

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

А. Маслов

16+

3
2016
Часть V

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 3 (107) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.03.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Николай Николаевич Миклухо-Маклай (1846—1888) — русский этнограф, антрополог, биолог и путешественник.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Авулчаева Ф. Ж., Тургунов Ж. А.

Вопросы классификации транспортной логистики в разрешении проблем мультимодальности грузоперевозок 437

Аистов И. А.

Политика управления доходной частью бюджета предприятия в условиях кризисной экономики 439

Аллаярова М. К., Умаралиев О. Р.

Механизм составления инвестиционных проектов в условиях модернизации экономики 441

Аль Зухайри Хабиб Мундир Аббас

Роль стран БРИКС в развитии современной системы мирового хозяйства 443

Амирова Г. К., Темирова А. Б.

Казахстан в системе экономических интеграционных процессов 445

Атмазова А. А., Баташева М. А., Баташева Э. А.

Безработица в Чеченской Республике 448

Атмазова А. А.

Сущность малого предпринимательства 450

Баева К. В.

Современное состояние муниципальных образований Приморского края, приравненных к районам Крайнего Севера 452

Баканаев И. Л., Цокаева Л. А., Мовтигова М. А.

Экономическая устойчивость деятельности предприятия 455

Баканаев И. Л., Цокаева Л. А., Мовтигова М. А.

Роль финансового рынка в развитии РФ 457

Батаев А. В.

Модели взаимодействия клиентов с виртуальными банками 459

Баткова Е. А.

Место маркетинга на современном телевидении 462

Бексултанова А. И., Аслаханова С. А.

Влияние санкций на экономику Российской Федерации 464

Бексултанова А. И.

Стратегия импортозамещения в экономике России 466

Бексултанова А. И.

Антироссийские санкции и возможности импортозамещения в России 468

Белая М. А.

Методика чтения бухгалтерского баланса 470

Бердибеков П. К., Кадиров Г. У.

«Парадигма» в экономике 472

Бердиев Г. И., Янгибоев Б. Ф.

Роль домашних хозяйств в сельскохозяйственном производстве Узбекистана 474

Бурова Л. И., Пастернак Е. В.

Исследование организации учета материалов на примере ООО «Боспорэкострой» (г. Керчь) 476

Быкова Н. Н., Рогозина Л. С.

Проблемы развития малого бизнеса в России 479

Вахаева Х. С.

Инфляция как следствие кризиса в экономике Российской Федерации 483

Веденкин Е. П.

Необходимость стратегического планирования в условиях рыночной экономики (на примере АО ГХК «БОР») 485

Верховцева К. А., Зарубина Т. А., Короткая М. В.

Управление адаптацией персонала в период проведения изменений 486

Верховцева К. А. Роль коммуникаций в управлении изменениями 489	Иतिकеев И. И. Оценка эффективности аренды земельных участков под автозаправочными станциями, находящихся в частной собственности 514
Доронина А. И. Методы анализа и оптимизации денежных потоков в современных условиях 491	Иतिकеев И. И. Определение рыночной стоимости земельного участка 516
Жилина Е. В. Анализ цен на продукты питания в 2015 г. 494	Кабелькова А. С. Сущность предпринимательства: теоретический аспект 520
Зайцева Е. В. Оценка доли рынка аудиторских компаний в проведении аудита нефтегазовой отрасли в России 498	Карпий Е. П., Хтэй Н. И. Анализ структурно-пространственного и номенклатурно-ассортиментного варианта развития сети автозаправочного комплекса .. 523
Заляева Э. В., Казакова М. Р. Правильный подбор менеджера по продажам 501	Качмазова А. Д. Научно-техническая политика новых индустриальных стран. Возможность применения в условиях российской экономики 526
Замбжицкая Е. С., Ананьева О. И., Самохин М. В. К вопросу о раскрытии сущности понятия «инновационный актив» 503	Кичиханова П. М. Стартапы: состояние и развитие 529
Зарубина Т. А. Среда Hi-Po как необходимый инструмент управления талантами 506	Козырева А. Ю. Государственное регулирование рынка наружной рекламы в Самарской области 531
Иоффе А. В. Проблемы и перспективы развития социально- трудовых отношений в Дальнегорском городском округе 508	Колпак Е. П., Горыня Е. В., Иванова А. А. Показатели конкуренции. Международная торговля России в XIX веке 534
Исакова З. М. Outlook on project management in the field of higher education from economic aspect 511	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Вопросы классификации транспортной логистики в разрешении проблем мультимодальности грузоперевозок

Авулчаева Феруза Журакузиевна, ассистент
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

Тургунов Жасурбек Алимардон угли, студент
Ферганский государственный университет (Узбекистан)

Работа рассматривает некоторые вопросы классификации транспортной логистики, в статье систематизированы ключевые направления развития прикладных научных знаний, сформулированные на базе технико-технологической информации и опыта организации транспортной логистики, решения задач управления мультимодальными перевозками грузов.

Ключевые слова: груз, логистика, мультимодальные грузоперевозки, процесс транспортировки, процессная структуризация логистики транспортная логистика (ТЛ), сервис ТЛ.

Transport logistics classification issues in the task multimodal CARGO

Avulchaeva Feruza Zhurakuzievna, assistant
Fergana Polytechnic Institute, Uzbekistan

Turgunov Zhasurbek Alimardon ugli, student
Ferghana State University, Uzbekistan

The paper discusses some issues of classification of transport logistics, systematized the main directions of development of applied scientific knowledge, based on a synthesis of the technical and technological information and experience in the organization of transport logistics, management tasks multimodal transport of goods.

Keywords: freight, logistics, multimodal transportation, transportation process, process structuring logistics transport logistics (TL), TL Service.

В Республике Узбекистан, как и во многих странах постсоветского пространства, логистику воспринимают — как некоторый набор функций, связанных только с транспортировкой грузов. Однако, практика ведения бизнеса в экономически развитых странах показывает, что логистике принадлежит стратегическая роль в организации торговых потоков. В настоящий момент в Узбекистане только начинают появляться системные элементы логистического обеспечения торговли и транспортных перевозок грузов.

Правительством страны принимаются меры по налаживанию механизма для эффективного использования информационно-коммуникационных технологий, транспортных перевозок и транспортной инфраструктуры. Однако тем не менее, темпы внедрения современных методов

и технических средств логистики в практику организации и управления грузопотоками ещё недостаточны. Если ещё недавно для отечественных предпринимателей было достаточно организовать только доставку грузов от поставщика до получателя, то теперь сформировался устойчивый спрос на увеличение спектра услуг по организации перевозок товаров — это организация интермодальных перевозок, т.е. последовательная перевозка грузов двумя или более видами транспорта в одной и той же грузовой единице или автотранспортном средстве без перегрузки самого груза/товара при смене вида транспорта, доставка по принципу «от двери до двери», таможенная очистка, расфасовка, упаковка, хранение, товаров и т.д. В связи с этим, возникла необходимость в институциональном развитии логистической отрасли Узбекистана, повы-

шении качества предоставляемых услуг в области промышленной, торговой, информационной, транспортной, складской, управленческой и других видов логистики.

Классификация имеет двойственное значение — научное и практическое. В узком научном понимании классификация служит упорядочению знаний относительно изучаемого объекта, она строится в соответствии с требованиями формальной логики — правилами деления и классифицирования — и в этом смысле считается формальной классификацией. Транспортная логистика (далее ТЛ) связывает источники возникновения товара в длинную цепочку его перевозки, обработки и хранения, заканчивая непосредственной доставкой конечному потребителю. С учетом этих вводных транспортная логистика, подвергаемая классификации, должна рассматриваться и как область научных знаний, и как сфера практической деятельности. С позиции решаемых задач ТЛ — это координирующий элемент логистики. Присутствие транспортной составляющей в логистике, рассматриваемой изначально как целесообразное, управляемое движение экономических объектов, обладающих полезностью и ценностью, является объективной необходимостью. ТЛ сосуществует с материальной логистикой и обуславливает материальный поток. Можно констатировать, что за исключением самоходных технических средств поток материальных объектов всецело зависит от транспортной логистики. Так, ведущий ученый в этой сфере, профессор Щербаков В. В. характеризует ТЛ, как «...вид логистики, управляющий комплексом операций, обеспечивающих физическое перемещение товарно-материальных ценностей между участниками цепи поставок с минимальными затратами». Подобное действие и такой же результат ТЛ обеспечивает в отношении людского потока, но делает это ограничено, учитывая то, что человеческий поток может быть обусловлен и собственным ресурсом — способностью людей к самостоятельному передвижению. В области финансовой логистики и информационной логистики ТЛ не имеет каких-либо приложений.

Следовательно, относительно ресурсной логистики ТЛ позиционируется как сервисная логистика и обнаруживает предметно-содержательные особенности в зависимости от специфики организуемого потока. Так, материальный поток в ТЛ обретает форму грузового потока, при этом потокоформирующим объектом рассматривается грузовая единица — находящиеся в состоянии движения материальные ценности, заблаговременно подготовленные к нему в соответствии с требованиями заказчика (отсортированные, расфасованные, укомплектованные, упакованные и т. д. объекты), а также требованиями обеспечения их транспортабельности и сохранности в пути следования, распознаваемости посредством маркировки, штрихового кодирования. Трансформация материальных объектов в грузовые единицы наиболее актуальна для организации мультимодальных перевозок, осуществляемых несколькими видами транспорта на основе одного договора. Решение задачи организации мультимодальных пе-

ревозок отвечает согласованным интересам грузополучателей и грузоотправителей и состоит в том, чтобы обеспечить полезность места каждой отдельной грузовой единицы.

По нашему мнению, в рамках постановки такой задачи классификация ТЛ должна учитывать ряд факторов. При этом основная сложность состоит в том, чтобы отличить факторы и, таким образом, признаки, характерные для классификации ТЛ и классификации самого транспорта как инфраструктурной основы логистики.

1. *Пространственный фактор* — соотносится с физико-географической средой, в которой происходит транспортировка — процесс перемещения груза/объекта в место назначения, посредством тех или иных транспортных средств, обычно термин применяется по отношению к штучным доставкам крупногабаритных объектов (по отношению к регулярным рейсам применяется термин). По признаку физической среды транспортировки различают: ТЛ воздушного транспорта; логистику наземного/подземного транспорта; логистику водного транспорта. Иначе эту классификацию называют классификацией по видам транспорта

2. *Технико-технологический и процессный фактор* — характеризует содержание и технико-технологический потенциал организации процесса транспортировки. В классификации этот фактор может быть учтен исключительно в качестве развития предыдущей классификации по видам транспорта. Возможен и иной логистический подход к изучению действия рассматриваемого фактора, если принимать в расчет техническую мобильность транспортных средств. По этому признаку можно различать логистику с использованием подвижных транспортных средств и с использованием стационарных транспортных средств, имея в виду, что первая группа объединяет все виды транспорта за исключением трубопроводного, а вторая, соответственно, представлена одним — трубопроводным. Такую классификацию можно рассматривать как базовую, более общую относительно классификации логистики по видам используемых транспортных средств, а отличия видеть в том, что логистика с использованием подвижных транспортных средств оперирует двумя сосуществующими потоками — потоком транспортных средств и материальным потоком, в логистике с использованием стационарных транспортных средств транспортный поток как таковой отсутствует.

С позиции распределения материальных потоков имеет значение классификация логистики по типам используемых транспортных средств: логистика транспортных средств общего применения, логистика специальных транспортных средств, используемых для транспортировки определенных категорий грузов, например, вредных и опасных материалов, драгоценных металлов, драгоценных камней, денежных знаков, и логистика специализированных транспортных средств, совмещающих процессы транспортировки с технологическими процессами обработки, переработки и др.

Построение процессной классификации транспортной логистики становится необходимым и востребуется в связи с переходом от управления потоками к управлению бизнес-процессами, где промежуточным звеном предстает управление технологическими процессами и операциями.

Логистика мультимодальных перевозок специфична тем, что предъявляет отдельные требования к обеспечению технической, технологической и организационной сопряженности транспортного процесса.

3. *Инфраструктурный фактор* — раскрывает сервисное обеспечение процесса транспортировки при использовании средств технико-технологической поддержки операций перевозки. Действие этого фактора обнаруживается в сочетании с технико-технологическим фактором, определяющим содержание основных операций ТЛ, и имеет аналогичное с ним значение. Инфраструктурный фактор формирует условия для выполнения вспомогательных операций, какими являются погруз-

ка-разгрузка, терминальная и складская обработка, хранение, информационное сопровождение грузопотоков и др. Средствами технического обеспечения сервиса являются: транспортные и подъездные пути, погрузочно-разгрузочная техника общего применения и специализированная по видам транспорта, складские комплексы, терминалы. По месту предоставления сервиса в составе логистики транспортного сервиса выделяются: навигационная логистика, или логистика сопровождения грузопотоков; стационарная логистика, или логистика технической обработки грузопотоков и хранения грузов.

В заключении следует отметить, что в решении задачи организации мультимодальных перевозок целесообразно использовать многофакторную классификация ТЛ, которую необходимо разрабатывать в структуре нескольких, наиболее значимых признаков, что трансформирует выборку классификаций, сформированную с учетом содержания решаемой проблемы, в типологическую группировку.

Литература:

1. Авулчаева, Ф.Ж. Современное состояние и перспективы развития теории транспортной логистики //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2013. — №. 12—1.
2. Авулчаева, Ф.Ж. Некоторые аспекты логистики в региональной экономике Узбекистана // Молодой ученый. — 2015. — № 6. — с. 364—366.
3. Афанасенко, И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения: Учебник для вузов //СПб.: Питер. — 2010. — с. 46—47.
4. Бауэрсокс, Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.
5. Икрамов, М.А., Кузнецов Н.В. Развитие автомобильных перевозок по Великому шелковому пути //Экономическое возрождение России. — 2011. — №. 4. — с. 26.
6. Логистика и управление цепями поставок: учебник для академического бакалавриата/под ред. В.В. Щербакова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 582 с. — Серия: Бакалавр. Академический курс.
7. Основы логистики: Учебник/Под ред. В.В. Щербакова. — СПб.: Питер, 2009.
8. Курпаяниди, К.И. Экономические институты в условиях институциональных преобразований //Успехи современного естествознания. — 2013. — №. 12.
9. Сергеев, В.И. Логистика в бизнесе: учебник для вузов //М.: ИНФРА-М. — 2001. — 608 с. — 2013.
10. Ikramov, M., Zokhidov A. Implementation of the concession in developing the Uzbekistan transport infrastructure // Perspectives of Innovation in Economics and Business (PIEB). — 2009. — Т. 3. — №. 3. — с. 68—70.
11. Margianti, E. S. et al. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph // Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher, 2014.

Политика управления доходной частью бюджета предприятия в условиях кризисной экономики

Аистов Игорь Александрович, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

В нынешней сложной экономической ситуации, когда каждое предприятие делает колоссальный упор на аспект выживаемости, становится чрезвычайно важным управлять доходной частью своей деятельности [4, с. 55].

Ритмичность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности доходной частью. Недостаток доходов может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы. Излишнее отвлечение средств в за-

пасы приводит к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию.

Видится целесообразным исследовать особенность проведения политики управления доходной частью деятельности предприятия особенно в условиях кризисной экономики, когда не каждое предприятие может быть уверенно в завтрашнем дне и организации необходимо знать механизм управления и консолидации своих доходов.

Под доходной частью деятельности предприятий принято понимать оборотные активы, которые призваны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, а так же обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность использования оборотных средств [1, с. 32].

Все источники формирования доходной части бюджета подразделяются на: собственные, заемные и привлеченные. Собственные средства играют главную роль в организации кругооборота фондов, так как предприятия, работающие на основе коммерческого расчета, должны обладать определенной имущественной и оперативной самостоятельностью с тем, чтобы вести дело рентабельно и нести ответственность за принимаемые решения.

Формирование доходной части бюджета от части происходит в момент организации предприятия, когда создается его уставный фонд. Источником формирования в этом случае служат инвестиционные средства учредителей предприятия.

В процессе работы источником пополнения бюджета является полученная прибыль, а также приравненные к собственным средствам так называемые устойчивые пассивы. Это средства, которые не принадлежат предприятию, но постоянно находятся в его обороте.

Такие средства служат источником формирования оборотных средств в сумме их минимального остатка, но в ситуации деятельности предприятия в условиях кризисной экономики говорить о последнем варианте не представляется возможным [5, с. 21].

Для стимулирования эффективного использования доходной части целесообразно привлечение заемных средств. Заемные средства представляют собой в основном краткосрочные кредиты банка, с помощью которых удовлетворяются временные дополнительные потребности предприятия в средствах.

С одной стороны, роль привлеченных в оборот кредитных ресурсов в условиях кризисной экономики и дефицита собственных средств необходимо предприятию, но для большей эффективности этого процесса необходимо будет сокращать или полностью приостанавливать производство, что грозит серьезными финансовыми затруднениями вплоть до банкротства [1, с. 18].

С другой стороны, решение возникших проблем в доходной части бюджета только с помощью кредитов вызывает повышение зависимости предприятия от кредитных ресурсов вследствие увеличения ссудной задолженности.

Это приводит к наращиванию неустойчивости денежного состояния, теряются личные способы заработка, потому что фирмы не обеспечивают норму выгоды на вложенный капитал, заданную в облике банковского процента. Кредиторская задолженность относится к внеплановым источникам формирования доходной части. Вне всякого сомнения, такая форма быть не может постоянной. Ее присутствие значит роль в обороте фирмы собственных средств от иных компаний и организаций.

Доля кредиторской задолженности закономерна, кредиторская задолженность имеет возможность появиться в итоге нарушения платежной дисциплины и, как следствие, самым негативным образом влияет на формирование доходной части деятельности предприятия.

Таким образом, правильное соотношение между собственными, заемными и привлеченными источниками образования оборотных средств играет важную роль в укреплении финансового состояния предприятия в период кризисной экономики [3, с. 19].

Политика управления доходной частью бюджета — часть общей политики на предприятии, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования.

Политика управления доходной частью бюджета включает в себя выбор основных стратегических решений относительно заданных уровней для каждой категории оборотных средств и способа их финансирования.

Доходная часть бюджета — это инвестиции компании в краткосрочные активы — денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги, дебиторскую задолженность, товарно-материальные запасы, другими словами — это те средства, которые могут быть использованы и реализованы в течение одного года.

Для выживания в сложных экономически-кризисных ситуациях предприятию необходимо разработать ряд стратегических альтернатив.

Осмотрительная, расслабленная стратегия подразумевает относительно преобладающую степень валютных средств, товарно-материальных запасов и ликвидных ценных бумаг. При данном размере реализации стимулируется политикой кредитов, предоставляемых клиентам, собственно что приводит к высочайшему уровню дебиторской задолженности [4, с. 90].

Ограничительная стратегия подразумевает, что валютная наличность, ценные бумаги, товарно-материальные средства и дебиторская задолженность сведены до минимального количества.

Небольшая стратегия дает что-то среднее меж осторожной и ограничительной стратегией управления доходной частью в деятельности предприятия.

Таким образом, в процессе разработки управления оборотными активами формируются подходы к конкретной структуре источников финансирования их прироста и продолжительности отдельных стадий финансового цикла и необходимости привлечения отдельных видов капитала.

Эффективность применения доходной части бюджета характеризуется системой финансовых характеристик, до этого всего оборачиваемостью этих средств. Ускорение оборачиваемости доходной части сокращает надобность в них, позволяет компаниям высвободить часть этих средств для совершенствования хозяйственной деятельности.

В итоге ускорения оборота высвобождаются вещественные составляющие, меньше потребуется припасов

сырья, материалов, а значит, высвобождаются и валютные ресурсы, раньше вложенные в эти запасы.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что для управления доходной частью деятельности предприятия в условиях кризисной экономики, а так же для накопления данной части предприятие должно четко понимать из чего она состоит и какой стратегии придерживаться.

Литература:

1. Зайцев, Н.Л. Экономика организации/Н.Л. Зайцев. — М.: Экзамен, 2011. — 159 с.
2. Зайцев, Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник; 2-е издание/Н.Л. Зайцев. — М.:Инфра-М, 2013—336 с.
3. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры/В.В. Ковалёв. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 388 с.
4. Ковалев, В.В. Основы теории финансового менеджмента/В.В. Ковалёв. — М.: Проспект, 2015. — 536 с.
5. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/М.Н. Крейнина. — М.: Издательство «Дело и сервис», 2015. — 304 с.

Механизм составления инвестиционных проектов в условиях модернизации экономики

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;
Умаралиев Олимжон Раушанович, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Важнейшим инструментом динамичного и сбалансированного экономического роста, осуществления глубоких структурных преобразований и диверсификации экономики является проведение активной, адресной инвестиционной политики.

Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. В 2014 году в ведущих отраслях экономики введены в эксплуатацию 154 крупных объекта общей стоимостью 4,2 миллиарда долларов, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием. (1)

В 2014 году объем инвестирования в экономику возрос на 10,9 процента и составил в эквиваленте 14,6 миллиарда долларов США. При этом свыше 21,2 процента всех капитальных вложений, или более 3 миллиардов долларов, составили иностранные инвестиции и кредиты, из которых три четверти — это прямые иностранные инвестиции.

Инвестиционный проект — основной документ, определяющий необходимость проведения капитального инвестирования, в котором в общепринятой последовательности разделов излагают ключевые характеристики проекта и финансово-экономические показатели, связанные с его реализацией.

Для таких форм реальных инвестиций, как новое строительство, расширение и реконструкция предприятия, требования к подготовке инвестиционных проектов значительно возрастают в связи с высокой их капиталоемкостью. Ужесточение требований к таким проектам связано также с дефицитом собственных финансовых ресурсов и необходимостью привлекать заемные источники (в форме кредитов и займов). Поэтому любой крупный сторонний инвестор или кредитор должны убедиться в целесообразности вложения своего капитала в данный конкретный проект.

Составляемые в процессе реального инвестирования инвестиционные проекты систематизируют по следующим признакам.

1. По целям инвестирования — проекты, обеспечивающие прирост объема производимой продукции, обновление ее ассортимента и повышение качества, а также решение социальных, экологических и других приоритетных задач.
2. По характеру денежных потоков — проекты с ординарными (повторяющимися) и неординарными денежными потоками.
3. По функциональной направленности — проекты развития, поглощения и слияния сторонних компаний.
4. По совместимости реализации — независимые от осуществления других проектов, зависимые от реали-

зации других проектов (альтернативные), исключающие реализацию иных проектов данного предприятия.

5. По срокам реализации — краткосрочные (с периодом осуществления до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 3 лет), долгосрочные (свыше 3 лет).

6. По объему необходимых финансовых источников — небольшие проекты (до \$ 1 млн), средние (от \$ 1 млн до \$ 10 млн), крупные (более \$ 10 млн).

7. По выбранной схеме финансирования — проекты, финансируемые за счет собственных источников (чистой прибыли и амортизационных отчислений); проекты, финансируемые за счет привлеченных с рынка капитала источников; проекты со смешанными (комбинированными) источниками финансового обеспечения.

Исходя из приведенных классификационных признаков проектов предъявляют неодинаковые требования к их реализации. Так, для небольших проектов, финансируемых за счет внутренних источников, финансово-экономические расчеты выполняют по сокращенному кругу разделов и показателей. Для средних и крупных проектов целесообразно детальное обоснование технико-экономических показателей по отечественным и международным стандартам. (2)

Для определения состава и сроков осуществления различных мероприятий в рамках инвестиционной политики предприятия и обеспечения их финансовыми ресурсами разрабатывают бизнес-планы инвестиционных проектов, которые после проведения экспертизы утверждаются его дирекцией и служат руководством для практической деятельности.

Бизнес-план представляет собой стандартный для индустриально развитых стран документ, в котором обоснована концепция инвестиционного проекта и приведены его основные параметры. Этот документ представляет собой своеобразный программный продукт, содержащий информацию в зафиксированном виде и специально предназначенный для ее передачи пользователям во времени и пространстве.

Бизнес-план используют для обоснования долгосрочных инвестиционных решений, связанных с мобилизацией внешних источников финансирования для осуществления выпуска новой продукции посредством создания новых производственных мощностей или увеличения ее изготовления на базе технического перевооружения или реконструкции действующего производства.

Главное здесь состоит в том, что в бизнес-плане во всех случаях дают обоснование инвестиций в реальные активы — здания, сооружения, машины, оборудование. При его разработке руководствуются принципами комплексности и системности. Комплексность означает полноту содержащейся в бизнес-плане информации (экономической, технической, маркетинговой, правовой, финансовой). Системность предполагает ее изложение по определенной схеме (системе, построенной в соответствии с внутренней логикой описания проекта и доказательством эффективности его реализации потенциальным инвестором).

Предприятие для осуществления реального инвестирования должно иметь четкое представление о следующих ключевых параметрах: масштабе производственно-коммерческой деятельности; сырьевом, техническом и кадровом обеспечении своего проекта; объеме необходимых капитальных вложений и сроках их возврата; финансовых ресурсах, привлекаемых для реализации проекта; рисках, связанных с данным проектом, и способах защиты от них.

Подходы к разработке и изложению бизнес-плана дифференцируют исходя из характера инвестиционных проектов. Для крупных проектов, требующих значительных объемов капитальных вложений, а также проектов, связанных с производством и внедрением на рынок принципиально новой продукции, составляют развернутый бизнес-план. Для небольших проектов достаточно разработать краткий вариант этого документа (10–15 страниц).

В деловой практике сложились определенные требования к этому документу, соблюдение которых делает его наглядным и удобным в применении. К таким требованиям можно отнести:

- целевую направленность, так как бизнес-план должен отражать конечную цель осуществления инвестиционного проекта;

- многофункциональное назначение, так как его информацией могут пользоваться различные категории заинтересованных лиц;

- краткость и логичность изложения материала (текста, расчетов, рисунков и таблиц);

- достоверность приводимой в этом документе информации, поскольку все его положения и выводы должны базироваться на собственных исследованиях инициатора проекта и внешних информативных источниках;

- строгую последовательность изложения материала, которая является общепринятой и приведена ниже в форме отдельных разделов, каждый из которых характеризует различные параметры инвестиционного проекта.

Условием успеха инвестиционного проекта служит положительное значение общего сальдо денежного потока, которое находят суммированием итоговых сальдо производственно-сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности.

Стратегия финансирования инвестиционного проекта завершает изложение финансового раздела бизнес-плана. Реальные проекты в рамках инвестиционной политики предприятия целесообразно согласовать между собой по объемам выделяемых финансовых ресурсов и срокам реализации исходя из критерия достижения максимального общего экономического эффекта, получаемого в процессе инвестирования. (2)

Собственные средства, направляемые на финансирование инвестиционной деятельности, могут состоять: из свободных денежных средств, находящихся на счетах предприятия в банках к началу реализации инвестиционных проектов; части дохода в форме чистой прибыли и амортизации, реинвестируемой в процессе осуществления инвестиционных проектов; денежных средств

от реализации выбывшего и излишнего имущества и недоамортизированных основных средств предприятия при перепрофилировании его производства; средств, полученных от дополнительной эмиссии акций предприятия, и др.

Выбор варианта привлечения кредитов и займов как источников финансирования инвестиционных проектов (объем привлекаемых средств, процентная ставка по кредитам и займам, начало и конец выплаты процентов и погашения основного долга по ним) ориентирует на получение максимального экономического эффекта от собственных средств, направляемых на цели инвестирования.

Оценку результативности затрат, осуществляемых в ходе реализации проекта, производят по показателям коммерческой и бюджетной эффективности. Важнейшими характеристиками коммерческой эффективности проектов являются их доходность и срок (период) окупаемости капитальных затрат (в годах или месяцах), а бюджетной эффективности — отношение объема поступлений в бюджет к объему ассигнований из бюджета соответствующего уровня.

Литература:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. Газета Народное слова от 17 января 2015 года.
2. Бирман, Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов/Пер. с англ. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

Роль стран БРИКС в развитии современной системы мирового хозяйства

Аль Зухайри Хабиб Мундир Аббас, магистр
Донской государственный технический университет

Актуальность исследования. В последнее время, мы наблюдаем за группой, состоящей из пяти динамичных развивающихся стран современного мира — БРИКС. Во многих СМИ очень часто упоминается информация о силе и властности данного союза. С каждым годом на этот альянс возлагают большие надежды, и многие экономисты говорят о том, что экономический потенциал Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР настолько велик, что они могут стать одними из самых доминирующих экономик к 2050 году. Но так ли это? Постараемся разобраться в нижеприведенной статье.

БРИКС (BRICS) — это международная группировка, в состав которой входят пять наиболее быстро развивающихся стран — Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика. Организация была основана в июне 2006 году в рамках Петербургского (Россия) экономического форума с участием министров экономики Бразилии, России, Индии, Китая. Помимо саммитов, встречи проходят на уровне глав МИД, мини-

Срок окупаемости собственных средств, направляемых на финансирование проекта, равен периоду от начала предоставления средств до момента, когда объем собственных средств сравняется с накопленной суммой амортизации и остатка прибыли (после уплаты налогов, погашения кредитов, выплаты процентов по ссудам и дивидендов по акциям). Срок окупаемости инвестиционного проекта в целом (затрат за счет всех источников финансирования) равен периоду от начала инвестирования до момента, когда объем капиталовложений сравняется с суммарным объемом амортизационных отчислений и чистой прибыли.

Таким образом, привлечения различных источников финансирования объектов, возводимых в рамках инвестиционной программы предприятия, предусматривают приемлемое для всех партнеров (участников) распределение платежей на протяжении периода реализации проектов. В случае привлечения заемных средств обеспечивают минимальные процентные ставки и максимальные сроки их погашения.

стров финансов и др. Сокращение БРИК (BRIC) было впервые предложено аналитиком Джимом О'Нилом в ноябре 2001 года в аналитической записке банка «Goldman Sachs» Building Better Global Economic (Кирпичи для новой экономики) [1]. В последние годы все чаще поднимается вопрос о дальнейшем расширении БРИКС. В число стран, упоминаемых в качестве потенциальных кандидатов на присоединение к группировке, входят Иран, Индонезия, Мексика и Корея. Стоит отметить, что такие страны, как Мексика и Корея, обладают достаточным экономическим потенциалом, чтобы быть причисленными к БРИКС [5].

Экономики БРИКС за последние 10 лет выросли в 4,2 раза (в то время как экономики развитых стран выросли лишь на 61 %.) [2].

В нижеприведенной таблице, составленной на основе рейтинга глобальной конкурентоспособности 2014–2015, показаны места, занимаемые пятью рассматриваемыми странами по различным категориям.

Таблица 1. Место стран БРИКС в различных отраслях деятельности [3]

Категория	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Площадь	5	1	7	3	25
Население	5	9	2	1	25
ВВП (номинальный)	7	8	10	2	28
Экспорт	18	11	16	1	36
Импорт	20	17	11	2	34
Золотовалютные резервы	7	3	6	1	33
Численность вооруженных сил	14	5	3	1	59
Количество пользователей Интернета	5	7	4	1	44

Все страны блока разные, это разные цивилизации, разные системы ценностей, но есть очень много совпадений по принципиальным вопросам мирового развития у всех стран. Общий подход к проблемам международной безопасности, финансово-экономической архитектуры современного мира. То есть речь идет о том, каковы механизмы регулирования мировой экономики и мировой торговли [7]. Геополитическое значение БРИКС проявляется в том, что группа представляет международному сообществу собственный взгляд на происходящие в мире процессы. Одна из главных тем БРИКС — реформа мировой экономической системы. Государства БРИКС упорно предлагают увеличить представительство незападных государств в международных финансовых институтах, но встречают ожесточенное сопротивление со стороны традиционных властителей мировых финансов [6].

Именно разочарование в возможности реформирования Всемирного банка и МВФ на более справедливых основах привело к решениям по созданию собственных Банка развития и Пула валютных резервов стран БРИКС. Эти институты если и не создадут всеобъемлющую альтернативу существующим международным финансовым организациям, то должны способствовать коррекции их прозападного уклона, давать альтернативу государствам незападного мира при выборе источников финансирования развития или в случае серьезного экономического кризиса.

Экономический кризис показал, что Запад и впредь, даже с еще большим упорством, намерен строить однополярную модель мира, затягивая в свою внешнеполитическую орбиту все больше спутников, требуя от них подчинения как во внешней политике, так и во внутренней, где навязываются стандарты, называемые на Западе «международными» и даже «общечеловеческими». Во многих государствах незападного мира такой подход понимается как новая волна колониализма, сменившего идеологические лозунги («демократия» вместо «высшей культуры»), но сохранившего методы и цели. В этой обстановке стремление незападного мира к координации, безусловно, будет усиливаться [7].

Большой резонанс вызвало подписание на саммите в Бразилии Соглашения о создании Нового банка развития, первоначальный объявленный капитал которого составит

100 млрд долларов, и Договора о создании Пула условных валютных резервов БРИКС, исходный размер — 100 млрд долларов. Это зримый пример создания независимых глобальных структур, чего не случалось четверть века. Явное преувеличение считать, что эти институты — альтернатива МВФ и Мировому банку. Чтобы нормально работать, они должны взаимодействовать с устоявшимися организациями. Но верно и то, что новые механизмы, когда работают в полную силу, позволят БРИКС самостоятельно осуществлять крупные глобальные проекты. А ведь до сих пор — во всяком случае, после распада СССР — это была прерогатива США и «коллективного Запада». Лишь недавно к такой роли начал примеряться Китай [5].

Историческая миссия БРИКС как новой общности стран и цивилизаций — не противостоять Западу в рамках сложившейся системы, а предложить новую идеологию развития человечества, отвечающую потребностям устойчивого развития [4].

Помимо этого, все страны выступают за дальнейшее увеличение товарооборота друг с другом, и преимущественно с использованием национальных валют. Как было рассмотрено ранее, первые шаги в данном направлении уже сделаны Россией и Китаем.

Если говорить о БРИКС в целом, то можно сказать, что потенциал союза способен изменить расстановку сил в мире и значительно ослабить влияние США и Западных стран. Также преодолеть такие проблемы, как значительные различия в уровне экономического развития, в области политических и идеологических принципов, ведущие за собой несовпадение интересов по ряду вопросов, а также различие в финансовых системах рассматриваемых стран, в структурах их экономик и в приоритетах развития внешнеэкономических и внешнеполитических отношений.

Сотрудничество в рамках БРИКС нельзя рассматривать как нечто разумеющееся: группировка не является однородной, между Бразилией, Россией, Индией, Китаем и ЮАР существует множество различий не только экономического, но также политического и культурного характера. Помимо этого, существуют значительные различия в финансовых системах: финансовые системы Китая и Индии более закрытые, чем у России, Бразилии и ЮАР, что затрудняет выработку единого подхода в экономической деятельности.

Однако, несмотря на все трудности, нельзя упускать из виду значительный прогресс во взаимодействии стран и их очевидное желание развивать дальнейшую кооперацию. У Бразилии, России, Индии, Китая и Южно-Африканской Республики было общее до вступления

БРИКС, и есть сейчас. Эти пять стран занимают уникальное положение, и объединение усилий и дальнейшее сотрудничество предоставят им шанс занять достойное место в международной системе.

Литература:

1. А. Алексеев. БРИК новой волны // Ведомости. — 14.09.2010. — № 172 Деловой журнал Newsweek magazine. 2015. May 23–30. Электронный ресурс URL.:<http://www.newsweek.com/en> [Дата обращения: 19.12.2015]
2. Chitour, С.Е. Les BRICS et la construction du nouveau monde (BRICS countries in the construction of the new world) // L'Expression. 2015.
3. Аналитическая группа Всемирного экономического форума — The Global Competitiveness Index 2014–2015. Электронный ресурс. URL.:http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_CompetitivenessIndexRanking_2014–15.pdf [Дата обращения: 19.12.2015]
4. Economic Research from the GS Financial Workbench — DreamingWith BRICs: The Path to 2050. Электронный ресурс. URL.: <http://www.goldmansachs.com/korea/ideas/brics/99-dreaming.pdf> [Дата обращения: 19.12.2015]
5. Зачем России БРИКС? Г.В. Толовая. Глобальная политика. Электронный ресурс 2002–2015. URL.: <http://www.globalaffairs.ru/number/Zachem-Rossii-BRIKS-17309> [Дата обращения: 19.12.2015]
6. БРИКС ломает Бреттон-Вудскую систему. Свежий ветер. Электронный ресурс 2015. URL.: <http://www.riasv.ru/entry/147068/> [Дата обращения: 19.12.2015]
7. Консолидация незападного мира на фоне украинского кризиса: Россия и Китай, ШОС и БРИКС. Лукин. А. Национальный комитет по исследованию БРИКС. Электронный ресурс 2011–2015. URL.: <http://nkibrics.ru/posts/show/54e9cb9d6272693160060000> [Дата обращения: 19.12.2015]

Казахстан в системе экономических интеграционных процессов

Амирова Гульнур Каргабековна, магистрант;

Темирова Акмарал Болатовна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовая академия Министерства финансов Республики Казахстан

Казахстан играет достаточно важную роль в качестве участника мировых экономических процессов, так как обладает значительными запасами основных видов ресурсов, располагается на пересечении основных трансконтинентальных торгово-транспортных путей, сохраняет внутреннюю стабильность, а также — в целях повышения эффективности использования имеющихся преимуществ — является инициатором развития большинства региональных и межрегиональных проектов.

Как показывает опыт развития интеграционных процессов в мире, в результате которых удалось найти адекватные ответы на многие важные проблемы, именно коллективное осуществление суверенитета является в современном взаимосвязанном мире наиболее оптимальным путем обеспечения национальных интересов и реальной самостоятельности [1].

Участие меньших по размеру, менее развитых и мощных в военном отношении государств в региональных интеграционных объединениях дает им дополнительную гарантию и реальную возможность более эффективно противостоять политике диктата, давления и насилия. Поэтому основным приоритетом в обеспе-

чении безопасности в регионе Центральной Азии продолжает оставаться предупреждение угроз национальной безопасности.

Мировая практика накопила значительный багаж инструментов, методов построения интеграционных объединений. При этом большое значение для стран СНГ имеет изучение как теоретических вопросов развития этапов интеграции, факторов, влияющих на данный процесс, так и анализ практики формирования интеграционных связей в СНГ.

Для Казахстана данная проблематика имеет особое значение, поскольку участие Казахстана в международной экономической интеграции является условием создания экономической основы суверенитета Республики Казахстан, обеспечения высокого экономического роста, вхождения его в мировое сообщество в качестве полноправного члена. Республика Казахстан является одним из первых лидеров и активным последовательным организатором интеграционных процессов.

Развитие интеграционных процессов будет способствовать разрешению этих экономических, политических, социальных проблем, улучшению политического климата

каждой из этих стран, укреплению дружбы народов их населяющих и имеющих много общего в истории.

Региональная интеграция относится к процессам комплексной трансформации и характеризуется интенсификацией отношений между государствами. Она создает новые формы управления, сосуществующие с традиционными формами институтов государственного управления на национальном уровне. В настоящее время региональная интеграция рассматривается как многоаспектный процесс, который, наряду с экономической кооперацией, также включает вопросы политики, безопасности, социального и культурного взаимодействия. В основе большинства существующих схем интеграции остается торговая и экономическая интеграция.

Произошедшие перемены за последние годы ставят необходимость интеграции Казахстана, как со странами постсоветского пространства, так и со странами дальнего зарубежья. В этой связи приоритеты интеграционного сотрудничества Казахстана выстраиваются в пользу:

— Китая в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), членами которой являются Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан (26 апреля 1996 г.);

— стран «исламского мира» в рамках Организации экономического сотрудничества (ОЭС) — Азербайджан, Афганистан, Иран, Казахстан, Кыргызстан, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Узбекистан (1985 г.).

— СНГ — это региональная международная организация и единственная организация, усилиями которой объединяется постсоветское пространство. СНГ не является надгосударственным образованием и функционирует на добровольной основе. В настоящее время членами СНГ являются 9 государств: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Узбекистан. Туркмения является ассоциированным членом.

С момента образования СНГ и ЕврАзЭС произошло естественное разделение интеграционных приоритетов. В рамках СНГ все больше сохраняются функции организации общего образовательного, культурного пространства и коллективной борьбы с международным терроризмом, наркобизнесом и наркоманией и др. За ЕврАзЭС закрепились функции формирования общего таможенного пространства на базе стран-участников с последующим преобразованием Таможенного союза в экономический и валютный союз.

Глобализация активизировала евразийские интеграционные процессы, как в сфере экономики, так и политики. Эти процессы протекают практически одновременно и взаимосвязаны друг с другом. Международный авторитет ЕврАзЭС поддерживается устойчивыми контактами с функциональными и региональными структурами ООН. Такое взаимодействие дает возможность полноценно решать вопросы, стоящие перед сообществом.

Отличием ЕврАзЭС от СНГ является то, что в рамках Сообщества

координация развития дополняется созданием таких международных органов управления, главной функцией которых становится принятие обязательных для исполнения межгосударственных (межправительственных) решений и законодательных актов, направленных, в конечном счете, на тесное соединение производственных и научно-технических потенциалов государств на основе развития эффективной международной специализации и кооперации, совместной разработки и использования информационных и других новейших технологий [2].

Процессы региональной интеграции на постсоветском пространстве осуществляются в рамках наиболее приемлемой для всех стран региона модели многоуровневой, поэтапной, разноскоростной интеграции. Этапность четко прослеживается в процессе перехода от зон свободной торговли к таможенному и экономическому союзу.

Таможенный союз — это переходная форма региональной интеграции и первый реальный проект ЕврАзЭС, создающий предпосылки для реализации совместных проектов в торговой, энергетической, финансовой сферах и расширения таможенного пространства до масштабов экономического и валютного союзов.

Потенциалом для формирования мировых рынков на базе экономик Таможенного союза являются ресурсное превосходство, качество человеческого потенциала, общая экономическая история, экономическая самостоятельность и политическая стабильность.

Интеграционное взаимодействие стран ЕврАзЭС становится все более интенсивным, вместе с тем в сфере интеграции накопилось немало проблем, связанных с формированием неэффективной хозяйственной структуры, обострившихся в период кризиса. В этой связи для эффективного осуществления программ антикризисных мер и выхода из кризиса принципиальным становится вопрос о соотношении целей антикризисной политики с целями и стратегией развития национальных экономик в формате Таможенного союза трех государств.

Важной задачей становится разработка общей стратегии по преодолению сырьевой направленности экономики, инновационной и технологической отсталости и посткризисного роста. Этот вопрос актуален и для экономики Казахстана, ориентированной на экспорт сырьевых ресурсов. Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) — военно-политический союз, созданный несколькими государствами Евразии (в разное время организация объединяла от 6 до 9 государств) на основе Договора о Коллективной Безопасности (ДКБ), подписанного 15 мая 1992 года.

В зоне влияния ОДКБ находятся Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. ОДКБ превратилась в основной инструмент обеспечения безопасности на пространстве, являющемся зоной ответственности Российской Федерации, стала активным партнером ЕврАзЭС и весомым фактором эффективности интеграционных процессов в СНГ.

Уникальным в своем роде для Азии региональным образованием, созданным по инициативе Казахстана, является СВМДА, участниками которого являются Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан. Его деятельность затрагивает общие интересы и сосредоточена на решении вопросов, актуальных для всех государств азиатского региона. В настоящее время двадцать стран состоят в членстве в СВМДА, шесть государств и три организации, такие как ООН, ОБСЕ и ЛАГ, имеют статус наблюдателя. Вступление в СВМДА таких перспективных государств, как Таиланд (2004 год), Республика Корея (2006 год), Объединенные Арабские Эмираты и Хашимитское Королевство Иордания (2008 год), стало очевидным доказательством того, что оно становится все более востребованным и значимым форумом на Азиатском континенте.

Возрастает потенциал Шанхайской организации сотрудничества. ШОС уделяет первостепенное внимание проблемам безопасности, укрепления мира и стабильности на евразийском континенте. Созданием ШОС положено начало принципиально новой системе субрегионального сотрудничества, ее глобальное значение неуклонно возрастает в связи с изменением статуса и экономического влияния основных стран-участников. Сегодня ШОС рассматривается в качестве «неожиданного и очень прозорливого соперника» ЕС в борьбе за рынки, экономическое и политическое влияние [3].

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) — региональная международная организация, основанная в 2001 году лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана. За исключением Узбекистана, остальные страны являлись участниками «Шанхайской пятёрки», основанной в результате подписания в 1996–1997 гг.

ШОС не является военным блоком (как, например, НАТО) или открытым регулярным совещанием по безопасности (как, например, ASEAN), а занимает промежуточную позицию. Главными задачами организации провозглашены укрепление стабильности и безопасности на широком пространстве, объединяющем государства-участников, борьба с терроризмом, сепаратизмом, экстремизмом, наркотрафиком, развитие экономического сотрудничества, энергетического партнерства, научного и культурного взаимодействия.

Организация экономического сотрудничества (ОЭС) — региональная межгосударственная экономическая организация, образованная в 1985 году странами Средней Азии и Ближнего Востока и являющаяся правопреемницей Организации регионального сотрудничества для развития, действовавшей на основе Устава — Измирского договора, подписанного тремя странами-учредителями — Ираном, Пакистаном и Турцией 12 марта 1977 года. До начала

1992 года сотрудничество в рамках ОЭС носило преимущественно двусторонний характер. С 1992 года деятельность ОЭС значительно активизировалась в связи с добровольным присоединением 7 новых государств — Казахстана, Азербайджана, Афганистана, Киргизии, Таджикистана, Туркмении и Узбекистана. Во взаимоотношениях стран ОЭС преобладают экономические составляющие и менее выражена политическая направленность [4].

