то, принимая решение о размещении своих сбережений в рамках данной альтернативы, сберегатель фактически «нанимает» аналитиков-профессионалов, которые следят за ситуацией на рынке, и трейдеров, которые управляют портфелем ценных бумаг. Та-

* По данным Службы Банка России по финансовым рынкам, на 27 декабря 2013 г. количество негосударственных пенсионных фондов (НПФ), имеющих действующую лицензию без ограничения срока действия, составляло 121. Совокупный объем собственного имущества НПФ за 9 месяцев 2013 г. увеличился на 22,6% – до 1901,2 млрд руб. (за аналогичный период 2012 г. – на 23%), а пенсионных резервов – на 5,6% (до 800,9 млрд руб.). Объем пенсионных накоплений за январь–сентябрь 2013 г. возрос на 47,5% – до 986,4 млрд руб. (за аналогичный период 2009 г. – на 54%).
** За 9 месяцев 2013 г. количество паевых инвестиционных фондов и акционерных инвестиционных фондов увеличилось на 1,4% – до 844. Суммарная стоимость чистых активов ПИФов возросла на 6% – до 1144 млрд руб.

ким образом, данный способ вложения средств не требует особых профессиональных знаний, квалификации и определенных навыков. Размещение сбережений в ПИФе также не предполагает их значительного стартового объема, сумма инвестиций может начинаться от 1–3 тыс. руб., что делает их доступными для большинства населения. В то же время доходность такого рода вложений в длительной перспективе, как правило, оказывается выше, чем по банковским вкладам. В целях повышения прозрачности управляющая компания рассчитывает стоимость паев и информирует пайщиков. Однако, хотя деятельность инвестиционных фондов пристально контролируется Службой Банка России по финансовым рынкам, специализированным депозитарием, регистратором, аудитором и другими организациями, уровень риска остается достаточно высоким, прибыль не гарантирована и даже возможны убытки. Кроме того, пайщики должны постоянно выплачивать управляющей компании вознаграждение в размере 0,5 – 5% стоимости чистых активов фонда, даже в моменты, когда фонд терпит убытки [3, с. 66]. В связи с этим обстоятельством данная альтернатива предназначена в первую очередь для долгосрочных инвесторов, т.к., по данным статистики, в долгосрочной перспективе рынок акций растет, обеспечивая высокую доходность, в краткосрочной перспективе он, напротив, характеризуется стохастическими изменениями в динамике, сопровождающимися сильными колебаниями как вверх, так и вниз.

Регулярные отчисления в негосударственный пенсионный фонд – это логичный способ накопить на пенсию. Деньги лежат на специальном именованном счете будущего пенсионера, туда же направляется доход от инвестиций. В большинстве договоров с клиентами НПФ не устанавливается минимальный гарантированный уровень дохода, как это принято в полисах накопительного страхования (которые также выполняют функцию страховки от жизненных рисков). Фонды и без того в соответствии с законом должны обеспечить сохранность средств. Иными словами, если результат инвестиций окажется отрицательным, фонд компенсирует убытки за счет собственных средств. Это выгодно отличает НПФ от ПИФов или самостоятельной работы на фондовом рынке. Однако за услуги НПФ вкладчику придется платить. По законодательству НПФ может взять с вкладчика до 3% от его пенсионных взносов сразу же после их поступления. Остальные комиссии взимаются по итогам работы за год. Вознаграждение управляющей компании и спецдепозитария – до 1,1% от стоимости переданных в управление активов и

до 10% от полученного дохода. Сам фонд может претендовать на 15% полученного дохода. Еще одна особенность НПФ – невозможность изъятия вложенных средств до выхода на пенсию. После выхода на пенсию можно заключить с НПФ договор о ежемесячных выплатах или забрать всю накопившуюся сумму [1, с. 67].