Как известно, Казахстан выступает движущей силой экономических реформ в Центрально-азиатском регионе. Регион Центральной Азии, имеющий свою историю и специфику развития, становится одним из важнейших факторов, обеспечивающих региональную безопасность. Приоритет здесь отдается трем направлениям — противодействию новым вызовам и угрозам, экономическому сотрудничеству, взаимодействию в области человеческого развития [5].

Вместе с положительными тенденциями развития интеграционного взаимодействия в регионе имеется комплекс нерешенных проблем:

- отсутствие механизма реализации принимаемых решений, в странах Центральной Азии по многим вопросам наблюдается несовпадение позиций государств-участников;
- низким остается уровень выполнения принятых решений, и сами документы носят общий, рекомендательный характер;
- отсутствие единой транспортно-коммуникационной системы региона;
- сырьевая направленность экономик стран Центральной Азии, необходим прорыв в сторону модернизации экономик; экологическая неустойчивость, сейсмичность, селеопасность в странах региона;
- отсутствие центрально-азиатской идентичности между народами;
- угрозы терроризма, экстремизма, транснациональная организованная преступность, иные вызовы современности.

Приоритетным направлением внешнеэкономической политики страны на современном этапе является реализация евразийского интеграционного проекта. Казахстан последовательно проводит интеграционную политику в соответствии с концепцией евразийской интеграции и продвигает мероприятия по развитию Евразийского экономического союза с Россией и Беларусью.

На современном этапе экономического развития Казахстана актуальность региональных интеграционных инициатив возрастает ввиду того, что эти процессы наиболее предсказуемы и отвечают стратегическим экономическим интересам страны. Укрепление международных позиций региональных интеграционных блоков на пространстве СНГ позволяет оперативно реагировать на негативные последствия глобализации.

Литература:

1. Казахстан в системе мировых экономических процессов. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2012.
2. Т. Мансуров. Прошлое, настоящее и будущее взаимовыгодного сотрудничества государств ЕвразЭс. 26.09.2011// <http://www.evrases.org>.
3. Зимонин, В.П. Шанхайская организация сотрудничества и евразийское измерение безопасности //Шанхайская организация сотрудничества: к новым рубежам развития: Материалы кругл. стола. — М.: Ин-т Дальн. Вост. РАН, 2012.
4. Берентаев, К.Б. Экономика Казахстана и вызовы XXI века. Сборник научных трудов/Под общ. ред. Б.К. Султанова. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2013.
5. Узакбаева, А., Абдимомынова А. Ш. Региональное антикризисное управление: теоретический аспект. Молодой ученый» № 7 (87), апрель-12015.

Безработица в Чеченской Республике

Атмазова Асет Абубакаровна, студент;
Баташева Милана Ааматовна, студент;
Баташева Эльза Ааматовна, ассистент
Чеченский государственный университет

В статье рассматривается такое негативное, но актуальное для Чеченской Республики явление как безработица. В краткости приведены исторические сведения о развитии и искоренении безработицы, а также статистика уровня безработицы последних лет.

Ключевые слова: Чеченская Республика, безработица, уровень безработицы, проблемы занятости.

Экономика Чечни, как феникс, угасала и возрождалась из пепла много раз. Современную её историю можно отчитывать с начала нулевых, т. е. с конца Второй Чеченской кампании. Первая середина вполне закономерно была зыбкой и неустойчивой, но в дальнейшем наблюдается подъем и положительная динамика. Экономика Чеченской Республики неразрывно связана с экономикой РФ, а та, в свою очередь, нередко за последние годы претерпевала удары. Особенно явственно это ощущается в наши дни, когда цена за баррель нефти достигла рекордного минимума за последние пятнадцать лет. А именно от неё зависит объём пополнения бюджета, из которого идут дотации уже в бюджет ЧР. Этот общий экономический фон и диктует уровень безработицы.

Ежегодно вузы республики выпускают до шести тысяч специалистов, которым требуются рабочие места. Улучшение условий на рынке труда является одной из приоритетных задач властей региона. Ежегодно проводится огромное количество мероприятий для создания и легализации рабочих мест. Проблемы занятости населения решаются за счет участия в госпрограммах, реализации инвестиционных и коммерческих проектов, создания ОЭЗ, инвестиционных площадок. Это приносит определенные плоды, и ситуация на рынке труда республики становится все более благоприятной.

Показатели по уровню безработицы выполняют важную инструментальную функцию, обеспечивая инфор-

мационную базу для формирования государственной политики на рынке труда и открывая возможности для оценки ее масштабов и степени эффективности. Для снижения безработицы до минимума нужно и далее усиленно работать в данном направлении, реализовывать новые программы, а также развивать экономику, акцентируя внимание на промышленность, АПК, стройиндустрию и, конечно же, предпринимательство.

В 2005 году в Чечне был зарегистрирован самый высокий уровень безработицы по сравнению с другими регионами РФ. По данным министра экономического развития и торговли Чеченской республики Абдулы Магомадова, в республике не имело работы 80 процентов активного населения республики. Численность безработных в ЧР составляла 467700 человек. В 2004 году количество безработных значительно увеличилось: их на 14200 человек больше, чем в конце 2003 года. А по итогам 2004 года, численность экономически активного населения республики увеличилась по сравнению с 2003 годом на 9 процентов и составила 585200 человек. Основная часть трудоустроенных жителей республики работала в системе образования, здравоохранения, сельском хозяйстве. Главной причиной высокого уровня безработицы в республике являлись низкие темпы восстановления объектов производственной сферы и сферы обслуживания, где ранее была занята основная часть населения.

В последующие годы уровень варьировался, в целом, ситуация на рынке труда выглядела следующим образом:

Год	Экономически Активные	Занятые	Безработные	Уровень Безработицы
2006	459000	148000	311000	67,73
2007	485000	230000	255000	52,55
2008	479000	306000	172000	35,96
2009	555000	361000	194000	35,00
2010	551000	312000	238000	43,28
2011	551000	346000	205000	37,26
2012	597000	419000	178000	29,81

Уже в октябре 2013 году была создана особая экономическая зона туристско-рекреационного типа в Итум-Калинском районе Чеченской Республики. В целях создания благоприятных условий для инвесторов проводилась работа по созданию особых зон. По состоянию на 1 сентября 2013 года количество безработных составляло 145705 человек.

По данным от пресс-службы Министерства экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики с начала 2014 года безработица в Чеченской Республике снизилась на 19 тысяч 750 человек. Несмотря на это, в Северо-Кавказском федеральном округе за период с декабря 2014 года по февраль 2015 года отмечался самый высокий уровень безработицы в России — 11,1%. Из субъектов СКФО самый высокий уровень безработицы был зафиксирован в Ингушетии — 23,1% и в Чечне — 17,7%. В республике проводилась целенаправленная работа по улучшению ситуации на рынке труда. При этом, по данным, которые Муслим Хучиев, тогда занимавший пост министра экономического, территориального развития и торговли ЧР, озвучивал на совещании по вопросам сокращения безработицы в Правительстве ЧР, уровень регистрируемой безработицы сократился до 16,8% (на 01.01.14 г. — 19,9%). А уже по состоянию на 01.06.2014 года в поддержку субъектов малого предпринимательства ОАО «Россельхозбанк» предоставил кредиты на общую сумму 247,4 млн. руб., фондами, учрежденными Комитетом Правительства ЧР по малому бизнесу и предпринимательству, выделено 100 микрозаймов на 61,8 млн. руб.

К началу 2015 года общий уровень регистрируемой безработицы в субъекте составлял менее 15% от экономически активного населения, по данным, приведенным на совещании под председательством главы ЧР Рамзана Кадырова по вопросам ликвидации безработицы. То есть — до 98069 человек. Уже к концу прошлого года этот показатель улучшился до 13,9%, в основном за счет реализации крупных проектов. Однако, несмотря на на-

личие вакантных рабочих мест, в центрах занятости населения зарегистрировано большое количество дипломированных специалистов и лиц без специальностей. Причиной этого является пока ещё слабо налаженная работа по трудоустройству граждан. В конце прошлого года Главой Республики было поручено правительству региона активизировать работу по привлечению молодых дипломированных специалистов.

В последние годы появились различные Интернет-ресурсы, на которых можно просматривать перечень актуальных вакансий разных государственных и негосударственных компаний. Особую популярность в ЧР имеют порталы «Авито», «Из рук в руки» (в том числе и печатный вариант), «Хедхантер». На порталах также можно оставлять свои резюме для потенциальных работодателей. Есть также портал Трудвсем.ру, который публикует вакансии государственных учреждений. Всё это предоставляет легкий, удобный способ поиска работы и записи на собеседование. Хотя, в целом, ассортимент вакансий в ЧР пока не отличается особо широким спектром.

По данным руководителя администрации главы и правительства Чечни Ислама Кадырова, в центрах занятости населения (ЦЗН) сейчас зарегистрировано около 13 тысяч дипломированных специалистов. Из них более одной тысячи человек — это педагоги с высшим и средним специальным образованием.

На 8 тысяч вакантных мест по республике трудоустроено 2 тысячи 829 человек, зарегистрированных в качестве безработных, и более 5 тысяч человек, которые не проходили по линии ЦЗН.

В результате реализации инвестиционных и коммерческих проектов до конца 2016 года запланировано создание свыше 10 тысяч рабочих мест. Также в 2016 г. году руководством ЧР планируется создание ОЭЗ туристско-рекреационного типа в с. Серноводск (ориентировочно на 900 рабочих мест). А к 2018 году Главой ЧР Рамзаном Кадыровым перед региональными властями поставлена задача — свести безработицу к пятипроцентному уровню.

Литература:

1. <http://www.grozny-inform.ru/news/society/61299/>
2. <http://m.ria.ru/society/20151208/1338067500.html>
3. <http://www.grozny-inform.ru/news/economic/66845/>
4. <http://chechnyatoday.com/content/view/279813>

5. <http://regnum.ru/news/1915883.html>
6. <http://grozny.tv/news.php?id=5383>

Сущность малого предпринимательства

Атмазова Асет Абубакаровна, студент
Научный руководитель: Баташева Эльза Ааматовна, ассистент
Чеченский государственный университет

В статье приведены критерии причисления к малому предпринимательству, его характерные особенности. Выявлены преимущества и недостатки малого предпринимательства, выделены функции малого предпринимательства. А также дана характеристику экономической деятельности малого предприятия.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес, малые предприятия, мелкие фирмы, субъекты предпринимательства.

Малое предпринимательство представляет собой предпринимательскую деятельность, которая может осуществляться субъектами рыночной экономики при конкретных условиях и критериях, установленных законами, представительными органами и т. д.

Свыше пятидесяти показателей должны иметь предприятия, по данным Мирового Банка, чтобы они могли относиться к субъектам малого бизнеса. Наиболее распространенными критериями являются следующие:

- средняя численность занятых на предприятии работников,
- ежегодный оборот, полученный предприятием (как правило, за один год),
- величина активов.

Нужно отметить, что в СССР не уделялось должного внимания развитию малого бизнеса. В приоритете были крупные и средние предприятия, что привело в конечном итоге к монополизации промышленного производства. С переходом на рыночные отношения это превратилось в значительный сдерживающий фактор для прогресса национальной экономики.

Малый бизнес в РФ начал развиваться с 1988 г., а особенно интенсивно — начиная с 1990 г. На начало 2003 г. уже имелось 882,3 тыс. малых предприятий. За анализируемый период среднегодовая скорость их прироста составила 8,5%. Малые предприятия в РФ уже формируют 10–11% ВВП, в них занято свыше 7,2 млн человек, а с учетом индивидуальных предпринимателей — более 11 млн чел., что составляет 16,9% общего количества занятых в экономике.

В развитых зарубежных странах эти показатели выше в 5–6 раз, что свидетельствует о том, что имеющийся в РФ значительный потенциал для развития малого бизнеса реализуется минимально. Его осуществление возможно лишь при создании благоприятных условий, в том числе оказании государственной поддержки развитию малого бизнеса.

Ключевым критерием, определяющим отношение предприятий различных организационно-правовых форм

к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. К субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, которые осуществляют свою деятельность относительно небольшой группой лиц, или предприятия, управляемые одним собственником. Помимо этого, критериями отнесения предприятия к малому предпринимательству используются такие показатели как: объем оборота (прибыли, дохода), величина активов, размер уставного капитала и многие другие. Всего применяется около 50 критериев, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства.

Субъекты малого предпринимательства подразумевают собой коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, ее субъектов, различных объединений и фондов не превышает 25%, а доля, которая принадлежит юридическим лицам, которые не являются субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых численность работников за отчетный период не превышает установленных норм (уровней малого предпринимательства):

- 100 человек в промышленности;
- 100 человек в строительстве;
- 100 человек на транспорте;
- 60 человек в сельском хозяйстве;
- 60 человек в научно-технической сфере;
- 50 человек в оптовой торговле;
- 30 человек в розничной торговле и бытовом обслуживании населения;
- 50 человек в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности.

К субъектам малого предпринимательства также относят физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Физические лица, которые занимаются предпринимательской деятельностью, но не имеющие образования юридического лица также могут относиться к субъектам малого предпринимательства.

Многопрофильные, т.е. осуществляющие несколько видов деятельности малые предприятия относятся по тому виду деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота.

Через социально-экономические функции МП может быть достигнута его сущность:

- создание адекватных, конкурентных рыночных отношений, которые способствуют наилучшему удовлетворению потребностей людей в различных благах;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ и услуг. Удовлетворяя нужды потребителей малый бизнес повышает качество потребляемых благ и обслуживание населения;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики;
- привлечение личных средств населения для развития производства.;
- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;
- более эффективное использование творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;
- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых работа на крупном производстве имеет определенные ограничения;
- формирование социального слоя собственников, владельцев компаний, предприятий, фирм;
- активизация научно-технического прогресса;
- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств и др.

Осуществление деятельности малого предпринимательства может протекать на всех уровнях народного хозяйства, путем выполнения одного или нескольких видов деятельности. Следует взять во внимание тот факт, что отдельные виды деятельности могут быть разрешены только госпредприятиям, и лишь при наличии специального разрешения возможно производство некоторых товаров.

В проведении хозяйственной деятельности МП обладают самостоятельностью в отношении производимых товаров, получаемой прибылью, которая остается после уплаты обязательств и иных платежей и др.

Малое предпринимательство является катализатором мобильности, быстроты предоставления услуг. Оно создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность. Стремительно заполняя каналы, пробелы, которые образуются в потребительской сфере, оно создает высококонкурентную среду бизнеса, без которой рыночная экономика неосуществима, и одновременно относительно быстро окупается.

Мелкие предприятия имеют значительные функции в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Существенные достижения малого бизнеса в этом направлении объясняются несколькими основаниями. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкий бизнес намного охотнее берется за продвижение оригинальных нововведений. Малые предприятия имеют стремление как можно более быстрого налаживания массового производства. Это порождает расширение рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью скорейшего удовлетворения спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Большая значимость малого предпринимательства ещё и в том, что на фоне суровой конкурентной борьбы, им необходимо перманентно совершенствоваться и адаптироваться к текущим правилам рынка. Чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит быть лучше других не только в количестве производимой продукции, но и в ее качестве, чтобы прибыль доставалась именно им.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.
2. http://textbook.news/ekonomika-predpriyatiya_826/suschnost-rol-znachenie-malogo.html
3. Анисимова, Т. Бувев В. и др. Проблемы малого бизнеса глазами предпринимателей. // Вопросы экономики, 2008. № 11
4. <http://rf-biz.ru>
5. <http://www.zhukovskiy.ru/index.php/maloe-p>
6. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика. 2012.
7. http://textbook.news/ekonomika-predpriyatiya_826/suschnost-rol-znachenie-malogo.html
8. Грачев, И. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит 2008. № 17.

Современное состояние муниципальных образований Приморского края, приравненных к районам Крайнего Севера

Баева Ксения Витальевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Крайний Север — это часть территории Российской Федерации, главным образом расположенная к северу от Северного полярного круга. Районы, приравненные к Крайнему Северу — это территории в иных субъектах федерации, отличающиеся особо жесткими природно-климатическими условиями. Всего на территории Российской Федерации расположены 44 административно-территориальных образований, отнесенных к территориям Крайнего Севера, и 163 административно-территориальных образований, приравненных к районам Крайнего Севера. Всего в современности, площадь территорий Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, составляет порядка 11 млн. км² или 64% от территории Российской Федерации, на которой проживало 11,7 млн. чел. (2014 г.) [1].

В Приморском крае к районам, приравненным к Крайнему Северу, отнесены территории Дальнегорского городского округа, Кавалеровского, Ольгинского и Тернейского муниципальных районов, и девять населенных пунктов Красноармейского муниципального района. Всего на данных территориях расположено 67 населенных пунктов, проживает 103,3 тыс. чел. (5,3% населения Приморского края), площадь данной территории составляет 37,5% территории Приморского края [1].

Рассмотрим современное социально-экономическое положение данных муниципальных образований.

Базовой характеристикой экономического положения муниципальных образований выступает их бюджетная самодостаточность, как способность муниципального образования обеспечить расходы своего бюджета за счет собственных доходов, определяемое как процентное отношение величины собственных доходов к величине собственных расходов местного бюджета. Отразим состояние данного показателя применительно к рассматриваемым бюджетным учреждениям в таблице 1.

Как следует из приведенных данных, бюджетная самодостаточность Приморского края, отнесенных к районам Крайнего Севера, невысока и составляет порядка 45–61 процента. Это актуализирует помощь данным территориям со стороны бюджета Приморского края.

Иная характерная черта приморских территорий, отнесенных к районам Крайнего Севера — это слабая транспортная связность, как с иными муниципальными образованиями Приморского края, так и внутри себя.

Так, транспортная связность административных центров данных муниципальных образований представлена в таблице 2.

Как следует из приведенных данных, всем перечисленным административным образованиям свойственна существенная удаленность от административного центра края. При этом единственным видом транспорта, обеспечивающим устойчивое сообщение данных муниципальных образований с центральной частью Приморского края является автомобильный транспорт.

Эпизодически, в летний период времени для доставки грузов и пассажиров используется морской транспорт. Железнодорожные коммуникации отсутствуют, а воздушный транспорт был представлен экспериментальными рейсами в Кавалерово летний и осенний периоды 2015 года.

Внутренняя транспортная связность приморских муниципальных образований, приравненных к районам Крайнего Севера формируется исключительно за счет автомобильных дорог. Данным территориям свойственны существенные расстояния между населенными пунктами одного муниципального образования. Например, населенные пункты Красноармейского муниципального района, отнесенные к территориям Крайнего Севера, расположены на расстоянии от 35 до 230 км от административного центра муниципального образования — с. Новопокровка.

Таблица 1. Бюджетная самодостаточность местностей Приморского края, отнесенных к районам Крайнего Севера, 2014 г.

Наименование	Бюджетная самодостаточность, проц.	Примечание
Дальнегорский городской округ	82,1	
Тернейский муниципальный район	83,2	
Кавалеровский муниципальный район	80,1	
Ольгинский муниципальный район	74,4	
Городское и сельские поселения Красноармейского муниципального района	8,4	В рамках бюджета Красноармейского муниципального района

Источник: [2].

Таблица 2. Показатели транспортной связности административных центров муниципальных образований, отнесенных к районам Крайнего Севера

Территория	Расстояние до г. Владивосток, км	Виды транспорта			
		Автомобильный	Железнодорожный	Воздушный	Морской
Дальнегорский городской округ	490	++	-	-	+
Тернейский муниципальный район	660	++	-	-	+
Кавалеровский муниципальный район	430	++	-	+	+
Ольгинский муниципальный район	440	++	-	-	+

Примечание: «++» — устойчивое сообщение, «+» — эпизодические сообщения, «-» — отсутствие; источник [3, с. 117].

Другая характерная черта приморских территорий, отнесенных к районам Крайнего Севера — это уменьшение численности населения, что представлено в таблице 3.

Как следует из приведенных данных, за 2000–2014 гг. численность жителей, постоянно проживающих в муниципальных образования Приморского края, отнесенных к территории Крайнего Севера, снизилась на 18,7%, с 127031 чел. в 2000 г. до 103258 чел. в 2014 г.

Несомненно, сокращение большей части местного населения обусловлено естественными причинами (смертью). Однако, по мнению специалистов, порядка 30% сокращения обусловлено внутренней миграцией, т. е. переездом граждан в иные местности Приморского края или в иные регионы Российской Федерации.

Существенная негативная черта жизнедеятельности населения, постоянно проживающего в муниципальных образованиях Приморского края, отнесенных к районам Крайнего Севера — это низкий уровень численности граждан, имеющих постоянную работу.

В примерах Дальнегорского городского округа можно отметить, что из 17,4 тыс. жителей этого муниципального образования, находящихся в экономически активном воз-

расте, постоянного места работы не имеет 5,3 тыс. чел., т. е. 30,5% граждан данной категории.

Аналогичная ситуация сложилась в Тернейском, Кавалеровском и Ольгинском муниципальных районах. Более худшая ситуация сложилась в населенных пунктах Красноармейского муниципального района, где постоянной работы не имеют существенно больше половины трудоспособного населения сельских поселений [2].

Все это в совокупности обусловило невысокий уровень социально-экономического положения населения, проживающего в местностях Приморского края, отнесенных к районам Крайнего Севера — см. рисунок 1.

Как следует из приведенных данных, уровень социально-экономического положения населения данных территорий составляет 73–76 процентов от среднего значения по Приморскому краю. Исключением из этого является положение жителей поселений Красноармейского муниципального района, составляющее меньше половины от среднего значения по Приморскому краю.

В пространстве Приморского края, управление территориальным развитием возложено на Департамент экономики и развития предпринимательства Приморского края,

Таблица 3. Сокращение численности постоянного населения муниципальных образований Приморского края, отнесенных к районам Крайнего Севера

Территория	Численность населения, чел.		Изменение: 2014/2000 гг.	
	2000 г.	2014 г.	чел.	%
Дальнегорский городской округ	50271	43961	— 6310	–12,5
Тернейский муниципальный район	14487	11633	— 19,7	— 2854
Кавалеровский муниципальный район	29488	24657	— 4831	–16,4
Ольгинский муниципальный район	12044	9954	— 2090	–17,5
Населенные пункты Красноармейского муниципального района	20111	13053	— 7058	–35,1
Итого:	127031	103258	— 23733	–18,7

Источник: [3, с. 121].

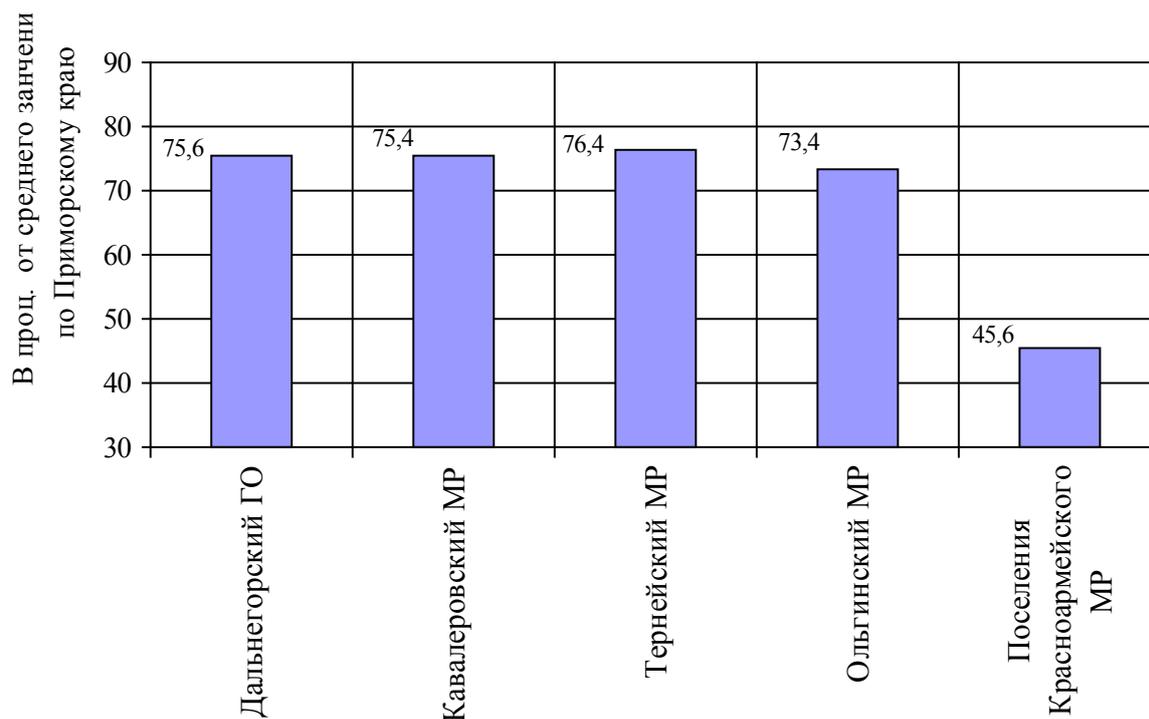


Рис. 1. Сравнительный уровень среднедушевых доходов населения, проживающего в местностях Приморского края, приравненных к районам Крайнего Севера, 2014 г.

Источник: [2].

осуществляющий «... стратегическое планирование, направленное на решение задач социально-экономического развития Приморского края...» [4].

Современные перспективы развития Приморья определены «Стратегией социально-экономического развития Приморского края до 2025 г.», нормативно-правовыми актами в части деятельности территорий опережающего развития, промышленных площадок и «Свободного порта «Владивосток» [5].

Однако, обзор информационного пространства Департамента экономики и развития предпринимательства Приморского края в частном и Администрации Приморского края в целом, не выявил каких-либо документов, ориентирующих развитие «северных территорий» комплексно.

В итоге данного раздела заключим, что территории Приморского края, отнесенные к районам Крайнего Севера, обладают общностью проблем — пространственной

удаленностью и невысокой транспортной связанностью территорий, ухудшающейся социально-демографической ситуацией и положением на рынке труда, невысоким уровнем бюджетной самодостаточности. В совокупности это актуализирует государственный подход к регулированию развития данных территорий.

Однако в современности, в Приморском крае нет единой политики, комплексно определяющей перспективы развития территорий региона, приравненных районам Крайнего Севера. Это актуализирует разработку государственной программы Приморского края «Развитие муниципальных образований Приморского края, приравненных к районам Крайнего Севера», как комплексного и базового документа, формирующего прикладные направления развития муниципальных образований Приморского края, приравненных к районам Крайнего Севера.

Литература:

1. Бутурлин, С. В. Экономическая география России. — М.: Дрофа, 2014. — 356 с.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистике по Приморскому краю Официальный сайт государственного учреждения. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/>
3. Экономика Дальнего Востока России. Регионально-географический и социально-статистический справочник/под ред. проф., д. э. н. Уткина Ю. В. — М.: Дрофа, 2013. — 456 с.
4. Департамент экономики и развития предпринимательства Приморского края. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://www.primorsky.ru/>
5. Инвестиционный портал Приморского края. [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.invest.primorsky.ru/>

Экономическая устойчивость деятельности предприятия

Баканаев Ислам Лечиевич, ассистент;
Цокаева Лиана Анатольевна, студент;
Мовтигова Марьям Абухасановна, студент
Чеченский государственный университет

В данной статье рассматривается понятие экономической устойчивости. Определяются внешние и внутренние факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятия. Раскрывается методика оценки и механизм управления экономической устойчивостью предприятия.

Проблема обеспечения экономической устойчивости предприятия обусловлена современной ситуацией рыночной экономики, характеризующейся высоким уровнем неопределенности, жесткой конкуренции и рисками. Современный рынок постоянно меняется. Поскольку изменения происходят быстро, поэтому именно приспособление к ним становится существенным преимуществом предприятий в борьбе с конкурентами. В этих условиях компании должны ориентироваться на новые принципы и методы организации, основанные, прежде всего на совершенствовании внутреннего механизма управления устойчивым функционированием предприятий. Главным компонентом такой организации является экономическая устойчивость.

На сегодня экономическую устойчивость понимают не как систему, а комплексную характеристику предприятия, так как большинство ученых рассматривает финансовую сторону экономической устойчивости, считая ее важнейшим элементом устойчивости. Отойти от традиционной точки зрения на эту экономическую категорию попытались и в своих исследованиях в сборнике научных трудов Международной научно-практической конференции. По их мнению, экономическая устойчивость предприятия представляет собой комплекс структурных составляющих, объединенных одной целью [1, с. 84]. Самая главная черта рыночной экономики — это ее неопределенность, она стала следствием конкуренции субъектов хозяйствования и периодичности проявлений кризисов. Чтобы противостоять этим тяжелым условиям, предприятие должно быть обеспечено высоким уровнем экономической устойчивости. Высокая устойчивость обеспечивает независимость предприятия от изменения рыночной конъюнктуры и также риск оказаться банкротом становится не такой большой. Каждый элемент взаимосвязан, в том числе экономическая устойчивость зависит от деятельности предприятия. Многие западные и отечественные экономисты посвятили научные труды проблемам управления устойчивого развития, которые и стали теоретическим основанием для рассмотрения сущности понятия «экономическая устойчивость предприятия». Вопрос актуальности обеспечения экономической устойчивости предприятий обусловлен необходимостью усовершенствования управленческих процессов, а также отсутствием современного подхода к пониманию экономической устойчи-

вости как комплексной системной характеристики. Современный экономический словарь предлагает следующее определение «устойчивости»: неподверженность риску убытков и потерь, постоянство [4, с. 530].

Устойчивость — это возможность системы сохранять характеристики неизменными. Для того, чтобы умело использовать новые отношения, обстоятельства для самосовершенствования, устойчивость должна иметь такую черту, как гибкое реагирование на все внутренние и внешние изменения. По мнению некоторых авторов, устойчивость следует рассматривать, как возможность предприятия сохранять состояние равновесия в процессе своего функционирования, при этом оно не выходит за пределы области значений ключевых параметров, обеспечивает допустимую степень риска, свободный маневр в случае действия дестабилизирующих факторов, адаптируется и выполняет поставленные задачи [6, с. 112]. Стабильность функционирования предприятия, снижение возможных потерь предприятия от негативного влияния среды, развитие в соответствии с современными рыночными, технологическими, организационными и ресурсными условиями хозяйствования — все это характеризует устойчивость предприятия. Более приемлемое и точное толкование термина предлагается как «сбалансированное равновесное состояние экономических ресурсов». При этом основные внешние факторы можно разделить на общеэкономические (инфляция, нестабильность налоговой системы и законодательства, снижение доходности населения и т. п.) и рыночные (снижение емкости рынка, снижение спроса, нестабильность валютного рынка и т. п.) [3, с. 143].

Внутренние факторы, можно разделить на четыре группы:

1. Технологические факторы, которые обеспечивают постоянство поставок ресурсов для всех технологических звеньев производства. То есть они характеризуют технологический уклад производства.

2. Организационные факторы, которые определяют уровень специализации производства, стратегию и тактику предприятия, уровень использования человеческого капитала, инвестиционную и инновационную деятельность, степень и совершенство маркетинга и менеджмента, а также деловой активности предприятия.

3. Финансово-экономические факторы, определяющие производительность факторов производства, за-

траты на производство, объем товарной и валовой продукции, поставка средств, объем выручки от реализации продукции, сбыт продукции. На цены, страхование, финансирование из бюджета, стимулирование труда, тарифы, кредиты, дотации, налоги влияют указанные факторы. Поскольку в рыночных условиях хозяйствования именно финансы являются движущей силой, какой — либо экономической системы, эти факторы считаются решающими и основными.

4. Социальные факторы, которые определяют развитие предприятия и его потенциал в социальном аспекте (материальное благосостояние работников, развитость социальной инфраструктуры, кадровое обеспечения, условия труда, демографическая ситуация и т. д.).

Создание условий для поддержки экономической устойчивости на заданном уровне и предотвращению ее снижение в постоянно меняющихся условиях рынка обеспечивается с помощью учета всех вышеперечисленных факторов. Однако, именно внутренние факторы являются приоритетными в создании экономической устойчивости предприятия, поскольку предприятие может ими управлять. Большое число факторов экономической устойчивости позволяет определить виды устойчивости в экономическом аспекте:

- Внутренняя, то есть состояние предприятия;
- Внешняя, обусловленная стабильностью экономической среды,
- Унаследованная, которая сформировалась в течение нескольких лет и при наличии определенного запаса финансовой прочности способна защищать предприятие от резких негативных изменений или дестабилизирующих факторов;
- Финансовая, которая отражает стабильное превышение доходов над издержками предприятия, состояние ресурсов, обеспечивает их эффективное использование, а также способствует расширению и обновлению;
- Организационно-правовая устойчивость, которая определяет функционирование предприятия в рамках законодательного и правового поля.

По функциональному признаку составляющие экономической устойчивости предприятия целесообразно разделить на: кадровую, финансовую, производственную, инвестиционную, маркетинговую и управленческую. Каждая из них, в свою очередь, является сложной системой, и характеризуются системой показателей. Для достижения устойчивости функциональные составляющие устойчивости предприятия должны базироваться на последовательном едином подходе. Однако следует учитывать, что каждая из составляющих характеризуется своим перечнем мероприятий, которые способствуют их устойчивости.

Система мониторинга дает возможность оптимизировать устойчивость в соответствии с перспективами развития. Ведущей составляющей экономической устойчи-

вости является его финансовая составляющая, поскольку в рыночных условиях хозяйствования финансы признаются движущей силой любой экономической системы. Когда предприятие обладает устойчивым финансовым состоянием, то имеется возможность вкладывать средства в разработку новых товаров, осваивать новые рынки сбыта, обеспечивать кадровую устойчивость и эффективный процесс управления. Управление производственным процессом лучше осуществляется с помощью гибких планов, правильному использованию элементов производственной системы. Также благодаря действенному контролю над всеми видами деятельности. Конечными целями в обеспечении устойчивого производственного процесса являются: оптимальный объем продаж, качество изготовленной продукции, получение прибыли, постоянный контакт с клиентами, обслуживание после продаж, удовлетворение потребителя [5, с. 11]. Достижение основных целей производственного процесса предприятия, а также его устойчивости, может обеспечить только постоянный контроль эффективности производства и ресурсным обеспечением. Важность кадровой составляющей заключается в том, что от корпоративной культуры, интеллекта коллектива зависит конкурентоспособность предприятия, что определяется конкурентоспособностью продукции предприятия. Маркетинговая составляющая предполагает максимально полное использование рыночных условий для получения прибыли [2, с. 42].

Итак, к основным мерам обеспечения экономической устойчивости можно отнести оптимальный объем продаж, удовлетворение спроса потребителей, качество готовой продукции. Регулярный контроль над повышением производства обеспечивает выполнение основных целей производственного процесса предприятия и является гарантом экономической устойчивости. Предприятие также должно видеть стратегическое будущее своего состояния. В целом обеспечение стабильного развития без такового важного элемента, как устойчивость предприятия невозможно. Такая стратегия способствует укреплению конкурентных возможностей предприятия, в целом приводит к экономической устойчивости. Инвестиционная составляющая занимает важное место для обеспечения экономической устойчивости, ведь от ее уровня зависит инвестиционная привлекательность предприятия. Поддержка экономической устойчивости обеспечивается путем увеличения инвестиционной привлекательности, мерами обеспечения которой направлены на оптимизацию форм и видов инвестиций, повышением эффективности инвестиционной деятельности и уменьшением инвестиционных рисков. Оценку экономической устойчивости предприятия необходимо рассматривать как совокупность ее взаимообусловленных и взаимосвязанных составляющих, которые при любых условиях обеспечивают способность к организации деятельности предприятий.

Литература:

1. Бурогонов, О. В., Черняк Т. А., Удахина С. В., Ушакова Е. В. Модернизация российской экономики. // СПУУЭ. — 2015. — с. 466.
2. Лукаш, Ю. А. Работа по подбору, оценке и контролю персонала // Юстицинформ. — 2015. — с. 100.
3. Мельников, В. А. Основания экономики. Монография // СФУ. — 2015. — с. 194
4. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. // Инфра-М. — 2015. — С 770.
5. Сербиновский, Б. Ю. Экономика фирмы // РЭУ им. Г. В. Плеханова, — 2015. — с. 66
6. Чечевицына, Л. Н., Хачадурова Е. В. Экономика организации. // Феникс — 2016. — с. 374.

Роль финансового рынка в развитии РФ

Баканаев Ислам Лечиевич, ассистент;
 Цокаева Лиана Анатольевна, студент;
 Мовтигова Марьям Абухасановна, студент
 Чеченский государственный университет

На состояние экономики РФ все большее значение оказывает влияние эффективно организованного финансового рынка, способного обеспечить потребности экономики в инвестициях путем аккумуляции временно свободных финансовых средств. Учитывая то, что финансовый рынок страны формируется в условиях трансформационных процессов, он требует тщательного исследования. Учитывая незначительный период функционирования по сравнению с экономически развитыми странами, финансовый рынок в России имеет определенные недостатки, которые необходимо устранить, но для этого необходимо тщательно исследовать тенденции, сложившиеся как в рамках отечественного рынка.

Финансовый рынок считается важнейшим институтом экономики. Всестороннее исследование взаимодействия его сегментов является важной научной задачей, ведь внутренний валютный, фондовый, денежный и товарный рынки являются индикаторами развития всей российской экономики. Глубокие изменения, происходящие в финансовых отношениях в последнее время, происходят очень быстро. Катализатором этих изменений стал финансово-экономический кризис, а мировая экономика еще окончательно не преодолела все его последствия. Зато очевидными стали те изменения в плоскости государственного регулирования экономики, ее финансовой сферы, необходимость которых уже окончательно созрела. Финансовый рынок России требует всестороннего анализа и дальнейшего реформирования. Анализ финансового рынка России является чрезвычайно важным с точки зрения выявления тех диспропорций, которые мешают эффективной деятельности финансовой сферы отечественной экономики. Также все более значимым становится вопрос использования мировых финансовых ресурсов, в том числе прямых инвестиций, которые имеют приоритетное значение для экономического роста отечественной экономики.

Характерной особенностью современного развития мировой экономики является процесс глобализации, который заключается в поэтапном формировании целостного и взаимосвязанного всемирного хозяйства, отдельные звенья которой органично сочетаются финансово-экономическими, производственно-техническими и другими связями. Россия является участницей глобализационных процессов, происходящих в мировой экономике. Динамика показателей финансовых потоков, которые формируются и в России, показывают то, что финансовый рынок страны развивается достаточно интенсивно и соответственно требует совершенствования системы управления растущими финансовыми активами страны [6, с. 311].

Финансовый рынок РФ является объектом пристального внимания многих экономистов. Подавляющее большинство ученых, исследующих финансовый рынок во всех его особенностях, отображают свое видение в научных трудах, раскрывающие сложные составляющие вопросы функционирования и перспективного развития. Следует отметить, что отечественные научные исследования финансового рынка, достаточно фрагментарны. В работах отечественных ученых уделяется значительное внимание проблемам развития финансового рынка, но в пределах отдельных сегментов финансового рынка, рынка капитала и в значительно меньшей степени рынка производных финансовых инструментов. Аналогичная ситуация наблюдается и в исследованиях, посвященных роли финансовых посредников. Отдельно изучается ситуация у финансовых посредников, выполняющих функции аккумуляции инвестиций, отдельно изучаются функции участников инфраструктуры.

Развитие и становление рынка России является необходимым условием развития других секторов экономики государства. Хорошо функционирующий страховой рынок, развитые небанковские кредитные учреждения,

пенсионные фонды и другие финансовые учреждения способствуют стабильному и прогнозируемому развитию всех экономических процессов в обществе [3, с. 128]. Актуальность этого направления исследования обусловлена целым рядом причин. Во-первых, необходимостью обоснования исследования проблем, имеющих место на финансовом рынке России. Во-вторых, отсутствием в отечественной науке теоретических разработок правового характера, определяющие осуществление регулирования финансового рынка. В-третьих, потребностью в эффективных, в практическом отношении, рекомендациях относительно дальнейшего развития и становления рынка РФ.

Финансовый сектор является важнейшим звеном национальной экономики. Это комплекс обменно-перераспределительных отношений, которые связаны с процессами купли-продажи финансовых ресурсов. Финансовый рынок обеспечивает свободу движения капиталов и других финансовых субъектов в мировом масштабе. Финансовый рынок — особый рынок, на котором покупается и реализуется особый товар деньги, предоставленные во временное пользование в форме займов или навсегда [1, с. 90].

Финансовый рынок выполняет ряд следующих функций:

1. Мобилизация свободных денежных средств через реализацию ценных бумаг.
2. Инвестирование производственного процесса.
3. Содействие перехода финансов между отраслями и организациями.
4. Увеличение эффективности экономики.

Первыми формами финансового рынка является мировой валютный и фондовый рынки, которые начали свое зарождение с 70-х годов. Именно в это время был введен режим свободно плавающих валютных курсов и созданы первые системы электронных торгов валютными и ценными бумагами.

На сегодня финансовый рынок имеет такие составляющие:

1. рынки материальных активов;
2. рынки ценных бумаг;
3. рынки фьючерсов и форвардов;
4. рынки закладных;
5. рынки потребительского кредита;
6. рынки инвестиций;
7. рынки валютных средств [1, с. 56].

К основным факторам возникновения и становления развития финансового рынка, определяет его особенность и специфику можно отнести следующие:

1. трансграничное движение финансовых ресурсов;
2. технический прогресс и стремительное развитие информационных технологий;
3. усиление конкуренции и на мировом рынке между отечественными и зарубежными финансово-кредитными институтами;
4. становление новых составляющих финансового рынка.

Основными субъектами является государство, население, финансовые институты и институты инфраструктуры, а также зарубежные участники рынка [5, с. 25]. На финансовом рынке товаром являются денежные фонды, которые создаются в процессе распределения, перераспределения и использования валового внутреннего продукта, что создается в течение определенного периода в национальной экономике страны. Но это утверждение поддерживают не все ученые, и некоторые ученые рассматривают финансовый рынок с точки зрения перераспределения финансов с помощью финансового рынка. Таким образом, он должен осуществлять мобилизацию и распределение денежных ресурсов, которые сконцентрированы у населения, в субъектах хозяйствования и в государственных фондах. То есть можно утверждать, чтобы финансовый рынок был совершенным и перспективным для страны нужно, чтобы он отражал предложение и спрос финансовых ресурсов с наименьшими издержками [4, с. 260]. В сфере финансовых услуг России сегодня активными институциональными участниками являются страховые компании, коммерческие банки и фондовые биржи, поскольку они аккумулируют наибольший удельный вес финансовых ресурсов и осуществляют прямое влияние на развитие в стране, инвестиционный климат и благосостояние населения.

Роль и значение рынка банковских услуг в современном мире трудно переоценить. Как специфический финансовый институт банковский рынок обеспечивает бесперебойный денежный оборот и оборот капитала. Объединенный в экономическую и организационно-правовую структуру — национальную банковскую систему, он осуществляет управление денежными ресурсами, реализуя экономические интересы. Для того чтобы рассмотреть современное состояние банковской системы, необходимо проанализировать динамику основных показателей деятельности банковских учреждений. При анализе выдачи кредитов, доходности от деятельности банковской системы указывает на конкурентность между банковскими учреждениями и повышение качества банковского обслуживания и доступности кредитов [2, с. 11].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Развитие экономики не представляется возможным без развитого, стабильного, надежного и эффективного финансового рынка нашего государства. Финансовый рынок имеет определяющее влияние на работу финансовой системы страны и от того насколько стабильно он будет функционировать и интенсивно развиваться, будет зависеть и стабильность финансовой системы в целом. Приоритетными направлениями политики страны в сфере регулирования финансового рынка является создание современной и совершенной законодательной базы и правовой среды, способной привлечь внимание инвесторов эффективно направлять капиталовложения на восстановление и обеспечение роста производства. Таким образом, одной из важнейших целей сегодняшнего этапа развития экономики страны является воплощение обоснованных

и системных реформ в финансовом секторе для обеспечения дополнительных источников финансирования экономического роста. При этом первоочередной задачей, которая должна быть возложена на перспективное развитие и поддержания стабильности в целом, это совершенствование регулирования финансового рынка. Основной

целью дальнейших исследований выступает раскрытие рынка финансовой системы России и анализ сегодняшнего состояния. Для того, чтобы определить возможные дальнейшие направления развития финансового рынка РФ, нужно исследовать сущность, функции и роль рынка как составляющей финансовой системы.

Литература:

1. Бочаров, В. В., Леонтьев В. Е., Радковская Н. П. Инвестиции // Инфра-М, Магистр. — 2015. — с. 455.
2. Гибилова, Н. М. Влияние денежно-кредитной политики на экономический рост в условиях нестабильности // Банковское дело. — 2015. — № 2. — с. 16.
3. Ермасов, С. В. Страхование. Учебник для бакалавров // Юрайт. — 2015. — с. 791.
4. Ковалев, В. В. Курс финансового менеджмента: учебник. 3-е изд. // Проспект. — 2015. — с. 504.
5. Мальцев, О. В. Седло финансовой грамотности // Самиздат. — 2015. — с. 61
6. Самылин, А. И. Финансовый менеджмент: Учебник // Инфра-М. — 2015. — с. 413.