Организация собственного дела в настоящее время сопровождается многочисленными рисками конкурентной борьбы и затратами, связанными с проведением исследований рынка, рекламных мероприятий, воплощением в жизнь самой идеи, а также с необходимостью поиска и установления различного рода контактов. Кроме того, в большинстве случаев открытие бизнеса сопряжено с первоначальными крупными вложениями. Заметим также, что в этом случае чрезмерно возрастает нагрузка на психическое состояние человека. Однако данная альтернатива вложения средств отличается неоспоримыми преимуществами, среди которых престиж и финансовая независимость, возможность реализации своих планов, независимость от собственников, самостоятельность при управлении финансами. В настоящее время широкое распространение получили программы государственной поддержки малого бизнеса.

Инвестиции в недвижимость, как показывает современная российская практика, наиболее прибыльны для инвестора, располагающего значительными средствами. Основными преимуществами данного направления размещения ресурсов являются в достаточной степени надежность, невысокие риски вследствие относительной стабильности на данном рынке, возможность получения спекулятивного дохода при покупке недвижимости по низкой цене и продаже по более высокой, получение дополнительного дохода от сдачи имущества в аренду. Однако инвестиции в недвижимость не лишены и ряда недостатков, заключающихся в низкой ликвидности и длительном сроке окупаемости вложенных средств, высоком пороге вхождения на рынок, наличии сложностей при заключении сделок. Кроме того, существуют риски при замораживании строительства (в случае долевого строительства).

В настоящее время широкую популярность (особенно среди молодых лиц) получили различного рода интернет-проекты как особое направление бизнеса (например, создание сайтов и продажи различных товаров и услуг через них). Данная альтернатива размещения средств характеризуется множеством таких преимуществ, как низкий порог входа (не нужно обладать крупной суммой денежных средств для организации бизнеса через систе-

му Интернет), отсутствие затрат, связанных с хранением товаров, арендой торговых площадей (работа осуществляется по преимуществу под заказы), создание сайта не требует особых усилий (и чаще всего является хобби для разработчика), возможность реализации собственных планов и идей и др. В то же время существуют определенные возрастные ограничения, оказывающие влияние на предпочтения и знания людей (например, не все люди хотят и умеют совершать покупки через Интернет). Кроме того, обязательным условием является свободное владение компьютером, часто необходимо знание английского языка. Наконец, при организации интернет-проектов нет никаких гарантий получения прибыли.

Что касается вложения денежных средств в приобретение антиквариата и произведений искусства, то основным преимуществом здесь является постоянный их рост в цене независимо от складывающейся экономической обстановки, при этом также удовлетворяются и эстетические запросы владельцев. Однако данное альтернативное направление размещения ресурсов не отличается высокой степенью ликвидности и рассчитано на долгосрочную перспективу. Кроме того, существуют и определенные риски, связанные с определением подлинности (здесь необходимо либо самому иметь специальные знания, либо всецело доверять специалисту арт-консалтинговой организации, качественная работа которого оценивается достаточно высоко). Возникают также сомнения в отношении сохранности, т.к. предметы антиквариата требуют особого ухода и защиты.

В последнее время все большую популярность среди коммерческих организаций и населения приобретает вложение средств в проведение различных благотворительных мероприятий. С экономической точки зрения благотворительность – это ущерб бизнесу и личным доходам собственника средств, т.к. по факту происходит потеря денежных средств. Кроме того, появляются издержки, связанные с упущенной выгодой (инвестор не получает те средства, которые мог бы получить, осуществив вложение в какой-либо финансовый инструмент). В то же время при выборе данной альтернативы размещения средств присутствует своего рода удовлетворенность от оказанной помощи, появляется социальный престиж (для фирмы – позитивный имидж компании).

В теоретическом плане определенный интерес также представляет вопрос классификации альтернативных направлений размещения ресурсов, который в известной нам литературе не рассматривался. На наш взгляд, данное струк-

турирование может быть отражено с двух позиций: со стороны 1) сберегателя, 2) финансового института. В рамках первого направления классификации сберегательных альтернатив (т.е. с позиции сберегателя) целесообразно выделить следующих критериев:

1) в зависимости от формы получаемого дохода:

– в виде процентов (например, по вкладам, размещенным в коммерческих банках);

– полученных страховых выплат (из фонда, сформированного страховой компанией в результате наступления страхового случая);

– суммы денежных средств, полученных в результате разницы между ценой покупки и ценой продажи финансовых активов (например, при операциях с ценными бумагами и валютой);

– прибыли (при успешной организации собственного дела) и т.д.;

2) в зависимости от уровня существующего риска размещения средств:

– альтернативы с приемлемой степенью риска (например, помещение денежных средств на депозит в коммерческом банке, покупка драгоценных металлов и др.);

– со средней степенью риска (приобретение недвижимости);

– с неприемлемой степенью риска (вложение средств в ценные бумаги, организация собственного дела);

3) в зависимости от намерений (ожиданий) сберегателя:

– сохранение стоимости (преимущественно такую установку имеют вкладчики при размещении средств на депозиты в банках);

– сохранение стоимости и получение дополнительного дохода в долгосрочной перспективе (приобретение недвижимости, антиквариата, произведений искусства);

– сохранение стоимости и получение быстрого дохода (при операциях с ценными бумагами и иностранной валютой) и т.д.

В рамках второго направления классификации альтернативных каналов размещения средств (т.е. с позиции финансовых институтов), на наш взгляд, можно выделить следующие возможные варианты структурирования:

1) в зависимости от поставленной цели деятельности (целевой установки):

– выплата пенсии сегодняшним пенсионерам (характерно для НПФ);

– выплата страховых возмещений в результате наступления страхового случая (для страховых компаний);

– возвращение первоначальной суммы вклада и начисленных процентов (для коммерческих банков);

– обеспечение бесперебойного функционирования компании (при организации собственного дела) и т.д.;

2) в зависимости от формы получаемого дохода:

– в виде разницы между процентами по предоставленным кредитам и размещенным депозитам (для коммерческих банков);

– объемами собранных страховых премий и выплаченных страховых возмещений (для страховых компаний);

– аккумулированными суммами средств вкладчиков и суммами, полученными от инвестирования на финансовом рынке (для НПФ), и т.д.;

3) в зависимости от степени рискованности проводимых операций:

– низкорисковые (характерны в разрезе деятельности коммерческих банков);

– среднерисковые (в определенной степени характерны для страховых компаний, НПФ);

– высокорисковые (по преимуществу характерны для фондового и валютного рынка).

Примечательно, что в условиях российской экономики люди из многообразия форм сбережений, дающих многообразие выгод, ориентируются на депозиты коммерческих банков. Такая консервативность населения объясняется следующими обстоятельствами.

1. Сложившиеся традиции. Следует заметить, что сберегательное дело в России возникло достаточно давно (первые сберегательные кассы были организованы в 1842 г., т.е. более 170 лет назад). Таким образом, большинство российских граждан традиционно хранит свои сбережения в Сбербанке и коммерческих банках.

2. Гарантии государства, а следовательно, низкий риск вложения средств (банковские депозиты воспринимаются населением как надежный способ хранения сбережений в силу того, что на сегодняшний день защищены на 100% вклады размером до 700 тыс. руб.). В этой связи также представляет интерес следующее противоречие: в настоящее время наибольшую долю в общем объеме средств, привлеченных коммерческими банками, занимают крупные (свыше 1 млн руб.) вклады, которые в силу действующего законодательства являются застрахованными не полным объеме. Данное обстоятельство свидетельствует о высоком уровне доверия населения банкам*.

* Анализ уровня доверия населения российским коммерческим банкам проведен ниже.

3. Многообразие оказываемых услуг и их диверсифицированный характер. В современных условиях коммерческие банки предлагают широкий набор проводимых операций и услуг, таких как открытие и ведение счетов, размещение денежных средств во вклады, оформление кредитных и дебетовых карт различного рода, продажа памятных монет, денежные переводы и т.д., что еще больше усиливает их привлекательность для населения.