Модели взаимодействия клиентов с виртуальными банками

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Бурное развитие компьютерных сетей привело к созданию глобального информационного пространства. Создание сети Интернет способствовало формированию различных форм производственной кооперации.

На рубеже XX-XXI веков появилось понятие виртуального предприятия, осуществляющего свою деятельность через Интернет. Виртуальное предприятие — это наиболее передовая и эффективная форма организации предприятия из ряда «мысленно возможных», наилучшая с точки зрения имеющихся технических и экономических условий. Такое предприятие создаётся путём интеграции с использованием компьютерных сетей, людских, финансовых, материальных, организационно-технологических и прочих ресурсов, взятых из различных предприятий. [1], [2], [3], [4]

Из понятия виртуального предприятия появилось понятие виртуального банка, относящееся к финансовой сфере. Виртуальный банк (сетевой банк, интернет-банк) — это банк, осуществляющий свою деятельность исключительно через Internet, не имеющий фактических представительств, за исключением юридического адреса.

На сегодняшний день существует несколько видов финансовых институтов, подпадающих под понятие виртуальный банк (ВБ) с рядом допустимых предположений.

Во-первых, это можно сказать классические виртуальные банки, которые соответствуют определению, приведенному выше, т.е. это банки полностью осуществляющие свою деятельность через Интернет, не имеющие реальных офисов и представительств. В современном мире таких ВБ насчитывается около нескольких сотен, их развитие пока не получило достаточно широкого рас-

пространения (рис. 1). [5], [6], [7], [8] Классическим примером такого виртуального финансового института является американский «Security First Network Bank», который открылся в октябре 1995 года в США.

Во-вторых, это виртуальные банки, созданные традиционными банковскими учреждениями. Основное их отличие, заключается, в том, что по своей сути они являются ВБ, использующими все соответствующие технологии присущие виртуальному финансовому учреждению, но не являющиеся самостоятельной финансовой организацией. Помимо виртуального доступа через сеть Интернет, клиенты могут получить всю необходимую поддержку придя в офис соответствующего традиционного банка. Примером такого сетевого банка является Рокет-банк, созданный российским банком «ПАО Интеркоммерц Банк».

Сегодня в мире с учетом виртуальных банков, созданных с помощью традиционных финансовых институтов насчитывается около 6,5 тысяч соответствующих банковских организаций (рис. 2). [5], [6], [9], [10]

Развитие виртуальных банков особенно актуально в современных условиях, когда в мире разрастается экономический кризис. Создание ВБ способствует значительному снижению затрат, связанных с необходимостью содержания многочисленных офисов.

В связи с возрастанием роли сетевых банков предлагаются различные модели взаимодействия клиентов с виртуальными финансовыми организациями.

Например, существуют модели взаимодействия клиентов с виртуальным банком в зависимости от занимаемого сегмента (Таблица 1). [11], [12]

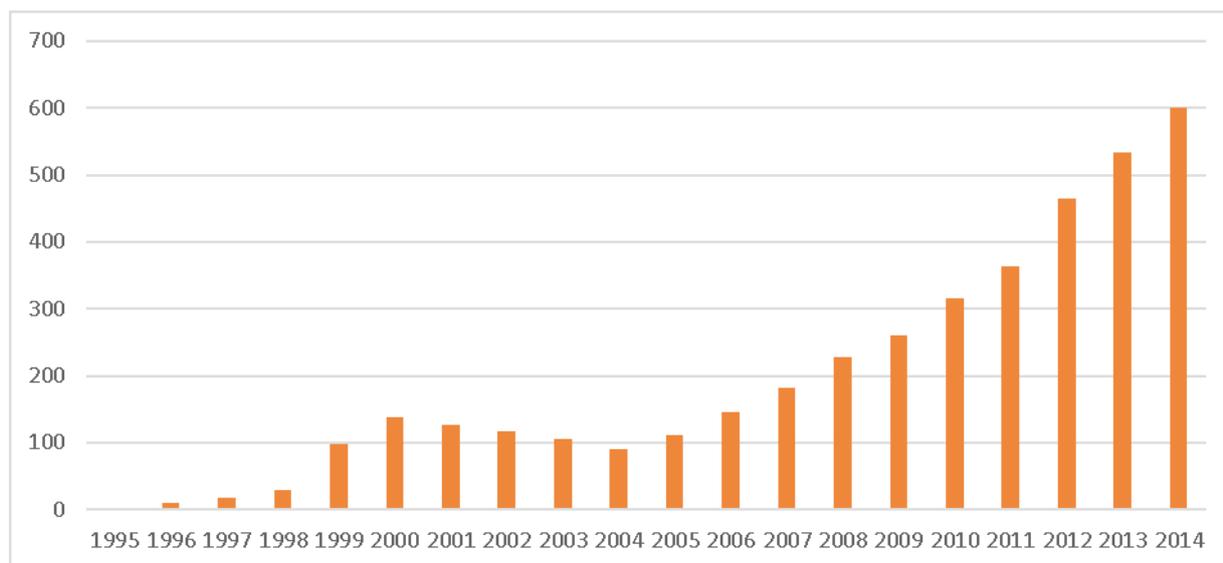


Рис. 1. Динамика количества классических виртуальных банков в мире

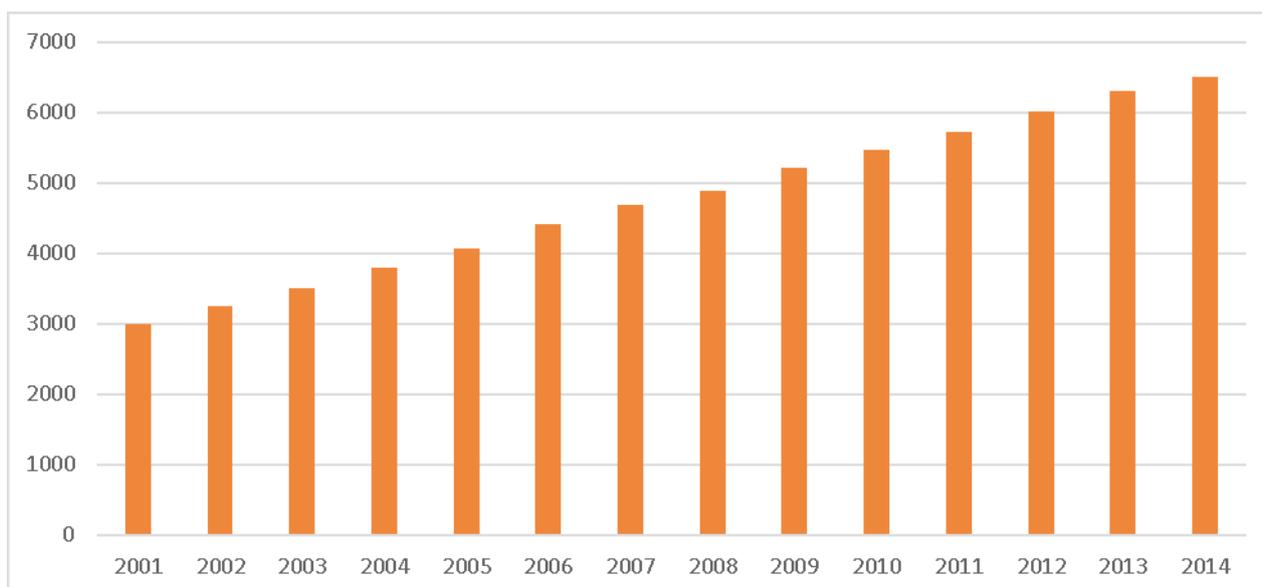


Рис. 2. Динамика количества всех виртуальных банков в мире

Ключевыми преимуществами данных моделей для банка является:

- возможность предоставлять услуги высочайшего качества во всех точках присутствия Банка;
- сокращает очереди;
- оптимизирует затраты на: управление кадрами, рекрутинг высококвалифицированных специалистов, аренду помещений и т. п.
- снижает затраты на оплату трафика;
- обеспечивает мобильность (терминалы можно перемещать, можно использовать для определения оптимальных мест размещения точек продаж);
- повышает лояльность клиентов;
- способствует увеличению количества клиентов и росту продаж;

— формирует имидж банка — инновационный, заботящийся об улучшении качества обслуживания

С точки зрения клиентов:

- обеспечивается помощь и консультирование круглосуточно в любой точке мира;
- общение с живым человеком лицом к лицу вне отделения;
- позволяет эффективно планировать рабочее время: нет необходимости стоять в очередях, искать нужных людей, дозваниваться, многократно заполнять документы и т. д.;
- виртуальное присутствие банка в торговых центрах, на транспорте, офисах самообслуживания, на предприятиях, у партнеров;
- возможность получить качественную консультацию ведущих экспертов банка;

Таблица 1. Модели взаимодействия клиентов с виртуальным банком по сегментам

Сегмент	Массовый	UPPER MASS	VIP
Видеоконсультант	Оператор контактного центра (КЦ)	Сотрудник специальной линии в КЦ	Сотрудник VIP линии в КЦ либо персональный менеджер
Помощь Сервисы	Обслуживание сервисных запросов	Обслуживание сервисных запросов	Обслуживание сервисных запросов
Жалобы и претензии	Он-лайн решение жалоб и претензий	Он-лайн решение жалоб и претензий	Он-лайн решение жалоб и претензий
Продажи	Он-лайн оформление заявок на простые продукты (кредиты, кредитные карты, ипотеку)	Он-лайн оформление заявок на простые продукты (кредиты, кредитные карты, ипотеку) Он-лайн консультирование по финансовому планированию	Он-лайн оформление заявок на кредиты, кредитные карты, ипотеку Он-лайн проведение сложных операций без визита в банк Он-лайн консультирование по финансовому планированию и сложным продуктам Он-лайн сервис: консьерж-службы, эксперты
Точка контакта	Мобильный телефон, планшет, звонок с сайта, BIG PAD, банкомат	Мобильный телефон, планшет, звонок с сайта, BIG PAD, банкомат	Мобильный телефон, планшет, звонок с сайта, BIG PAD, банкомат, банк в телевизоре

— подать жалобу без необходимости визита в офис;
 — позволяет продемонстрировать наглядные материалы, документы.

В заключении можно сделать следующие выводы:

- во всем мире идет быстрое развитие виртуальных банков, за последние десять лет их количество выросло более чем в шесть раз;
- традиционные финансовые институты активно создают свои виртуальные банки, которые позволяют значительно расширить географию предоставляемых ими

банковских услуг;

- количество всех видов виртуальных банков в мире выросло за последние пятнадцать лет более чем в 2,1 раза;
- возрастание роли виртуальных банков в финансовом секторе приводит к необходимости разработки различного вида моделей взаимодействия клиентов с сетевыми банками, в частности модели взаимодействия по занимаемым сегментам, обеспечивающей улучшения взаимодействия как для банка, так и для клиента.

Литература:

1. Кох, Л. О применении интернет-технологий в коммерческих банках, Вестник ХГАЭП, 2008 г. № 5 (38), с. 42–48
2. Роженцова, О. В. Совершенствование системы управления и развитие информационной системы предприятия промышленности, депонированная рукопись № 1155-B200402.07.2004
3. Роженцова, О. В. Управление собственными финансовыми ресурсами предприятий промышленности и его информационное обеспечение, диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Йошкар-Ола, 2005
4. Ильин, И. В., Широкова С. В., Эссер М. Управление проектами. Основы теории, методы, управление проектами в области информационных технологий, учебное пособие, Санкт-Петербург, СПбПУ, 2015, 311 с.
5. Виртуальный банк: реальные деньги, [Электронный ресурс] <http://rusfinance.com/stati/poleznie-stat/virtualnyu-bank-realnye-dengi.html>
6. Батаев, А. В. Прогноз динамики информационных расходов в российских банках в период кризиса Молодой ученый. 2015. № 8 (88). с. 465–471.
7. Виртуальный банк, [Электронный ресурс] <http://www.sredstva.ru/publications/138-virtualmiy-bank.html>
8. Батаев, А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). с. 520–526.
9. Ковалишина, Г. Реальность виртуальных банков, [Электронный ресурс] <http://www.finansy.ru/publ/pelek002.htm>

10. Батаев, А. В. Анализ финансовых показателей и прогноз информатизации банковского сектора России в период кризиса В сборнике: Финансовые решения XXI века: теория и практика Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого; Ответственные за выпуск Д. Г. Родионов, Т. Ю. Кудрявцева, Ю. Ю. Купоров. Санкт-Петербург, 2015. с. 336–346.
11. Стоит ли доверять виртуальным банкам? [Электронный ресурс] <http://www.fd7.ru/stoit-li-doveryat-virtualnim-bankam/>
12. Алехин, И. Виртуальный банк — стратегия развития банковской розницы, [Электронный ресурс] http://www.snews.ru/reviews/ppt/2013_09_17/7_Alehin.pdf

Место маркетинга на современном телевидении

Баткова Екатерина Александровна, магистрант

Саратовский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

«В наше время главное украшение стола что? — телевизор», эта фраза давно стала крылатой. В современном обществе вряд ли остались люди, которые не пользуются этими плодами цивилизации. И эти сложно технические устройства несут самую главную функцию — получение информации (не считая множества дополнительных). Мы черпаем информацию из новостей, познавательных передач и конечно же рекламы.

В нашей жизни телевидение занимает огромное место. У каждого человека есть свое предпочтение к просматриваемым программам и искушенного зрителя сложно заинтересовать и удержать на определенном канале. Исходя из этого для телеканалов самой важной функцией является увеличение смотрящей аудитории, создавая современные интересные телепередачи и проводя комплексные мероприятия по продвижению канала.

Особенно сложно приходится новым региональным каналам, которые только открываются, для них занять свою нишу и увеличить аудиторию достаточно сложно.

Моим объектом исследования стал региональный саратовский телеканал «Саратов 24». Он официально открыл свое вещание с ноября 2014 г., но подготовка к вещанию началась за три месяца до официального открытия. После составления бизнес-плана директором по вещанию, генеральным продюсером набирался штат специалистов.

Для маркетолога перед началом рекламной компании необходимо представление структуры организации и понимание конечного продукта, который будут выпускать от канала.

Генеральный продюсер канала — это человек, на котором лежит вся ответственность за качество вещания, направленность программ и своевременный их выход и организация PR — мероприятий.

Отдел новостей

Наличие новостей в сетке вещания достаточно важно, особенно местные новости. Многим телезрителям интересны события и мероприятия своего города. Чтобы новости были актуальными и своевременными отделом

заведует шеф-редактор. В его задачи входит: сбор информации, распределение съемочных групп, обеспечение качества монтажа и выход новостей в эфир.

Отдел производства

Помимо новостей на телеканале выходят познавательные и развлекательные шоу и программы. Директор по вещанию должен анализировать еженедельную сетку вещания и грамотно и равномерно распределять весь спектр передач, выходящих на канале. Данные для анализа предоставляют кабельные операторы. Кроме передач собственного изготовления канал покупает контент мультфильмов, художественных фильмов, познавательных и развлекательных передач.

Программы собственного производства охватывают все сегменты потенциальных телезрителей. Главный редактор и координатор съемочного процесса обеспечивают съемки, монтаж и качество программ. Так же отдел производства выпускает рекламные ролики.

После завершения всех процессов производства и внесения всех правок трафик-менеджер компоует сетку вещания по дням, расставляет рекламные ролики и ролики анонсов и выводит сетку в эфир.

Отдел продаж

В обязанности отдела продаж входит поиск потенциальных рекламодателей, героев в передачи (на платной основе) и продажа программирования собственного производства, на региональном или федеральном рынке.

Маркетолог

Человек отвечающий за продвижение канала. В его обязанности входит планирование, контроль и проведение всевозможных акций и мероприятий по продвижению канала. Так же он занимается рекламой канала в социальных сетях и у деловых партнеров.

Особенностями маркетинга на телеканале можно считать интерактив — привлечение зрителей различными стимулирующими акциями не только через передачи, но и социальные сети:

— возможность участия в телевизионных программах

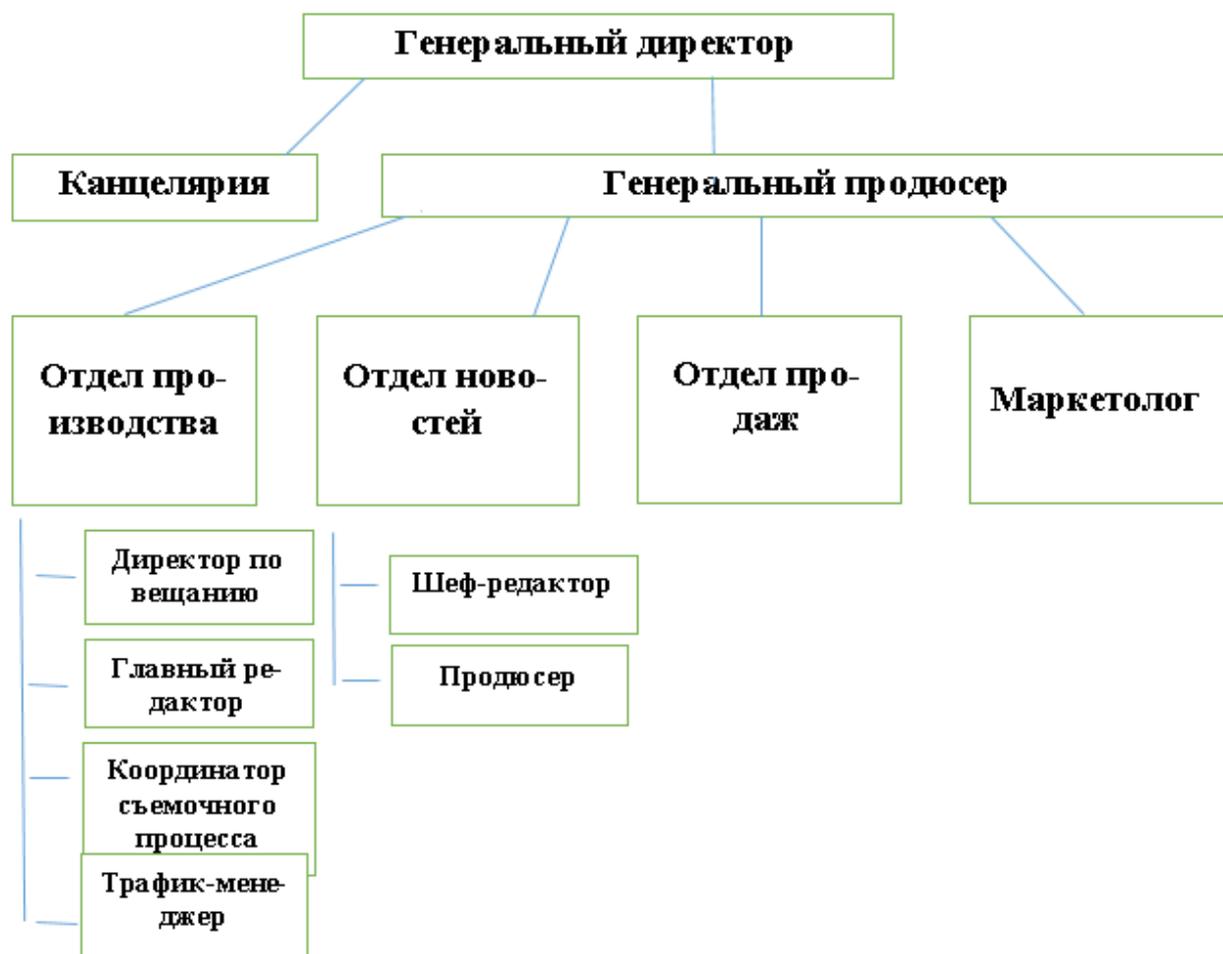


Рис. 1. Структура канала Саратов24

- различные конкурсы для детей
- розыгрыш билетов на культурные мероприятия, концерты и театральные постановки
- розыгрыш призов от партнеров

Так же канал выступает информационным партнером множества мероприятий города, где так же участвует и осуществляет интерактив.

- различные конкурсы от телеканала с брендированными призами
- информационное партнерство

От слаженной работы команды телеканала «Саратов 24» напрямую зависит численность аудитории.

Для чего нужно увеличивать аудиторию телезрителей? Потенциальные рекламодатели заинтересованы в большей аудитории, соответственно большим числом просмотров рекламных роликов. А со стороны самого канала — привлечение большего количества денежных средств, соответственно увеличения затрат на выпуск своего программирования, расширения штата и улучшения оборудования.

На современном рынке реклама стала неотъемлемой частью маркетинговой стратегии многих компаний и организаций. Выбирая ту, или иную форму рекламы компании все больше отдадут предпочтение именно рекламе

на телевидении. Это во многом объясняется широким охватом аудитории, хотя производство самого рекламного ролика и трансляция в эфире достаточно затратное мероприятие.

Доля рекламы в России в 2014 г составила 159,8 млрд. руб., что на 4% больше, чем в прошлом году, и с каждым днем эта сумма становится только больше (по данным «Ассоциации Коммуникационных Агентств России»). Для региональных телеканалов 25,8 млрд руб.

Каждому телеканалу приходится бороться за телезрителей и потенциальных рекламодателей. На саратовском медиа рынке действует 5 телеканалов, но они ограничены эфирным временем, т.к. выкупают его часть у федеральных каналов. У Телеканала Саратов24 главное преимущество — неограниченность во времени, т.к. у него 24-часовой формат вещания. Но также есть один существенный недостаток — телеканал представлен только у кабельных операторов в цифровом вещании — это сокращает численность потенциальной аудитории, т.к. далеко не у всех жителей г. Саратова есть кабельное цифровое телевидение

Так что на сегодняшний день новый телеканал перспективное направление, но подверженное большому числу рисков.

Литература:

1. Основы медиабизнеса/Под ред. Е.Л. Вартановой. — М., 2013.
2. Панкратов, Ф. Г. и др. Рекламная деятельность. — М., 2008. — 362 с.
3. Секерин, В. Д. Рекламная деятельность. Учеб. Изд-во: Инфра М. 2014 С.—2
4. Семенов, В. Г. Региональная тележурналистика. М.: ИПК работников телевидения и радиовещания, 2004. — 180 с.
5. Соколин, А. Качество телевизионного изображения в эпоху информационных технологий. // Broadcasting. Телевидение и радиовещание. 2005. № 6 (50). с. 18—23.
6. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок/Ф. Котлер — М.: Издательство АСТ, 2009. — 230 с.

Влияние санкций на экономику Российской Федерации

Бексултанова Айбика Имановна, ассистент;
Аслаханова Седа Асуевна, ассистент
Чеченский государственный университет

В статье даётся оценка влияния санкций на экономическую политику Российской Федерации. В условиях геополитической напряжённости экономика нашей страны претерпевает значительное давление со стороны США и стран Европы. Авторами рассматриваются потери, вызванные возникшими ограничениями, а также пути возобновления экономического роста.

Ключевые слова: национальная экономика, эмбарго, санкции, импорт.

В условиях, где существует глобальная экономика нельзя вообразить себе государство, которое не привлечено в систему мировых и хозяйственных связей, т. к. только они влияют на скорость развития экономики государства и ее успех.

Экономика России в последние два года пребывает в положении финансового кризиса, кроме того переживает колоссальное международное давление, проявляющееся во введении в отношении России жестких санкций зарубежными странами.

Таким образом, введение санкций против России связано с политической позицией России касательно украинского кризиса. Западные государства нашли неприемлемыми действия властей России по отношению к Крыму, в том числе и восточным регионам Украины. В июне 2014 года из-за влияния санкций цены на нефть существенно снизились на 50%, следовательно, экономика России, зависящая от вывоза энергоресурсов, начала наткнуться на новые проблемы. Запрет на импорт продуктов в Россию из ЕС и США привёл к увеличению индекса потребительских цен в России до 8%. Если произойдет девальвация рубля груз внешнего долга российских фирм и коммерческих банков также увеличивается. В 2014 году инфляция была примерно 10% и имеет продолжение увеличиваться в 2015 году.

Сами по себе санкции имеют политический и экономический характер. Экономический проявляется в отношении различного рода эмбарго — запрещение на ввоз и вывоз иностранных товаров, на пользование имуще-

ством, принадлежащим иностранному государству, и т. п. Экономический выражается в отношении всякого рода эмбарго — запрет на импорт и экспорт иностранных товаров, на пользование имуществом, которое принадлежит иностранному государству. Политический представляет собой внесение юридических и должностных лиц в соответствующие санкционные списки.

Эксперты считают, что последствия введения санкций для экономики России в большей сложности могут повлиять в сфере импорта. Российская экономика в значительной степени зависит от импорта наукоемких технологий, продукции машиностроения, лекарств, в высокой степени и продовольствия. Страны Евросоюза, которые применили санкции против России, в основном и являются главными партнерами по импорту. В. Малиновская в своей статье «Как санкции повлияют на российскую экономику» говорит о том, что влияние санкций может явным образом проследиваться в аспекте привлечения иностранных инвестиций [2]. Причастность России в украинских происшествиях провоцировало панику на фондовом рынке. В конце концов, к середине лета отток иностранного капитала из страны составил 75 миллиардов долларов. В перспективе такое «бегство» капитала означает, что масса основных проектов в России будет отложена до лучших времен. К тому же могут оказаться в проигрыше кредитные рейтинги России, которые являются заманчивым для зарубежного капитала. Экономисты полагают, что результатом сокращения притока инвестиций может быть замедление роста ВВП. Российская экономика на сегодняшний день

в значительной степени имеет зависимость от иностранного капитала. Тем не менее есть вероятность, что место инвесторов из ЕС и США займут капиталисты из стран BRICS. BRICS — группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика.

Участники БРИКС характеризуются как особенно стремительно развивающиеся крупные страны. Удобное положение таким странам гарантирует присутствие в них огромного количества значительных для мировой экономики ресурсов: Бразилия — богата сельскохозяйственной продукцией; Россия — богатые минеральные ресурсы; Индия — дешёвые интеллектуальные ресурсы; Китай — мощная производственная база; Южно-Африканская республика — природные ресурсы [5].

Поэтому снижение рейтингов в рамках методологий, которые разработаны в США и ЕС, может и не играть значительной роли в сфере привлечения инвестиций. Также зарубежные санкции оказали существенное влияние на банковскую систему, так как банковская система России настолько связана с мировой, что у зарубежных финансовых фактически есть доступ к основным механизмам управления ей. Счета американских и европейских банков активно используются российскими бизнесами. Российские бизнесы активно используют счета американских и европейских банков и в случае, по мнению экспертов, если кредитно-финансовые предприятия западных стран вздумают заморозить соответствующие активы, то это может нанести существенный ущерб предприятиям России, которые работают с зарубежными банками. Санкции были введены в отношении крупнейших российских кредитно-финансовых организаций: ВТБ, Сбербанк, ВЭБ. К примеру, гражданам ЕС с начала августа было запрещено приобретать некоторые разновидности ценных бумаг этих учреждений. По мнению экспертов, это означает, что указанные российские банки прекращают иметь доступ к рынкам капитала. Поэтому у них могут возникнуть проблемы с выплатой текущих долговых обязательств, оформлением новых займов. Вдобавок, здесь важно сказать о блокировке крупнейших платежных систем мира — VISA и MasterCard — банковских карт сразу нескольких кредитно-финансовых учреждений России, таких как «Собинбанк», АКБ «Россия», «СМП Банк». Однако эксперты сходятся во мнении, что полностью отключаться от российского рынка VISA и MasterCard не станут, если это произойдет, то возникнет угроза стабильности финансовой системы ЕС. [1].

Следует сказать о последствиях «антисанкций» для ЕС, затронувшие одну из самых уязвимых их сферу — внешнюю торговлю. Самое существенное влияние оказал запрет на ввоз в РФ большого спектра продуктов питания, в основном выпущенных промышленностью ЕС. В начале августа президент России издал соответствующий Указ,

согласно которому, в течение одного года «запрещается либо ограничивается осуществление внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию России отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели экономические санкции против российских физических и (или) юридических лиц или присоединились к такому решению».

Многие эксперты считают, что европейские сельхозпроизводители пострадали от эмбарго очень существенно. Поставки в Россию для многих из них были гарантией доходности, а для каких-то бизнесов и вовсе основным каналом сбыта. Найти покупателей на других рынках, полагают, аналитики, предприятия пищепрома из ЕС смогут очень нескоро. И потому в ближайшее время их бизнес, вероятно, вряд ли будет прибыльным. В денежном выражении общий объем соответствующего импорта, как подсчитали аналитики, на момент введения контрмер был равен 9 млрд. долларов. [4].

Стоит сказать и о положительных моментах введения санкций. По мнению ряда экономистов, санкции ЕС — прекрасный повод для налаживания дел в экономике РФ, которая, в силу сильной ориентированности на экспорт нефти, развивается, не столь динамично, как могла бы. Наибольший потенциал присутствует именно в сфере импортозамещения. Россия имеет достаточное количество ресурсов — как в аспекте производственных мощностей и сырья, так и в плане научной составляющей, чтобы производить основную часть товаров, импортируемых из-за рубежа. Некоторые эксперты считают, что продуктово-эмбарго в отношении производителей из ЕС открыло перед аграриями РФ огромные возможности. Во многих сегментах освободились рыночные ниши, или, по крайней мере, стали значительно менее насыщенными.

Еще одним положительным моментом можно считать решение властей РФ активизировать работу по разработке национальной платежной системы, а также по привлечению на рынок РФ китайской МПС — UnionPay, которая могла бы стать серьезным конкурентом текущим мировым лидерам. Это нанесло бы VISA и MasterCard значительный ущерб — в сотни миллионов долларов [3].

Таким образом, можно сделать вывод, современное состояние экономики в России находится в застойном периоде. Санкции запада носят отрицательный характер и во многом их действие имеет негативное влияние на будущие перспективы и в нынешних условиях правительству следует либо договариваться со странами, которые ввели и присоединились к санкциям, либо пересматривать экономическую модель всей страны. В долгосрочной перспективе, при сохранении сегодняшних тенденций, санкции могут неблагоприятно повлиять как на экономику России, так и на обычных россиян.

Литература:

1. Влияние санкций на экономику России. Последствия введения санкций. Экономика России сегодня. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: FB.ru

2. Малиновская, В. Как санкции повлияют на российскую экономику [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.investmentrussia.ru/>
3. Последствия введения санкций для России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: NEWS-NSK.
4. Самофалова, О. Европа испугалась состояния российской экономики/О Самофалова//Взгляд, деловая газета. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2014/12/19/721164.html>
5. Финансовый кризис в России (2014–2015). Материал из Википедии — свободной энциклопедии.

Стратегия импортозамещения в экономике России

Бексултанова Айбика Имрановна, ассистент
Чеченский государственный университет

В связи с последними политическими событиями, стратегия импортозамещения, которая направлена на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий путем замещения импортируемых товаров товарами отечественного производства, является наиболее актуальной. Стратегия импортозамещения позволит изменить сложившуюся ситуацию, снизить зависимость экономики страны от импорта и развить собственное производство.

Ключевые слова: импортозамещение в России, стратегия импортозамещения.

Основная цель импортозамещения состоит в том, чтобы создать ту среду для национальной промышленности, в которой будет отмечаться огромный ее рост. Представители такой концепции сообщают о том, что стабильное экономическое развитие государства вероятно в случае существенного повышения показателя промышленного самообеспечения, увеличения размеров изготовления продукции внутри страны. Этот подход является результатом малоустойчивости процессов, которые происходят в экономике мира и бдительного отношения к капиталу иностранцев. Но что при осуществлении импортозамещения главным источником средств, чтобы придать экономике импульс роста сохранятся доходы экспортного сектора. Следовательно, нельзя придавать забвению тот факт, что товар, который создается на импортозамещающих производствах должен быть направлен не только на внутренний рынок, но и на внешний, так как только в таком случае показатель конкурентоспособности продукции будет уместен и завоеванные в результате удаче не будут утеряны при возвращении привычному для данной страны курсу. Другими словами необходимо совершенствовать не только изготовление конкретных отраслей внутри страны, но и увеличивать показатель роста экономики, инфраструктуры, социальной сферы, делая тем самым саму страну годной конкурировать с развитыми промышленными странами на одном уровне.

Импортозамещение — это спад или прекращение импорта какого-нибудь товара при помощи производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Подобные товары именуются импортозамещающими.

Импортозамещение — это тип стратегии экономики и промышленной политики государства, направленный на защищенность внутреннего производителя благодаря замене импортируемых промышленных товаров товарами

национального производства. Итогом этого типа должно быть увеличение конкурентоспособности отечественной продукции фирм с помощью создания стимула технологической модернизации производства, увеличение его эффективности и изучения новых конкурентоспособных видов продукции с высокой добавленной стоимостью. [1, с. 198]

Стратегия импортозамещения рассчитывает плавный переход от производства обычных товаров к высокотехнологичной и наукоемкой продукции через повышение уровня совершенствования технологий и производства, образования больших слоев общества.

В промышленности стратегия импортозамещения подготовлена Правительством РФ в плане мероприятий по поддержке импортозамещения в промышленности, который был утвержден 1 октября 2014 года и плане мероприятий по уменьшению зависимости российского топливно-энергетического комплекса от импорта оборудования, технических устройств, а также услуг иностранных компаний, используемого программного обеспечения совершенствованию нефтегазового комплекса. В рамках стратегии организован Фонд совершенствования промышленности, также Правительство РФ намеревается создать координационный орган для осуществления политики государства в области импортозамещения. [4]

Сама стратегия импортозамещения базируется на совершенствовании всего производства, увеличение качества производимого товара, технологий, которые применяются в фирмах, совершенствование инноваций. И это в большей степени насущно для страны, показатель производственных отраслей которой опаздывает от показателя государств, с которыми она сотрудничает.

Программы импортозамещения функционируют в многочисленных отраслях реального сектора экономики, в первую очередь там, где у России есть явные кон-

курентные превосходства, такие, как открытое сырье, огромный внутренний рынок, традиции и опыт, которые существуют много лет. Можно привести в качестве примера таких отраслей, как легкую промышленность, лесную промышленность, автомобилестроение, фармацевтику. С точки зрения экспертов, импортозамещение не является самоцелью, и порой прибыльнее результативнее функционировать в рамках международного разделения труда, получать недорогой качественный продукт за границей. Но в некоторых обстоятельствах Россия обязана уделять внимание импортозамещению, ибо даже там, где нет безопасности и обороны, в результате многие вещи, которые связаны с ними, лежат в сфере гражданского производства. Цель — это ни есть консервация отсталости и закрытие внутреннего рынка, а, напротив, создание новых действительно способных конкурировать производств, которые выпускают высококачественные и востребованные потребительские товары. К примеру, нынешние автомобили, которые выпускаются в России, в особенности с участием зарубежных инвесторов, целиком соответствуют мировым стандартам качества.

Как уже известно, в 2013 и в 2014 году курс рубля существенно понизился, что содействовало импортозамещению. Это повлияло на снижение импорта и большим темпам увеличения в ряде отраслей, которые ориентированы на внутренний рынок.

В международных отношениях в начале 2014 года произошел кризис, который связан с событиями вокруг Украины. Многие западные страны объявили о введении санкций в отношении экономики России. Это способствовало активизации процесса импортозамещения, в том числе и на уровне государственной политики. В марте 2014 года Дмитрий Медведев обозначил импортозамещение как один из приоритетов для России. По словам экспертов, потенциал страны дает возможность производить самостоятельно огромный спектр товаров. [2, с. 320]

В России активно продвигается импортозамещение компании ОАО «Газпром». Программа импортозамещения была принята ОАО «Газпром» еще в 2003 г., и начиная с этого момента ООО «Газпром комплектация» совместно с производственными департаментами ОАО «Газпром» проводит систематическую работу по организации изготовления на отечественных предприятиях импортозамещающей продукции. Перечень импортной продукции, рекомендуемой ОАО «Газпром» для освоения отечественным производителям, доступен всем предприятиям и размещен на корпоративном сайте ОАО «Газпром» в разделе «Доска объявлений», подраздел «Импортозамещение» и на сайте ООО «Газпром комплектация»

в разделе «Импортозамещение». Для развития отечественного производства компания реализует программу содействия ОАО «Газпром» российским предприятиям в освоении новых видов продукции в рамках программы импортозамещения. ООО «Газпром комплектация» является централизованным поставщиком дочерних обществ и организаций ОАО «Газпром», основная задача которого — организация своевременных поставок материально-технических ресурсов (МТР) для нужд ОАО «Газпром» и его дочерних компаний в необходимом объеме, требуемого качества и на экономически выгодных условиях.

Пока не все виды импортозамещающей продукции освоены российскими производителями. Тем не менее, доля оборудования и материалов, закупаемых за рубежом, постоянно снижается. Среднегодовой объем закупки продукции за рубежом в 2013 г. составил не более 9% от общего объема поставляемых МТР.

В то же время, несмотря на устойчивую тенденцию к увеличению доли закупок российской продукции, качество отечественного оборудования в ряде случаев уступает зарубежным аналогам. [3]

Что же касается актуальности импортозамещения отдельных видов продукции, то в настоящее время наибольший интерес представляют разработка и производство некоторых видов газотурбинных двигателей, герметичных и центробежных насосов, запорно-регулирующей арматуры, устройств запуска и приема средств очистки и диагностики газопроводов сейсмостойкого исполнения. Для реализации инвестиционных проектов газовой отрасли существует необходимость создания нового высокотехнологичного оборудования.

Международное разделение труда можно определить как важную ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое опирается на экономически выгодную специализацию производства отдельных стран на тех или иных видах продукции и ведет к взаимному обмену результатами производства между ними в определенных количественных и качественных соотношениях. Только при международной специализации национальные экономические системы способны достигать такого уровня потребления, который значительно превышает их собственные производственные возможности.

Основной отличительной чертой современного периода развития международного разделения труда является создание и совершенствование мировой системы международных товарных отношений. Отдельные национальные цели и задачи в процессе исторического развития уступают место общесистемным.

Литература:

1. Гельбрас, В. М. Импортозамещение и экспортная ориентация экономики/В. М. Гельбрас — МЭ и МО. М. — 2013. — 198 с.
2. Федоляк, Ф. С. Импортозамещающая стратегия структурных сдвигов в экономике России/Ф. С. Федоляк — НИЦ Инфра-М. — 2014. — 320 с.

3. Газпром: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/tenders/import-substitution/> (Дата обращения: 18.01.2016).
4. Импортозамещение в РФ. Актуальные вопросы// [Электронный ресурс]. URL: <http://www.shopolog.ru/metodichka/kompanii-i-rynki/importozameshchenie-v-rf-aktualnye-voprosy/>

Антироссийские санкции и возможности импортозамещения в России

Бексултанова Айбика Имрановна
Чеченский государственный университет

В статье рассмотрены вопросы импортозамещения на современном этапе, в том числе на этапе действия российских санкций. Автор делает попытку проанализировать позицию вещей в этом секторе с точки зрения действующего законодательства и с точки зрения экономики.

Ключевые слова: импортозамещение, таможенное дело, экономическая эффективность, взаимная торговля

Импортозамещение в РФ — это замещение ввоза в РФ товарами, которые произведены российскими изготовителями, точнее внутри страны. Для того, чтобы стимулировать замену ввоза товарами России используются, к примеру, таможеннотарифное (пошлины) и нетарифное (квоты, лицензирование ввоза) регулирования, к тому же финансирование и иные виды государственной поддержки производств.

Фактически о курсе на импортозамещение Путин сообщил на 18 международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге. «Импортозамещение за счет модернизации промышленности и роста конкуренции поможет вернуть собственный рынок отечественным производителям», объявил Президент России. Кроме того дал обещание осуществить перевооружение всех организаций и пересмотр в стране всех фондов производства. «Стране нужна научно-техническая революция», — заявил Путин. А премьер-министр Дмитрий Медведев назвал совершенствование импортозамещающих производств одним из первостепенных устремлений политики, потому что государство «слишком подсело на импортную иглолку» [5].

Большая значимость вопроса продовольственной безопасности и иных видов безопасности, которая особо остро встает в экономике во время кризисных явлений, и функция импортозамещения как механизма обеспечения безопасности продовольствия и одного из способов увеличения конкурентоспособности отрасли определяет актуальность этой проблемы в нынешнее время.

Политика импортозамещения представляет собой первым делом стратегию государства, являющаяся программой совершенствования экономики страны, которая содержит список мероприятий, направленных на понижение зависимость положения от импорта отечественной экономики.

Фирма является ведущим участником рынка, реализующая непосредственно стратегию импортозамещения, и от ее подготовки, верно составленных и осуществля-

емых мероприятий, имеет значение реализация стратегии импортозамещения в пределах всей страны. Нужда в разработке эффективной системы управления импортозамещением способствовало образованию новой системы управления импортозамещением, который ориентирован на увеличение эффективной деятельности организации посредством замещения импортных материалов, комплектующих, технологий, готовых изделий, оборудования на предметы торговли отечественного производства, оценку успеха реализуемых мероприятий, обнаружение в данном направлении имеющихся резервов.

Санкции против России, введенные Евросоюзом и США, и ответная защитная реакция со стороны России с новой напряженностью подняли вопросы острой зависимости ряда секторов экономики России от ввоза технологий и товаров. Одновременно с этим они создали производителям России возможности для наиболее «эффективного» импортозамещения. Экономика России очутилась перед необходимостью за полтора года сделать рывок в увеличении импортозамещения и конкурентоспособности, на который прежде понадобились бы многие годы. В связи с этим приобретает актуальность вопрос об образовании новой аграрной и промышленной политики, которая должна будет способствовать обеспечению прорыва в увеличении результативности производства и принимать во внимание как новые обнаружившиеся вызовы, так и накопившийся потенциал, при потребности поворота в пользу открытой, функционирующей по правилам мировой экономики.

В роли инструмента осуществления энергичной промышленной политики и политики роста конкурентного превосходства российской продукции главное значение обретает осуществление приоритетных программ государства РФ, включая государственные программы. [4]

Неполное взаимодействие органов государства с участниками внешнеэкономической деятельности содержит свои причины, включая в вопросах ввоза. Кроме того в нынешнее время в России главное значение обретает

введение нового Института уполномоченного экономического оператора, который представляет собой новшество в таможенной практике государств-участников Таможенного союза и значимым шагом к совершенствованию политики взаимосвязи таможенной службы с участниками внешнеэкономической деятельности. Этот институт дает возможность уменьшить издержки, которые несут старательные участники внешнеэкономической деятельности.

Также, вовлеченность России в экономических союзах и международных организациях [3] рассчитывает организацию деятельности таможни в соотношении с международным законодательством. Вхождение Российской Федерации во Всемирную торговую организацию в августе 2012 года способствует унификации и публичности внешнеторговых отношений. Практика таможенного регулирования за границей, бесспорно, обязан анализироваться и оцениваться с соображений вероятности его применения на практике России.

Одновременно должны приниматься во внимание разнообразные исторические аспекты образования Таможенного союза Евросоюза, долгий опыт совершенствования рыночной экономики и капиталистических связей в странах Евросоюза [2].

Данный факт напрямую имеет влияние на импортозамещение в РФ, главным образом в условиях санкций. В соответствии с пунктом 2 Указа в приоритетах Правительства Российской Федерации находится организация системы вскрытия информации о создаваемых проектах нормативных правовых актов, итогах их общественной дискуссии, наподобие единого ресурса в сети Интернет для общественной дискуссии.

Осложнение геополитической обстановки и жесткие санкции в связи с событиями на Украине требуют стремительного разрешения вопроса импортозамещения, которое даст возможность в значительной мере уменьшить негативный эффект от вероятных ограничений связанной с снабжением высокотехнологичной продукции и отвоевать внутреннему рынку максимальной самодостаточности в «важнейших» его сфере, такой, например, как производства нефтехимической и химической продукции. Ибо ситуация, когда в стране, которая занимает

первенствующую позицию в мире по добыванию углеводородов, на импортных, в большей части, американских, катализаторах изготавливается более семидесяти процентов автомобильных бензинов, совершенно неправильно для национальной экономики. По давню, что только в одной Башкирии есть три огромных отечественных завода по изготовлению катализаторов, продукция которых, как минимум, не уступает по качеству катализаторам из США.

В проблемах импортозамещения в сегодняшних условиях значимую роль играет взаимосвязь между самими органами государства, дабы не допустить импорта в страну нелегальной продукции. На данный момент реальный сектор экономики очень сильно задействован, а главное — принципиально имеет отличие от предыдущих лет.

Импортозамещение в нынешнее время имеет законодательный уровень, что практически было неосуществимо в прошлом. Предпринимательство раньше в основном существовало на свои деньги, а не на заемные, значительно ниже были затраты производства, не имело место сильного административного гнета. К тому же, не стоит придавать забвению тот факт, что совершенствование производства и, соответственно, кредитование было обусловлено значительной преобразованием экономического фона. В 1999—2002 гг. была проделана масштабная налоговая реформа широкого значения, отрегулированы дела с государственными финансами [1].