4. Наличие разветвленной филиальной сети большинства крупных коммерческих банков. Так, сетевой характер позволяет им максимально приблизиться к населению: на 1 декабря 2013 г. на территории РФ действовало 930 кредитных организаций, имеющих 2037 филиалов [6].

5. Простота и понятность проведения депозитных операций в сравнении с другими альтернативными направлениями размещения денежных средств.

6. Ликвидность банковских вкладов, которая подразумевает возможность снятия средств в любое время. Так, в соответствии с действующим российским законодательством вкладом считаются денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода, который выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида федеральным законом и соответствующим договором [7].

7. Дифференцированность формирования клиентской базы и активное применение клиентского подхода.

8. Проведение различного рода рекламных акций на постоянной основе.

9. Политика государства (государство заинтересовано в устойчивой банковской системе, т.к. вся экономика с точки зрения снабжения ее деньгами стоит не только на денежном обращении, но и на банковском кредитовании), что поднимает уровень доверия граждан [1, с. 75].

10. Высокие риски других способов размещения средств.

11. Высокий уровень доверия, являющийся, по нашему мнению, ключевым моментом в отношениях между коммерческим банком и сберегателем. Так, по данным результатов опросов Национального агентства финансовых исследований, проведенных в 2012–2013 гг., максимальный и постоянно растущий уровень доверия у населения наблюдается именно в отношении коммерческих банков (см. табл. 1).

Таблица 1

Индекс доверия финансовым институтам*, пункты [4]

Финансовый институт	2012 г.	2013 г.
Банки	122	138
Страховые компании	84	89
Инвестиционные компании	62	69
НПФ	54	60
Микрофинансовые организации	50	51

* Минимальное значение индекса – 0 пунктов, максимальное значение – 200 пунктов. Если значение индекса ниже 100 пунктов, то доля людей, не доверяющих данной категории финансовых институтов, выше доли доверяющих.

Второе место в рейтинге доверия населения финансовым институтам занимают страховые компании (табл. 1). Примечательно, что уровень доверия среди пользователей страховых услуг значительно выше, чем среди россиян в целом. Так, среди имеющих опыт страхования доверяет страховщикам 77% населения (вне зависимости от того, каким типом страховых услуг они пользуются), в то время как в целом по России доверяющих не более 40%.

Наиболее важным критерием выбора страховой компании является ее надежность – этот фактор отмечают 64% респондентов. Стоимость услуг занимает второе место в рейтинге, но с большим отрывом – 29%. Третье место среди критериев выбора страховщика делят между собой оперативность страховых выплат и рекомендации знакомых (по 19%). Среди тех, кто страховщикам в той или иной степени не доверяет, большинство составляют пользователи автомобильного (ОСАГО – 19% и КАСКО – 17%) и туристического страхования (19%) [6].

Позитивное отношение населения к банкам и страховым компаниям подтверждается

также и данными результатов анализа удовлетворенности потребителей работой данных финансовых институтов. Так, на сегодняшний день работой банков довольны 92% их клиентов, среди страхователей доля тех, кто доволен работой страховщиков, составляет 90%. Удовлетворенность потребителей работой банков за 2012 г. выросла на 3 процентных пункта, доля клиентов страховых компаний, довольных их работой, осталась на прежнем уровне. Улучшилось восприятие банков как надежных организаций, полностью выполняющих свои обязательства и предоставляющих качественный сервис. Единственным слабым местом в работе банков является недостаточно высокая оценка привлекательности финансовых условий, предлагаемых потребителям (табл. 2).