Отсюда следует, что импортозамещение обязано энергично совершенствоваться во всех сферах жизнедеятельности общества. Таким образом, импортозамещение обязано стать первостепенной целью экономической стратегии государства России на современном этапе, разрешение которой будет способствовать совершенствованию отечественного производителя замещением импортируемых промышленных товаров товарами национального производителя. Итогом импортозамещения должно быть увеличение конкурентоспособности продукции отечества благодаря стимулированию технологической модернизации производства, увеличения его действенности и овладение новыми конкурентоспособными видами продукции с относительно высокой добавленной стоимостью.

Литература:

1. Алехин, Р., Алушкина И., Байдаков М., Власенко Н., Кузьмина Н., Данилов-Данильян А., Тюшов А., Окрайченко Ю., Сергеев С., Присяжнюк А., Дусенко Р., Неумывакин П., Шпрингель В., Шитов П., Мовсумов К., Хамидуллин А., Птицын Ю. Нашла коса на камень // Банки и деловой мир. — 2009. — № 10. — с. 26—41.
2. Интернет-ресурс: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://i.rbc.ru/publication/analytic/importhozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii
3. Коровяковский, Д.Г., Понаморенко В.Е., Тыртышный А.А. О правовом исследовании интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Вестник Российского нового университета. — 2010. — № 4 — с. 5—6.
4. «Собрание законодательства РФ», 05.05.2014, № 18 (часть IV), ст. 2173 Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/presscentre/all/#!gleb_nikitin_na_importhozameshhenie_v_stankostroenii_ponadobitsya_57_let (дата обращения 27.01.16 г.).

Методика чтения бухгалтерского баланса

Белая Марина Андреевна, студент
Керченский государственный морской технологический университет

В любой организации вся финансовую отчетность формируют бухгалтерская и финансовая службы. Их отчеты включают в себя не только рабочие итоги самой бухгалтерии, но и результаты деятельности в целом всей организации. Главным документом бухгалтерской деятельности каждого предприятия выступает баланс. Его форма четко регламентирована государством и является стандартной для организаций всех видов собственности и рода деятельности. Это значительно упрощает процесс чтения и анализа бухгалтерского баланса.

Читать бухгалтерский баланс — это видеть в его цифрах образование, распределение, изменение финансовых ресурсов и хозяйственных средств, а также финансовое состояние предприятия за отчетный период. [3]

Уметь читать и проводить анализ баланса предприятия должны уметь, прежде всего, руководители самих предприятий — для определения экономических показателей деятельности предприятий и возможности управлять ими; инвесторы — для определения инвестиционного климата предприятия; аудиторы — для выявления нарушения и недостатков проверяемых организаций; аналитики и работники вышестоящих организаций — для составления сводной отчетности.

Руководитель предприятия, перед тем как подписывать представленную ему финансовую отчетность должен предварительно убедиться в реальности составления финансовой отчетности, определить уровень финансового состояния предприятия путем оценки статей бухгалтерского баланса и других форм и их изменения за год.

Финансы предприятия выступают основной экономической категорией, которая представлена в виде системы денежных отношений, отображающей формирование и использование денежных фондов в процессе их кругооборота. Эта система включает в себя целый ряд показателей, самыми важными из которых выступают:

1. наличие финансовых ресурсов по видам;
2. уровень конкурентоспособности;
3. уровень финансовой устойчивости;
4. уровень способности выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. [1]

Для оценки финансовой деятельности организации используются показатели, которые характеризуют имущество предприятия и состояние его источников, платежеспособность, финансовые результаты и устойчивость, показатели ликвидности и деловой активности.

Можно оценивать финансовое состояние предприятия предварительно и подробно. В первом случае применяют чтение финансовых отчетов предприятия, во втором — используется анализ этих отчетов.

При предварительной оценке финансового состояния руководитель предприятия может определить:

1. общую сумму хозяйственных средств и её изменение за год;
2. сумму собственных и заемных источников средств, их изменение за год и соотношение между ними;
3. соотношение суммы собственных источников средства с суммой внеоборотных (долгосрочных) активов;
4. соотношение суммы обязательств (задолженности) предприятия с суммой оборотных активов;
5. изменение за год запасов и затрат;
6. наличие дебиторской и кредиторской задолженности и их изменение за год. [2]

Изучение бухгалтерского баланса для грамотного анализа дает представление о многих факторах деятельности предприятия и об уровне работы его руководителей (менеджеров). В практике существует несколько простых приемов, позволяющих быстро и эффективно оценить работу исследуемого предприятия по его балансу. Это умение крайне важно для оценивания возможности получения кредитов или привлечения инвестиций.

Следует понимать, что бухгалтерский баланс представляет собой своего рода фотографию того, что имеет предприятие и источников его появления. Баланс имеет привязку к определенному времени, он может быть за квартал, полугодие или же годовой. Работа предприятия за определенный период представлена в другой форме отчетности, которая называется «Отчет о прибыли и убытках».

В бухгалтерском отчете представлено равновесие между имуществом предприятия (его активами), и из каких источников финансирования это имущество образовалось (его пассивами или обязательствами). [3]

Активы представляют собой совокупность ресурсов, имеющихся на предприятии, которые приобретены с целью получения экономической выгоды.

Актив баланса состоит из разделов и статей, построенных исходя из скорости перевода соответствующих активов в денежную форму (принципа ликвидности). В первом разделе помещены труднореализуемые активы — основные фонды, так как их реализация занимает длительное время. Во втором разделе представлены запасы, которые довольно быстро можно реализовать, и самые ликвидные активы — денежные средства.

Пассив баланса состоит из статей, сгруппированных согласно срочности возврата пассивов и расположенных от наименее срочных к самым срочным.

Данные в балансе представлены на начало и на конец исследуемого периода, именно это обстоятельство и позволяет проводить анализ этого отчета. Анализ бухгалтерского баланса обычно состоит из двух этапов.

Первый этап состоит из проведения анализа основных тенденций деятельности предприятия, а второй — из подробного анализа, при котором производится расчет и анализ финансовых коэффициентов.

Для изучения основных тенденций деятельности предприятия целесообразным является применение вертикального и горизонтального анализа баланса. При горизонтальном анализе изучают изменение статей баланса во времени, используя их абсолютное изменение, выраженное в единицах измерения баланса, и относительное, которое выражается в процентном отношении. Для вертикального анализа проводится изучение удельного веса каждой статьи баланса в общем итоге активов или пассивов, и анализ изменения этих показателей во времени. Исходя из полученных результатов по горизонтальному и вертикальному анализу структуры баланса можно составить предварительное представление о деятельности исследуемого предприятия. [5]

В самом начале необходимо изучить оформление баланса, проверить его правильность, наличие наименования предприятия, даты составления, точность реквизитов, соответствие стандартной форме.

Также следует проверить величину валюты бухгалтерского баланса — ее уменьшение требует дополнительной проверки. При увеличении валюты баланса необходимо оценить причины, вызвавшие это увеличение.

При сопоставлении темпов роста внеоборотных и оборотных активов используется термин «тяжести» структуры активов. При опережении роста оборотных активов сравнительно с внеоборотными можно сделать вывод, что структура активов является в достаточной степени мобильной. В обратной ситуации имеет место «тяжелая» структура активов, оправдание которой можно найти лишь в особенностях вида деятельности.

При изучении активов, прежде всего рассматривают структуру внеоборотных активов. При высоком удельном весе основных средств можно сказать, что предприятие несет значительные накладные расходы и крайне чувствительно к изменениям выручки. Чтобы в такой ситуации предприятие сохранило финансовую устойчивость, требуется наличие высокой доли собственного капитала в источниках финансирования.

При росте статьи «Долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы» можно сделать вывод о повышенном внимании предприятия к внешним инвестициям в ущерб основной своей деятельности, так как средства отвлекаются в большей степени на внешнюю инвестиционную деятельность. Чтобы корректно оценить данный факт, нужно сравнить рентабельность основной и инвестиционной деятельности данного предприятия.

Что касается оборотных активов, то их структура дает представление о масштабах производственной деятельности организации и состоянии расчетов с потребителями. При росте дебиторской задолженности (особенно долгосрочной) имеет место негативное изменение, причиной которого могут быть проблемы, связанные с оплатой

продукции (работ, услуг) предприятия, или же наблюдается активное предоставление потребительского кредита для покупателей.

Когда дебиторская задолженность превышает сумму текущих обязательств, это свидетельствует о предоставлении предприятием бесплатного коммерческого кредита для своих покупателей, который превышает средства, получаемые в виде отсрочек платежей коммерческим кредиторам. В обратном случае наблюдается финансирование запасов и коммерческого кредита предприятием путем отсрочки платежей кредиторам.

Изучая структуру пассивов, первоочередно следует обратить внимание на удельный вес фактического собственного капитала (собственного капитала за вычетом убытков и задолженности учредителей в уставный капитал) в источниках финансирования. Когда темп прироста собственных средств опережает темп прироста заемных средств, это говорит об укреплении финансовой устойчивости предприятия.

Когда наблюдается рост удельного веса резервов, фондов и нераспределенной прибыли в источниках финансирования, то можно сделать вывод об эффективности деятельности данного предприятия, ведь создание этой части собственного капитала происходит в результате хозяйственной деятельности.

Если в структуре заемного капитала наибольший удельный вес занимают долгосрочные обязательства, это является положительным явлением и свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия и снижении риска утраты им платежеспособности.

При стремительном росте краткосрочных кредиторских обязательств имеет место снижение их оборачиваемости. В этом случае необходимо учитывать, что несвоевременное внесение уплаты в бюджет и бюджетные организации может стать причиной применения штрафов или пеней по достаточно высоким ставкам.

При анализе структуры баланса проводится разбивка его статей в соответствии со степенью их ликвидности и срочности.

Существует разделение активов по следующим категориям, которое зависит от их скорости оборачиваемости и способности превратиться в денежные активы:

А-1 — Самые ликвидные активы — денежные средства и недолгосрочные вложения финансов.

А-2 — Активы быстрой реализации: сюда относят готовую продукцию, товары отгруженные и дебиторскую задолженность сроком погашения до года.

А-3 — Активы медленной реализации — активы в виде производственных запасов и незавершенного производства, так как нужно много времени, чтобы их превратить в денежные средства.

А-4 — Самые труднореализуемые активы — в виде основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений, незавершенного строительства.

Пассивы баланса группируют согласно срокам их оплат:

П-1 — Обязательства, которые требуют немедленной оплаты — сюда относят кредиторскую задолженность и банковские кредиты с уже наступившими сроками возврата.

П-2 — Обязательства средней срочности в виде краткосрочных кредитов банка и заемных средств.

П-3 — Долгосрочные обязательства в виде долгосрочных кредитов и займов.

П-4 — Собственный (акционерный) капитал, принадлежащий предприятию.

Определяя степень ликвидности баланса необходимо сопоставление итогов вышеперечисленных видов активов и пассивов. Для абсолютной ликвидности баланса необходимым условием является выполнение следующих соотношений:

$$A-1 > П-1; A-2 > П-2; A-3 > П-3; A-4 < П-4$$

Выполнение первых трех условий влечет автоматическое выполнение и последнего, в связи с этим достаточно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву. Но последнее неравенство имеет очень большое значение: при условии его выполнения соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости — обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами. При несоблюдении каких-либо из равенств имеет

место ликвидность в той или иной степени отличительная от абсолютного значения. [4]

То есть краткосрочные финансовые вложения, денежные средства и краткосрочная дебиторская задолженность финансируются за счет краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности, а запасы, долгосрочная дебиторская задолженность и внеоборотные активы финансируются за счет долгосрочных пассивов и собственных средств (капитала и резервов, фондов, нераспределенной прибыли).

Следует также учитывать, что структура баланса предприятий с различными видами деятельности может существенно различаться. Так, для предприятия оптовой или розничной торговли вполне нормальной может быть ситуация, когда часть запасов (особенно по статье готовая продукция и товары для перепродажи) финансируется за счет кредиторской задолженности либо краткосрочных кредитов.

Однако, если подобная ситуация наблюдается на производственном предприятии с достаточно длительным производственным циклом (например, энергомашиностроения), то это свидетельствует о проблемах со сбытом продукции предприятия, его затоваривании и о реальной угрозе потери им платежеспособности.

Литература:

1. Абдукаримов, И. Т. Мониторинг и анализ состояния и движения денежных средств предприятия на основе бухгалтерской отчетности/И. Т. Абдукаримов, И. Ф. Наризжий // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 2 (048). — С. 7–16.
2. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие/под ред. Е. И. Костюкова. — Москва: Кнорус, 2014. — 405 с.
3. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие/под ред. Л. И. Ерохиной. — Москва: Форум: ИНФРА-М, 2014. — 495 с.
4. Бухгалтерский учет: учебник/под ред. В. Г. Гетьмана. — Москва: ИНФРА-М, 2013. — 715 с.
5. Кузина, А. Ф. Управленческий учет наличия, движения и использования денежных средств/А. Ф. Кузина, В. Г. Вишневецкая // Aspectus. — 2013. — № 1. — с. 94–102.
6. Микитухо, А. А. Система организации бухгалтерского учета и анализа расчетных операций предприятия/А. А. Микитухо // Современные наукоемкие технологии. — 2014. № 7–1. — С. 170–171.

«Парадигма» в экономике

Бердибеков Парда Кудайбердиевич, кандидат экономических наук, доцент;

Кадиров Гайрат Уракбаевич, кандидат биологических наук, доцент

Джизакский областной институт подготовки педагогических кадров и повышения квалификации (Узбекистан)

In this article it is given definition about paradigm and ideas about us my it to economy, paradigm economy — conceptual model of economy (forming of economical algorithm of index) key words: paradigm, economy, algorithm, index, formation.

Что значит парадигма в экономике? Не так уж просто ответить на этот вопрос. Формирование парадигма происходило по мере освоения человечеством различных способов взаимодействия с миром.

На вопрос «смена парадигм» Google выдает более девяти миллионов страниц, а на Amazon доступны 18400 книг с этим словосочетанием в заголовке. Слово парадигма в разговорной речи покрывает целое поле других выра-

жений и его употребление говорит о самом расплывчатом понимании термина. На YouTube есть видео «Моя парадигма» с подзаголовком «Как стать успешным, счастливым, самодостаточным и богатым». Слыша слова «в моей парадигме лучший государственный строй — это демократия», вы догадываетесь, что речь идет об идеальном мире в сознании собеседника. А в блоках можно встретить записи от «Славянской парадигмы» до «парадигмы домашней фото студии». Сменой парадигмы в ироническом смысле называют беспричинную и резкую перемену в убеждениях. Но если значение этого понятия в кухонных разговорах бывает в высшей степени темным, то история проникновения парадигмы в нашу речь вполне ясна.

«Носители парадигмы в широком смысле — это не только ученые, а все люди. Парадигма в таком понимании определяет подход человека к любому явлению, его видение мира и взгляд на вещи. Знаменитый анекдот про оптимиста и пессимиста, видящих наполовину полный или пустой стакан воды, — он как раз про парадигму».

В большом энциклопедическом словаре про парадигме пишется так:

«ПАРАДИГМА (от греч. Paradigms — пример, образец), в философии, социологии — исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения,

методов исследования, господствующих в течение определенного исторического периода в научном сообществе. Смена парадигм представляет собой научную революцию».

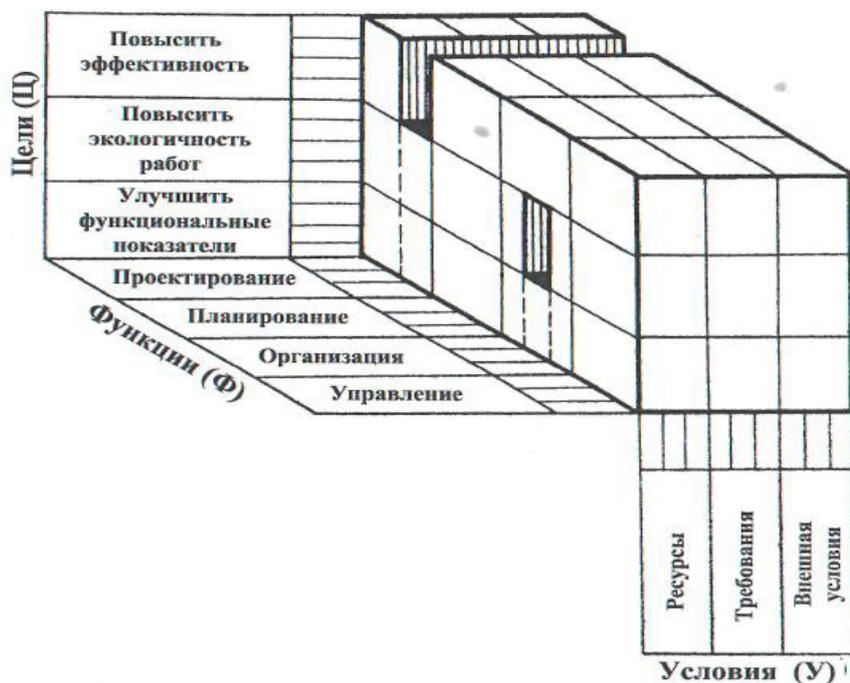
Понятие «парадигма» употребляется также во многих отраслях науки — парадигма в языкознании, (в словообразовании, лексикологии и синтаксисе), парадигма политической науке (теологическая, натуралистическая, социоцентрическая и т.д.), парадигма в методологии, парадигма политологии, парадигма образования, и т.д.

У этого термина существует и другие значения. «Парадигма (от греч. Paradigms пример, модель, образец) — универсальный метод принятия эволюционных решений, гносеологическая модель эволюционной деятельности».

К общепринятым парадигмам относятся образцовый метод принятия решений, модели мира или его частей (отраслей, областей знаний, сфер жизни и деятельности), принимаемым большим количеством людей.

Из вышеуказанных понятий и определений по сущности парадигма применительно к экономике можно сформулировать так: «Парадигма экономики — концептуальная модель экономики (алгоритм формирования экономических показателей)».

Ниже приводится общая схема формирования совокупности экономических показателей.



Коротко остановимся содержании этих показателей.

Эффективность производства измеряется как отношения полезных конечных результатов к затратам (производительность труда, окупаемость затрат, фондотдача, срок службы технических средств и т.д.).

Показатели эксплуатационных затрат практически всегда имеют количественное выражение и часто используются в качестве критериев для принятия решений.

Экологичность предполагает соотношение пользы и вреда. Во многих случаях и то и другое удается выразить

в энергетических единицах (снижение потерь, повышение и т.д.).

Функциональные показатели отражают уровень выполнения основных производственных функций (уровень механизации, производительность труда, качества и своевременности выполнения работ, годовой и дневной выработки и др.).

Проектирование представляет целенаправленную последовательность процедур принятия решений в процессе разработки и решений экономических задач (производственный

комплекс, материально-техническая база, технологии и технологические линии, производственные процессы и др.)

Планирование — это разработка определенного порядка и последовательности проведения работ (перспективное, годовое, поэтапное и оперативное).

Организация — система мероприятий, направленных на рациональное сочетание труда людей со средствами производства для получения экономических результатов.

Управление — это процесс, который реализуется посредством обмена информации и направлен на обеспечение целостности структуры экономической системы, поддержание заданного режима, достижение минимальных затрат.

Ресурсы производства определяют его потенциальные возможности в достижении запланированных экономиче-

ских результатов (энергетические, трудовые, временные и денежные ресурсы).

Требования могут относиться к свойствам технической или производственной системы, результатам, качествам, условиям её функционирования (выбор состава, соблюдения агротребования и т. д.)

Внешние условия обычно характеризуют ту среду, в которой проявляются свойства экономической системы (характеристики полей, урожайность, расстояние перевозок и др.).

Таким образом, в распоряжении «парадигма» в экономике находится большой экономический потенциал, который позволяет переходить на качественно новый уровень решения экономических задач.

Литература:

1. П. К. Бердибеков и др. «Парадигма» в экономике, IV Международной научно-практической конференции, Днепрпетровск, 26–27 декабря 2013 год.

Роль домашних хозяйств в сельскохозяйственном производстве Узбекистана

Бердиев Гайрат Ибрагимович, преподаватель;

Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент

Гулистанский государственный университет (Республика Узбекистан)

Ведущую роль в экономике Узбекистана играет сельское хозяйство, как и сфера промышленности. Учитывая это, с первых лет государственной независимости руководством страны уделяется пристальное внимание реформированию аграрных отношений на селе.

Для этого за короткие сроки в республике были разработаны основы государственной политики аграрных реформ и приняты законы о земле, о собственности, о фермерском и дехканском хозяйствах, о гарантиях свободы предпринимательской деятельности, а также другие нормативно-правовые акты.

В результате поэтапно осуществленных правительством мер по реформированию сельского хозяйства в республике сформировалась многоукладная аграрная экономика и новые типы аграрных отношений. В ней основное место занимают фермерские хозяйства как частные предприятия и мелкотоварные семейные дехканские хозяйства, осуществляющие производство и реализацию продукции сельского хозяйства на земельных участках, выделенных главе семьи на основе использования труда членов домашнего хозяйства. (1)

В процессе преобразований сельского хозяйства в республике сформировались следующие группы хозяйств: частные фермерские хозяйства, семейные мелкотоварные дехканские хозяйства, домашнее хозяйство и сельскохозяйственные предприятия.

По нашему мнению ключевым моментом в преобразование аграрных отношений является формирование и развитие домашнего хозяйства.

Под домашним хозяйством понимается хозяйство, которое ведется одним или несколькими лицами, проживающими совместно и имеющими общий бюджет. Домохозяйство объединяет всех наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, ценных бумаг, которые заняты и не заняты в общественном производстве.

Место и значение домашних хозяйств в условиях модернизации экономики определяется следующими моментами: во-первых, домохозяйства обеспечивают необходимый уровень потребительского спроса, без которого невозможно функционирование рыночного механизма;

во-вторых, сбережения домохозяйств являются источником накоплений и инвестиций, что очень важно в условиях развивающейся экономики;

в-третьих, домохозяйства — это субъекты предложения на рынке факторов производства (предпринимательской способности и труда);

в-четвёртых, именно домохозяйство — основа для формирования производства и реализации человеческого капитала;

в-пятых, возможность домохозяйств налаживать семейный бизнес способствует не только росту личного благосостояния, но и развитию рыночной экономики в целом.

Необходимо раскрыть механизм функционирования домашнего хозяйства в условиях рыночных отношений. Как всем известно, субъектами рынка являются продавцы и покупатели. В качестве продавцов и покупателей выступают домохозяйства, фирмы (предприятия, бизнес), государство (правительство). Домашние хозяйства, с одной стороны, являются покупателями товаров и услуг, с другой — имеют в своем распоряжении факторы производства (труд, землю, которую они могут продать или сдать в аренду). Они могут владеть акциями, благодаря чему они становятся и владельцами средств производства (капитала). Кроме того, домохозяйства выступают как покупатели на рынке товаров и услуг, предоставляемых фирмами и государственными предприятиями. В то же время сами являются продавцами на рынке ресурсов. Полученные от реализации факторов производства (прежде всего, рабочей силы) доходы используются для удовлетворения личных потребностей. (2)

В настоящее время в аграрной сфере экономики Узбекистана ребром ставится вопрос о развитии домашнего хозяйства, так как, развитие данной формы ведения хозяйства ведет к формированию частной формы собственности в сельском хозяйстве.

Государством создана система поддержки и стимулирования (льготы, гарантии) развития фермерских и дехканских хозяйств. Также планируется развитие надомного труда с применением соответствующих льгот и преференций. Среди таких льгот можно отметить освобождение надомника от уплаты единого социального платежа и налога на имущество, освобождение от перевода жилого помещения надомника в разряд нежилого, тарификации оплаты за использование надомником электроэнергии, газа, воды и других коммунальных услуг согласно тарифам предусмотренных для физических лиц.

Защита прав надомников в их трудовых отношениях полностью гарантирована. Ежемесячное отчисление одного процента от фонда заработной платы в пенсионный фонд является гарантией социальной защищенности и пенсионного обеспечения надомника при достижении им пенсионного возраста.

Все это способствовало росту производства и реализации продукции сельского хозяйства и увеличению доходов сельского населения.

С ростом доходов качественно меняется материальное положение семей. В настоящее время 94 процента семей имеют холодильники, 84 процента — различные виды электрическое кухонное оборудование, 63 процента — стиральные машины, более половины — компьютеры, пылесосы и микроволновые печи, треть семей пользуется кондиционерами (1).

По данным министерства труда и социальной защиты населения Узбекистана, подспорьем в трудоустройстве является формирование частных подсобных хозяйств. Если это дает человеку возможность заработка, то на макроэкономическом уровне приводит к увеличению продовольственных товаров и продукции, стабилизации их цен на рынках.

В 2010 году в Узбекистане домохозяйства располагались активами на сумму, эквивалентную \$85–87 млрд. по сравнению с \$35 млрд. в 2003 году. Об этом говорится в исследовании «Мобилизация активов домохозяйств — 2010» [3].

По состоянию на 1 января 2014 года домашние хозяйства в сельских местностях занимали более 616,4 тыс. га земельных угодий, что почти в 3 раза больше по сравнению с 1990 годом. Это является одним из положительных результатов, поэтапно проведенных аграрных реформ в стране.

Согласно данным статистического сборника «Сельское хозяйство Узбекистана», доля домашних хозяйств в сельскохозяйственном производстве республики в 2013 году составила 64,0%, а доля растениеводства 45,2%, животноводства 92,1%.

В течении 2013 года фермерскими хозяйствами республики было произведено сельскохозяйственная продукция на сумму 10474,4 млрд. сумов (в фактических ценах), а дехканскими хозяйствами на сумму 19744,9 млрд. сумов. Дехканские хозяйства по показателю урожайности земель намного превышают фермерские хозяйства. Можно привести пример, что в 2013 году фермерскими хозяйствами было выращено среднее на одном гектаре земель 43,7 центнер зерновых и зернобобовых, то в дехканских хозяйствах данный показатель составил 55,7 центнер. Следует отметить что повышается урожайность и по производству картофеля (187,9 ц/гектар, 216,0 ц/гектар) и бахчевых культур (190,0 ц/гектар, 211,0 ц/гектар).

В республике значительные объемы овощей, картофеля, бахчевых и фруктов производится в домашних хозяйствах. В 2013 году дехканскими хозяйствами и личными подсобными хозяйствами выращено 75,1% картофеля (1690,0 тыс. тонн), 63,6% овощей (5421,7 тыс. тонн), 52,3% плодов и ягод (1182,7 тыс. тонн), 44,1% винограда (582,6 тыс. тонн).

В Узбекистане поголовье скота и птиц в основном сосредоточено в домашних хозяйствах. Так, на состоянии 1 января 2014 года долю домашних хозяйств приходится 93,9% крупного рогатого скота (коровы — 94,5%), 83,4% овец и коз, около 81% свиней и 63,4% птиц. В 2013 году домашними хозяйствами произведено 94,6% мяса (1690,3 тонна в живом весе), 95,7% молока (7547,2 тонна), 86,7% шерсти (28,1 тонна в физическом весе), 75,5% каракулевых шкурок (801,7 тыс. штук) и 54,7% яйца (2399,9 млн. штук) [2].

На сегодняшний день в Узбекистане, по экспертным оценкам, насчитывается примерно 5,3 млн. домашних хозяйств, из них более 3,1 млн. дехканские хозяйства.

Домашние хозяйства сельского населения занимают ведущее положение в развитии территорий страны. Если раньше (при плановой экономике) домашние хозяйства воспринимались только как основные потребители товаров и услуг, то современные домашние хозяйства выступают и как потребители, и как производители в струк-

туре национальной экономики. Об этом свидетельствует активизация экономических функций домашних хозяйств в таких аспектах, как ведение дехканских хозяйств, организация семейного бизнеса, осуществление индивидуальной-трудовой и предпринимательской деятельности. От такой деятельности они получают денежные доходы и приобретают товары и услуги для нужд членов семьи.

Таким образом, на основе вышеизложенного анализа можно сделать следующие выводы:

1. В Узбекистане за годы независимого развития сделан крупный шаг по созданию на селе частной собственности путем организации фермерских и дехканских хозяйств.

2. Законодательно подтверждены гарантии, и осуществляется поддержка государством членов домашних хозяйств при ведении агробизнеса и частного предпринимательства.

3. Домашние хозяйства по своему производственному потенциалу превосходят фермерские и другие категории хозяйств и, эффективно используя земельные, трудовые и другие ресурсы, производят для собственных нужд и для рынка больше продукции и за счет этого получают значительные семейные доходы.

4. На размеры семейного дохода существенное влияние оказывает количество членов семьи, их структурный состав и образовательный уровень.

Литература:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан И. А. Каримова по основным итогам 2014 года и приоритетным направлениям 2015 года. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. www.press-servis.uz
2. Сельское хозяйство Узбекистана. Статистический сборник. Ташкент-2014.
3. Активы домохозяйств в Узбекистане. www.uzdaily.uz

Исследование организации учета материалов на примере ООО «Боспорэкострой» (г. Керчь)

Бурова Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
Пастернак Елена Владимировна, магистрант
Керченский государственный морской технологический университет

Материально-производственные запасы занимают значительный удельный вес в структуре затрат любого производственного предприятия и с этой точки зрения оказывают существенное влияние на финансовые результаты хозяйственной деятельности. Поэтому проблема повышения эффективности организации учета материалов актуальна для любого предприятия производственной сферы.

Цель статьи заключается в отражении результатов исследования системы организации учета материалов в производственной строительной организации ООО «Боспорэкострой» (г. Керчь, Республика Крым). Указанное исследование проведено в рамках написания магистерской диссертации.

В ходе проведенного исследования была изучена учетная политика ООО «Боспорэкострой», в частности, её положения, касающиеся организации учета материалов. Установлено, что бухгалтерский учет в организации ведется автоматизированно с использованием плана счетов стандартной версии бухгалтерской программы 1С: Бухгалтерия 8.2. Для ведения бухгалтерского учета используются учетные регистры, перечень и формы которых уста-

новлены в типовой версии используемых программных продуктов 1С: Бухгалтерия, а также ведомости и таблицы, утвержденные приказом по организации. [3, с. 1]

Инвентаризация имущества и обязательств, в том числе и материалов, проводится раз в год (перед составлением годового баланса) по местонахождению имущества в разрезе материально ответственных лиц. Единицей учета материалов является номенклатурный номер. [3, с. 3]

Синтетический учет наличия и движения материальных ресурсов в ООО «Боспорэкострой» ведут на счете 10 «Материалы», к которому открывают субсчета:

10/1 «Сырье и материалы»;

10/2 «Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали»;

10/3 «Топливо»;

10/4 «Тара и тарные материалы»;

10/5 «Запасные части»;

10/6 «Прочие материалы»;

10/7 «Транспортно-заготовительные расходы»;

10/8 «Строительные материалы»;

10/9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности»;

10/10 «Спецоснастка и спецодежда на складе»;
10/11 «Спецоснастка и спецодежда в эксплуатации».

Аналитический учет по счету 10 ведется по местам хранения материалов в разрезе номенклатурных номеров (по отдельным наименованиям, видам, сортам, маркам, размерам и др. отличительным признакам).

В ООО «Боспорэкострой» материально-производственные запасы поступают, главным образом, от поставщиков согласно ранее заключенным договорам поставок. Учет расчетов с поставщиками ведут на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Регистром синтетического учета расчетов с поставщиками является журнал-ордер № 6. По расчетам за услуги поставщиков воды, газа и т. п., за услуги подрядчиков ремонтных работ в ООО «Боспорэкострой» ведется отдельный журнал-ордер № 6.

Приобретаемые материалы принимаются к бухгалтерскому учету в организации по фактической себестоимости, которая включает:

- стоимость материалов по договорным ценам;
- транспортно-заготовительные расходы;
- расходы по доведению материалов до состояния,

в котором они пригодны к использованию в предусмотренных целях.

В ООО «Боспорэкострой» учет заготовления материалов ведется без использования счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». В учетной политике организации определено, что ТЗР составляют 900 руб. за 1 час работы автотранспорта. [3, с. 3]

В изучаемой организации в системе счетов, предназначенных для учета материалов, счет 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» не используется. Это обусловлено тем, что плановые поставки материалов от поставщиков рассчитаны таким образом, что запасы материалов на складе организации не успевают морально устареть либо потерять свою рыночную цену.

Кроме поставок по договорам купли-продажи, поступление материалов в изучаемую организацию осуществляется следующими способами:

- 1) изготовление в самой организации;
- 2) в результате ликвидации/демонтажа основных средств;
- 3) внесение в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации;
- 4) безвозмездное получение (включая договор дарения);
- 5) от подотчетных лиц.

Основными первичными документами по приходу материалов в организации являются приемный акт и товарно-транспортная накладная.

На складе ООО «Боспорэкострой» материальные ценности размещаются с разделением по группам, размерам и сортам в ящиках, контейнерах, штабелях, паках, на стеллажах и полках, в ячейках, что обеспечивает их быструю приемку и отпуск, а также позволяет вести текущий контроль за соответствием фактического наличия матери-

алов лимиту их запаса. Склад организован с соблюдением необходимых режимов хранения материалов с целью сохранности их физико-химических свойств.

Складской учет материалов в организации автоматизирован, поэтому карточки складского учета и накопительные ведомости движения материалов (отдельно по приходу и расходу) формируются в электронном виде. На разные номенклатурные номера материалов формируют отдельные карточки. В случае изменения учетных цен в карточке указывают новую цену и дату, с которой она действует. Записи сумм остатков материалов формируются автоматически.

В зависимости от назначения материалы в ООО «Боспорэкострой» используются в основной деятельности организации (строительные работы), для проведения ремонта основных средств, на нужды подсобного хозяйства и на прочие цели.

При отпуске материалов со склада организации в производственные участки оформляют первичные учетные документы типовой формы — лимитно-заборные карты и требования-накладные.

Материалы, отпущенные подсобному хозяйству (не является обособленным структурным подразделением), учитываются как внутреннее перемещение. Материалы, полученные подсобным хозяйством без завоза их на склад ООО «Боспорэкострой», учитываются транзитом на счетах учета материальных ценностей с последующим отношением их стоимости на расходы подсобного хозяйства.

Не используемые материалы могут быть проданы на сторону. При этом оформляют накладную на отпуск материалов на сторону.

В ООО «Боспорэкострой» все операции с материальными запасами проводит заведующий складом, который отвечает за прием, отпуск, учет и сохранность материалов, а также за правильное и своевременное документирование операций по их движению. С заведующим складом заключен договор о полной материальной ответственности в соответствии с законодательством РФ. В целом, отпуск материалов со склада организации производится по надлежащим образом оформленным первичным документам и сопровождается точным подсчетом, взвешиванием, обмером отпускаемых запасов.

В случае превышения запланированного объема производства (иногда — в случае отклонения от нормы расхода) возникает потребность в сверхлимитном отпуске материалов, который в ООО «Боспорэкострой» оформляют требованием-накладной на дополнительный отпуск материалов. Приказом директора организации установлен список должностных лиц, принимающих решение об отпуске материалов в производство сверх установленных норм.

Замену материала, предусмотренного строительной технологией, другим материалом (при отсутствии необходимого на складе) в исследуемой организации оформляют требованием-накладной на замену материалов.

В случае, если материалы не использованы в производстве и возвращены на склад ООО «Боспорэкострой», их записывают в лимитно-заборную карту без составления дополнительных документов.

Случаи списания материалов оформляют актом на списание, который составляет специальная комиссия с участием материально ответственного лица.

В учетной политике ООО «Боспорэкострой» утвержден порядок списания материалов по себестоимости каждой единицы. [3, с. 3] Этот метод удобен для применения в рассматриваемой организации, поскольку в производстве используется небольшая номенклатура материалов и можно легко отследить, из какой именно партии списаны материалы. При этом цены на материалы достаточно стабильны в течение периода их использования, что позволяет вести учет по каждой партии материалов отдельно и списывать их именно по тем ценам, по которым они были приняты к учету.

Учитывая, что операции по движению материалов в исследуемой организации осуществляются довольно часто, и принимая во внимание важность документирования таких операций, именно этому участку учета было уделено особое внимание при написании магистерской диссертации. В результате, изучение организации бухгалтерского учета поступления и выбытия материалов в ООО «Боспорэкострой» позволило внести ряд предложений по её совершенствованию.

Во-первых, предлагается усовершенствовать применяемую в организации форму приходного ордера, который оформляют при оприходовании материалов, поступивших от поставщика. Так, в применяемой форме приходного ордера имеются реквизиты, которые отражают приобретение материалов в части даты поступления, кода и вида операции, наименования поставщика, корреспонденции счетов, номера документа, наименования материальных ценностей, их единицы измерения, количества, цены, суммы без НДС и с учетом НДС, порядкового номера по складской картотеке.

Предлагается дополнить применяемую форму приходного ордера двумя графами, отражающими оплату поставщику за поставку материалов (как по полной стоимости поставки, так и частично). Также предлагается включить в форму две дополнительные графы для отражения срока оплаты по договору (на условии предоплаты или последующей оплаты).

Кроме того, на оборотной стороне приходного ордера предлагается ввести реквизит «Проверено

_____ подпись бухгалтера» для того, чтобы бухгалтер материального сектора бухгалтерии ООО «Боспорэкострой» подтверждал своей подписью правильность составления приходного ордера.

Такие усовершенствования, на наш взгляд, будут способствовать более точному учету поставки материалов в организацию и их оплаты в соответствии с установленным в договоре сроком.

Во-вторых, предлагается использовать в учетной практике ООО «Боспорэкострой» усовершенствованную форму требования-накладной. В действующей форме отражены такие реквизиты, как дата составления, отправитель и получатель, корреспондирующий счет, наименование материальных ценностей, единица измерения, количество затребованных и отпущенных материалов, цена, сумма без НДС.

В усовершенствованной форме предлагаются новые графы «Сумма НДС» и «Материально ответственное лицо (подпись)». Также предлагается добавить в действующую форму реквизит для отражения подписи бухгалтера материального сектора бухгалтерии.

Предлагаемая усовершенствованная форма требования-накладной будет способствовать более конкретному ведению учета внутреннего перемещения материалов в ООО «Боспорэкострой».

В-третьих, для регулярного отражения взаимосвязи учета материалов на складе и в бухгалтерии предлагается использовать в практике ведения учета материалов в ООО «Боспорэкострой» ведомость взаимосвязи бухгалтерского и складского учета.

В такой ведомости предлагается отражать материальные ценности по номенклатурным номерам, количеству, цене и сумме по данным как складского учета, так и бухгалтерского. Путем сравнения этих данных определяется отклонение по количеству и сумме, если оно имеется в части недостачи, излишков, естественной убыли, переоценки.

Применение предлагаемой ведомости будет способствовать своевременному выявлению и устранению ошибок в учете материалов по складу и по бухгалтерии ООО «Боспорэкострой».

В итоге, учитывая трудоемкость, сложность и важность документирования операций по поступлению и выбытию материалов, а также регулярность составления первичных документов, совершенствование организации документирования движения материалов будет способствовать более точному и рациональному ведению учета материалов в ООО «Боспорэкострой».

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учёту 5/01 «Учёт материально-производственных запасов», утверждено приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н.
2. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утверждены приказом Минфина РФ от 28.12.2001 г. № 119н (ред. от 24.12.2010 г.).
3. Приказ директора ООО «Боспорэкострой» о принятии учетной политики на предприятии для целей бухгалтерского и налогового учета от 19.01.2015 г. № 6/1.

Проблемы развития малого бизнеса в России

Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель;

Рогозина Лилия Сергеевна, студент

Тольяттинский государственный университет

В данной статье поднимается вопрос эффективности функционирования малых форм предпринимательства на нынешнем этапе развития экономики Российской Федерации и необходимость поддержки малого бизнеса со стороны государства.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, предпринимательство, малый бизнес, рыночные отношения, государственная поддержка, развитие экономики, государство.

В последнее время в России проблемы малого предпринимательства все больше привлекают внимание практиков и ученых. Малый бизнес — это важный элемент рыночной экономики, без него государство не может развиваться правильно. Эффективная работа рынка возможна только тогда, когда в экономике будет действовать большое число предпринимательских структур. Формирование благоприятных условий для развития малого предпринимательства дает получение дохода населению, а государству и регионам — налоги.

Предпринимательство занимает наиболее распространенное место в экономической деятельности страны. Эта деятельность влияет не только на рост экономики в целом и развитие научно-технического прогресса, но так же в немалой степени помогает с решением социальных проблем государства. Предприятия различаются не только составом участников, формами собственности и так далее, но и объемами продукции, которую выпускают. По перечисленным критериям, предприятия делятся на малые, средние и крупные.

Очень часто оказывается, что крупные фирмы не настолько эффективны как малые. Это объясняется усложнением структуры управления по причине появления большего количества различных уровней коммуникации внутри предприятия. Из одного отдела до другого информация доходит медленнее и изменяется благодаря человеческому фактору, таким образом, руководство крупных предприятий не в полной мере имеют представление о том, как фирма работает, а также зачастую принимают управленческие решения слишком поздно.

Именно поэтому неотъемлемой частью экономики любого развитого государства является существование малого бизнеса. При его отсутствии рыночная система каждого государства не сможет функционировать и развиваться. Порядок отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего предпринимательства, и основные «привилегии» определяет Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ. В соответствии с этим законом все субъекты предпринимательской деятельности (как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели) в Российской Федерации обычно разделяются на три категории: предприятия малого бизнеса, в том числе микропредприятия; предприятия среднего бизнеса; крупные предприятия [1].

Малый бизнес является самым многочисленным слоем мелких собственников. Данный сектор малого предпринимательства способен успешно справляться с любыми изменениями на рынке. Предприятия малого бизнеса в большей степени специализированы и имеют возможность учесть сугубо индивидуальные особенности каждого отдельного потребителя. Очень важную роль малые предпринимательства играют в сфере занятости населения, так как они охватывают довольно значительную аудиторию экономически активного слоя населения. Этим он способствует понижению уровня безработицы в государстве.

Таким образом, полное и правильное функционирование экономики страны без развития, поддержания и укрепления деятельности субъектов малого предпринимательства невозможно. Для достойного функционирования рыночных механизмов усовершенствование малого бизнеса — это одно из самых важных направлений экономической политики государства. Следовательно, главной целью политики органов исполнительной и государственной власти становится создание обязательных для этого условий.

На сегодняшний день в России действует приблизительно 5,6 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, которые обеспечивают занятость 25% населения и создают около 20% ВВП страны. Об этом заявила директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Наталья Ларионова на пленарной сессии в рамках 22-ой встречи Министров АТЭС, проходящей в городе Илоило (Филиппины). Мероприятие состоялось 25 сентября 2015 года [2].

Малых предпринимательств в Российской Федерации по всем главным экономическим отраслям становится все больше с каждым годом. Это подтверждают результаты статистического наблюдения Росстата [3]. Данный рост объясняется тем, что во время всего периода развития предпринимательства правительство РФ предпринимает усиленные меры для поддержания малого бизнеса на должном уровне, улучшает законодательную базу, и создает благоприятные условия для экономического роста [4]. Фундаментом укрепления и развития малого бизнеса является Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [5]. На каждом из уровней власти ежегодно разрабатывают государственные программы поддержки малого предпринимательства.

В целях поддержки малого предпринимательства немалую роль сыграл федеральный закон от 23 октября 2015 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», который должен снизить административную нагрузку на бизнес [8].

Благодаря немалым усилиям государства в поддержке малого бизнеса,

Россия поднялась на 11 ступеней в рейтинге Doing Business [11]. 27 октября 2015 г. Всемирный банк и Международная финансовая корпорация опубликовали рейтинг комфортности ведения бизнеса Doing Business 2016. Российская Федерация заняла 51-е место в рейтинге, поднявшись на 11 позиций. В настоящее время Россия занимает строчку между Перу и Молдавией. Всемирный банк особо отметил успехи России в таких сферах, как внедрение и усовершенствование онлайн-процедур, совершенствование регулирования процессов подключения, сокращение сроков на передачу недвижимости в собственность, снижение некоторых налогов, совершенствование процедур по залогом движимого имущества [12].

Однако, правительство России не останавливается на достигнутом и уже в наступившем 2016 году процедура проверок малому предпринимательству будет упрощена. Новые правила проведения проверок малого бизнеса будут введены с 01.08.2016 года в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 3 ноября 2015 года № 306-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [9].

Согласно принятым нормам, органами государственного надзора и органами муниципального контроля при организации и проведении проверок с 2016 года запрашиваются документы не у самого предпринимателя, а у других государственных органов, в чьем распоряжении находятся эти документы. Теперь должностные лица не будут иметь права требовать предоставления документов или информации, если ее уже предоставляли ранее в предыдущие проверки.

Таким образом, закон позволит более продуктивно производить взаимодействие органов государственной власти при организации и проведении проверок и сможет поспособствовать формированию благоприятного климата для развития предпринимательства.

Одной из наиболее важных попыток по поддержке малого бизнеса в России стала первая кредитная сделка в рамках программы стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства и Банка России. Это новый инструмент господдержки кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которые реализуют инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики. В рамках программы процентная ставка по кредитам ограничена 10% годовых для среднего бизнеса и 11% — для малого.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что созданы достаточно объективные предпосылки для устойчивого поступательного развития малого предпринимательства. Но так как рыночные отношения в России недостаточно развиты, то мероприятия по поддержке малого бизнеса не реализуются в полной мере. Главными барьерами малого бизнеса в России являются высокая ставка налогообложения и невозможность получения кредитных ресурсов. Так, реформа страховых взносов для индивидуальных предпринимателей привела к тому, что только за 2013 год число зарегистрированных индивидуальных предпринимателей снизилось на 500 тысяч человек [10].

Федеральный Портал Малого и Среднего Предпринимательства сообщает, что 15–17 сентября 2015 года в Москве прошла Международная специализированная выставка «Импортозамещение». В ходе работы выставки Центр промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации определил эффективность мер поддержки государством импортозамещающих производств с точки зрения предпринимателей. Было опрошено более чем три сотни российских и зарубежных компаний и официальных представительств субъектов Российской Федерации.

Результаты исследования дали возможность оценить те факторы, которые могут «тормозить» промышленное развитие. Среди этих факторов лидерами стали высокий уровень налогообложения и стоимости кредитных ресурсов (1 и 2 места соответственно).

В ходе опроса представителями одного предприятия было сказано, что они не используют банковские кредиты из-за их очень высокой стоимости. Необходимо отметить, что оба этих фактора деятельности в сфере промышленности, которые были выявлены как ключевые, находятся практически под полным контролем государственной власти (бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политика).

Кроме высокого уровня налогообложения и стоимости кредитных ресурсов были выявлены такие факторы, влияющие на развития промышленности как бюрократическое давление на бизнес, коррупция и низкий уровень защиты прав собственности. Так, По словам первого заместителя Генерального прокурора Российской Федерации Александра Буксмана, только за 10 месяцев этого года прокурорами выявлено 145 тысяч нарушений закона в сфере защиты прав предпринимателей.

Еще одним важным фактором, негативно влияющим на развитие малого бизнеса в стране, является коррупция. По данным Транспаренсинси Интернешнл Россия на 2014 год, наша страна занимала далеко не самое привлекательное место в объеме коррупции.

3 декабря 2014 года Международное движение по противодействию коррупции Transparency International опубликовало двадцатый Индекс восприятия коррупции.

Страны мира ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов, где ноль обозначает самый высокий уровень вос-

приятия коррупции, а сто — самый низкий. Первые три места в общем рейтинге заняли Дания, Новая Зеландия и Финляндия (92, 91 и 89 баллов соответственно).

В 2014 году Россия получила 27 баллов (на один балл меньше, чем в 2013 году) и заняла 136 место, поделив его с Нигерией, Ливаном, Кыргызстаном, Ираном и Камеруном.

Из-за нерешительности в преследовании коррупционных преступлений и хаотичности мер по предотвращению коррупции Россия остаётся в последней трети Индекса восприятия коррупции (ИВК).

Место России в ИВК сохраняется практически неизменным на протяжении последних лет. Среди основных причин можно назвать следующие:

- коррупционные дела стагнируют;
- международное антикоррупционное сотрудничество застопорилось;

— декларирование конфликта интересов не заработало;

— давление на некоммерческие организации и независимые СМИ продолжается;

— большие проекты непрозрачны [15].

Таким образом, совершенно очевидно, что коррупция крайне негативно влияет на развитие и функционирование малого предпринимательства в России.

Все вышеперечисленные проблемы, даже не смотря на усилия государства, не позволяют малому бизнесу в нашей стране существовать на том же уровне, что и во многих других странах запада и востока. На диаграмме представлены данные на 07.04.2015 года по доле малого бизнеса в ВВП страны. [16]

В России в настоящее время уровень развития малого и среднего бизнеса явно не соответствует ни сегодня

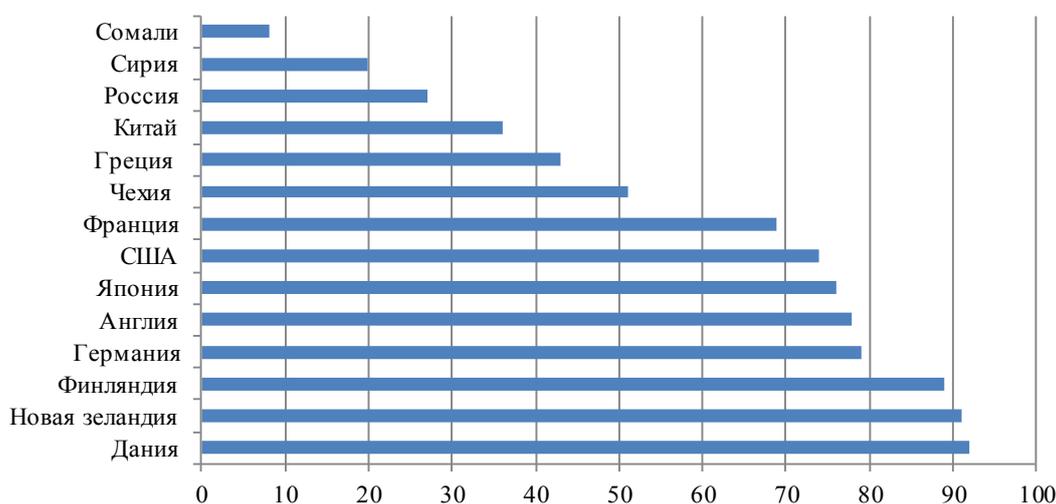


Рис. 1. Индекс восприятия коррупции

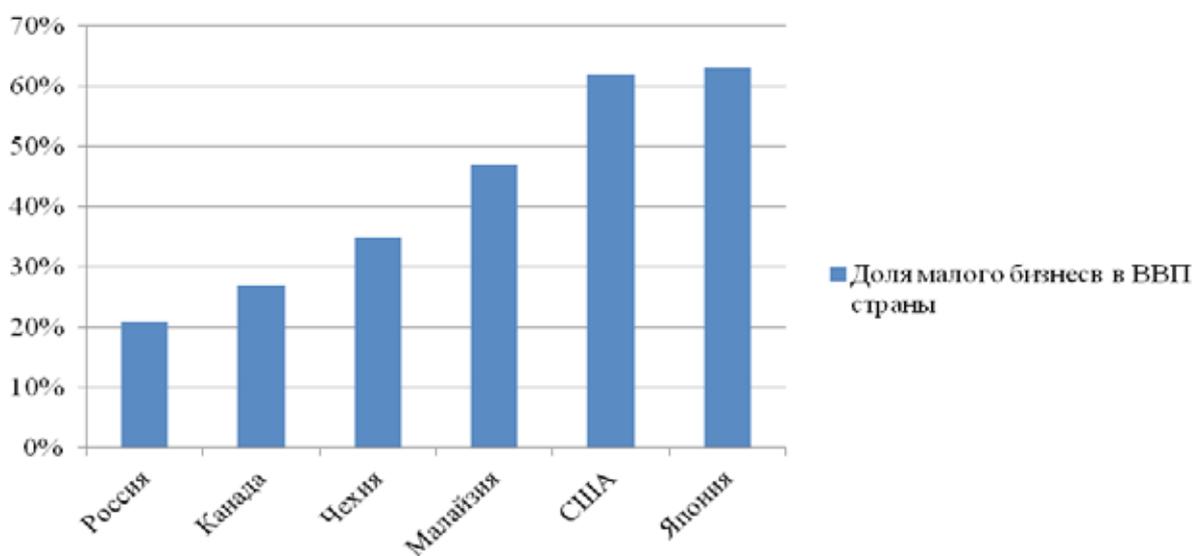


Рис. 2. Доля малого бизнеса в ВВП страны

нышним потребностям экономики страны, ни, тем более, завтрашним требованиям глобализирующегося мирового рынка. И чтобы не остаться в роли вечно догоняющих, нам необходимо уже в самом ближайшем будущем устранить опасный перекося в сфере предпринимательства. Потенциал малого предпринимательства реализуется пока лишь частично, а его становление тормозится многочисленными проблемами, от решения которых зависит не только судьба малого предпринимательства, но и рыночных реформ в целом.

Таким образом, на современном этапе развития рыночных отношений в России приоритетной задачей государства является в первую очередь решение вопросов по развитию малого бизнеса. Не смотря на то, что правительство РФ прилагает все возможные на сегодняшний

день усилия для поддержки и развития малого бизнеса в стране, этого не достаточно для полного его функционирования.

Необходимо отметить, что путем поддержки малого предпринимательства государство решает ключевые проблемы повышения качества жизни населения и увеличения граждан, которых можно отнести к среднему классу, а также обеспечивает пополнение бюджета в первую очередь на уровне муниципальных образований, где крупный бизнес, как правило, не зарегистрирован. Кроме того, малый бизнес позволяет повысить уровень социальной ответственности предприятий, экономической инициативы и осведомленности граждан в силу того, что он в максимальной степени ориентирован на нужды общества.

Литература:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями)
2. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://economy.gov.ru>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ: <http://www.gks.ru>.
4. Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (с изменениями от 3 ноября 2015 года).
5. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г.)
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: www.cbr.ru.
7. Официальный сайт Федерального Портала Малого и Среднего предпринимательства: <http://smb.gov.ru/>
8. Законопроект № 674850–6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (об уточнении полномочий контрольно-надзорных органов при проведении проверок)»
9. Федеральный закон Российской Федерации от 3 ноября 2015 г. № 306-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
10. Министерство Экономического Развития Российской Федерации. Доклад о ходе реализации мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2010–2013 годах и основных направлениях развития малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу от 14 октября 2014 года. (Стр. 11).
11. Оценка Бизнес Регулирования [Электронный ресурс]: <http://www.doingbusiness.org/>
12. Doing Business 2015 [Электронный ресурс]: <http://www.doingbusiness.org/>
13. Транспаренси Интернешнл Россия [Электронный ресурс]: <http://www.transparency.org.ru/>
14. Интернет-журнал Вести. Экономика. [Электронный ресурс]: <http://www.vestifinance.ru/>

Инфляция как следствие кризиса в экономике Российской Федерации

Вахаева Хедижат Салмановна, студент
Чеченский государственный университет

В данной статье автором рассматривается актуальная проблема социально-экономических последствий инфляции, а также антиинфляционной политики России. Рассматриваются негативный, нейтральный, позитивный варианты последствий инфляции.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика, социально-экономическое развитие, государственный контроль.

Современному миру свойственно присутствие огромного количества проблем, которые связаны с развитием экономики. Инфляция или по-другому обесценение денег — представляет собой одну из таких проблем. Инфляционные процессы влияют на финансовую, денежную и экономические системы страны, вместе с тем оказывая отрицательное влияние на все сферы жизни населения страны. В настоящее время инфляции свойствен повсеместный и хронический характер. А также, чем выше уровень инфляции, тем сложнее государству бороться с ней. В течение последних двух лет мы наблюдаем, как ухудшается экономическая обстановка в России, которое вызвано резким и стремительным падением уровня цен на нефть, доходы от продажи которого вместе с другими энергоресурсами занимают значительную часть в структуре доходов бюджета Российской Федерации. Вместе с тем, свою отрицательную роль сыграли последовавшие за событиями на востоке Украины и в Крыму экономические санкции, введенные против Российской Федерации. Итогом всего этого является падение курса рубля по отношению к ино-

странной валюте, и, как следствие, повышение инфляции и замедление роста реальных доходов населения Российской Федерации.

Как мы видим на Рис. 1, после всемирного экономического кризиса 2008 года темпы роста инфляции в Российской Федерации замедлились и нашли равновесное значение в районе 6–8%. Однако, в 2014 году, как было сказано выше, по причине падения котировок на нефтяных рынках, санкций, последовавших за событиями на Украине, экономика Российской Федерации ушла в глубокий кризис. Девальвация рубля и вдвое увеличившаяся инфляция стали как раз следствием всех этих событий.

В экономической практике можно выделить несколько вариантов влияния инфляции на хозяйствующих субъектов:

- 1) позитивный — означающий возможный прирост дохода;
- 2) нейтральный — нулевой доход экономических субъектов;
- 3) негативный — убыточный характер инфляции.

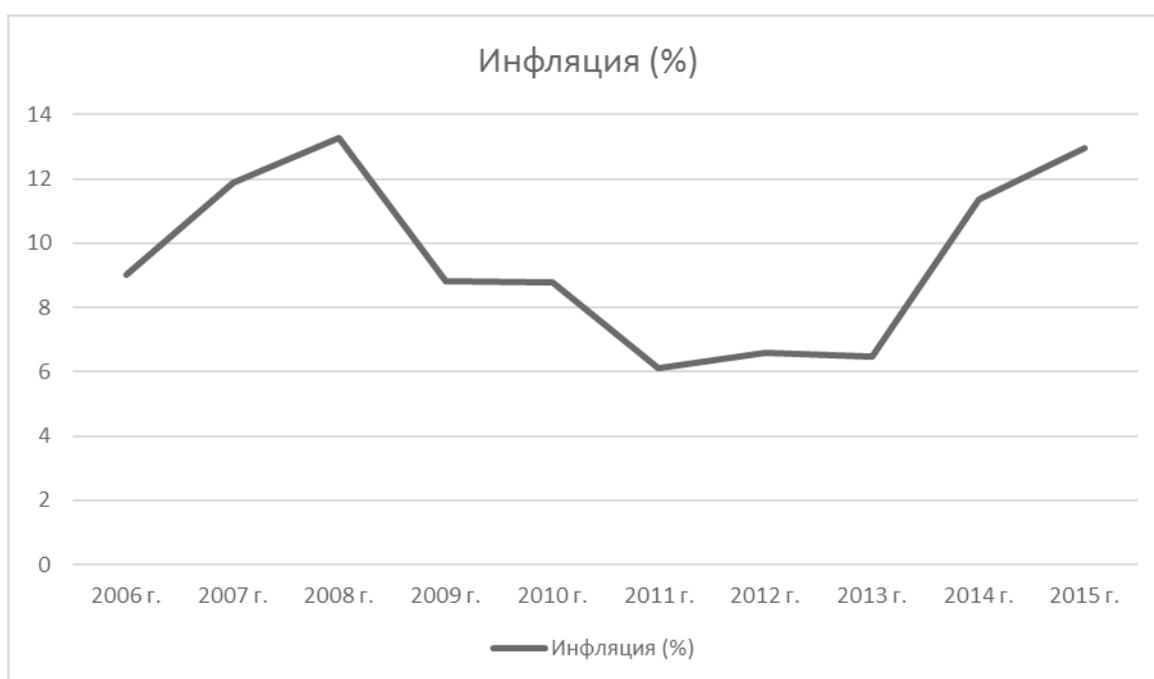


Рис. 1. Динамика изменения инфляции на территории Российской Федерации за последние десять лет

Вариант с позитивным итогом возможен при ситуации, когда инфляция становится источником доходов государства. Это возможно в том случае, когда правительство не решает увеличивать прямые налоги на финансирование своих расходов. Тогда Центральный Банк Российской Федерации начинает эмиссию новых денег. Это позволяет покрыть бюджетный дефицит. Однако, это приводит к тому что денежная масса, находящаяся в обороте, теряет свою стоимость и реальные доходы населения снижаются. Увеличение денежной массы также играет на руку и коммерческим банкам, так как их клиенты начинают с большим рвением тратить возросшую массу наличных денег. Определенную выгоду от инфляции получают через создание искусственного дефицита промышленные и торговые монополии. Как итог — рост цен на товары, в следствии снижения продажи ходовых товаров и накопление его на складах.

Крайне редко, но все-таки случаются нейтральный вариант влияния инфляции. Это происходит, когда осуществляется «автоматическая индексация» денежных доходов. Это означает, что потери от роста цен целиком и полностью компенсируются увеличением доходов.

В свою очередь к негативному варианту последствий можно отнести:

1) падение денежных доходов населения, предприятий государства. Определяется оно как разность между реальным и номинальным доходами. В ситуации, когда темпы роста инфляции выше, чем повышение номинальных доходов населения, реальный доход падает;

2) инфляция перераспределяет доходы и богатство. Например, должник становится богаче при помощи кредитора, так как покупательная способность возвращенных денег будет меньше чем во время кредитования, однако материальные вещи, приобретенные должником, не потеряли своей ценности. В таком же выигрыше будет и правительство, так как оно имеет огромный государственный долг. В итоге мы подходим к выводу, что инфляция, является источником перераспределения дохода и богатства с помощью тех, кто дает деньги, в пользу тех, кто откладывает платежи;

3) повышение стоимости на популярные товарно-материальные ценности. В данном случае население и предприятия вынуждены быстро материализовать собственные обесценивающиеся денежные запасы, что приводит к недостатку денежных средств у хозяйственных агентов. А также повышающаяся инфляция спроса в результате таких закупок товаров;

4) обесценивание национальной валюты относительно иностранной валюты ставшее следствием обесценивания денег внутри страны;

5) влияние инфляции на производство в зависимости от ее темпов. Если умеренная инфляция безвредна, то галопирующая, оказывает отрицательное влияние на все отрасли экономики;

6) во время инфляции вклады и сбережения обесцениваются. Избежать этого можно равенством процента по вкладам и инфляции;

7) влечет за собой скрытое изъятие денег у населения и предприятий через налоги.

Самый тяжелый удар на себя принимают люди, которые получают фиксированные доходы. Например, пенсионеры, учащиеся, инвалиды и т. д.

Проводя антиинфляционную политику государство преследует следующие цели:

- 1) стабилизация цен;
- 2) уменьшение инфляционного потенциала;
- 3) предсказуемость динамики инфляции;
- 4) снижение темпов инфляции.

В свою очередь, стратегической целью этой политики является приведение темпов роста денежной в соответствии с темпами роста товарной массы или реального ВВП в краткосрочном периоде. И соотносить объем и структуру совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгосрочной перспективе. Для решения таких серьезных и сложных задач, необходимо реализовать целый комплекс различных мер, направленных на сдерживание и регулирование спроса, издержек и ожиданий. В сложившейся в настоящее время ситуации с инфляцией в Российской Федерации могут быть следующие меры, направленные на совершенствование ее антиинфляционной политики: ограничить рост тарифов на услуги ЖКХ величиной инфляции за минувший год; ограничить рост цен электроэнергию и газ для промышленности; создание запасов на товары и продукты сезонного спроса; воздействие через денежно-кредитную систему ЦБРФ на банки, повышая ключевую ставку, чтобы кредиты стали недоступными и т. д.

Государство проводит свою антиинфляционную политику, чтобы снизить темпы роста инфляции. Для этого требуется постоянно сокращать инфляционный потенциал экономики, корректировать ценовые пропорции, а также стабильных структурных сдвигов в направлении отраслей инвестиционного и потребительского комплексов.

Литература:

1. Волохова, У.А., Марьина Е.А., Афанасьева Т.Н. Инфляция и антиинфляционная политика России — Современные проблемы экономического и социального развития. — 2011. — № 7. — с. 190—195.
2. Кэллахан, Д. Экономика для обычных людей: Основы австрийской экономической школы. — Челябинск: Социум, 2011. — 240 с.
3. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки. — Москва: КНОРУС, 2013. — 560 с.
4. Лившиц, А.Я., Никулина И.Н. Введение в рыночную экономику. — Москва: Высшая школа, 2013. — 447 с.

5. Логачев, В. А., Осокина Н. В. Экономическая теория. Часть 2. Макроэкономика. — Кемерово: КузГТУ, 2012. — 162 с.
6. Петров, С. Ю., Соколова Г. Н., Бабешкова Е. В. Особенности и перспективы борьбы с инфляцией в России — Актуальные проблемы экономики и права. — 2014. — № 2 (30). — с. 77–83.
7. Скварский, А. А. Инфляция как угроза финансовой безопасности бюджетной сферы России — Вестник АКСОР. — 2012. — № 3. — с. 42–47.

Необходимость стратегического планирования в условиях рыночной экономики (на примере АО ГХК «БОР»)

Веденкин Евгений Петрович, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Ключевые слова: внутренняя среда, внешняя среда, рынок, конкуренция, стратегия.

Ключевые факторы успеха горнодобывающих глобальных компаний — диверсификация регионов добычи сырья и вертикальная интеграция (в том числе транспортно-логистические звенья). В национальном масштабе добыча топливных полезных ископаемых является стратегически значимой отраслью. В стране оперируют несколько федеральных холдингов и около десятка вертикально интегрированных компаний, занимающихся добычей иных видов сырья. Основные тенденции: увеличение натуральных объемов добычи по основным категориям и рост экспорта в направлении стран Азиатско-Тихоокеанского региона (далее — АТР).

Горнодобывающая отрасль — одна из наиболее инвестиционно активных отраслей края. Рост доходов компаний — важный фактор успешного и устойчивого развития, инвестиционной привлекательности компаний. Любое экономическое явление всегда существует в определенной среде. Это можно сказать и об организациях. Изучение элементов внутренней среды предприятия имеет большое значение для любой фирмы. Внутренняя среда является источником ее жизненной силы. Она заключает в себе потенциал, необходимый для функционирования организации, но в это же время может быть источником проблем и даже ее гибели.

В 2014 году АО ГХК «БОР» столкнулся с негативной конъюнктурой рынка, когда цена на боросодержащую продукцию в первом полугодии снизилась до критически низкого уровня. Комбинат был вынужден сократить отгрузку и перейти на режим остановочного ремонта. Во втором полугодии 2014 года девальвация национальной валюты незначительно поддержала финансовое положение комбината. В тоже время продукция ГХК «Бор» по-прежнему отличается более высокой себестоимостью по сравнению с другими производителями, что снижает ее конкурентоспособность на внешнем рынке».

Деятельность Компании основывается на:

— рациональное использование уникальной минерально-сырьевой базы и устойчивости операционных затрат;

— содействие стабильному развитию рынков продукции, производимой «ГХК Бор»;

— содействие стабильному развитию региона хозяйствования предприятий «ГХК Бор».

Стратегические цели:

— оптимизация затрат за счёт внедрения ряда мер по энергоэффективности;

— увеличение производства боропродуктов на 75% в течение 2,5 лет за счёт строительства нового серного цеха, модернизации производственных мощностей и расширения транспортной инфраструктуры;

— производство боропродуктов с большей добавленной стоимостью;

— производство различных боросоединений в числе которых борат цинка и карбит бора;

— реализация потенциала роста путем усиления взаимодействий с конечными потребителями

С целью получения дополнительного дохода от основной деятельности предлагается «ГХК Бор» приобрести новую производственную линию для выпуска борной кислоты марки «М».

Инвестиционный проект по расширению ассортимента продукции АО «ГХК «БОР» повлияет на величину выручки от производства и реализации продукции. Расчеты представим в таблице 1

Прирост выручки от реализации составляет 12% (352539/314822*100%). Причем доля дохода от реализации борной кислоты возрастает на 0,7%. Таким образом, наблюдается увеличение выручки реализации борной кислоты, как в абсолютном выражении (на 37717 тыс. рублей), так и в структурной динамики. Следовательно, предлагаемое направление позволит повысить выручку от реализации продукции и, как следствие, прибыльность и рентабельность АО «ГХК БОР».

Таблица 1. Анализ выручки от реализации продукции АО «ГХК «БОР» до и после рекомендаций

Наименование продукции	Объем производства, тн			Удельный вес, %		
	2014	прогноз	+ / —	2014	прогноз	+ / —
Борная кислота	290581	328298	37717	92,3	93,1	0,8
Борат кальция	17630	17630	-	5,6	5,0	-0,6
Датолитовый концентрат	315	315	-	0,1	0,1	-
Борный ангидрид гранулированный	5982	5982	-	1,9	1,7	-0,2
Борный ангидрид молотый	315	315	-	0,1	0,1	-
Прочая продукция и оказываемые услуги	-	-	-	-	-	-
ИТОГО:	314822	352539	37717	100,0	100,0	-

Литература:

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011. — 496 с.

Управление адаптацией персонала в период проведения изменений

Верховцева Кира Андреевна, магистрант;
Зарубина Татьяна Александровна, магистрант;
Короткая Мария Владимировна, магистрант
Национальный исследовательский Томский государственный университет

В данной статье рассматриваются понятие и методы адаптации персонала, а также типы организаций по принципу внимания к системе адаптации. На примере Томского государственного университета анализируются проблемы и даются рекомендации по усовершенствованию системы адаптации персонала в условиях изменений.

Ключевые слова: адаптация персонала, методы адаптации, сложность организации, управление изменениями.

Вопросы адаптации персонала являются чрезвычайно актуальными при принятии в организацию новых работников, особенно если эта организация сталкивается с высокой текучестью персонала или расширением бизнеса, а значит увеличенным потоком новоиспеченных сотрудников, которым необходимо обеспечить поддержку на этапе вхождения в должность. Правильно организованная система адаптации способствует повышению уровня лояльности и удовлетворенности, мотивации, сплоченности коллектива, производительности труда [3]. При этом механизмы, способствующие адаптации, могут пригодиться не только в работе с недавно принятыми работниками: существуют условия, при которых системе адаптации следует ориентироваться на большинство сотрудников: и новых, и с продолжительным стажем работы.

Эти условия связаны с наличием в организации вертикальной и горизонтальной сложности (сочетание большого количества уровней управления с не меньшим количеством подразделений на одном уровне), которые рождают бюрократическую культуру, высокий уровень формализации, длительный процесс принятия решений [2]. В условиях трансформации такой организации у сотрудников

появляется необходимость осваивать дополнительные навыки, не связанные напрямую с повседневными обязанностями. Это может быть вызвано развитием проектной деятельности, созданием кроссфункциональных команд, реорганизацией существующих или инициацией новых подразделений при сохранении сложившейся культуры и стиля управления. Другими словами, возникает нужда искать решения новых проблем с помощью старых способов, требующая очень глубокого понимания всех процессов в организации каждым сотрудником, чего в вертикально и горизонтально сложной организации трудно достичь.

Таким образом, существует проблема адаптации сотрудников в условиях изменений, но не только и не столько к самим изменениям, а к тому, что система управления находится в положении догоняющей по отношению к новым требованиям и показателям эффективности организации. Система адаптации в организациях с такими характеристиками должна разрабатываться с учетом необходимости сглаживания обозначенных различий, оказания всесторонней помощи подчиненным в решении новых и сложных задач, налаживанию связей и поддержанию позитивного

взаимодействия между уровнями управления и подразделениями.

Тема адаптации сотрудников в условиях совмещения высокой вертикальной и горизонтальной сложности и проведения изменений в организации, на наш взгляд, недостаточно изучена, не рассматривается возможность применения механизмов адаптации в целях развития у персонала способности преодолевать организационные разрывы и обеспечения поддержки на время перестройки системы управления.

Впервые термин «адаптация» возник в рамках биологических наук, ввел данное понятие в научный оборот немецкий физиолог Г. Ауберт в 1865 году, оно означало приспособление различных живых организмов или систем к воздействиям окружающей среды. В дальнейшем проблему адаптации рассматривали и исследовали такие учёные в области биологии как Ж. Б. Ламарка, Ч. Дарвин, И. И. Шмальгаузен, М. Сеченов, И. П. Павлов [6]. Рядом других исследователей предлагаются понятия адаптация в социальном контексте: Т. Парсон рассматривает адаптацию как усвоение социальных ролей, П. Делор — как форму защитного приспособления личности к социальным требованиям, Г. Селье — как способ выхода из стрессовой ситуации.

Адаптация в контексте управления персоналом среди российских авторов рассматривается Д. А. Ашировым, Т. Ю. Базаровым, В. Р. Весниным, А. П. Егоршиным, А. Я. Кибановым, Т. О. Соломанидиной, С. В. Ивановой. В их трудах можно выделить две точки зрения на адаптацию персонала. Во-первых, адаптация воспринимается как процесс приспособления работника к условиям внешней и внутренней среды, а во-вторых, как составляющая развития персонала. Из числа зарубежных ученых оригинальной является позиция Э. Шейна, в которой процесс адаптации связывается с необходимостью освоения корпоративной культуры компании, принятия новых норм. Как упоминалось выше, адаптацию как направление в кадровой политике не стоит связывать лишь с периодом найма сотрудника, можно выделить значимые обстоятельства, при которых механизмы адаптации следует применять на протяжении всего времени работы того или иного работника.

Методы адаптации персонала включают в себя наставничество, обучение, тренинги и семинары, экскурсии, организацию знакомства с коллективом, презентацию компании, личные беседы, дни новичка, деловые игры, метод погружения, дистанционное обучение, разработку специальных справочников, ознакомление нового сотрудника с нормативно-правовой базой организации и т. д. Существуют и менее распространенные методы: budding — назначение сотрудника, ответственного за обучение новичка и обратную связь, действующего в отличие от наставника на принципах равноправия сторон; job shadowing — где обучающийся буквально становится «тенью» опытного сотрудника в реальной рабочей обстановке; secondment — это «прикомандирование» персонала на определенное время в другую структуру [9].

Интересным представляется выделение нескольких типов организации по принципу ее отношения к системе адаптации: тип 1 — нет четкой системы адаптации, или присутствует стихийная адаптация; тип 2 — элементы адаптации присутствуют, но не имеют связей между собой, не представляют систему; тип 3 — разработана система адаптации, но без четких критериев ее эффективности; тип 4 — система адаптации функционирует, но оценивается необъективно, не предпринимаются попытки ее совершенствования; тип 5 — эффективная система адаптации [5].

В качестве примера реализации системы адаптации можно привести производственную компанию ООО «Комос групп», которая предполагает всестороннее знакомство нового сотрудника с организацией с помощью обучающего фильма, брошюры-руководства, посещения других отделов, назначения кураторов, а также получения новичками обратной связи от коллег, система адаптации периодически проходит оценку и корректировку, измеряются такие показатели, как текучесть кадров и расходы на оплату обучения. Интересным для целей работы с адаптацией не новых сотрудников из числа этих механизмов представляется создание руководства или инструкций, которые содержали бы решения часто встречающихся затруднений в работе организации, объясняли бы основные процессы, позволяли бы каждому в них разобраться и, таким образом, нивелировали сложность организации [4].

Второй пример: работа по адаптации библиотекарей к новым технологиям, высокому уровню информатизации в белорусских библиотеках. Смена технологий, как и любые другие изменения, влияющие на организацию, требуют от персонала активного приспособления, задача руководства, как доказывается в этом примере, не только в разработке методов адаптации, но и оказании поддержки адаптирующимся работникам. В контексте сложной организации, находящейся в процессе трансформации, это может быть поощрение за приобретение новых компетенций, за помощь другим сотрудникам в процессе адаптации, открытое распространение уникальных знаний об организационных процессах и системах [7].

В «Лаборатории Касперского» в систему адаптации входит организация вводных встреч с новыми сотрудниками, где они получают всю необходимую информацию, которая может понадобиться им для работы, в дополнение существует «Брошюра новичка» и интранет-портал, где можно найти практически все ответы на интересующие вопросы [1]. Компаниям, имеющим бюрократические сложности, большое количество формальных процедур, можно перенять опыт проведения вводных встреч, которые бы не вводили в организацию того или иного сотрудника, а вводили бы всех желающих в определенную процедуру, связанную с каким-то процессом. Такой метод способствовал бы более глубокому пониманию не только работы сотрудника в рамках его должности, но и общему видению устройства организации.

В университете Аризона широко развита система наставничества. При этом «старый» и «новый» сотрудники

выбирают друг друга не просто так — наставник должен подходить своему подопечному по возрасту, интересам, образованию, темпераменту [8]. Этот опыт открывает перспективы развития системы адаптации с учетом данных характеристик, важным может оказаться не только подбор правильной «пары», но и анализ эффективности механизмов адаптации относительно этих критериев, например, для молодого поколения легче освоить электронные формы взаимодействия, чем для пожилого, экстраверты охотнее пойдут на личный контакт, нежели интроверты и т. д.

В Томском государственном университете, на наш взгляд, вертикальная и горизонтальная сложность сочетается с необходимостью проведения изменений, статус государственного учреждения предполагает наличие большого количества норм, процедур и правил, следовательно, строгую формализацию многих процессов, а вступление в программу повышения международной конкурентоспособности требует значительных преобразований и на данный момент обеспечивает университету переходное, нестабильное положение. Многие работники оказываются в ситуации, когда предъявляемые к ним требования оказываются выше тех знаний и навыков, что у них есть. Например, для реализации проектной деятельности нужно вступать во взаимодействие со многими административными службами, специфику которых порою понимают только работники этих служб, а неправильное оформление документов чревато задержками в принятии решений, в согласовании расходов, отдельно существуют проблемы согласования командировок, организации мероприятий, выпуска научных трудов. Здесь изменения вынуждают организацию и ее членов к совместной дея-

тельности, открытости, толерантности, взаимопомощи в то время как исторически в таких организациях, как университеты, сложилась культура разрозненности и обособленности между разными факультетами, между представителями сфер науки, образования и администрации. В связи с этим появляются проблемы адаптации персонала к новым условиям, приобретения ими новых навыков, создания и поддержания атмосферы сотрудничества между ранее не взаимодействовавшими коллективами.

Таким образом, для преодоления подобных проблем в организации можно рекомендовать, во-первых, разрабатывать алгоритмы, охватывающие «неизвестные» сотрудниками области деятельности, привлекая к этому носителей знаний, как администраторов, от которых зависит принятие решения, так и тех, кто уже имеет опыт подобных действий, и составлять на их основе инструкции свободно распространяемые среди сотрудников; во-вторых, организовать проведение периодических встреч, на которых могли бы быть объяснены сложности различных процедур в доступной для всех форме, например, в формате «Самые частые ошибки в оформлении, согласовании, написании ...» или в формате вопросов от аудитории; в-третьих, использовать методы *job shadowing* и *secondment* для того, чтобы сотрудники, которым требуется адаптация, могли бы по предварительной договоренности прикрепиться в качестве тени к опытному сотруднику или побывать в интересующем структурном подразделении, а для этого организовать онлайн-площадку, где можно было бы найти себе «наставника»; в-четвертых, поощрять сотрудников за оказание помощи в реализации механизмов адаптации, поддерживать культуру открытости и взаимодействия.

Литература:

1. Березина, К. Как в российских компаниях встречают новичков [Электронный ресурс]/К. Березина // The Village. Городской интернет-сайт The Village. — Электрон. дан. — М., 2010–2016. — URL: <http://www.the-village.ru/village/business/rabota/174045-kak-kompanii-adaptiruyut-novichkov> (дата обращения: 28.01.2016)
2. Борисова, Л. Г. Организационный дизайн и современные концепции управления: учебное пособие/Л. Г. Борисова. — М.: Дело, 2003. — 400 с.
3. Крутцова, М. Н. Управление адаптацией персонала: учебное пособие/М. Н. Крутцова. — Вологда: Легия, 2010. — 128 с.
4. Кузьмичева, С. Адаптация персонала: программа, примеры, внедрение [Электронный ресурс]/С. Кузьмичева // Журнал «Генеральный Директор» — персональный журнал руководителя. — Электрон. дан. — М., 2016. — URL: <http://www.gd.ru/articles/3549-adaptatsiya-personala> (дата обращения: 28.01.2016)
5. Стеклова, О. Е. Организационная культура: учебное пособие/О. Е. Стеклова. — Ульяновск: УлГТУ, 2007. — 127 с.
6. Фролов, А. Г. Адаптация преподавателя к профессионально-педагогической деятельности в высшей школе/А. Г. Фролов, С. А. Хомочкина, Г. У. Матушанский // Образовательные технологии и общество. — 2006. — № 2. — с. 256–276
7. Юрик, И. В. Проблемы профессиональной адаптации библиотекарей научных библиотек Беларуси // Научные и технические библиотеки. — 2010. — № 1. — с. 80–88
8. Onboarding & Orientation [Электронный ресурс]/Human Resources, University Services Building // The University of Arizona. — Электрон. дан. — Tucson, Arizona, 2016. — URL: <http://hr.arizona.edu/managers-supervisors/onboarding-orientation> (дата обращения: 28.01.2016)
9. Yarnall, J. Strategic Career Management: Developing your talent (Hr Series)/J. Yarnall. — Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2008. — с. 264

Роль коммуникаций в управлении изменениями

Верховцева Кира Андреевна, магистрант

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Проблема управления коммуникациями встает перед огромнейшим числом организаций по всему миру. Опросы показали, что 73% американских, 63% английских и 85% японских руководителей считают коммуникации главным препятствием на пути достижения эффективности их компаний [4]. Тем более сложно строить коммуникационные каналы, когда организация встает на путь изменений, потому что любое организационное перемены есть причина конфликта между менеджментом и персоналом, а также причина кризиса, неминуемо сопровождающего эти перемены. Тем не менее, обеспечение нормальной коммуникации — это одна из основных задач управления, правильное решение которой не только позволит осуществить изменения в компании более «мягко», но и даст возможность выйти из кризиса с наименьшими потерями.

Происхождение термина «управление изменениями» связано с моделью Курта Левина (1951 год). Барнетт и Кэрролл под «организационными изменениями» понимают «преобразование организации между двумя моментами времени» [1]. Во все времена менеджмент зависел от внешней среды, именно среда диктует требования к построению организации, ее внутренней эффективности, а значит и к ее управлению. Современный мир характеризуется высокой степенью нестабильности — в политике, экономике, социальной сфере. Поэтому зачастую перед организацией также встает вопрос изменений — поправки в законодательной базе, изменение вкусов потребителей и экономической ситуации, научно-технический прогресс — заставляют компанию проводить перемены внутри себя. Также причины для трансформации организации могут быть менее масштабные — недостижение показателей эффективности, обеспечение конкурентоспособности, стратегия роста, инициативы самих сотрудников, слияния, поглощение, смена собственника и другие. Таким образом, можно сказать, что перемены, тем более глобальные, в компании — процесс сложный, но необходимый.

Зарубежные исследователи давно озабочены проблемой управления изменениями в организации, однако данная тематика изучена недостаточно. Как нам кажется, это можно связать с тем, что большинство авторов дают лишь общие рекомендации по управлению изменениями, не учитывая специфику организации и отрасли, стадии ее развития, характера перемен. В основном теории выделяют «единственный верный» путь осуществления изменений, который не всегда является верным и не всегда срабатывает [3]. Для России вопрос управления изменениями также считается насущным. Сложности для решения его добавляет тот факт, что в основном литература,

способная помочь отечественным предпринимателям, опирается на опыт Запада, а значит, не совсем корректна для применения в России.

Если изменения в организации необходимы, зачем же к этому процессу привлекать персонал?

Россия, пережившая административно-командную экономическую модель, резко рванула к рыночной, в которой в отличие от предыдущей, работа с персоналом не ограничивается простой передачей указаний сверху-вниз, сотрудники становятся всё более вовлеченным в деятельность организации.

Менеджмент сегодня во многом нацелен на гуманизацию труда (данное утверждение легко подтвердить, если открыть несколько современных книг по управлению персоналом — многие из них посвящены психологии человека, его мотивации, психологии групп, решению конфликтов и т.д.). В связи с этим в управлении сменился фокус — человек больше не «машина», а живой объект, склонный к саморазвитию, имеющий чувства, свои собственные ценности и мнения. Именно поэтому в последнее время многие организации активно занимаются вовлечением сотрудников в деятельность организации.

Многие исследователи в области менеджмента считают, что лучше производить изменения в компании при помощи и участия персонала — вовлечение, информирование сотрудников позволит не только не начаться панике в организации и сохранить корпоративную культуру, но и даст возможность взглянуть на изменения с разных точек зрения (с точки зрения топ-менеджмента, работников), также руководитель сможет получать обратную связь о качестве перемен, тем самым контролировать весь процесс. Например, успех и гибкость компании LG Electronics RUS во многом можно объяснить специальной работой с персоналом по вовлечению его в процесс различных изменений. Информированием о предстоящих переменах в организации заведует HR-отдел. Именно он организует семинары с сотрудниками, целью которых является выработки единого понимания бизнес-процессов компании, обсуждения нововведений; поддерживает коммуникации между отделами путем создания корпоративной сети. Кроме того, проводятся опросы сотрудников, выясняется их удовлетворенность; ежемесячные специальные производственные встречи с представителями управления; квартальные собрания для сотрудников офиса и мастеров производственных линий; оценка вовлеченности персонала; работа с неформальными лидерами. Всё это позволяет LG Electronics RUS быстро проводить изменения в организации за счет лояльности и вовлечения персонала.

Почему важна коммуникация в организации в период изменений?

За несколько лет взгляд на сущность коммуникаций в организации существенно изменился — если раньше под ними понимали исключительно информирование персонала о решениях управления, «снизу-вверх», но в современном мире коммуникация в компании — это одна из основных систем управления, участниками которой становится уже две и более стороны.

Б. Ватсон, Дж. Гарднер, Э. Джонс определяют коммуникацию в организации так: «Изначально этот феномен понимался как средство, с помощью которого индивидуальная активность членов организации координируется и позволяет достичь организационных целей. Затем последовало определение коммуникации как центрального процесса в организации. Новейшее понимание коммуникации находит выражение в ее трактовке как основания для создания организации» [2]. Наш российский исследователь Т.М. Орлова дает этому термину такое определение «Коммуникация — это обмен информацией, знаниями, интеллектуальной собственностью» [5]. Коммуникации в организации бывают внешними и внутренними, внутриличностными и межличностными, внутри малой группы и общественными, нисходящими, восходящими и горизонтальными.

На наш взгляд, построение коммуникаций — процесс важный для любой компании, но в ситуациях изменений, как и в ситуациях, связанных с кризисом роль коммуникативной среды сильно возрастает. Необходимо уметь управлять коммуникационным процессом, т.к. он существенно изменяется, насыщается шумами, барьерами, нарушается «обратная связь», что приводит к додумыванию смыслов и негативной атмосфере в коллективе, что в свою очередь может «затормозить» или усложнить процесс изменений.

Перемены сами по себе в организации опасны тем, что персонал теряет уверенность в завтрашнем дне. В условиях, когда не предоставляется достоверная информация о сложившейся ситуации в компании, о возможных нововведениях, сотрудники невольно вовлекаются в обсуждение и распространение слухов, что не может не отражаться на работе и работоспособности коллектива в целом. Следует учитывать, что каждый работник по-своему понимает ситуацию на уровне принятия решения и на уровне исполнения. Кроме того, именно недостаток информации может усугубить сопротивление персонала предстоящим изменениям. Поэтому необходима специальная работа по информированию персонала. Честная, вовремя предоставленная информация о текущих делах в организации и дальнейших ее планах, предоставленная сотрудникам, способна повысить уровень лояльности работников. Кроме того, информированность сотрудников о ситуации в компании и понимание своей роли в ней поднимают уровень доверия к руководству, а, следовательно, побуждает персонал к поддержке изменений. Также важную роль играют переговоры между

менеджментом и сотрудниками, результатом которых может стать ободрение (или же наоборот, неодобрение) введения новшеств. В случае неодобрения управление может получить информацию о том, что мешает сотрудникам принять изменения и, возможно, изменить курс. Немаловажна обратная связь, которая может дать понять сотрудникам, что их мнение важно для организации, что в свою очередь также повысит уровень лояльности персонала. Кроме того, механизм обратной связи способен обеспечить и обогатить управление новыми идеями относительно изменений. Поэтому на многих предприятиях распространены «ящики для идей и пожеланий». Так, например, в процессе реализации программы глобальных изменений автомобильный гигант Ford Motors, предоставил сотрудникам возможность создавать свои собственные интерпретации преобразований, но при условии того, что работник придерживается главных векторов развития предприятия. Такая «вольность» трактовок запустила механизм генерации абсолютно новых, но не противоречащих основной линии идей преобразования внутри компании на всех ее уровнях. Помимо прочего, обратная связь — это некая лакмусовая бумажка происходящих изменений. Этим мы бы хотели сказать то, что именно при помощи обратной связи можно получить информацию о настроениях и мнениях в коллективе, которые являются неким «термометром», по которому возможно диагностировать состояние события. В связи с этим знание настроений, намерение и идей сотрудников должны быть постоянным предметом внимания руководителя, тем более в ситуации изменений.

Существует множество каналов для коммуникации в организации — доски объявлений, корпоративный сайт, собрания, совещания, «урны для предложений», телефон и электронная почта, «территория открытого пространства» и многие другие. В период преобразований компании важно выделить и проанализировать с точки зрения эффективности все имеющиеся каналы коммуникации и при необходимости ввести новые для максимального оборота информации.

В заключение хотелось бы сказать, что в условиях современного мира гибкость и способность компании к быстрым переменам являются одним из ключевых конкурентных преимуществ. Так же как изменения неизбежны для любой организации, так и сопротивления неизбежны для любых изменений. И в этом нельзя винить персонал, так заложено природой — сотрудников пугает чувство потери, ситуация неопределенности, ощущения, что ни к чему хорошему это не приведет, недоверие и непонимание. Сотрудничество между менеджментом и сотрудниками можно достичь только через коммуникацию. Таким образом, коммуникация — это эффективный инструмент для повышения заинтересованности персонала в работе и конечных результатах изменений, а также формирования у них ощущения причастности к деятельности компании.