Удовлетворенность работой страховых компаний среди клиентов находится на довольно высоком уровне, которая сохраняется в течение последних нескольких лет. За последний год по всем основным критериям потребительской оценки компаний (надежность, выполнение взятых на себя обязательств, качество сервиса, привлекательность финансовых условий, современность) наблюдается рост или сохранение достигнутых позиций [3, с. 67]. И страховые компании, и банки в последнее время показывают высокие результаты в части удовлетворенности потребителей их работой. Так, уровень удовлетворенности работой страховщиков на 7 процентных пунктов выше, чем в 2005 г., в свою очередь удовлетворенность стоимостью страховых продуктов среди потребителей выросла за 7 лет на 18% пунктов. Уровень доверия инвестиционным компаниям и НПФ находится на низком уровне. Максимальное недоверие населения наблюдается в отношении микрофинансовых организаций. Примечательно, что доверие

Таблица 2

Доля клиентов, довольных работой банков, и оценка их свойств (от определившихся с ответом) [3, с. 67]

Доля потребителей, удовлетворенных работой банков	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011г.	2012 г.
	91%	91%	90%	89%	92%
Оценка потребителями основных свойств банков: доля потребителей, которые считают, что банки, услугами которых они пользуются:					
Являются надежными	95%	95%	96%	94%	95%
Полностью выполняют свои обязательства	96%	97%	96%	95%	96%
Предоставляют качественный сервис	87%	87%	88%	86%	89%
Легко доступны	94%	94%	92%	92%	90%
Предлагают хорошие финансовые условия	71%	71%	73%	67%	71%
Являются современными					94%

к банкам и страховым компаниям проявляют в равной степени респонденты всех возрастов, инвесткомпаниям и микрофинансовым организациям – преимущественно молодые (от 18 до 34 лет), а НПФ – респонденты средней возрастной группы (от 35 до 44 лет) (см. рис).

Таким образом, представляется возможным сделать вывод об устойчивости в понимании населением значимости коммерческих банков для аккумуляции свободных денежных средств, что может свидетельствовать о дальнейшем позитивном развитии данного направления размещения ресурсов.



В заключение на основании всего вышеизложенного следует констатировать, что процесс трансформации неорганизованных сбережений в организованные идет в порядке, который мы называем «конкуренцией сберегательных альтернатив». В контексте указанной проблематики разработана авторская классификация сберегательных альтернатив по таким критериям, как форма получаемого дохода, существующая степень риска, целевая установка, а также проведен анализ их преимуществ и недостатков с точки зрения людей как сберегателей. При этом показаны преимущества банковской системы (сила традиций, доступность операций, гарантии государства, повышенное доверие и т.д.) над иными формами привлечения сбережений. В итоге дополнена теория конкуренции применительно к финансовому сектору.

Литература

1. Бабаев Б.Д., Роднина А.Ю. Кругооборот кредитного ресурса: взаимосвязь политэкономического и институционального аспектов. М.: КНОРУС, 2013.

2. Банкам доверяют больше всего [Электронный ресурс]. URL : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10653.html> (дата обращения: 16.01.2014).

3. Зубец А.Н., Ромашкина И.Н. Центр стратегических исследований компании РОСГОССТРАХ // Финансы. 2012. №12.

4. Критерии выбора страховой компании [Электронный ресурс]. URL : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10645.html> (дата обращения: 16.01.2014).

5. Национальное Агентство Финансовых Исследований: [сайт] [Электронный ресурс]. URL : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/browse/1.html> (дата обращения: 16.01.2014).

6. Справка о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов по состоянию на 01.12.2013 [Электронный ресурс] // Центральный банк РФ: [сайт]. URL : http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_011213.htm&pid=pdko_sub&sid=sprav_cdko (дата обращения: 09.01.2014).

7. О банках и банковской деятельности (в ред. ФЗ от 28.06.2013 г. № 134-ФЗ); Федер. закон от 02.12.1990 г. №395-1. 36. // Рос. газ. 2013. 2 июля.

8. «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (ред. от 28.12.2013): Федер. закон от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ // Рос. газ. 2013. 31 дек.

* * *

1. Babaev B.D., Rodnina A.Yu. Krugoborot kreditnogo resursa: vzaimosvyaz politekonomicheskogo i institucionalnogo aspektov. M.: KNORUS, 2013.