Литература:

1. Barnett, W.P. Modeling Internal Organizational Change // William P. Barnett & Glenn R. Carroll // Annual Review of Sociology. 1995. Vol. 21.
2. Elizabeth Jones, Bernadette Watson и John Gardner. «Organizational Communication: Challenges for the New Century». Journal of Communication, December 2004. P. 722–750
3. Marshak, R. Lewin meets Confucius: a review of the OD model of change // R. Marshak // J. of Applied Behavioral Science. 1993. — Vol. 29, № 4. — P. 393–415.
4. Мескон, М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; перевод с англ. Евенко Л. И. — М.: 2004
5. Орлова, Т. М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. — М.: Изд-во РАГС, 2002. — 265 с.

Методы анализа и оптимизации денежных потоков в современных условиях

Доронина Анастасия Игоревна, студент
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В наши дни нельзя не отметить растущую неустойчивость современной мировой финансовой системы, волатильность показателей, и постоянное возникновение новых влияющих факторов, как положительных, так и отрицательных. Все это заставляет современные предприятия уделять все больше внимания самому ликвидному и переменчивому активу — денежным средствам и, соответственно, мониторингу и анализу денежных потоков.

В мировой практике денежные потоки являются стоимостными показателями роста организации, ведь они отражают, сколько средств находится в распоряжении предприятия для обеспечения развития его производства, выхода на новые рынки, реализации новых проектов, стабильные денежные потоки подтверждают наличие перспектив развития фирмы. Таким образом, денежные потоки отражают возможности получения организацией доходов и обеспечения самофинансирования, то есть наличие способности самостоятельно финансировать необходимые инвестиции, формировать прибыль и резервные фонды.

Одной из главных проблем современной российской экономики в настоящее время является дефицит денежных средств на предприятиях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности. Даже, казалось бы, рентабельные организации терпят порой банкротство из-за нехватки наличных денежных средств, поэтому нельзя только по уровню прибыли судить о мере финансовой устойчивости предприятия. Ведь любой сбой в движении денежных платежей отрицательно сказывается на предприятии, с внутренней точки зрения — страдают формирование производственных запасов, производительность, процесс реализации продукции, возникают дополнительные издержки. С внешней стороны — страдает репутация предприятия, с точки зрения партнеров, инвесторов, кредитных организаций. Сбои в движении денежных средств ведут к снижению управляемости ком-

пании, становятся предпосылками повышения риска и дополнительной неопределенности при принятии управленческих решений.

Причина возможных сбоев и соответствующих проблем заключается в неэффективном привлечении и использовании денежных ресурсов, неправильном применении финансовых инструментов и механизмов или же в их ограниченности. В то же время, в литературе есть множество мнений, рекомендаций, описаний методов по управлению денежными потоками, которые, к сожалению, порой противоречат и спорят друг с другом, что на практике порождает множество проблем.

В современных условиях затяжного мирового кризиса, вызванного ресурсными и политическими шоками особенно важно учитывать и внешние эффекты, которые могут иметь влияние на предприятие. Особенно актуально при анализе и планировании грамотно вводить в финансовую модель инфляционные риски, риск ликвидности и других финансовых угроз.

Так, например, воздействие инфляции сказывается на многих сторонах финансовой деятельности компаний:

- занижается (относительно) стоимость отдельных материальных активов, используемых фирмой, таких как основные средства, запасы ТМЦ;

- снижается себестоимость производства продукции, что становится причиной искусственного роста прибыли и приводит к повышению налоговых отчислений с нее;

- занижается реальная стоимость денежных и других финансовых активов;

- снижается покупательная способность предстоящих доходов.

Особенно существенно фактор инфляции сказывается при проведении компанией долгосрочных финансовых операций.

Идея учета влияния инфляции в управлении денежными потоками предприятия заключается в необходи-

мости обеспечивать возмещение потерь доходов, вызываемых инфляционными процессами, при осуществлении различных финансовых операций, а также отображать достоверную величину стоимости потоков. Для определения реальной стоимости используется два подхода.

Первый из них основывается на использовании реальных ставок доходности и базовых формул наращенной и современной стоимостей. Иными словами, на первом этапе определяется реальная ставка доходности, а затем эта ставка подставляется в соответствующую базовую формулу исходя из свойств данной финансовой операции.

Второй подход основан на применении метода дефлятирования, предполагающий сначала определение номинальной наращенной стоимости по базовым формулам, затем расчет реальной стоимости путем дефлятирования на индекс инфляции. И на завершающем шаге определяется реальная ставка через базовые формулы, в которые вместо номинальной наращенной денежной суммы подставляется реальная.

Учета фактора риска в финансовых расчетах состоит в получении объективной оценки его уровня для обеспечения формирования необходимой доходности осуществляемых финансовых операций и разработки соответствующей системы мероприятий, минимизирующих его отрицательные финансовые последствия для хозяйственной деятельности организации.

Концепция учета фактора ликвидности заключается в объективной оценке уровня ликвидности по выбранным объектам инвестирования для получения необходимой доходности по ним, которая будет способна возместить возможное замедление денежного оборота в процессе реинвестирования капитала.

Помимо расчетов показателей будущих периодов эффективной мерой предотвращения потери устойчивости компании может быть совершенствование текущих процессов. Оптимизация расчетных функций организации позволяет значительно сократить потребность во внешних источниках кредитования. Цель такой меры — установление полного контроля за денежными средствами и их потоками. Это позволит сократить время и издержки на перевод денег, предотвратить кассовые разрывы и устранить другие возможные проблемы.

Считается, что совершенным способом оптимизации денежных расчетов компаний или группе является централизованное казначейство. Так, объединение функций управления денежными средствами, финансовыми рисками и финансированием деятельности в отдельном подразделении упростит задачу контроля и планирования текущих денежных потоков. В область ответственности казначейства как правила относят:

- контроль всех расходных операций, то есть, процедура согласования платежей поможет минимизировать риски перерасхода, позволит точнее определить степень срочности и очередность платежей;

- бюджетирование денежных потоков и бюджетный контроль дают предприятию возможность формировать

актуальные оперативные планы, проводить план-факт-анализ и своевременно реагировать на любые отклонения;

- эффективный контроль дебиторской и кредиторской задолженности позволит более детально планировать денежные потоки в привязке к срокам оплат и поступления средств, своевременно предсказывая кассовые разрывы либо избыточную ликвидность;

- управление общим кредитным портфелем компании применяется с целью минимизации финансовых рисков, позволяют оптимально использовать доступные лимиты и более жестко контролировать выполнение финансовых обязательств, предусмотренных кредитными договорами.

Стоит отметить, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью является одним из основных механизмов финансирования текущей деятельности компании. Идеальный вариант для любой организации — создание отрицательного финансового цикла. То есть, закупка товара должна проводиться с отсрочкой платежа, а его реализация контрагентам в аванс с большим сроком. Однако в действительности такое практически не возможно, хотя гибкая ценовая политика компании позволит ей избежать лишних затрат на финансирование. Например, предоставление скидок контрагентам за раннюю оплату счетов позволит сократить срок финансового цикла — снизится и потребность компании в оборотных средствах. В то же время, ускоренная оплата счетов поставщиков при условии снижения закупочной цены, напротив, увеличит финансовый цикл, но сократит расходы компании.

Также не стоит забывать и о пересмотр количества обслуживаемых банков. Как правило, после централизации управления денежными потоками следует пересмотреть обслуживаемые банки. Масштаб предприятия играет важную роль. Небольшим компаниям оптимально работать с одним или двумя банками. Также при возможной оптимизации числа банков, мелким компаниям, скорее всего, будет выгоднее продолжить работу с банком, обслуживающим основного контрагента (крупнейшего покупателя или поставщика). В то же время, крупным холдинговым структурам выгоднее сотрудничать с тремя, четырьмя, а то и пятью основными банками. Если у предприятия имеются региональные подразделения, то их обслуживание разумно проводить в соответствующих представительствах основного банка-партнера головной организации. Это обеспечит, с одной стороны, оперативное решение текущих вопросов будут на местах, и с другой стороны, сокращение сроков перечисления денежных средств по счетам и наличие возможности для обеспечения единого стандарта сотрудничества (например, тарифы на расчетно-кассовое обслуживание).

Но с другой стороны, для того, чтобы компания могла обеспечить себе возможность пользоваться деньгами в полном объеме, не стоит через чур увлекаться большим количеством счетов в банках. Например, если реализацией продукции занимается региональное подразделение

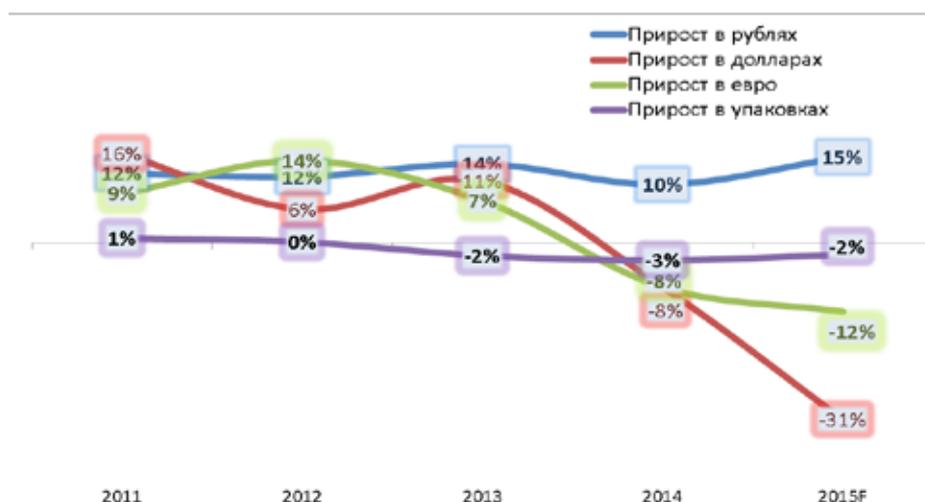


Рис. 1. Динамика фармацевтического рынка в России, валюты/упаковки

компании, основной центр затрат — производственное подразделение, и у обоих собственные счета в разных банках, расчетный финансовый цикл фактически будет увеличен на срок перевода средств со счета регионального отдела на счет производственного отдела. В случае разветвленной юридической структуры компании (большого количества обособленных подразделений и дочерних компаний) подобные внутренние расчеты могут занимать до нескольких дней. Плюс к этому, чем больше банковских счетов открыто, тем больше будет совокупный остаток средств на них, который фактически не может быть использован в текущих расчетах.

Актуальность упомянутых выше мер подтверждается и статистическими данными. Как пример, можно рассмотреть, один из ключевых рынков — фармацевтический. Так, по данным информационного агентства DSM Group за последние пять лет фармацевтический рынок в России в среднем вырос на 12%, и объем его на конец года достигнет 1,324 триллиона рублей. Но статистика не на-

столько радужная при рассмотрении в основных в России иностранных валютах — долларах и евро.

Итак, при визуальном анализе графика 1 очевидно, что положительная динамика проявляется в рублевом выражении, а главное, и в количестве проданных упаковок, чего нельзя сказать об объеме рынка, выраженном в валютах. Именно валютные показатели понижают настроение участников рынка, так как многие ведущие компании отрасли являются иностранными и отчитываются в соответствующих валютах. Наибольшее падение рынка произошло в долларовом выражении, так как цена доллара выросла больше евро по отношению к рублю.

Все это говорит о том, что, несмотря на кризисную ситуацию, рынок продолжает развиваться и расти. В таких условиях высокой волатильности курсов валют стоит оценивать показатели отрасли в местной валюте для получения адекватной оценки ситуации. А также необходимо более внимательно относиться к текущим процессам и показателям во избежание негативных последствий.

Литература:

1. Кеменов, А. В., Управление денежными потоками организации [учебник для вузов]/Кеменов А. В. — Москва: Монография, 2015: 192 с.
2. Тимофеева, Т. А. Анализ денежных потоков предприятия [учебник для вузов]/Тимофеева Т. А. — Москва: Инфра-М, 2010: 368 с.
3. Хорошев, Михаил. Как оптимизировать управление денежными средствами компании [электронный ресурс] М. Хорошев — Электрон. журн. — Финансовый Директор, 2010. — Режим доступа <http://www.fid.ru/>, закрытый.

Анализ цен на продукты питания в 2015 г.

Жилина Екатерина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Уфимский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Изменение цен на продукты питания оказывает существенное влияние на снижение уровня покупательской способности населения.

Динамику потребительской возможности устанавливают индексы инфляции. В связи с этим, покупательская способность связана не только с платежеспособностью населения, но, также и с валютной конвертируемостью.

По данным Росстата покупательская способность в России за 2015 г. снизилась на 20%. Наименее доступными стали такие продукты питания как: рыба, рис, сахар, морковь, лук и многое другое.

Необходимо отметить, что рост среднемесячной номинальной заработной платы в среднем по Российской Федерации за 2015 г. составил 7%, при этом индекс цен на продукты питания 12%. Таким образом, рост заработной платы не способен перекрыть уровень действующей инфляции. Если говорить о многих организациях, то часть из них не проводила индексацию зарплат своим сотрудникам на протяжении уже многих лет.

Средняя заработная плата на 2015 год по России составляла 30 тыс. руб., при этом 70% данной суммы тратится непосредственно на товары и услуги.

Рассмотрим основные причины роста цен на продукты питания: девальвация рубля; действующие санкции; ограничение импорта; ухудшение ситуации с краткосрочными кредитами, необоснованные накрутки со стороны предприятий, ослабление конкуренции и т. д.

При этом наблюдается неоднородная структура роста цен. К примеру, отпускные цены на крупы (рис, гречиха и т. д.) выросли до 10%. В магазинах данные продукты дороже на 35%. Это свидетельствует о существенном повышении накруток со стороны посредников. Глава Минсельхоза Николай Федоров считает, что урегулировать данный вопрос поможет изменение правового поля для участников процесса торговли.

По мнению аналитика Марии Ивановой, рост цен на продукты вызван ослаблением конкуренции. Для стабилизации ситуации правительству необходимо запустить комплекс мер направленных на развитие рыночной инфраструктуры.

Рассмотрим динамику индекса потребительских цен в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что индекс потребительских цен за анализируемый период составил 4148%. Особое повышение цен произошло в период 2014–2015 гг. аналогичный уровень был зафиксирован в 2007–2008 гг. Для сравнения рассмотрим цены на продукты питания в СССР и России в таблице 2.

Если сравнить цены России и СССР то, средний процент изменения цен во времена СССР (1970–1990 гг.) составил 61%, без учета алкогольной продукции 51%. Аналогично рост цен за 2000–2015 гг. составил 337%, без учета алкогольной продукции 322%. Представим изменение динамики цен на рисунке 1.

Из рисунка 1 видно, что изменение цен в советский период было равномерным и не носило резкий скачкообразный характер, относительно постсоветского периода.

Соотношение средней заработной платы к общей стоимости рассматриваемых продуктов питания на протяжении всего анализируемого периода имеет тенденцию к увеличению, т. е. относительно периода СССР, граждане Российской Федерации на среднюю заработную плату могут позволить себе купить в 8 раз больше продуктов питания.

Если рассматривать динамику роста цен относительно средней заработной платы, то из таблицы 2 видно, что на 1% роста потребительских цен в период 1970–1990 гг. происходил рост заработной платы в среднем на 1,54%. В период 2000–2015 гг. данный рост составил 1,68%.

Однако начиная с 2005 г. данная тенденция имеет динамику к снижению. Происходит увеличение разрыва между ростом заработной платы и ростом цен на продукты питания. Снижение данного показателя наблюдается на протяжении всего анализируемого периода, начиная с 1970 гг., но если говорить о пороговой разнице (разница между темпом роста средней заработной платы и темпом роста потребительских цен), то в период 2005–2015 гг. она велика относительно советского периода 1980–1985 гг.

Таким образом, в 2015 г. произошел резкий скачок цен, который не смог перекрыть темп роста средней заработной платы.

Таблица 1. Динамика индекса потребительских цен относительно декабря предыдущего года, %

1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
115	236,10	2626,20	904,90	314,13	223,36	117,72	109,10	196,00	135,88	117,89	117,14	110,99
2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
110,18	112,29	109,57	108,67	115,56	116,45	106,08	112,89	103,87	107,48	107,32	115,43	112,67

Таблица 2. Сравнение цен на продукты питания СССР и России (руб.)

Наименование	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Мясо (включая мясо птицы)	1,74	1,71	1,81	1,89	2,30	52,72	115,77	197,64	272,28
Колбасные изделия	2,22	2,31	2,38	2,69	2,69	77,97	142,85	235,96	310,54
Мясные консервы, условная банка	0,79	0,79	0,75	0,90	1,18	19,52	37,01	63,79	94,42
Рыба	0,71	0,70	0,75	0,77	1,05	29,54	55,76	79,22	110,65
Рыбные консервы, условная банка	0,63	0,69	0,76	0,73	1,02	21,15	30,79	51,46	70,12
Животное масло	3,43	3,45	3,42	3,42	3,50	69,12	102,42	239,55	357,54
Растительное масло	1,58	1,58	1,56	1,57	1,70	23,20	40,06	72,60	78,09
Сыр и брынза	2,16	2,20	2,26	2,34	2,82	85,17	138,72	263,20	326,89
Яйца, за десяток	1,01	1,00	1,03	1,03	1,30	16,57	24,50	38,56	58,76
Сахар	0,85	0,86	0,86	0,86	0,88	15,62	19,69	40,62	44,97
Чай	6,54	6,78	7,08	7,22	8,64	144,19	193,61	348,21	496,40
Хлеб и хлебобулочные изделия	0,23	0,25	0,26	0,27	0,31	12,19	22,24	42,60	58,75
Мука	0,31	0,32	0,34	0,35	0,46	8,08	11,91	21,45	29,46
Макаронные изделия	0,48	0,51	0,52	0,53	0,54	17,52	25,68	47,77	55,18
Картофель	0,13	0,14	0,14	0,15	0,40	6,33	9,72	28,94	26,66
Водка и ликероводочные изделия, за л	6,16	7,14	8,57	10,87	18,20	84,05	148,89	230,22	547,02
Средний рост потребительских цен, %	-	110,57	110,76	112,33	139,36	2252,51	175,05	198,39	146,70
Средний рост средней заработной платы, %	-	122,31	117,57	114,37	150,75	741,00	384,84	244,91	155,09
Соотношение темпа роста заработной платы и потребительских цен, %	-	2,111	1,633	1,165	1,289	0,298	3,795	1,473	1,180
Разница между темпом роста ЗП и потребительских цен	-	11,74	6,81	2,04	11,39	-1511,5	209,79	46,52	8,39
Средняя заработная плата	121	148	174	199	300	2223	8555	20952	32495
Итого стоимость продуктов	22,81	23,29	23,92	24,72	28,79	598,89	970,73	1771,57	2390,71
Соотношение средней заработной платы и общей стоимости продуктов	5,30	6,35	7,27	8,05	10,42	3,71	8,81	11,82	13,59

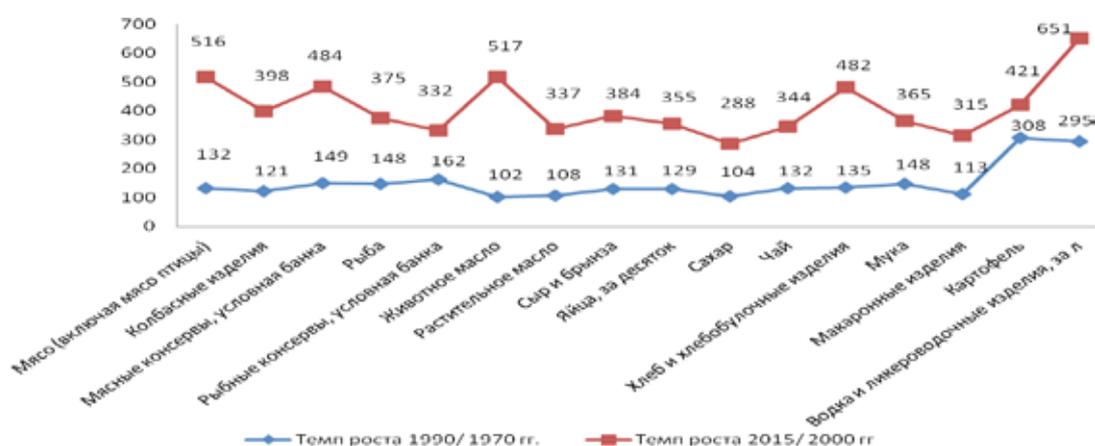


Рис. 1. Темп роста потребительских цен, %

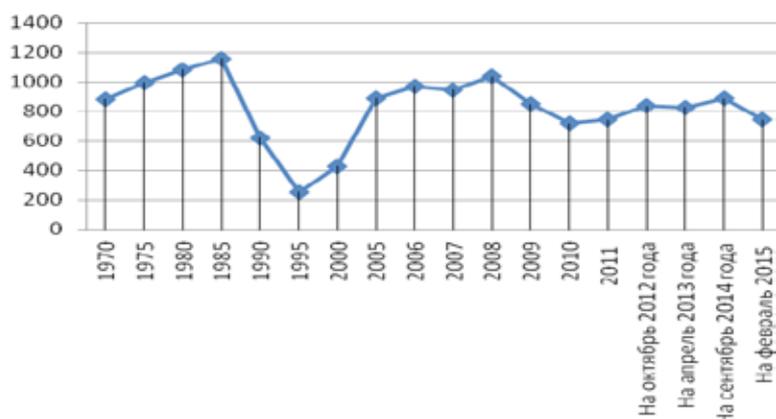


Рис. 2. Покупательская способность, кг. картофеля в месяц

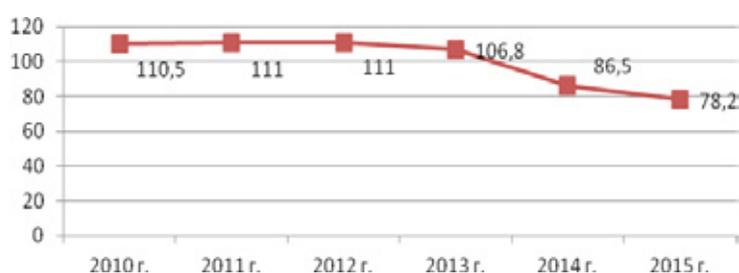


Рис. 3. Индекс покупательской способности

Таблица 3. Оценка цен на продукты питания

Номенклатура продуктов	ПТФ «Башторг-сервис»	Башстат	Росстат	Откл в % (БТС-Башст.)	Откл в % (БТС-Росст.)
Мясо говядины, птицы					
Говядина	270,65	313,59	313,63	15,86	15,88
Окорочка куриные	139,00	119,31	156,27	-14,16	12,43
Филе куриное	224,00	218,00	220,00	-2,68	-1,79
Средневзвешенная цена	191,93	198,46	210,26	3,40	9,55
Молоко					
Молоко 0,9 ТФА	37,60	39,09	42,00	3,97	11,71
Кефир 3,20,5 л	21,40	26,62	30,37	24,42	41,95
Творог 0,24%	37,90	38,00	41,00	0,28	8,19
Сыр	315,00	286,00	297,00	-9,21	-5,71
Средневзвешенная цена	102,97	97,43	102,59	-5,38	-0,37
Рыба					
Терпуг с/г	175,00	132,62	134,41	-24,22	-23,19
Горбуша б/г	260,00	157,92	186,1	-39,26	-28,42
Минтай б/г	120,00	132,62	134,41	10,52	12,01
Пикша	199,00	132,62	134,41	-33,36	-32,46
Семга с/м лосось 4-5	579,00	442,55	521,14	-23,57	-9,99
Средневзвешенная цена	243,14	180,51	197,04	-25,76	-18,96
Овощи					
Капуста	11,89	18,34	19,69	54,23	65,59
Картофель	19,64	17,71	20,53	-9,80	4,56
Лук репчатый	20,89	20,72	24,26	-0,81	16,14
Огурцы	35,00	29,48	49,45	-15,78	41,28
Средневзвешенная цена	21,85	21,56	28,48	-1,33	30,33

Бакалея					
Горох	37,87	35,63	51,49	-5,92	35,95
Крупа гречка	59,90	58,65	69,08	-2,08	15,34
Маргарин столовый	76,51	85,00	84,00	11,10	9,80
Мука	26,15	31,02	32,46	18,64	24,14
Рис	60,60	56,93	66,94	-6,05	10,46
Сахар	62,95	55,05	55,29	-12,55	-12,17
Средневзвешенная цена	54,00	53,71	59,88	-0,52	10,89
Средневзвешенная цена по всем номенклатурам	122,78	110,33	119,65	-12,45	-3,13

Исходя из вышесказанного видно, что ситуация относительно продуктов питания и зарплат в советском периоде и нынешнем в целом не различаются. Однако именно в современный период потребители начали особо остро чувствовать рост цен. Это связано, прежде всего, с тем, что после развала СССР появились дополнительные финансовые расходы, которых не было ранее: платное образование, медицина, трудности с получением бесплатной жилищной площади, увеличение стоимости проезда и т.д. Следовательно, та сумма, которую раньше советские граждане могли направить на продукты питания в настоящее время уходит на другие немаловажные статьи затрат.

Рассмотрим изменение покупательской способности на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2, особое снижение уровня покупательской способности наблюдалось так же в период 1995–2000 гг. Исходя из рисунка 3 видно, что индекс покупательской способности имеет динамику к снижению с 2013 г.

ООО Производственно-торговая фирма «Башторгсервис», крупное структурное подразделение ПАО «АНК «Башнефть» провело анализ цен на продукты питания

в 2015 г. в сравнении с данными БашСтат и РосСтат (табл. 3)

Как видно из таблицы 3, средневзвешенная цена по ПТФ «Башторгсервис» составила 122,78 руб. По БашСтату средневзвешенная цена отражает 110,33 руб. (на 12,45% ниже от фактических цен ООО ПТФ «Башторгсервис»). По РосСтату средневзвешенная цена 119,65 руб. (на 3,13% ниже от фактический цен ООО ПТФ «Башторгсервис»).

Исходя из этого, можно говорить о том, что официальная статистика не отражает действительной ситуации на рынке продуктов питания. Еще в ноябре прошлого года Центробанк ожидал инфляцию на уровне 6,4% в 2015 году, однако стремительное ухудшение экономической ситуации вынудило ЦБ пересмотреть данные оценки. Обновленный прогноз предполагает рост цен на 13% в текущем году. При этом регулятор рассчитывает на снижение темпов инфляции до 2017 года. В следующем году инфляции не превысит 6,5%, а уже через год достигнет целевого значения 4%. Ожидаемый коэффициент инфляции на 2016 год практически совпадает с расчетами аналитиков Bank of America, которые прогнозируют рост цен на 6,3%.

Литература:

1. <http://www.gks.ru/>

Оценка доли рынка аудиторских компаний в проведении аудита нефтегазовой отрасли в России

Зайцева Екатерина Валерьевна, студент

Научный руководитель: Бровкина Наталья Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены тенденции развития аудита в России как одного из важнейших социально-экономических институтов, характерных для рыночной экономики, выявлены доли рынка аудиторских организаций.

Ключевые слова: нефтегазовые компании, аудит, рынок аудиторских услуг в России, большая четверка.

Прежде всего, публикация финансовых отчетов один раз год для большинства компаний (например: благотворительные организации, публичные компании, предприятия с государственной или муниципальной собственностью), является законной обязанностью, кроме того, реальная значимость аудиторского процесса давно уже вышла за рамки «для галочки». В текущие времена, большинство независимых аудиторских фирм подтвердили, что требования к организациям и их финансовом положении, процесс претензий к ним, их истинность и справедливость, стала полезна для широкого круга заинтересованных лиц. Поэтому важность аудиторской проверки неоспорима.

Цель данного исследования — оценить динамику рынка аудиторских компаний в части нефтегазовой отрасли. Аудиторские заключения по результатам проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности по РСБУ одиннадцати нефтегазовых компаний из топ-400 РА ЭКСПЕРТ (2014 г.) за пять лет-предмет исследования.

Мы начали с того, что из топ-400 компаний по объему реализации тобрали 11 нефтегазовых компаний с наибольшим объемом реализации. Это:

- 1) «Газпром»
- 2) «Лукойл»
- 3) «Роснефть»
- 4) «Сургутнефтегаз»
- 5) «Татнефть», группа компаний
- 6) «Башнефть», группа
- 7) НОВАТЭК
- 8) «Славнефть»
- 9) «РуссНефть», нефтегазовая компания
- 10) ТАИФ-НК
- 11) «Альянс», нефтяная компания

Далее мы перешли на сайты данных компаний и посмотрели, имеются ли у них аудиторские заключения по результатам проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности по РСБУ за последние 5 лет, то есть за 2010, 2011, 2012, 2013 и 2014 годы. Это необходимо нам для того, чтобы проанализировать, на какие же аудиторские компании приходится большая доля аудита нефтегазовой отрасли, а также для анализа данных результатов в динамике.

У всех отобранных нефтегазовых компаний на сайте были представлены аудиторские заключения по результатам проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности по РСБУ за последние 5 лет. Поэтому далее мы и рассматривали аудиторские заключения всех 11 нефтегазовых компаний. Нас интересовал вопрос, какие аудиторские компании проводила аудит БФО по РСБУ данных нефтегазовых компаний. Результаты представлены в таблице 1.

Как мы видим из представленных диаграмм, большая доля аудита принадлежит компаниям большой четверки:

- 2010г-55 %
- 2011г-46 %
- 2012г-46 %
- 2013г-55 %
- 2014г-64 %.

За все 5 лет лидером является rwc. На самом деле такая большая доля компаний большой четверки ожидается, ведь они задали высокий стандарт оказания услуг, который не могли предложить российские консультанты. Выбор в пользу зарубежного поставщика аудиторских услуг обусловлен скорее стремлением получить доверие заинтересованных зарубежных инвесторов. При этом подтверждение отчетности аудитором, имеющим хорошую репутацию на международных рынках, воспринимается чаще как гарантия надежности. Мы даже видим значительный рост доли BIG 4 за 2013–2014 годы.

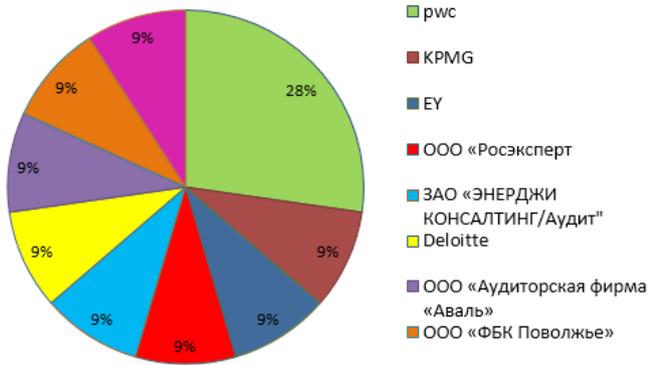
Однако в рамках санкций и кризисной ситуации 2015 год стал временем преобразований в саморегулировании деятельности рынка путем укрупнения СРО. Помимо реформы СРО, наметилась тенденция к некому импортозамещению рынка аудиторских услуг. Аудиторов с западными корнями меняют на российских не только госкомпании и предприятия оборонно-промышленного комплекса, но и частные компании стратегических отраслей (энергетика, добыча полезных ископаемых, металлургия).

Как отмечали депутаты, при оказании аудиторских услуг иностранными компаниями высоки риски утечки информации, несмотря на аудиторскую тайну. Участие иностранных компаний в аудите государственных российских предприятий влечет экономический ущерб для отечественных аудиторов.

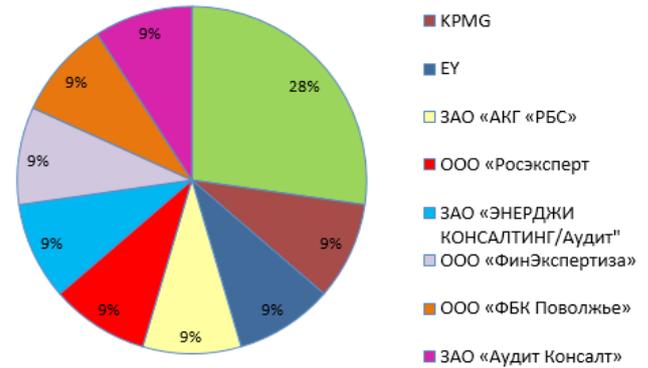
Таблица 1. Компании, аудлирующие нефтегазовые компании из топ-100 (2014 г.) в 2010–2014 гг.»

№ п/п	Компания	Место в РА Эксперт по объему реализации в 2014 году (млн. рублей)	Аудиторские компании в 2010 году	Аудиторские компании в 2011 году	Аудиторские компании в 2012 году	Аудиторские компании в 2013 году	Аудиторские компании в 2014 году
1	Газпром	1	рwc	рwc	рwc	рwc	рwc
2	Лукойл	2	КРМГ	КРМГ	КРМГ	КРМГ	КРМГ ЗАО КПМГ
3	Роснефть	3	ЕУ	ЗАО «АКГ «РБС»	ЗАО «АКГ «РБС»	ЕУ	ЕУ 000 «Эрнст энд Янг»
4	Сургутнефтегаз	7	000 «Росэксперт»	000 «Росэксперт»	000 «Росэксперт»	000 «Росэкспертиза»	000 «Росэкспертиза»
5	Татнефть	15	ЗАО «ЭНЕРДЖИ КОН-САЛТИНГ/ Аудит»				
6	Башнефть	19	Deloitte	000 «ФинЭкспертиза»	000 «ФинЭкспертиза»	ЗАО «БДО»	ЗАО «БДО»
7	Новатэк	24	рwc	рwc	рwc	рwc	рwc
8	Славнефть	43	рwc	рwc	рwc	рwc	рwc
9	Русснефть	56	000 «Аудиторская фирма «Аваль»	ЕУ	ЕУ	ЕУ	ЕУ
10	Таиф НК	65	000 «ФБК Поволжье»				
11	АО НК Альянс	80	ЗАО «Аудит Консалт»	ЗАО «Аудит Консалт»	ЗАО «Аудит Консалт»	ЗАО «Аудит Консалт»	рwc

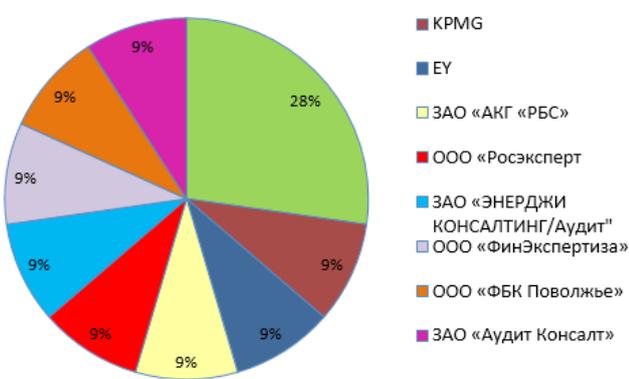
Доля компаний 2010,%



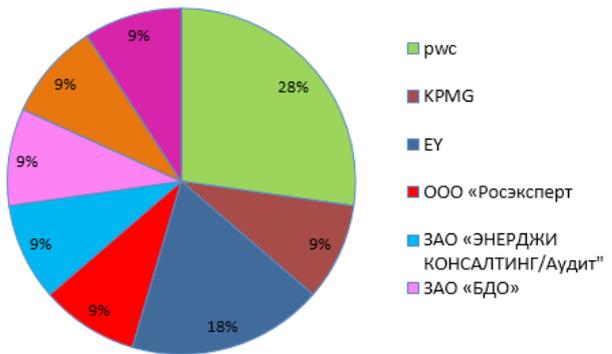
Доля компаний 2011,%



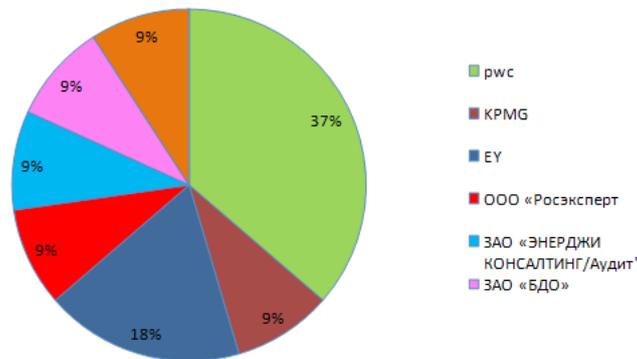
Доля компаний 2012,%



Доля компаний 2013,%



Доля компаний 2014,%



В период финансовой нестабильности и тотальной оптимизации затрат не все желают переплачивать за мировое имя и ранее раскрученный бренд аудитора. Клиенты обращаются за экспертной поддержкой в средние компании, которые готовы оказывать качественные услуги и удовлетворять все их потребности за меньшие деньги. Разница в стоимости услуг российских и международных компаний в самом деле существенная.

Аудиторы из так называемой «большой четверки» в 2015 и последующих годах столкнутся со снижением спроса на свои услуги со стороны ряда госкомпаний. Одним из наиболее ярких примеров может послужить замена Газпромом аудитора западного происхождения (бесспорного в последние 20 лет!) — pwc на российскую

компанию — ФБК. Это сигнал не только для его многочисленных дочерних структур и структур других госкомпаний, но и для всего российского рынка. Разрыв сотрудничества с аудитором «большой четверки» мог быть продиктован еще и экономической целесообразностью. Российская компания предложила цену на 33% ниже, чем иностранная. Внутренние ресурсы неограниченны. Даже если это «национальное достояние».

Ситуация с «Газпромом» является определенным прецедентом, и, без сомнения, некоторые госкомпании (особенно те, которые находятся под санкциями) будут отказываться от услуг «большой четверки» в пользу крупных локальных игроков — таких как ФБК, «Финэкспертиза», «Росэкспертиза» и др.

К сожалению, бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2015 год еще не опубликована, поэтому конкретное процентное соотношение аудиторских компаний, проводящих

аудит нефтегазовых компаний, сейчас предположить достаточно сложно, однако, с уверенностью можно сказать, что уменьшение доли большой четверки уже «запущено».

Литература:

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://www.raexpert.ru/>
2. Официальные сайты Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Татнефть, Башнефть, Новатэк, Славнефть, Русснефть, НК Альянс и Таиф НК

Правильный подбор менеджера по продажам

Заляева Эльза Вадимовна, студент;

Казакова Мадина Рафаиловна, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

Статья посвящена проблемам современного менеджмента, а именно характеристикам современного менеджера. Основываясь на различных подходах к этому вопросу, автор считает: основное направление всех составляющих характеристик менеджера заключается в его конкурентоспособности.

Профессия менеджер

Профессию менеджера чрезвычайно трудно описать. Существуют разные определения этой профессии. Будет трудно что-нибудь планировать с таким множеством разногласий. Вдобавок ко всему, менеджер «борется с огнем» и сталкивается с кризисами и непредвиденными обстоятельствами. Таким образом, выполнение поставленных задач становится все сложнее.

Должностные обязанности менеджера также варьируются, в зависимости от сферы деятельности, частью какой «организационной культуры» они являются и младшим или старшим менеджером он служит. Также они зависят от такого фактора, как вознаграждение менеджера, от проявления его индивидуальных способностей и его занятости в коммерческой либо некоммерческой организации.

Термин «менеджер» может применяться в различных слоях управления в компании. Чаще всего, «менеджером» называют для определения сотрудника, осуществляющего контроль над другими. Вот некоторые примеры должностных обязанностей менеджера:

- управление коллективом или вверенной территорией
- руководитель первого плана
- менеджер среднего звена
- начальник отдела
- заместитель директора
- директор
- офисный работник, главный офисный работник
- управляющий директор
- торговый представитель

Задавшись вопросом «А чем занимается менеджер?», однозначного ответа мы не получим!

Функции управления

В функциональные обязанности менеджера входят четыре пункта, более детально которые мы рассмотрим в тексте, приведенном ниже. Эти обязанности представляют собой планирование, организацию, управление и контроль.

Планирование подразумевает собой ряд определенных действий для достижения профессиональных целей.

Организация означает обязанность менеджера выяснить необходимое количество сотрудников для достижения поставленных задач. Также он отслеживает рабочий процесс. В общем, имеется в виду, какая структура послужит основой для выполнения профессиональных целей.

Управление означает обязанность менеджера осуществлять контроль, управление, задавать мотивацию, обучать, вести, нанимать на работу и оценивать сотрудников. Существует масса способов для осуществления этих задач менеджера.

Контроль же подразумевает обязанность менеджера отслеживать все, происходящее на вверенной им территории и выставлять задачи и приоритеты. Если поставленные задачи не выполняются, менеджер должен принять меры для устранения нежелательных последствий. Чем раньше такие меры будут приняты, тем легче будет корректировать дальнейшую работу.

Управленческие обязанности

Одной из самых важных составляющих в изучении профессии менеджера является теория Генри Минцберга, канадского академика и исследователя, изучившего теорию

управления за долгие годы. Он полагает, что работа менеджера на самом деле никогда не выполняется!

Он был ученым, который разделил функциональные обязанности менеджера в организации. Следующая диаграмма в общих чертах показывает такие обязанности менеджера по Минцбургу. Она также дает нам краткое представление о них.

Глядя на линии диаграммы, означающие роль менеджера в организации, мы увидим описание менеджера, «носящего разные шляпы», т.е. сотрудника, выполняющего разные обязанности, и мы увидим, что Тасним действительно примеряла на себя множество шляп в течение дня.

Разные уровни менеджеров подразумевают и исполнения разных обязанностей. К примеру, главный руководитель с большей вероятностью будет распределять ресурсы и улаживать конфликты, нежели он будет исполнять прямые обязанности руководителя. Генеральный директор, к примеру, может больше выступать в роли некоего спикера, чем глава организации.

Управленческие навыки

Менеджер должен обладать умением вести деловые переговоры. Навыки подразделяются на концептуальные, технические и природные.

Концептуальные означают способность видеть общую картину происходящего, способность выдвигать идеи, иметь представление и создание четкого плана дальнейших действий.

Технические навыки подразумевают обладание определенными знаниями или опыта в определенной сфере.

Природные навыки (человеческий фактор) помогают связно работать в коллективе и индивидуально.

Согласно предписаниям менеджмента, у каждого менеджера должны быть эти три типа навыков, но пользоваться ими они могут по-разному, в зависимости от их положения в организации. Так, например, менеджер старшего звена должен будет иметь и использовать больше концептуальных навыков, в то время как менеджер на уровне ниже, вероятно, будет использовать больше технических навыков. Но менеджеры всех уровней будут использовать одинаково один навык — природный (человеческий).

Именно по этой причине сотрудник, являющийся хорошим руководителем высшего звена, не обязательно будет хорошим руководителем среднего звена либо будет успешен как старший менеджер. Так навыки, необходимые менеджеру определенного уровня, будут различаться. Хорошая организация понимает и признает это и всегда предложит возможность обучения и развития, которое, возможно, будет связано с программами профессионального развития и превосходным исполнительным управлением и программами оценки. Таким образом, осуществляется индивидуальный подход и поддержка каждого сотрудника на своем пути от одного управленческого типа к другому в пределах одной организации.

1.1. Планирование в организации

Успешная организация — это та организация, у которой есть четкий план, который представлен и сотрудникам, работающим в этой организации и сотрудникам, сотрудничающим с этой организацией.

Наглядно это показывает то, что четкий план может помочь сотрудникам определенной компании принимать те или иные решения. Наличие плана не основано на чьей-то прихоти и не является отражением решения руководства. Планирование создается множеством факторов, таких, как анализ рынка, который выясняет будущую потребность заказчика (клиента) и определяет расстановку других факторов.

1.2. Конкурентное преимущество

Каждая компания должна определить для себя свое собственное уникальное конкурентное преимущество. Что делает организацию «лучше» среди подобных промышленных или иных организаций? Если ответ — «ничто», то почему организация существует? Имеет ли она право на существование, если то, что она производит или предоставляет, не является «лучшим» в конкурентной борьбе? В целом же, организации, которые выяснили для себя свое конкурентное преимущество, являются лучшими в наших капиталистических и управляемых рынком экономических системах.

«Лучшей» организация может признаваться по нескольким параметрам:

- быстрее
- больше
- дешевле
- сильнее
- роскошнее
- местное производство или местный поставщик
- жизнеспособная
- ориентирована на клиента
- обеспечение уникальной занятостью (организация, возможно, нанимает недавно освобожденных заключенных или людей с проблемами развития для того, чтобы обеспечить их работой и профессиональными навыками)

1.3. Процесс стратегического планирования

Возьмем пример неорганизационного урегулирования. Скажем, Вы с семьей собираетесь уехать в отпуск. Для начала Вы должны выяснить у всех членов семьи, чем они собираются заниматься в отпуске и куда хотят пойти. Члены семьи выясняют такие факторы, как куда и когда поехать, планируют семейный бюджет и выясняют особенности мест для отпуска, куда можно отправиться. Как только они это сделают, они решат, куда им отправиться отдыхать. Как только они решат, куда им отправиться, они должны понять, как сделать это.

Первое решение, «главное» — выяснение предназначения, цели поездки. Второй набор решений — более технический — как достичь этих целей? Если быть точными, как семья собирается добраться до цели своей поездки? Собираются ли они поехать на машине, сесть на поезд или автобус? Когда они собираются уехать и когда вернуться? Сколько сумок они смогут взять с собой? Что они с собой возьмут? Есть много подробных ответов на эти вопросы, которые будут решены!

Второе решение может быть ТОЛЬКО «осуществлено» после того, как главное решение принято. Семья не может решить, какой метод транспортировки они будут использовать, если они не будут знать, куда отправляются. Конечная цель должна быть намечена и согласована прежде, чем семья сможет принимать дальнейшие решения. Нет никакого смысла обеспечивать поездку вплавь, если семья решила путешествовать пешком по Альпам.

Литература:

1. Рафикова, Э.Д., Надреева Л.Л. Анализ различных подходов к определению экономического ущерба последствий текучести кадров на предприятии // Вестник магистратуры. — 2014. — № 12–2 (39). — с. 90–91.
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
3. Управление персоналом: Учебник для вузов/Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 423 с.

Процесс организации аналогичен. Главное, основное решение, идея, является стратегической идеей организации. Затем следует тактический ход. Как правило, он привлекает менеджеров старшего звена, но могут быть задействованы и все сотрудники компании.

Заключение

Таким образом, менеджер по продажам — это дар, наделимый природой, и этой профессии нельзя научиться, если у человека нет прирожденных способностей к результативным продажам. Практика показывает, что при условии наличия разработанных корпоративных стандартов продаж и внутренней мотивации работника абсолютно любой человек может стать успешным менеджером по продажам.

К вопросу о раскрытии сущности понятия «инновационный актив»

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ананьева Оксана Ивановна, старший преподаватель;
Самохин Максим Владимирович, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В статье раскрыта сущность понятия «инновационный актив». Авторами статьи на основании анализа зарубежной, отечественной литературы, а также нормативно-правовых актов дано наиболее точное определение данного понятия, что позволит в дальнейших научных исследованиях в области инноваций и инновационной экономики правильно идентифицировать указанные активы и избежать неточностей и ошибок при формировании научных утверждений.

В современных условиях хозяйствования инновации во всех сферах деятельности играют решающую роль. Конечная цель развития инноваций — создание полноценной инновационной экономики. Любое промышленное предприятие владеет определенными активами, но конкурентное преимущество, инвестиционную привлекательность и защиту интеллектуальных прав обеспечивают ему особые активы — инновационные. Понятие «инновационный актив» не имеет законченного определения в современной отечественной, зарубежной литературе, нормативно-правовых актах, но при этом применяется повсеместно. Между тем, определение данного понятия необходимо с точки зрения дальнейших научных исследований в области инноваций и инновационной эко-

номики. Поэтому остановимся более подробно на понятии «инновационный актив».

Ключевым моментом в словосочетании «инновационный актив» является слово «инновация». Согласно федеральному закону от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»: инновации — введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [1,2,3].

Существуют различные подходы к классификации инноваций, рассмотрим более подробно следующее (рисунк 1). Данный подход классифицирует инновации

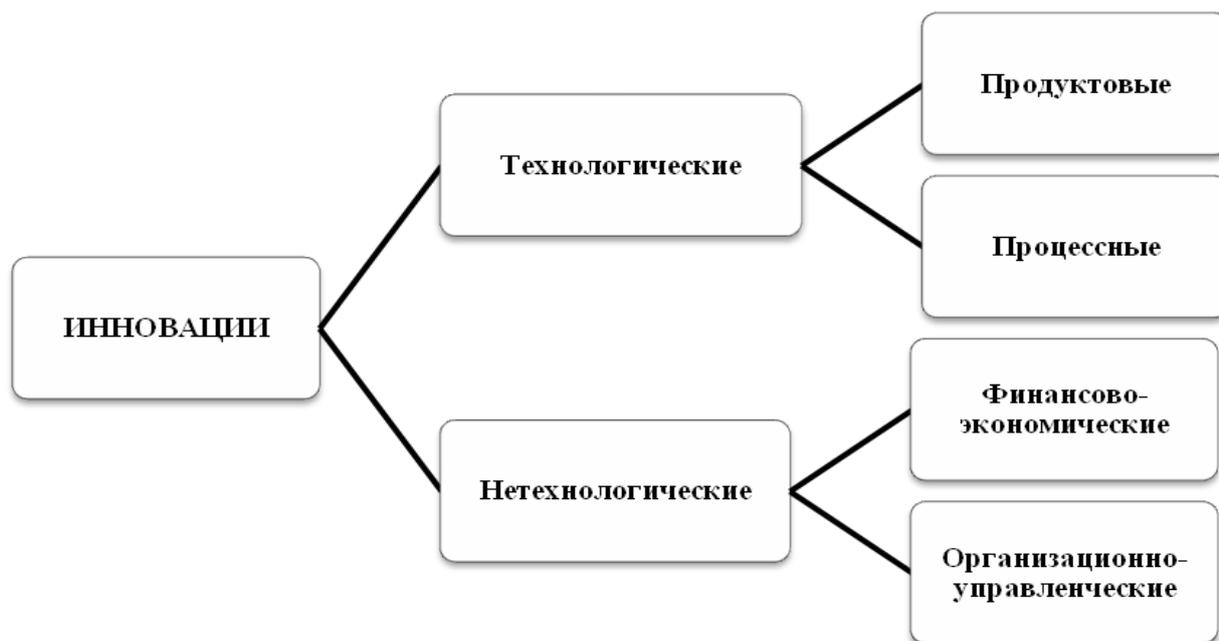


Рис. 1. Виды инноваций (общепринятая классификация)

в зависимости от предметного содержания на технологические и нетехнологические, которые имеют свои разновидности.

Технологические инновации предполагают, что новые знания, полученные в результате инновационных разработок, будут использоваться для решения определенно сложных инженерных и технологических задач для обеспечения функционирования промышленного предприятия как целостной системы. К технологическим инновациям относятся те инновационные разработки и изменения, которые связаны с научно-техническим прогрессом и связаны с совершенствованием средств производства и методов осуществления производственных процессов. Технологические инновации можно разделить на процессные и продуктовые [4].

Процессные инновации связаны с разработкой новых или усовершенствованных подходов к организации производства, включая подходы к передаче продуктов. Они основываются на применении уникального инновационного оборудования, совершенствованных методов производства или на их одновременном применении с использованием результатов научно-исследовательских разработок.

К продуктовым инновациям относится внедрение и производство новых, усовершенствованных технологически видов готовой продукции, к которым относятся продукция, характеристики которой, функциональные признаки, внешний вид и исполнение, а также используемые материалы существенно отличаются от аналогов, существующих на данный момент. Создание инновационных продуктов основывается на применении новых, уникальных технологий.

Нетехнологические инновации — разработки, не связанные с технологией производства, это инновации управ-

ленческого, организационного и экологического характера [5].

Законодательство Российской Федерации определяет в качестве главного критерия, отличающего инновации — новизну. Причем новизна инноваций предполагает осуществление определенной деятельности. Инновационная деятельность — деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности [6]. При этом, инновационная инфраструктура — совокупность организаций, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг [7].

Немаловажно раскрыть суть второго слова в словосочетании «инновационный актив» [8]. Проблемы экономического содержания понятия «активы организации» и управления ими изучались многими иностранными и отечественными авторами, такими как Э. Голд, Б. Брау, У. Кинг, Б. Карлофф, Р. Камани, К.Б. Макконелл. Среди отечественных авторов отдельно выделим И.А. Бланка, К.К. Ковалева. При определении понятия «актив» авторы обращали и обращают внимание на право собственности на объект актива, способ оценки денежной стоимости и саму денежную стоимость, форму, характеристики и прочие важные элементы [9]. При этом, распространенными являются две концепции к определению понятия активов организации:

а) вещественная, которая определяет активы как предметы с определенным функциональным назначением;

б) расходная, согласно которой активы — это затраты, которые организация понесла в результате предшествующих операций с целью получения дохода от их использования в будущем.

Расходная концепция наиболее применима в международном и российском законодательстве. Активы должны приносить экономическую выгоду, в противном случае — это убытки или текущие расходы промышленного предприятия. Согласно SFAC 6 (Statements of Financial Accounting Concepts, США) активы определяются как вероятный будущий доход от объектов, обусловленный предшествующими хозяйственными операциями или событиями и контролируемый хозяйствующей единицей.

Похожее определение активов приводится в международных стандартах финансовой отчетности. Согласно МСФО: активы — это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает получение экономической выгоды в будущем [10].

В российском законодательстве понятие «актив» четко не определено, но используется очень часто и отождествляется с понятием «имущество». Положение о том, что актив способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем — закреплено только на уровне частного определения основных средств и нематериальных активов (ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»). При этом будущими экономическими выгодами является потенциальная возможность актива прямо или косвенно способ-

ствовать притоку или сокращать отток денежных средств или их эквивалентов в организацию.

Будем придерживаться международного и российского законодательства, и определим понятие «актив», как контролируемый организацией в результате прошлых событий экономический ресурс, стоимость которого в момент приобретения может быть справедливо измерена, и от которого предприятие ожидает получение будущих экономических выгод [11].

Делая вывод из всего вышесказанного, руководствуясь основными механизмами (идентификация понятий и отношений между понятиями, анализ и построение систем понятий на основе идентифицированных понятий и отношений между понятиями, установление формы представления систем понятий посредством диаграмм понятий, построение определение понятия), которые рекомендованы в ГОСТ Р ИСО 704–2010 «Терминологическая работа. Принципы и методы» можно определить, что «инновационный актив» — введенный в употребление или значительно улучшенный, контролируемый организацией в результате прошлых событий, стоимость которого в момент приобретения может быть справедливо измерена, и от которого предприятие ожидает получение будущих экономических выгод.

Таким образом, сформулировано наиболее четкое и объемное определение понятия «инновационный актив», что позволит в дальнейших научных исследованиях в области инноваций и инновационной экономики правильно идентифицировать указанные активы и избежать неточностей и ошибок при формировании научных утверждений.

Литература:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014) «О науке и государственной научно-технической политике» (23 августа 1996 г., в ред. Федерального закона от 21.07.2011 N 254-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/Компания «Консультант Плюс». — Послед. обновление 26.12.2015;
2. Тепман, Л. Н., Напёров В. А. Инновационная экономика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления, ЮНИТИ-ДАНА, 2014 г. 278 с.;
3. Ламанов Иван Петрович. Активы организации: их формирование, использование и управление: их формирование, использование и управление: Дис... канд. экон. наук: 08.00.01, 08.00.10 Краснодар, 2005 192 с. РГБ ОД, 61:05–8/3382;
4. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изменениями и дополнениями) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/Компания «Консультант Плюс». — Послед. обновление 26.12.2015;
5. Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (с изменениями и дополнениями) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]/Компания «Консультант Плюс». — Послед. обновление 26.12.2015;
6. Замбрицкая, Е. С. Влияние отдельных видов рисков на ставку дисконтирования при определении эффективности инновационных инвестиционных проектов, связанных с импортными контрактами [Текст]/Е. С. Замбрицкая, М. В. Самохин, О. И. Ананьева // Молодой ученый. — 2014. — № 8. — с. 474–480;
7. Ананьева, О. И., Замбрицкая Е. С., Самохин М. В. Сравнительный анализ международной и российской практики по вопросу оценки стоимости нематериальных активов // Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2015. № 1 (7). с. 4–6;

8. Калинина, Т. В. Научные исследования и инновации промышленных предприятий как основа формирования их интеллектуального капитала // Социально-экономическое развитие хозяйствующих систем в современных условиях: опыт, проблемы, перспективы: сб. ст. межд. научно-практич. конф. — Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2010. с. 142—146.
9. Калинина, Т. В. Стоимостная оценка интеллектуального капитала промышленных предприятий как инструменты управления // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета, 2011. № 2. с. 137—144.
10. Замбрицкая, Е. С., Бузыкаев Д. Б., Самохин М. В. Методические аспекты оценки инновационных нематериальных активов промышленных предприятий на примере конкретного предприятия производителя led панелей // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5—1 (58—1). с. 1174—1178;
11. Замбрицкая, Е. С., Самохин М. В. Определение ставки дисконтирования для инновационных инвестиционных проектов (связанных с импортными поставками). // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2014. Т. 2. № 1. с. 238—242;

Среда Hi-Po как необходимый инструмент управления талантами

Зарубина Татьяна Александровна, магистрант

Национальный исследовательский Томский государственный университет

В данной статье рассмотрен вопрос необходимости создания среды для талантов или среды Hi-Po в современных организациях как основного инструмента управления талантливым персоналом. Приведены основные аргументы как в пользу, так и против создания среды Hi-Po.

Ключевые слова: высококвалифицированные кадры, среда Hi-Po, таланты, управление персоналом

В последнее время все большее внимание как исследователей, так и HR-менеджеров привлекает тема, связанная с управлением талантами в организациях. Сам по себе термин «управление талантами» интерпретируется для разных организаций по-разному. Для кого-то данное словосочетание означает управление персоналом всей компании, а для кого-то подразумеваются сотрудники, которые имеют особый потенциал и являются высококвалифицированными специалистами в определенной области. Но вне зависимости от того как организации рассматривают значение термина «управление талантами» все компании обедняет одно, это интерес к вопросу: «А нужно ли создавать особую среду для талантливых сотрудников?».

Можно сказать, что актуальность вопросов, связанных с развитием человеческого потенциала, с созданием условий для развития талантов в организации обусловлена в первую очередь с возросшим интересом к созидательным способностям человека, их активизации и интеллектуальной деятельности. Также актуальность данной темы возрастает еще в связи с ситуацией на рынке труда, когда наиболее значимым конкурентным преимуществом компаний выступают таланты и способность их раскрывать и развивать внутри организаций.

Тема среды Hi-Po нова и еще не изучена в достаточной степени, поэтому сложно выделить фундаментальные работы. Что не скажешь про тему управления талантами, среди зарубежных авторов изучением этого вопроса занимаются Л. Бергер, Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экс-

лерод Э, М. Эффри и М. Орт. В их трудах можно выделить общую идею, которая состоит в том, что в современном мире в конкурентной борьбе выигрывают те компании, которые прилагают много усилий и делают все, чтобы помочь развитию, привлечь и удержать наиболее талантливых сотрудников.

На сегодняшний день многие HR-менеджеры и руководители компаний понимают важность привлечения для работы таланты и высококвалифицированный персонал. Но распознать талант очень непросто, привлечь — еще сложнее. И допустим, это сделано при помощи собственных способностей и эффективно организованной функции привлечения талантов или даже профессиональным консультантом. Многие руководители останавливаются на этом моменте думая, что успех достигнут. Но это не так, с данного момента можно сказать что только начинается процесс работы с талантами и необходимо научиться создавать среду для привлечённых сотрудников для развития и удержания. И тут как раз существует расхождение, с одной стороны есть понимание того, что для работы талантам необходимо создание особой среды, а с другой существует мнение что среда не нужна и таланты образуются путем терний и огромных усилий на работе без специальных условий развития. Для подтверждения или же опровержение данной точки зрения далее будут рассмотрены аргументы за и против и представлены факты и примеры того, а необходима ли создание среды для талантов или же это не обязательный процесс.

В чем же плюсы того, что в организации будет создана среда для определенной категории персонала?

Во-первых, без созданной среды высококвалифицированные кадры будут просто уходить из организации. Можно сказать, что среда для талантов, это инструмент мотивации. А рассмотрев вопрос мотивации талантов в своей бакалаврской работе и опираясь на таких авторов как Эд Майклз, Хелен Хэндфилд-Джонс и Бет Экселрод я с уверенностью могу сказать именно среда, созданная из преобладающих нематериальных составляющих (таких как развитие персонала, комфортные условия и т.д.) может не только предотвращать уход персонала, но и получать эффективные и заинтересованные в работе кадры [1]. А организация, которая постоянно нанимает новых сотрудников, теряя существующих специалистов, не имеет будущего.

Во-вторых, создание среды позволит не только удерживать и развивать нанятых извне талантов, но и даст возможность растить их внутри компании, тем самым, не расходуя средства на профессиональных консультантов. К тому же забота о профессиональном росте сотрудников также укрепляет лояльность персонала. Компании, которые уже сейчас осознают важность этой стратегии на данный момент, в будущем будут пожинать плоды. Уже сейчас международное исследование бизнеса (IBR) показывает, что частные компании действительно нацелены на развитие своих талантливых сотрудников [2].

В-третьих, для всех коммерческих организаций как мы знаем из экономики, основной целью всегда является получение прибыли, а по данным аналитиков Bersin & Associates компании, имеющие проработанную систему управления талантами, извлекают на 26% больше прибыли, чем конкуренты. В большинстве отраслей экономики отлаженная система talent management может сыграть решающее значение для успеха бизнеса.

При выдвижении суждений основными понятиями стали термины «среда для талантов» и «управление талантами», рассмотрим их подробнее.

«Управление талантами — это сложная совокупность взаимосвязанных HR-процессов, которая обеспечивает основное преимущество любой организации: талант управляет эффективностью» [3].

Что касается термина среда для талантов или же Hi-Po среда, то нет однозначного определения, по моему мнению, это набор механизмов, благодаря которым создаются особые условия и реальность благоприятная для развития и эффективной работы талантов. Стоит заметить, что набор механизмов в каждой из компаний всегда будет отличаться, во-первых, в зависимости от специфики деятельности компании и во-вторых от того как компания для себя интерпретирует таланты, они создают среду для всего персонала, пытаясь вырастить таланты вне за-

висимости от должностей или же они подразумевают лишь определенную, избранную часть персонала.

Одним из примеров таких компаний является крупнейший телекоммуникационный оператор в России МТС. В организации с конца 2013 года запущен и успешно работает цикл комплексной программы развития «Управление талантами», специально разработанная для следующих групп сотрудников: для перспективных, высокопотенциальных сотрудников (Hi-Po), преемников на руководящие позиции, специалистов уникальной экспертизой (Hi-Pro). Для каждой из этих групп созданы программы обучения, которые включают в себя составление индивидуального плана развития, оценку обратной связи 360° и инструмент оценки и развития персонала — Hogan, проведение тренингов, мастер-классов, тренингов, бизнес-завтраков с топ-менеджерами, программы мониторинга и наставничества. В результате у работников благодаря созданной среде для талантов формируется устойчивое желание получать лучшие результаты работы, а для этого самостоятельно решать, каким способом повысить свой профессионализм и квалификацию [4].

Но, как и у всех систем есть недостатки, так и система создания среды для талантов не стала исключением. На мой взгляд минус только один, но в российских реалиях он не маловажен, это то что система относится к числу дорогостоящих в применении. «Российские компании все чаще и активнее проявляют интерес к системам управления талантами. Правда, пока внедрение и использование таких решений остается уделом крупного бизнеса, у которого не только есть средства на развитие дополнительных возможностей HRM, но и имеется мощная платформа управления персоналом, покрывающая базовые процессы, без которой надстройка в виде talent management просто не работает» [5].

Таким образом, рассмотрев все аргументы и контраргументы по вопросу среды для талантов можно утверждать следующее: создание среды является важной составляющей системы работы с талантами, так как помогает мотивировать, развивать и удерживать данную категорию персонала, также помогает компаниям выращивать внутри организации собственных талантов, не прибегая к помощи и не затрачивая средства на профессиональных консультантов. Но при этом есть минус у данного инструмента, он дорогостоящий и требует наличие мощной платформы управления персоналом. В условиях жесткой конкуренции на рынке именно таланты становятся основным конкурентным преимуществом компаний. И если не работать с талантами и не создавать для них среду, то персонал будет уходить из организации. А организация, которая постоянно нанимает новых сотрудников, теряя существующих специалистов, не имеет будущего.

Литература:

1. Майклз, Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты/Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. — 272 с.

2. Привлечение и удержание сотрудников: поиск нужных специалистов [Электронный ресурс] // Grant Thornton. Grant Thornton — компания осуществляющая международное исследование бизнеса. — Электрон. дан. — 2012–2016. — URL: http://www.gtirus.com/doc/public/surveys/2008/gti_ibr2008_3ru.pdf (дата обращения: 29.01.2016)
3. Литвина, М.И. Управление талантами: выводы делать рано, вопросов больше, чем ответов/М.И. Литвина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). — М.: РИОР, 2011. — с. 59–62.
4. Семенова, И.В. Внутренняя среда организации как фактор мотивации саморазвития персонала [Электронный ресурс]/И.В. Семенова // Интернет-журнал «Науковедение». — Электрон. дан. — М., 2015. — URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/08EVN615.pdf> (дата обращения: 29.01.2016)
5. Управление талантами (talent management) [Электронный ресурс] // Аналитические системы в бизнесе/ИТ-ат-сорсинг/Обзор TAdviser: Рынок ИТ-сервисов России. — Электрон. дан. — 2005–2016. — URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Управление_талантами_\(talent_management\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Управление_талантами_(talent_management)) (дата обращения: 29.01.2016)
6. Josh Bersin. Talent Management Revisited: Where are we now? // Bersin & Associates [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://joshbersin.com/2011/01/24/talent-management-revisited-where-are-we-now/> (дата обращения: 29.01.2016)

Проблемы и перспективы развития социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе

Иоффе Алена Владимировна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Социально-трудовые отношения — это система трехсторонних, общественно-экономических связей, возникающих между гражданами и их объединениями, различными хозяйствующими субъектами и государством, в процессе осуществления трудовой деятельности. Социально-трудовые отношения имеют первостепенное значение для решения проблем продуктивной занятости и социальной защиты населения, оплаты труда работников и формирования доходов организаций и государства, развития гуманизации труда и социального партнерства.

Законодательно, в Российской Федерации регулирование социально-трудовых отношений отнесено к компетенции трехсторонних комиссий, формируемых на уровне федерации, субъекта федерации и местного самоуправления. В соответствии с этими требованиями, была создана «Трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе» [1, 2, 3].

Исторически, Дальнегорск создавался и развивался как моногород, т.е. как социально-экономическое пространство двух градообразующих производств, в современности — ОАО «Дальполиметалл» и ЗАО «Горнохимический комбинат (ГКХ) «Бор»». В ходе экономического кризиса 1990-х гг. данные производства подверглись существенному сокращению, а сами предприятия неоднократно попадали под процедуру банкротства, постоянно снижая численность своих работников. Необходимо отметить, что каких-либо альтернативных и адекватных производств создано не было. И в итоге 2015 г. постоянную

занятость в экономике округа имело 20,8 тыс. чел., что составляет 76,4% от населения в трудоспособном возрасте городского округа [5].

Поэтому, в современности Дальнегорский городской округ считается территорией с высоким протестным потенциалом местного населения и сложной социально-депрессивной обстановкой. Широкую известность получили митинги населения против повышения жилищно-коммунальных тарифов, прошедшие осенью 2011 г. Общественно-политическая ситуация в 2012–2013 гг. характеризовалась растущим противостоянием между исполнительной и представительной властями муниципального образования.

В кризисном положении находится одно из градообразующих предприятий городского округа — ЗАО «ГХК «Бор»». Так, в результате деятельности управляющей компании, у предприятия сформировалась колоссальная кредиторская задолженность в размере 2,7 млрд. руб. В сентябре 2015 г. в отношении предприятия инициирована процедура банкротства. Это создает угрозу безработицы для 2,5 тыс. работников, что адекватно 12% трудоспособного населения городского округа.

В итоге очевидно, что сложившаяся ситуация актуализирует развитие социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе.

Между тем, анализ деятельности «Трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе» позволил выявить следующие недостатки в ее работе:

Недостаточно широкий круг привлечения работников Дальнегорска и их представителей к деятельности территориальной трехсторонней комиссии. По итогу 2015 г. участие в работе комиссии приняли четыре профсоюзных организации, охвачено профсоюзным движением было всего 4,3 тыс. чел. из 20,8 тыс. работников округа. Не участвующими в коллективной защите своих интересов являются практически все работники малого бизнеса.

Недостаточно широкий круг привлечения работодателей Дальнегорска к деятельности трехсторонней комиссии: по итогу 2015 г. участие в работе комиссии приняло только одна организация — «Общественный совет предпринимателей Дальнегорского городского округа». Практически не привлеченными к регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе являются работодатели большинства предприятий, в т. ч. и градообразующих организаций — ОАО «Дальполиметалл» и ЗАО «ГХК «Бор».

Проявлению данных недостатков способствовали организационные упущения в работе территориальной трехсторонней комиссии, а именно:

— Низкая активность администрации городского округа по расширению состава участников территориальной т трехсторонней комиссии. Так, в 2014 г. было направлено всего одно письмо к работникам и работодателям, с предложением присоединиться к деятельности комиссии. Иных и более активных действий не предпринималось.

— Социальная неорганизованность работников городского округа, и прежде всего трудящихся в сфере малого предпринимательства.

Очевидно, что в этих условиях развитие деятельности трехсторонней комиссии возможно только за счет повышения самоорганизованности как работодателей, так и работников Дальнегорского городского округа.

Создание объединения работодателей из числа организаций Дальнегорского городского округа должно осуществляться в рамках требований и процедур, предусмотренных федеральным законом «Об объединениях работодателей» от 27 ноября 2002 г. № 156-ФЗ [4]. Процедуры создания объединения работодателей Дальнегорского городского округа определены содержанием Гражданского кодекса РФ и федерального закона «О некоммерческих организациях в РФ». Учредителями объединения могут выступать не менее трех работодателей или двух объединений работодателей, правоспособность объединения наступает с момента его государственной регистрации.

В тоже время, законом предусмотрено, что объединения работодателей вправе создавать свои отделения (представительства, не обладающие правами юридического лица) на региональном и территориальном (местном) уровнях.

В силу такого положения, а также с учетом этого количественно доминирующих в местной экономике городского округа хозяйствующих субъектов малого предпринимательства,

может быть целесообразно открытие в Дальнегорске представительства Общероссийской организации «Опора России». Отметим, что уставом данной организации предусмотрена такая возможность при условии признания целей, задач и устава организации, и оплаты членского взноса [6].

Преимуществом первого способа формирования объединения работодателей Дальнегорска является большая простота организации, а преимуществом второго способа — большой политический вес и опыт работы, свойственный «Опоре России». Выбор того или иного направления является компетенцией собрания инициативной группы работодателей.

Обязательным условием развития работы «Трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе» является расширение участников со стороны работодателей за счет представителей ОАО «Дальполиметалл» и ЗАО «ГХК «Бор»», ранее не принимавших участие в работе комиссии.

Создание объединений работников можно осуществить по профессиональному признаку, в рамках территориальных (местных) отделений профсоюзов, воспользовавшись для этого организационной помощью Федерации профсоюзов Приморского края. Так, с учетом того, что большая часть трудоспособного населения Дальнегорского городского округа работает в сфере розничной торговли, является целесообразным создание территориального отделения «Приморской организации профсоюза работников торговли, общественного питания, потребительской кооперации и предпринимательства «Торговое единство», входящих в состав «Федерации профсоюзов Приморского края» [7].

Иной пример: объединение работников автотранспортных предприятий Дальнегорска может быть осуществлено в формате городской первичной ячейки «Приморской краевой общественной организации общероссийского профсоюза работников автомобильного транспорта и дорожного хозяйства», так же входящего в состав «Федерации профсоюзов Приморского края» [7].

В то же время, обязательным условием реализации данного направления является привлечение к работе трехсторонней комиссии первичных профсоюзных организаций ОАО «Дальполиметалл» и ЗАО «ГХК «Бор». С одной стороны, данные первичные организации являются элементами таких мощных профсоюзных организаций России как «Горнометаллургический профсоюз России» и «Российский профессиональный союз работников химических отраслей». С другой стороны, данные первичные организации объединяют порядка 3,8 тыс. жителей городского округа, что придает им высокую социальную значимость.

В итоге, реализация данных мероприятий должна существенно расширить количественный состав Трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе — см. таблицу.

Таблица 1. Развитие состава «Трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе»

Участники трехсторонней комиссии	Показатели состояния:	
	до мероприятий	после мероприятий
Представительство объединений работников	Всего участников — 2, в т. ч.: — Дальнегорская городская организация профсоюза работников народного образования и науки РФ; — Дальнегорский городской комитет профсоюза работников государственных учреждений и общественного обслуживания	Всего участников — 5, в т. ч.: — Дальнегорская городская организация профсоюза работников народного образования и науки РФ; — Дальнегорский городской комитет профсоюза работников государственных учреждений и общественного обслуживания — Первичная организация Горнометалургического профсоюза России («Дальполиметалл») — Первичная организация Российского профессионального союза работников химических отраслей (ГХК «Бор») — территориальные комитеты Федерации профсоюзов Приморского края
Представительство объединений работодателей	Всего участников — 1, в т. ч.: — Общественный совет предпринимателей Дальнегорского городского округа	Всего участников — 4, в т. ч.: — Общественный совет предпринимателей Дальнегорского городского округа; — Представительство «Опоры России»; — представители ОАО «Дальполиметалл»; — представители ЗАО «ГХК «Бор»»
Исполнительный орган власти	Администрация Дальнегорского городского округа	Администрация Дальнегорского городского округа

В итоге, в результате выполнения данных работ численность объединений работников в Дальнегорском городском округе увеличится с 2 до 5 организаций, численность объединений работодателей с 1 до 4 организаций, состав работников, участвующих в профсоюзном движении с 4,3

тыс. чел. (и 20,7% работников, проживающих в исследуемом муниципальном образовании, 2014 г.) до 12,5 тыс. чел. (60,9%, прогнозные данные). Полагаем, что это позволит если не устранить, то существенно снизить уровень социального протеста в Дальнегорском городском округе.

Литература:

1. О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально трудовых отношений. Федеральный закон от 01.05.1999 г. № 92-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации от 3 мая 2014 г. № 18 ст. 2218.
2. О социальном партнерстве в Приморском крае. Закон Приморского края от 26.12.2014 г. № 531-КЗ. Официальный текст. — Владивосток: Дальпресс, 2015. — 46 с.
3. Об утверждении положения «Трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений в Дальнегорском городском округе». Решение Думы Дальнегорского городского округа от 22.02.2012 г. № 286. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://dalnegorsk-mo.ru/>
4. Об объединениях работодателей. Федеральный закон от 27 ноября 2002 г. № 156-ФЗ. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://base.garant.ru/185261/>
5. Дальнегорский городской округ. Официальный сайт муниципального образования. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://dalnegorsk-mo.ru/>
6. Опора России. Общественное общероссийское объединение малых предприятий и предпринимателей Российской Федерации. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://www.opora.ru/>
7. Федерация профсоюзов Приморского края. [Электронный ресурс]: — Режим доступа: <http://www.fppk.org/about/committee/91/>

Outlook on project management in the field of higher education from economic aspect

Исакова Зебо Муродовна, кандидат филологических наук, магистрант
Академия государственного управления при Президенте Республики Узбекистан

Zebo M. Isakova, PhD

The development of society, economy, enterprises, and individual life can be imagined as a set of discrete processes with given the ultimate goals which taking place in a limited time and limited resources. Man is convenient to divide the process of its activities on the local processes. The project is the processes of change, more specifically, it is the recurring processes that require special methods of management for their implementation. In this way, higher education institution daily produces hundreds of specialists in different fields of knowledge, however, is not referred as the project. Transition to a new system of education, the introduction of new standards, accompanied by the introduction of new technologies, the restructuring of the existing structure are considered as a project.

In our country, project management has become widely used in the sixties and was called network planning and management. The fact that the representation of the project as a form of a network graph is a basis of project management methods. That shows the relationship between the different works (operations) of the project. In the seventies, the interest to the network planning methods and management has decreased, because the causes of low efficiency of many projects were deeper — in the fundamentals of socio-political and economic structure of the state.

Today in Uzbekistan great attention have been paying to the project Management. Carry on the preparation of project managers, preparing to publish a guide to project management.

But despite all this, often the implementation of most projects in higher education, based solely on the experience of those people who are responsible for this project. The situation worsens when such an organization have to maintain multiple large-scale projects 4 or one, but a very complex that is essential to the continued functioning, the organization in question. In this case, the use of the innovative project management on the basis of optimization models with a view to the best allocation of resources (financial and material) is among several projects and within a project.

Currently, there are a number of information technology, the use of which in each phase of the project life-cycle can improve the level of overall solution. Using the known methods and tools of project management allows to formalize (and thereby, reduce the influence of subjective factors in the implementation of the project) the following functions:

- definition of the project objectives and its rationale;
- structuring of the project with the release of the intermediate goals and milestones project;

- definition of the required amount of financing with the calculation and analysis of the necessary expenses, taking into account the potential risks;

- the timing of the project, the development of the implementation schedule project and the necessary resources;

- computer-aided design (design and technological) with the issuance of a set of necessary documentation or source data automated control system using a CAD/CAM systems);
- monitoring the progress of the project with automated the formation of the required reports.

The most difficult to formalize and difficult to automate

It is the stage of development of the concept (idea) of the project.

In general terms, the project — a time-limited purposeful change of individual system with initially clearly defined objectives, the attainment which determines the completion of the project, with the requirements for the timing, results, risk framework and expenditure of resources and the organizational structure.

Project management as an object, has the following main features:

- the sign of changes (purposeful transfer of existing in a desired state, described in terms of the objectives of the project);

- the indication of the limited final goal;

- the limited duration;

- the indications of the limited budget;

- a sign of the limited resources;

- a sign of novelty for the enterprise, which is implementing the project and intended for the market demand for the product generated by the project (service);

- a sign of a «complex» (a large number of factors directly or indirectly affecting at the progress and results of the project); an indication of the legal and organizational support (specific organizational structure for the duration of the project);

- a sign of differentiation with other projects of the company.

Definition of the concepts, especially polysyllabic concepts (in particular the concept of the project), as a rule, do not claim to uniqueness and completeness of coverage of all signs of the introduced concepts. Each project must begin with a clear statement of purpose, to achieve which he is and to which estimated the project's success. This is usually called «the definition of the project». Since the final success is determined by the market, the objectives must be clearly defined market needs, although the ability to modify this assessment needs in terms likely to be achievable in practice.

Considering the planning and management of projects, it is necessary to remember that we are talking about managing dynamic object. Therefore, the system of project management (PM) should be flexible enough to allow frequent modifications without overall change in the work program. At the time of the first definition of the project it is usually necessary to specify the characteristics of the project within the constraints of predefined probabilistic nature of development. But in the course of the project, these limitations can be reduced and, eventually, to coincide with the expected requirements of a select group of users. Thus, the definition of the project even more focused on specific market needs.

While I was learning about relation between Universities and Businesses in European countries, I noticed that Universities in Europe are like business entities provide services and products to their consumers according to market laws. And for the last 20 years Uzbekistan has been evolutionally implementing the modern education standards of developed countries.

So in this article I am trying to analyze the project management in higher education sphere in Uzbekistan from economic aspect. Because nowadays and in the future with the realization of modern education reforms in Uzbekistan I think economic component will play a vital role in University-Business cooperation. I think that in today' rapidly changing world with increasing processes of integration and globalization, cooperation between University and Business is like a relation between Producer (University) and Consumer (Business). University as a Producer provides Business or

Consumer with its products: services, innovations, inventions, specialists and graduates. And from economic theories we know that if a producer wants to operate effectively in the competitive market and to be more successful than its competitors, this producer has to produce products:

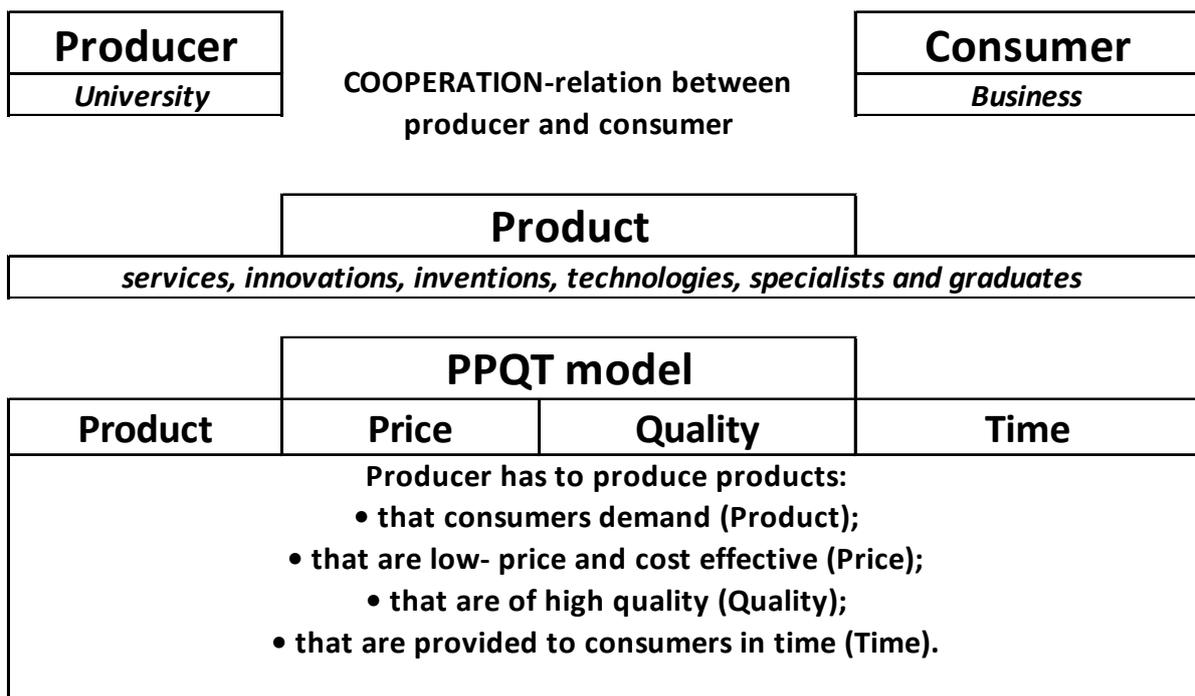
- that consumers demand (Product);
- that are low-price and cost effective (Price);
- that are of high quality (Quality);
- that are provided to consumers in time (Time).

As you have noticed this listing was done according PRODUCT, PRICE, QUALITY and TIME principles. Indeed, any consumer is glad to cooperate with a producer which operates according to these fundamental economic principles. And for convenience this model of successful producer can also be named PPQT model. And if we implement the principles of PPQT model to relations between University and Business we can have the following conclusion:

So for University or for Producer in order to succeed and better meet the needs of Business or Consumer it is important to improve its production processes (educating specialists, making innovations and inventions, creating new technologies, other education services) according to the 4 principles (Product, Price, Quality and Time) of PPQT model.

And now I will try to make a brief review of what has been done in education system of Uzbekistan in order to develop cooperation between HEIs and Businesses. Especially, how Universities of Uzbekistan are improving their products and services based on the principles (Product, Price, Quality and Time) of PPQT model.

Outlook on University-Business Cooperation from economic aspect



PRODUCT — So, 1st principle of the model sites that products (services, innovations, inventions, specialists and graduates) of Universities must meet the demands of consumers (Businesses). It means that University should identify the needs of Businesses and labor markets before shaping curricula and starting education of future specialists. In Uzbekistan in 1997 National «Program on educating specialists» was developed and it is oriented to create effective continually improving lifelong education system that also responds to the needs of dynamic job market. For example, during the last 10 years automobile, oil and gas, chemical and textile industries of Uzbekistan have been growing rapidly. And in order to provide these industries with qualified specialists, innovations and technologies; there were opened branches of Polytechnic University of Turin, Oil and Gas University by Gubkin, Westminster University and more than 40 colleges throughout the country.

PRICE — 2nd principle of the model argues that expenses and costs of HEIs in providing services, making innovations and inventions, preparing labor force for Businesses should be carried out effectively. Indeed, making innovations and inventions and preparing modern excellent specialists is very expensive for HEIs. So cooperation with interested Businesses can reduce these costs for HEIs significantly. In Uzbekistan there have been approved Board resolutions of Ministry of higher and secondary specialized education on promoting the innovative cooperation between higher education institutions, science and industry. According these resolutions innovations and education fees for students are sponsored by respective Businesses, so that after graduation the students can be employed in these Businesses. And in this way close cooperation between HEIs and respective industries decreases the costs

and increases the efficiency of making innovations and preparing qualified specialists.

QUALITY-According 3rd Principle HEIs' products (services, innovations, inventions, specialists and graduates) that they offer Businesses must be of high quality. And in order to achieve this goal HEIs should implement education reforms in quality assurance, qualification frameworks and shaping curricula, skills and lifelong strategies. In 2011 in Uzbekistan Presidential Decree on modernization the material and technical resources of higher educational institutions and deep fundamental reformation the specialist preparation quality was issued. And according to this decree, education programs based on modern international standards were reviewed and developed in 150 directions of bachelor's and in 650 specializations of master's degrees.

TIME — And regarding the last principle of my so-called PPQT model, nowadays with rapidly changing business processes HEIs have to correctly forecast future needs of Businesses in specific specialists, innovations and technologies in order to be able to react in time for dynamic market changes. For this reason, in Uzbekistan teacher's qualification improvement system has been worked out. It helps teaching personnel of Universities upgrade quickly their knowledge and implement immediately new modern techniques and methods in teaching processes.

As a summary I want to say that in my essay I did not try to invent some kind of new economic or education model. It was just a different outlook on the cooperation between University and Business from economic point of view. Taking into account latest trends and economic components in modern education I have just attempted to describe the relations between University and Business in Uzbekistan and what HEIs as producers of products have done and can do in order to foster the cooperation with Business.

References:

1. <https://people.ok.ubc.ca>
2. <http://www.uleth.ca/education/sites/education/files/>
3. <http://grantspace.org>
4. <http://facstaff.gpc.edu/~ebrown/infobr3.htm>
5. <http://www.brighthubpm.com>
6. <http://www.howtowritetheproposal.com/proposal-writing-basics/>

Оценка эффективности аренды земельных участков под автозаправочными станциями, находящимися в частной собственности

Иतिकеев Ильсур Иждавлетович, магистрант
Санкт-Петербургский государственный университет

В случае получения земли в аренду у частного собственника, арендная плата устанавливается по соглашению сторон.

Главное экономическое условие аренды земли [2, стр. 227]:

— земельный участок может быть предоставлен собственником в аренду при условии возмещения ему затрат или части затрат на освоение или покупку сходного по местоположению земли за определенный срок или в лучшем случае получение дохода сверх покрытия затрат.

— земельный участок может быть взят в аренду, при условии возмещения затрат на его аренду и получения сверх этого определенного дохода, достаточного для самофинансирования производства или получения иных выгод в виде определенных услуг.

Аренда земельных участков будет эффективна, если она будет экономически выгодна арендатору и арендодателю. А это возможно при экономически равных условиях для собственника земельного участка и арендатора. Экономические условия обоснования арендной платы (Ar) за пользование земельным участком можно выразить зависимость [2, стр. 227]:

$$Ar_a \geq Ar \geq Ar_c, \quad (1)$$

где:

Ar_a — максимально возможная ставка арендной платы для арендатора,

Ar_c — минимально допустимая ставка арендной платы для арендодателя.

Величина минимально допустимой ставки арендной платы (Ar_c) для условий рыночной экономики может быть выражена формулой:

$$Ar_c = Hz + Ad, \quad (2)$$

где:

Hz — налог за землю.

Ad — арендный доход собственника земельного участка для возмещения затрат (или части затрат) на освоение или покупку земельного участка за определенный срок.

Арендный доход собственника земельного участка можно представить как сумму затрат на покупку и освоение земельного участка, которая будет возмещена арендатором (или арендаторами) за весь период предполагаемой аренды путем дисконтирования ежегодных платежей.

Ставка дисконтирования — норма сложного процента, которая применяется при пересчете в определенный момент времени стоимости денежных потоков, возникающих в результате использования имущества [6].

Дисконтированный денежный поток в течение прогнозного периода — это величина ежегодных платежей на возмещение затрат по обустройству земельного участка,

которая позволит собственнику земельного участка возместить затраты. Величина ежегодных платежей может быть рассчитана по формуле [2, стр. 228]:

$$PMT = \frac{PV * i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}, \quad (3)$$

где:

PMT — равновеликие периодические платежи (аннуитет, в нашем случае Ad — арендный доход собственника земельного участка для возмещения затрат);

PV — текущая стоимость ($Cзу$);

i — ставка дисконтирования (доходности);

n — прогнозный период.

Текущая стоимость это стоимость затрат на покупку земельного участка для строительства автозаправочной станции и инженерное обустройство территории ($Cзу$). Стоимость затрат на покупку земельного участка рассчитывается по формуле:

$$Cзу = Cу + Cд + Cлэп + Cпр, \quad (4)$$

где:

$Cу$ — затраты на покупку земельного участка;

$Cд$ — стоимость строительства подъездных дорог;

$Cлэп$ — стоимость строительства линий электропередачи;

$Cпр$ — стоимость прочих затрат.

С другой стороны требуется оценить возможность арендатора в получении дохода для обеспечения арендной платы в условиях самофинансирования производства за счет реализации продукции. То есть, арендная плата должна выплачиваться из дохода, сверх необходимого для самофинансирования. Величина дохода определяется характером деятельности арендатора и соответствующим целевым назначением предоставляемого земельного участка [2, стр. 228].

На землях для строительства автозаправочной станции арендатор берет в аренду земельный участок для того, чтобы получить прибыль, минимальный размер которой должен быть достаточным для самофинансирования производства. В то же время, собственник земельного участка заинтересован получить максимальный арендный доход (Ar_a).

Величину ожидаемой прибыли можно определить, используя формулу рентабельности.