2. Банкам доверяют больше всего [Elektronnyiy resurs]. URL : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10653.html> (data obrascheniya: 16.01.2014).

3. Zubets A.N., Romashkina I.N. Tsentr strategicheskikh issledovaniy kompanii ROSGOSSTRAN // Finansyi. 2012. №12.

4. Kriterii vyibora strahovoy kompanii [Elektronnyiy resurs]. URL : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10645.html> (data obrascheniya: 16.01.2014).

5. Natsionalnoe Agentstvo Finansovyih Issledovaniy: [sayt] [Elektronnyiy resurs]. URL : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/browse/1.html> (data obrascheniya: 16.01.2014).

6. Spravka o kolichestve deystvuyuschih kreditnyih organizatsiy i ih filialov po sostoyaniyu na 01.12.2013 [Elektronnyiy resurs] // Tsentralnyiy bank RF: [sayt]. URL : http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/cr_inst_branch_011213.htm&pid=pdko_sub&sid=sprav_cdko (data obrascheniya: 09.01.2014).

7. O bankah i bankovskoy deyatelnosti (v red. FZ ot 28.06.2013 g. № 134-FZ): Feder. zakon ot 02.12.1990 g. №395-1. 36. // Ros. gaz. 2013. 2 iyulya.

8. «O strahovanii vkladov fizicheskikh lits v bankah Rossiyskoy Federatsii» (red. ot 28.12.2013): Feder. zakon ot 23.12.2003 g. № 177-FZ // Ros. gaz. 2013. 31 dek.

**“Competition of saving alternatives”
in the process of mobilization
of public savings**

There is proved that the process of transformation of unorganized savings into organized ones takes place in the order of “competition of saving alternatives” (banks and parabanks). In particular, there is suggested the classification of saving alternatives both from the position of a saver and from the position of financial institutions.

Key words: *savings, competition of saving alternatives, commercial bank, saver, financial institution.*

(Статья поступила в редакцию 21.02.2014)

О.Г. ВАНДИНА
(Армавир)

**ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ
ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-
ПРОЦЕССОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

Рассмотрены определения бизнес-процесса в интерпретации разных ученых, классификация бизнес-процессов, этапы бизнес-процессов, формируемых в учетно-аналитической системе, а также взаимосвязь бизнес-процессов строительной организации.

Ключевые слова: *бизнес-процесс, бизнес-аналитик, учетно-аналитическая система, строительство, финансовый учет, налоговый учет, управленческий учет, строительно-монтажные работы.*

Бизнес-процесс для предприятия представляет собой ту совокупность действий, мероприятий, связей между подразделениями компании, а также между компанией и внешним миром, которая и составляет основу жизнедеятельности компании. Внешние потребители предъявляют спрос на выход, который

является отправным пунктом и конечным продуктом бизнес-процесса [11].

Бизнес-процесс – сложное понятие, которое содержит в себе два элемента – бизнес и процесс. Под процессом подразумевается некий логический ряд взаимосвязанных действий, которые модернизируют вход в результаты или выход. Понятие «бизнес-процесс» представлено в табл. 1.

Таблица 1

**Определение бизнес-процесса
в интерпретации разных ученых**

Ученый	Интерпретация бизнес-процесса
М. Хаммер, Д. Чампи	Совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя [10]
М.Е. Портер	Сущность, определяемая через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг/товаров, в которой происходит наращивание стоимости производимой услуги/товара [8]
М.Г. Эрикссон	Цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей
Е.Г. Ойхман, Э.М. Попов	Множество внутренних шагов (видов) деятельности, начинающихся с одного и более входов и заканчивающихся созданием продукции, необходимой клиенту и удовлетворяющей его по стоимости, долговечности, сервису и качеству (или полный поток событий в системе, описывающий, как клиент начинает, ведет и завершает использование бизнеса) [7]
Е.З. Зиндер	Логические серии взаимозависимых действий, которые используют ресурсы предприятия для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для заказчика выхода, такого как продукт или услуга [6]