Предельную величину арендной платы земельных участков для строительства автозаправочной станции можно определить по формуле:

$$Ar = \frac{ВП * 100}{P + 100} - ЗВ - П, \quad (5)$$

где:

ВП — ожидаемая (прогнозируемая) стоимость реализованной продукции;

P — планируемая норма рентабельности;

Зв — расходы на покупку продукции;

П — включает в себя:

— операционные расходы (исключая земельный налог) необходимые для функционирования автозаправочной станции;

— капитализированные затраты на строительство автозаправочной станции.

Для оценки эффективности аренды земельного участка рассчитаем экономические параметры для заключения договора аренды для земельного участка с кадастровым номером 02:01:130802:5 с площадью 3042 кв. м из категории земель промышленности и иного специального назначения, предназначенного для строительства автозаправочной станции, местоположение: Республика Башкортостан, Абзелиловский район.

Для начала рассчитаем арендный доход собственника земельного участка для возмещения затрат (**Ад**) по формуле 3.

Для вычисления минимально допустимой ставки арендной платы необходимо определить текущую стоимость.

$S_{зу} = S_у + S_{лэп}$, где:

$S_у$ — затраты на покупку земельного участка;

$S_{лэп}$ — стоимость строительства линий электропередач.

$S_{зу} = 1941340 + 162000 = 2103340$ рублей.

Где:

$S_у$ — это рассчитанная рыночная стоимость эталонного земельного участка (1941340).

$S_{лэп}$ — стоимость прокладки ЛЭП ВЛ 6–10 кВ до д. Елембетово (162000). Стоимость прокладки ЛЭП ВЛ 6–10 кВ за 1 км равен 540000 рублей.

Ставка дисконтирования равна 18,65 %.

Ставка дисконтирования включает в себя: безрисковую ставку (R_0), премию за риск инвестирования в объекты недвижимости, премию на низкую ликвидность (Таблица 1).

Таблица 1. Расчет ставки дисконтирования для земельного участка

Наименование риска	Величина, %
Безрисковая ставка доходности	8,25
Премия за риск инвестирования в объекты недвижимости.	8,25
Премия за низкую ликвидность недвижимости	2
Сумма	18,5

Прогнозный период 10 лет.

Подставив в формулу текущую стоимость и ставку дисконтирования, получим:

$$Ad = (2103340 * 0,1865 / (1 - 1 / (1 + 0,1865)^{10})) = 478878,84$$

Рассчитаем арендный доход собственника земельного участка для возмещения затрат за 1 кв. м. Площадь земельного участка под автозаправочной станцией 3042 кв. м., арендный доход собственника земельного участка для возмещения затрат за кв. м 157,42 рублей.

К этой величине необходимо добавить земельный налог (около 10 руб./). Статья 390 налогового кодекса гласит, что налоговой базой является кадастровая стоимость земельных участков. Ставка земельного налога для земель промышленности и иного специального назначения установлена статьей 394 и составляет 1,5% от кадастровой стоимости.

Прибавив земельный налог, получим минимально допустимую ставку арендной платы для арендодателя в размере 167,42 рублей за кв. м.

Далее определим максимально допустимую ставку арендной платы для арендатора, используя формулу (5).

Рассчитаем стоимость реализованной продукции (ВП) и расходы на покупку продукции (Зв) для АЗС № 205 пользуясь информацией об оптовой и розничной цене. ВП — 45786240 руб., Зв — 38520590 руб.

Стоимость строительства автозаправочной станции определили по сборнику УПВС, где дана стоимость в ценах 1969 года. Для расчета стоимости воспроизводства автозаправочной станции в текущих ценах сметную стоимость умножили на индексы и получили 6061204,64 рублей.

Коэффициент капитализации — 23,65% (Таблица 2).

Таблица 2. Коэффициент капитализации

Наименование риска	Величина, %
Безрисковая ставка доходности	8,25
Поправка за предпринимательский риск	5,9
Премия за низкую ликвидность недвижимости	2
Премия на инвестиционный менеджмент	2,5
Норма возврата капитала	5
Сумма	23,65

ЧОД (улучшений) = $C_y * K_y = 6061204,64 * 0,2365 = 1433475$.

В результате подставив полученные значения в формулу 4 получим $Ar_a = 948765,1$ руб.

$$Ar = \frac{45786240 + 100}{0,3 + 100} - 38520590 - 6179937 = 948765,1$$

где:

ВП — цена реализации топлива в год (45786240);

P — планируемая норма рентабельности (30%);

Зв — цена покупки топлива в год (38520590);

P — сумма операционных расходов и капитализированных затрат на строительство автозаправочной станции (6179937).

Определив стоимость за кв. м получим 311,89 рублей.

В результате получили зависимость, выражающую экономическое условие обоснования арендной платы $311,89 \text{ руб./м}^2 \geq Ar \geq 167,42 \text{ руб./м}^2$.

Данные расчеты показывают, что при сложившемся соотношении стоимости реализации горюче-смазочных материалов и затрат на эксплуатацию автозаправочной станции, брать в аренду земельные участки для строительства автозаправочной станции, экономически выгодно как арендодателю, так и арендатору.

Литература:

1. Богданов, В. Л., Гарманов В. В., Зсядь-Волк В. В., Осипов Г. К. Управление земельными ресурсами. Изд-во С-Петербурга, 2010. 173 с.
2. Гарманов, В. В., Баденко В. Л., Трушников В. Е. Оценка арендной платы земли в проектах землеустройства. Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2013. № 8, с. 225–231.
3. Гарманов, В. В., Терлеева А. В., Петрова Е. А., Шилов С. О. Аренда земли как инструмент управления земельными ресурсами. Неделя науки СПбГПУ: материалы научно-практической конференции с международным участием. Научно-образовательный центр «Возобновляемые виды энергии и установки на их основе». — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014, с. 208–210.
4. Шишов, Д. А., Шишов А. Д., Козырева Е. В. Новая государственная политика использования земель в Российской Федерации — еще один шаг в неизвестность // Юридическая мысль. - № 20125 (73). — 2012. - С. 81–88.
5. Шишов, Д. А., Шишов А. Д., Козырева Е. В. Некоторые вопросы реализации государственной земельной политики в системе рационализации инвестиционной деятельности // Юридическая мысль. — № 5 (79), СПбГАУ. СПб., 2013. — с. 120–127.
6. Гриненко, С. В. Экономика недвижимости. Конспект лекций. — Таганрог.: Издательство ТРТУ, 2004. — 107 с.

Определение рыночной стоимости земельного участка

Иतिकеев Ильсур Иждавлетович, магистрант
Санкт-Петербургский государственный университет

Для оценки был выбран земельный участок из категории земель промышленности и иного специального назначения с кадастровым номером 02:01:130802:5. Земельный участок площадью 3042,00 кв. м предназначен для размещения автозаправочной станции. Земельный участок расположен в Таштимеровском сельсовете Абзелиловского района, примерно в 300 метрах от деревни Елимбетово, на автодороге Озерное отделение — Кусимовский рудник. Оцениваемый объект недвижимости представлен на рисунке 1.

Для определения рыночной стоимости объектов недвижимости существует три подхода: сравнительный, доходный, затратный.

Для проведения расчета, по определению рыночной стоимости земельного участка под автозаправочной станцией № 205 целесообразнее использовать доходный подход. Доходный подход при наличии рыночной

информации о доходах от автозаправочной станции позволяет получить наиболее точный результат. В рамках доходного подхода для определения рыночной стоимости земельного участка использовался метод остатка для земли.

Элементы затратного подхода используются в методе остатка для определения стоимости воспроизводства или замещения улучшений земельного участка.

Рыночная стоимость земельного участка определяется по формуле [1, с. 94]:

$$C_z = \frac{\text{ЧОД} - (C_y * K_y)}{K_z},$$

Где C_z — стоимость земли;

ЧОД — чистый операционный доход от единого объекта недвижимости;

C_y — рыночная стоимость улучшений;



Рис. 1. Фрагмент межевого плана АЗС № 205

K_u — коэффициент капитализации доходов от улучшений;

K_z — коэффициент капитализации доходов от земли.

Последовательность расчета стоимости земельного участка при применении метода остатка такова [1, с. 95]:

1) расчет стоимости воспроизводства или замещения улучшений;

2) расчет чистого операционного дохода от единого объекта недвижимости;

3) расчет чистого операционного дохода, приходящегося на улучшения за год;

4) расчет остатка чистого операционного дохода для земли;

5) расчет рыночной стоимости земельного участка.

1) **Расчет стоимости воспроизводства или замещения улучшений.**

Восстановительная стоимость оцениваемого объекта недвижимости рассчитывается в текущих ценах как нового (без учета накопленного износа) и соотношенная к дате оценки [2, с. 213]. Она рассчитывается на базе стоимости воспроизводства или стоимости замещения [2, с. 213]. Выбор расчета указанных стоимостей требует определенного обоснования и зависит от многих факторов: цели оценки, количества и качества собранной информации об объекте оценки, его физических характеристик и т. д.

Стоимость воспроизводства — затраты на строительство в текущих ценах на действительную дату оценку точной копии оцениваемого здания [2, с. 213].

Стоимость замещения — затраты на строительство в текущих ценах на действительную дату оценки объекта одинаковой полезности с использованием современных материалов, стандартов, проектов и архитектурных решений [2, с. 213].

Расчет восстановительной стоимости улучшений выполнен на основании информации, полученной из сборника УПВС (Укрупненные показатели восстановительной стоимости). В сборнике УПВС дана восстановительная стоимость автозаправочных станций по территориальным

поясам в ценах 1969 года. Республика Башкортостан входит во второй территориальный пояс.

Для перехода к ценам того или иного года периодически издаются письма и постановления правительства. В этих документах публикуются индексы, первый индекс — отраслевой (по отраслям промышленности), второй — региональный (по территориальному расположению объекта строительства).

Для расчета стоимости воспроизводства в текущих ценах сметную стоимость умножают на индексы.

Расчет восстановительной стоимости (C_B) улучшений земельного участка на дату оценки выполнен по формуле (Таблица 1):

$$C_B = C_{69} * K_1 * K_2 * K_3, \text{ где:}$$

$$C_B = 57791 * 1,2036 * 1,63 * 53,46 = 6061204,64 \text{ рублей.}$$

2) **Расчет чистого операционного дохода от единого объекта недвижимости.**

Чистый операционный доход (ЧОД) от эксплуатации объекта недвижимости представляет собой разность между действительным валовым доходом (ДВД) и операционными расходами (ОР), которые несет собственник:

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{ОР},$$

$$\text{где: ДВД} = \text{ПВД} - \text{потери.}$$

Потери — недоиспользование полезных площадей (ремонт, праздничные дни, болезнь персонала и др.).

Для расчета потенциального валового дохода мы рассчитали разность между оптовой и розничной ценой на реализуемые топлива за год. **Потенциальный валовой доход за год составляет 7265650 рублей.**

Действительный (эффективный) валовой доход (ДВД) был определен по выше приведенной формуле: $\text{ДВД} = \text{ПВД} - \text{Потери}$.

По статистике, в среднем для подобных объектов потери составляют 5–10%. Неблагоприятные погодные условия и некоторое снижение интенсивности движения автотранспорта в зимний период позволяют принять потери в размере 10%. **Следовательно, действительный валовой доход за год составит 6539080 рублей.**

Таблица 1. Коэффициенты для расчета восстановительной стоимости улучшений

$C_{69} =$		- восстановительная стоимость улучшений земельного участка в ценах 1969 г., руб. (Приложение б)
$K_1 =$	1,20	- индекс изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ на 1 января 1984 г. для отрасли –автотранспортные предприятия по отношению к базовым ценам 1969 г. (Постановление Госстроя СССР от 11 мая 1983 г. № 94.).
$K_2^1 =$	1,63	- индекс изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ на 1991 г. для отрасли автомобильный транспорт – по отношению к базовым ценам 1984 г. (Письмо Госстроя СССР от 06.09.90 №14-Д).
$K_3 =$	53,46	- индекс изменения сметной стоимости строительно-монтажных работ на 1 квартал 2014 г. для отрасли транспорт по отношению к базовым ценам 1991 г. (Письмо №3085-ЕС/08 "О рекомендуемых к применению в I квартале 2014 года индексах изменения сметной стоимости").

Операционные расходы — это расходы, необходимые для обеспечения нормального функционирования объекта недвижимости и воспроизводства действительного валового дохода [3].

Операционные расходы равны 4746462 рублей.

По выше приведенной формуле (ЧОД = ДВД — ОР) вычислили чистый операционный доход, который для *единого объекта недвижимости составил 1792623 рублей.*

3) Расчет чистого операционного дохода, приходящегося на улучшения за год.

Чистый операционный доход, приходящийся на улучшения за год, вычисляется путем умножения стоимости воспроизводства улучшений на коэффициент капитализации для улучшений.

Коэффициент капитализации — это параметр, преобразующий чистый доход в стоимость объекта [4].

Коэффициент капитализации рассчитывался методом кумулятивного построения. По данному методу за основу берется норма дохода и норма возврата на инвестированный капитал (Таблица 4).

Любой объект имеет ограниченный срок, в течение которого его эксплуатация является экономически целесообразной. Доход, приносимый объектом недвижимости за этот период, должен быть, достаточным, чтобы [11]:

— обеспечить требуемый уровень дохода на вложенный капитал (норма дохода);

— окупить первоначальные инвестиции собственника (норма возврата капитала).

Коэффициент капитализации для улучшений можно выразить следующей формулой [1 с. 94]:

$$R_{ул.} = R_d + R_{норм\ возврат.}$$

Где $R_d = R_0 + R_{инвест. в об. недвиж.} + R_{ликв.} + R_{качест. менеджм.}$ — норма дохода. Норма дохода включает в себя: безрисковую ставку (R_0), премию за риск инвестирования в объекты недвижимости ($R_{инвест. в об. недвиж.}$), премию на низкую ликвидность ($R_{ликв.}$), премию за качество менеджмента ($R_{качест. менеджм.}$).

$R_{норм\ возврат.}$ — норма возврата. Для расчета нормы возврата капитала в оценочной деятельности существует три метода (Ринга, Инвуда, Хоскольда) [9]. Воспользуемся одним из способов — методом Ринга.

Прямолинейный возврат капитала (**метод Ринга**) вычисляется по формуле [3]:

$$R_{норм\ возврат} = 100\% / n, \text{ где:}$$

n — Оставшийся срок экономической жизни объекта недвижимости, в годах.

Норма возврата капитала нами была выбрана на основе данных бухгалтерского учета, из которых следует, что полезный срок службы автозаправочных станций в среднем составляет 20 лет, то есть норма возврата капитала составит 5 %.

ЧОД (улучшений) = $C_y * K_y = 6061204,64 * 0,2365 = 1433475$ рублей.

Таблица 2.. Таблица расчета ставки капитализации для улучшений

Наименование риска	Величина, %
Безрисковая ставка доходности	8,25
Поправка за предпринимательский риск	5,9
Премия за низкую ликвидность недвижимости	2
Премия на инвестиционный менеджмент	2,5
Норма возврата капитала	5
Сумма	23,65

4) Расчет остатка чистого операционного дохода для земли.

Чистый операционный доход для земли равен разности между чистым операционным доходом единого объекта недвижимости и чистым операционным доходом улучшений. Чистый операционный доход для земли равен **359 148 рублей**.

5) Расчет рыночной стоимости земельного участка.

Расчет рыночной стоимости земельного участка путем капитализации земельной ренты. Капитализация в этом случае проводится только по ставке дохода на инве-

стиции без учета возмещения капитала, так как считается, что земля не изнашивается [1, с. 95]. Коэффициент капитализации для земли вычисляется по формуле (Таблица 3):

$$R_z = R_6 + R_{\text{инвест. в об. недвиж.}} + R_{\text{ликв.}}$$

Где:

R_6 — безрисковая ставка процента, %;

$R_{\text{инвест. в об. недвиж.}}$ — премия за риск инвестирования в объекты недвижимости, %;

$R_{\text{ликв.}}$ — премия на низкую ликвидность, %.

Таблица 3. Таблица расчета ставки капитализации для земли

Наименование риска	Величина, %
Безрисковая ставка доходности	8,25
Премия за риск инвестирования в объекты недвижимости.	8,25
Премия за низкую ликвидность недвижимости	2
Сумма	18,5

$$C_z = 359148 / 0,185 = 1941340 \text{ рублей.}$$

Литература:

1. Ванданимаева, О.М. Оценка стоимости земельных участков. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. — 119 с.
2. Грязнова, А.Г. Оценка недвижимости/Федотова М.А. — М.: Финансы и кредит, 2003. — 491 с.
3. Гриненко, С.В. Экономика недвижимости. Конспект лекций. — Таганрог.: Издательство ТРТУ, 2004. — 107 с.
4. Оценка предприятий: доходный подход/Г.К. Таль, В.В. Григорьев, Н.Д. Бадаев, В.И. Гусев, Г.Б. Юн. — М.: 2007. Электронный формат.
5. Яндекс карты: <http://maps.yandex.ru>. Дата обращения 11.11.2013 г.
6. Карта автодорог Республики Башкортостан: <http://www.raster-maps.com/?p=924>. Дата обращения 15.11.2013 г.
7. Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации: http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm. Дата обращения 10.01.2014 г.
8. Сайт компании Башнефть-Башкирнефтепродукт: <http://neftemarket.tiu.ru/g2995307-nefteprodukty-oao-ank>. Дата обращения 20.12.2013 г.
9. Топливный калькулятор: <http://tera-resource.ru/калькулятор>. Дата обращения 21.12.2013 г.
10. Розничная цена топлива: <http://www.bashneft-azs.ru>. Дата обращения 20.04.2013 г.
11. ООО «АКЦ «Департамент профессиональной оценки»: http://dpo-group.ru/real_estate/report4.asp. Дата обращения 28.04.2014 г.
12. Управление Росреестра по Республике Башкортостан: <http://to02.rosreestr.ru/>. Дата обращения 10.10.2013 г.
13. Информация об АЗС «Башкирнефтепродукт № 205»: http://www.benzin-price.ru/zapravka.php?region_id=2. Дата обращения 10.12.2013 г.

Сущность предпринимательства: теоретический аспект

Кабелькова Анна Сергеевна, студент
Оренбургский государственный педагогический университет

Содержание предпринимательской деятельности, ее характерные черты и специфика в условиях глобализации обретают отображение в таком базисном понятии, как предпринимательство.

Следует подметить, что это понятие в российской и зарубежной литературе зачастую интерпретируется по-разному.

Предпринимательство — это:

— активность предпринимателя, как собственника капитала, который по-своему усмотрению комбинирует факторы производства (А. Смит, XVIII в.);

— передвижение экономических ресурсов из области низкой производительности и прибыльности в область высокой рентабельности и производительности (Ж.Б. Сэй, 1803 г.)

— получение прибыли благодаря собственным организаторским возможностям (Ф. Уокер, 1876 г.)

— деятельность, связанная с применением инновационного подхода, разработкой новых технологий (И. Шумпетер, 1934 г.)

— инициативная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под имущественную ответственность (Закон Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности»).

— творческая деятельность, осуществляемая профессионально подготовленными, компетентными работниками, образующими предпринимательскую команду, отличающуюся конструктивностью, развитыми внутренними коммуникациями, целеустремленностью, креативностью (В.Г. Шубаева, 2009 г.) [4].

Таким образом, при разнообразии и разноплановости определений, можно сделать вывод о том, что предпринимательство — это стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, творческой инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, распределения и потребления товаров и услуг. В общем виде предпринимательство представляет собой деятельность, направленную на максимизацию прибыли, прямую функцию реализации собственности, основную ее производственную функцию, процесс осуществления организационных, технологических и других инноваций, поиск изменений в деятельности рыночных субъектов и возможностей реализации этих изменений посредством практической реализации принципов конструктивности, инициативности, компетентности персонала, креативности, ориентации на предпринимательский успех [4].

Современное предпринимательство представляет собой объективное содержание субъективного фактора экономического развития. Содержание и формы деятель-

ности субъектов предпринимательства обусловлены базисными отношениями, изменчивостью их интересов, выбором целей и средств их достижения [1].

В качестве объекта предпринимательства выступают товары, услуги, технологии, связи, приносящие прибыль. Субъект предпринимательства, критериально оценив объект воздействия, определяет, выбирает методы, средства и формы такого участия и реализации их в объекте. Тем самым этот субъект обеспечивает свое социально-ориентированное поведение, что соответствует его целеполаганию [2].

Целью предпринимательской деятельности является реализация экономических интересов конкретных предпринимателей и структур.

Современное предпринимательство развивается в соответствующей социально-экономической, институциональной, информационной среде. Главными тенденциями, отражающими ее формирование, считаются следующие.

1. Глобализация. Понятие «глобализация» было в первый раз введено в научный оборот южноамериканским ученым. Так, Т. Левитт обозначил глобализацию как «новую коммерческую действительность, содержащуюся в происхождении глобальных рынков для стандартизированных потребительских товаров с такими количественными признаками, которые ранее невозможно было представить» [5].

Присутствие сторонников и противников глобализации говорит о неоднозначности общественной оценки данного планетарного явления. По мнению приверженцев глобализации, она иницирует экономический рост, увеличивает материальное благополучие народонаселения, способствует формированию предпринимательских начал в производстве, сохранению и созданию рабочих мест и имеет своей целью установление гармонии в масштабах планеты. Противники же глобализации утверждают, что она будет сопровождаться усилением экспансии интернациональных компаний, ростом финансовых правонарушений, бесконтрольным движением «грязных» производств в развивающиеся страны, сопровождаемым серьезными проблемами сохранения окружающей среды и т.д. [4]

2. Жесткая рыночная конкуренция. Конкурентная борьба на базе нововведений значительно уменьшает жизненный цикл многих товаров. К примеру, подсчитано, что сегодня компьютер утрачивает предположительно 1% собственной цены в неделю. Возрастают скорость и темпы экономической жизни, что неоднозначно влияет на формирование предпринимательства.

3. Высокие технологии. Все наибольшее количество товаров включает в свой состав микропроцессоры, чтобы увеличить сложность исполняемых ими функций, повысить потребительскую ценность, упростить использование

и расширить масштабы продаж и географии рынка. Это требует от предпринимателей принятия ускорению ритма внедрения высоких технологий [6].

4. Интеллектуализация применяемых технологий, снижение роли материальных факторов производства, возрастание значительности нематериальных активов, которых в стоимости товара становится все наиболее значимой.

5. Рост значимости услуг. Взрывной подъем сервисных отраслей заинтересовал в них значимый основной капитал, успех которого базируется на возможности сервисных фирм моментально приспособиться к специализированным, вновь выявляемым потребностям различных сегментов мирового рынка услуг.

6. Актуализация человеческого капитала. Теория человеческого капитала указывает на существование положительной зависимости между динамикой инвестиций в «человеческий капитал», производительностью труда и доходом. Иными словами, основной ее вывод состоит в том, что темпы экономического роста определяются темпами роста инвестиций в «человеческий капитал» [8].

В современных условиях, как никогда прежде, высока роль антропогенного фактора развития экономики. В этой ситуации у всех специалистов, включая управленцев и индивидуальных предпринимателей, возникает необходимость постоянной профессиональной переподготовки и обучения, которые будут учитывать и специфику рынка, и специфику обновляющихся технологий, и индивидуальности наемного персонала. К индивидуальным предпринимателям (наряду с персоналом крупных компаний) предъявляются перманентно возрастающие требования касательно компетентности, предприимчивости, творческого подхода к выполнению всех функций.

В рыночной экономике предпринимательство выполняет общеэкономическую, ресурсную, творческо-поисковую (инновационную), социальную, организаторскую функции.

Общеэкономическая функция объективно характеризуется ролью предпринимательских учреждений, которые действуют под ответственностью юридического лица или индивидуальных предпринимателей, работающих от собственного имени и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательская активность ориентирована на производство товаров, услуг, работ, которое осуществляется под действием системы финансовых законов рыночной экономики (предложения, спроса, конкурентной борьбе, цены), что составляет объективную основу проявления общеэкономической функции. Формирование предпринимательства считается одним из основных условий экономического роста, а именно, увеличения объемов ВВП. Данный фактор еще выступает как проявление общеэкономической функции в системе хозяйственных взаимоотношений.

Ресурсная функция является одной из важнейших функций предпринимательства. Формирование предпринимательской деятельности подразумевает эффективное применение равно как воссоздаваемых, так и ограниченных ресурсов. Под ресурсами понимаются все нема-

териальные и материальные условия и факторы производства. В первую очередь такие ресурсы как землю, трудовые ресурсы и средства производства, научные достижения и природные богатства, а также предпринимательские способности.

Предприниматель имеет возможность достигнуть наивысших успехов, если он сможет производить нововведения в сфере деятельности, в которой он создает собственное дело. И все объединить с использованием квалифицированной рабочей силы и эффективным потреблением всех видов ресурсов. Но погоня за наибольшим заработком часто приводит к хищническому применению ресурсов. Подобные предприниматели собственной работой причиняют ущерб окружающей природе и обществу. В взаимосвязи с этим важное значение получает регулирующая роль государства, устанавливающего формы ответственности предпринимателей за неверное применение ресурсной функции.

Инновационная (творческо-поисковая) функция сопряжена непосредственно с применением в процессе предпринимательской деятельности новейших идей, а также с поиском новых способов и инструментов для достижения намеченных целей. Инновационная деятельность предпринимательства напрямую связана со всеми остальными функциями предпринимательства, дополняющих друг друга. Она является следствием уровня экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности в условиях принятия решений.

Социальная функция выражается в способности любого работоспособного лица являться владельцем-собственником дела, правильно демонстрировать свои возможности и таланты. Данная функция предпринимательства часто проявляется в формировании индивидов предприимчивых, склонных к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности и способных создать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и достигать установленной цели. Однако одновременно увеличивается рост наемных рабочих, которые, социально и экономически находятся в зависимости от устойчивой работы предпринимательских предприятий [9].

Чем успешнее станут действовать предпринимательские компании, тем больше станет объем денежных средств в государственные внебюджетные социальные фонды и в бюджеты различных уровней. Формирование предпринимательства обеспечивает увеличение числа работников, повышение жизненного уровня и социального положения наемных работников, сокращение уровня безработицы.

Организаторская функция предпринимательства выражается в принятии предпринимателями самостоятельных решений об организации собственного дела, в развитии предпринимательского управления, в изменении стратегии деятельности фирмы. Организаторская функция особо четко выявляется в быстром развитии среднего и малого предпринимательства, а также в коллективном предпринимательстве.

Таким образом, содержание предпринимательства в наибольшей степени полно выражается в соединении всех названных функций, которые справедливо присущи цивилизованному предпринимательству, но во многом находятся в зависимости от субъектов предпринимательской деятельности и государственной поддержки.

Предпринимательская деятельность — это такая разновидность хозяйственной деятельности, которая характеризуется следующими признаками.

1. Самостоятельность означает, что совершаемые действия предпринимаются людьми добровольно, не по принуждению или под влиянием. При этом люди самостоятельно не только принимают решение действовать, но также возлагают на себя риски и ответственность. Главная причина рисков — отсутствие всеобъемлющей информации о потенциале и намерениях конкурентов, предпочтениях потребителей и поставщиков. Предпринимая действия, люди также принимают на себя управление собственным делом. Самостоятельность обычно выделяется как основной признак предпринимательской деятельности. Между тем предприниматели — это не просто самостоятельные участники рынка. Ведя собственное дело по производству и продаже товаров, оказанию услуг, выполнению работ, они являются владельцами или совладельцами этого дела. Владение делом является в рыночной экономике проявлением полной самостоятельности людей.

Полная самостоятельность предпринимателей выступает как наивысшая степень экономической свободы людей в условиях рыночной экономики. Поэтому в экономическом лексиконе в разное время становились популярными такие понятия, как «свобода предпринимательства», «свободная конкуренция» и др.

2. Свобода в современном предпринимательстве — это свобода не только «от», но и «для»: не только от принуждения, но и для эффективной деятельности на благо самим себе и окружению. Тем более, это свобода не от ответственности и от обязательств перед окружением и перед самим собой. Это, прежде всего, свобода быть владельцем своего собственного дела. Свободное владение бизнесом опирается на свободу рационального выбора людьми предпринимательства как сферы полезной и востребованной рынком деятельности взамен труда по найму, а также предмета, целей, задач, ресурсов, бизнес-процессов, способов организации деятельности и бизнес-коммуникаций.

Именно свобода рационального выбора собственного дела обуславливает выдвижение и отстаивание предпринимателями инициатив в интересах этого дела (в литературе мы встречаем и иное определение инициативности предпринимателей — предпринимательская активность).

3. Инициативность (по-другому — активность) означает, что люди предпринимая действия в соответствии с собственной инициативой, а не только потому, что так предписано приказом или отношениями жесткой зависимости. Предприниматели инициативно открывают дело, управляют им, избирают предмет деятельности для того, чтобы предпринятые действия оказались более эффективными, чем аналогичные действия конкурентов.

4. Рациональность является основой мотивации предпринимателей. Мотивация людей состоит в подчинении целей предпринимаемых действий своим осознанным интересам, в том числе интересам к принесению пользы или к приобретению выгоды. Они отстаивают свои интересы, противопоставляя их интересам конкурентов, и преследуют выгоду, стараясь превзойти конкурентов. Рациональность состоит в том, что результаты предпринимаемых действий и ресурсы (средства), необходимые для их достижения, определяются исходя из намеченных целей, а также в том, что они обязательно должны быть положительно оценены окружением. В условиях конкуренции предпринимателю нельзя оказаться безответственным и бесполезным в глазах своего окружения, напротив, ему следует выглядеть более полезным, ответственным, эффективным участником рынка, чем конкуренты.

Рассмотрев экономическую основу предпринимательства, можно сделать вывод о том, что предпринимательство — это инициативная деятельность экономических субъектов, направленная на получение прибыли, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под имущественную ответственность. Предпринимательская деятельность включает в себя общеэкономическую, ресурсную, творческо-поисковую (инновационную), социальную, организаторскую функции. Особенно, можно выделить социальную функцию, так как каждое дееспособное лицо может проявить свои возможности и стать собственником дела, лучше проявлять свои индивидуальные таланты и способности. А также предпринимательство характеризуется такими признаками как самостоятельность, свобода, инициативность и рациональность.

Литература:

1. Багиев, Г.Л., А.Н. Асаул Организация предпринимательской деятельности./Под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
2. Горфинкель, В.Я. Организация предпринимательской деятельности. — М: Проспект, 2012
3. Лунева, Е.В.: Управление в малом и среднем бизнесе. — Старый Оскол., 2011
4. Макареня, Т.А. Маркетинговый подход в управлении системой предоставления услуг //Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2012 — № 2.
5. Колинченко, И.А.: Психология предпринимательства. — Ростов н/Д: Феникс, 2010
6. Крутик, А.Б.: Теория и методика обучения предпринимательству. — М.: Академия, 2010
7. Наумов, В.Н.: Организация предпринимательства. — СПб.: Питер, 2010

8. Седова, А. В., Рацлаф А. А. Теория «человеческого капитала»: эффективность инвестиций в области высшего образования // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1.; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19160>.
9. Яковлев, Г. А.: Организация предпринимательской деятельности. — М.: ИНФРА-М, 2010.

Анализ структурно-пространственного и номенклатурно-ассортиментного варианта развития сети автозаправочного комплекса

Карпий Елена Петровна, ассистент;
Хтэй Наталия Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Национальный университет «Львовская политехника» (Украина)

Сформирован алгоритм выбора модели развития услуг сетей автозаправочных комплексов через призму их возможностей удовлетворять общественные потребности, которые имеют структурно-пространственный и номенклатурно-ассортиментный аспекты. Проведен экономический расчет для сравнения структурно-пространственного и номенклатурно-ассортиментного вариантов развития сети автозаправочного комплекса.

Ключевые слова: автозаправочный комплекс, общественная потребность, стратегия общественной полезности, коэффициент корреляции, модель развития.

Сегодня на розничном рынке автозаправочных станций Украины активными участниками рынка услуг являются автозаправочные комплексы (АЗК), которые стремительно прогрессируют в направлении обеспечения общественной полезности для широкой прослойки населения. Основными видами услуг, кроме заправки автотранспортных средств горючим, является: техническое обслуживание и текущий ремонт автотранспортных средств; розничная торговля по продаже сопутствующих товаров: запасных частей, материалов и аксессуаров; кафе и рестораны быстрого питания; санитарные узлы; мойка автотранспортных средств; другие нетрадиционные для заправочных платные и бесплатные услуги [1,2].

Следовательно, общественные потребности, которые могут обеспечить автозаправочные комплексы здесь удовлетворяются на основе номенклатурно-ассортиментного развития сети. Однако, общественные потребности удовлетворяет и структурно-пространственная модель развития услуг сети автозаправочных комплексов, поскольку место расположения автозаправочного комплекса также имеет особенное значение для водителей.

Статистика показывает, что 21% автозаправочных станций и комплексов Украины размещены в областных центрах, 40% — в других городах, 22% — в сельской местности, 17% — на автодорогах [3].

Следовательно, потенциал удовлетворять общественные нужды имеет как структурно-пространственный, так и номенклатурно-ассортиментный типы развития сетей автозаправочных станций, которые, как показали проведенные исследования, играют одинаково важную роль в реализации сетью автозаправочного комплекса стратегии общественной полезности.

Исходя из уровня декомпозиции, сети бывают трех видов:

1. С низким уровнем развития иерархии сети автозаправочных комплексов. Сюда относится простейшая модель развития сетей автозаправочных комплексов, которая является двухуровневой. Она характеризуется низкой иерархией структурных компонентов. Возможности удовлетворения этой сетью общественных потребностей, хотя и может быть достаточно широким в номенклатурном и ассортиментном измерениях, однако с позиции охвата части рынка и возможностей конкурирования с более крупными сетями их потенциал незначителен.

2. Со средним уровнем развития иерархии сети автозаправочных комплексов. Сюда относятся сети, которые активно развиваются и входят на рынок автозаправочных комплексов. Они содержат и автозаправочные станции, и автозаправочные комплексы, которые реализуют как топливо для автотранспорта, так и предоставляют незначительное количество дополнительных услуг.

3. С высоким уровнем развития иерархии сети автозаправочных комплексов. Это сеть автозаправочных комплексов, которая состоит из большого количества автозаправочных станций и комплексов, которые в свою очередь оснащены всеми возможными основными и дополнительными услугами, для обеспечения потребностей клиентов. На такие автозаправочные комплексах клиенты заезжают с целью заправить автотранспорт, приобрести сопутствующие товары или услуги.

Характер развития услуг сетей формируется под влиянием обстоятельств объективной действительности, а именно [5]:

— результатов маркетинговых исследований спроса на те или другие услуги;

— критериев оптимальности развития логистических сетей;

— концентрации конкурентных сетей автозаправочных комплексов.

По мере изменения рыночной ситуации относительно возможностей реализации услуг, характеризующиеся высоким уровнем общественной полезности, а также под влиянием изменения финансового потенциала сети автозаправочного комплекса принимается решение о ее развития (углубления иерархизации) в том или ином направлении.

Сравним приведенные виды моделей развития услуг сетей автозаправочных комплексов, через призму их возможностей удовлетворять общественные потребности, которые можно удовлетворить с помощью структурно-пространственной или номенклатурно-ассортиментной модели развития сетевых автозаправочных комплексов.

Так в табл. 1 приведены данные для вычисления коэффициента корреляции, характеризующих тесноту связи между количеством охваченных автозаправочными комплексами локальных территорий на Западе Украины (х) и количеством созданных автозаправочных комплексов с постоянно прогрессирующими соответствующими (транспортными, информационными, гостинично-ресторанными) коммуникациями (у).

Используя данные таблицы 1 и формулу для вычисления линейного коэффициента корреляции получаем [4]:

$$r = \frac{\frac{\sum xy}{n} - \frac{\sum y}{n} * \frac{\sum x}{n}}{\sqrt{(\overline{x^2} - \bar{x}^2) * (\overline{y^2} - \bar{y}^2)}} = 0,979 \quad (1)$$

где $\overline{x^2} = \frac{\sum x^2}{n}$; $\overline{y^2} = \frac{\sum y^2}{n}$.

Как видим, полученное значение лежит в пределах $-1 \leq r \leq 1$, подтверждающих существенное влияние количества охваченных автозаправочными комплексами локальных территорий и количества созданных автозаправочных комплексов на уровень развития транспортных информационных и гостинично-ресторанных коммуникаций в пределах этих комплексов.

Исходные данные для вычисления коэффициента корреляции, характеризующие тесноту связи между количеством охваченных автозаправочными комплексами локальных территорий на Западе Украины (х) и продуктовой дифференциацией в сетях автозаправочных комплексов (в) приведены в табл. 2.

Значение, полученное по результатам вычисления данных, приведенных в табл. 2 ($r = 0,98$) также лежит в пределах $-1 \leq r \leq 1$, подтверждающие существенную связь между уровнем продуктовой диверсификации автозаправочных комплексов и количеством охваченных автозаправочными комплексами локальных территорий.

Для сравнения вариантов развития сетевых автозаправочного комплекса введем понятие «структурно-пространственная мощность» и «номенклатурно-ассортиментная мощность» сети автозаправочного комплекса. Под структурно-пространственной мощностью сети автозаправочного комплекса (λ_1) будем понимать общую совокупность структурных подразделений автозаправочного комплекса с учетом всех уровней декомпозиции и географической диверсификации. В свою очередь, номенклатурно-ассортиментную мощность сети автозаправочного комплекса (λ_2) будем рассматривать как общую совокупность ассортиментных позиций в пределах номенклатурных групп товаров и услуг, которые предлагает сеть автозаправочных комплексов.

Если рассматривать номенклатурно-ассортиментную мощность, то ее развитие может предшествовать структурно-пространственной мощности, может развиваться позже, а также может развиваться параллельно. Эта вариативность указывает на то, что формирование номенклатуры и ассортимента товаров и услуг, предлагаемых структурными компонентами как в сетях с низким развитием иерархии, так и в сетях с высоким уровнем развития иерархии зависит от уровня потенциального спроса в конкретном регионе и уровня развития инфраструктуры.

На рис. 1 приведены алгоритмы выбора модели развития сети автозаправочного комплекса с учетом его структурно-пространственной и номенклатурно-ассортиментной мощностей.

Таблица 1. Данные для вычисления коэффициента корреляции

№ АЗК	Исходные данные			Расчетные данные	
	х	у	х ²	ху	у ²
1	70	30	490	2100	900
2	110	40	12100	4400	1600
3	120	40	14400	4800	1600
4	160	60	25600	9600	3600
5	220	80	48400	17600	6400
6	270	70	72900	18900	4900
7	300	110	90000	33000	12100
8	380	140	144400	53200	19600
9	450	180	202500	81000	32400
10	460	170	240600	78200	28900
Всего	2540	920	851390	302800	112000

Таблица 2. Данные для вычисления коэффициента корреляции

Исходные данные				Расчетные данные	
№ АЗК	x	y	x ²	xy	y ²
1	70	120	490	8400	14400
2	110	160	12100	17600	25600
3	120	160	14400	19200	25600
4	160	240	25600	38400	57600
5	220	320	48400	70400	102400
6	270	280	72900	75600	78400
7	300	440	90000	132000	193600
8	380	560	144400	212800	313600
9	450	720	202500	324000	518400
10	460	680	240600	312800	462400
Всего	2540	3680	851390	1211200	1792000

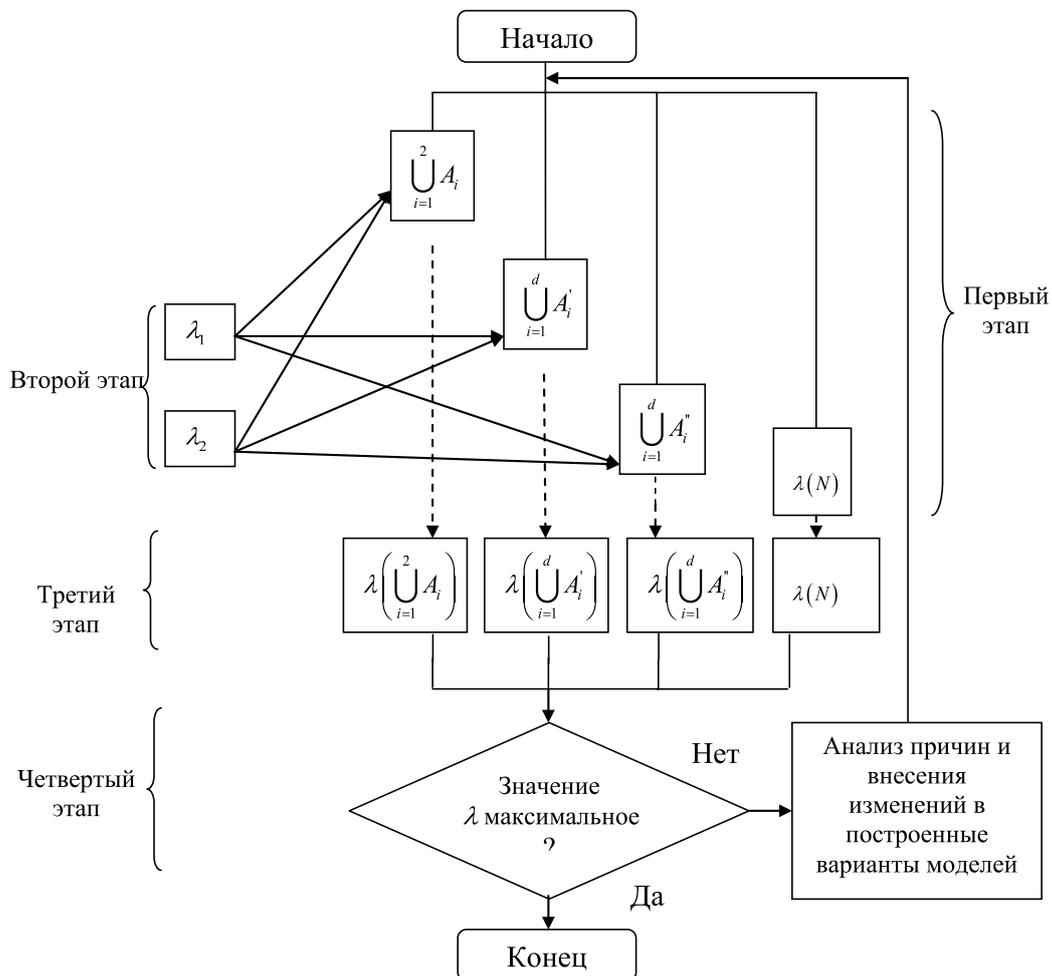


Рис. 1. Алгоритм выбора варианта модели развития услуг сети автозаправочного комплекса с учетом его структурно-пространственной и номенклатурно-ассортиментной мощностей

Примечания: построено автором.

где, $\bigcup_{i=1}^2 A_i$ — сеть автозаправочных комплексов с низким уровнем развития иерархии;

$\bigcup_{i=1}^2 A'_i$ — сеть автозаправочных комплексов с средним уровнем развития иерархии;

$\bigcup_{i=1}^2 A''_i$ — сеть автозаправочных комплексов с высоким уровнем развития иерархии;

Первым этапом этого алгоритма является формирование альтернативных вариантов развития сетей автозаправочного комплекса. После того, как альтернатива сформирована, оцениваются их структурно-пространственные и номенклатурно-ассортиментные мощности. Далее в пределах каждой альтернативы результаты анализа обобщаются и сравниваются между собой. И альтернатива, в которой значение оказалось максимальным, является лучшей, что указывает на целесообразность избрания этого варианта модели для развития услуг сети

автозаправочного комплекса.

В других случаях необходимо основательно проанализировать причины низких мощностей построенных моделей и принять решение по обеспечению их роста.

Владельцы и руководители сетей автозаправочных комплексов реализуют стратегию общественной полезности могут применять предложенный алгоритм для экономического обоснования принятия решения по выбору той модели развития услуг, которая даст лучший ожидаемый результат.

Литература:

1. Малех, П.И. Развитие предприятий автомобильного транспорта: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.06.01/П.И. Малех; Нац. транспорт. ун-т. — М., 2005. — 19 с.
2. Методические рекомендации по определению недвижимого имущества, находящегося на земельных участках, право собственности на которые подлежит государственной регистрации, утвержденные приказом Министерства юстиции Украины от 14 апреля 2009 № 660 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [5http://www.drsv.gov.ua/show/1153](http://www.drsv.gov.ua/show/1153)
3. Материалы официального сервера. В Украине стало меньше АЗС. [Электронный ресурс]. — Режим доступа к ресурсу: <http://www.segodnya.ua/economics/avto/v-ukraine-stalo-menshe-azs-549970.html>.
4. Лапишко, Л. М. Основы финансово-статистического анализа экономических процессов: учебник для подготовки младших специалистов/М.Л. Лапишко. — Львов: Мир, 1995. — 328 с. — ISBN 5-7773-0301-3
5. Крыкавский, Е. В. Концепция кластера в формировании потенциала конкурентоспособности деревообрабатывающих предприятий: монография/Е. В. Крыкавский, А. А. Похыльченко. — Львов: Издательство Львовской политехники, 2012. — 352 с.

Научно-техническая политика новых индустриальных стран. Возможность применения в условиях российской экономики

Качмазова Амина Дзамболатовна, студент
Северо-Осетинский государственный университет имени К. Л. Хетагурова

В данной научной работе рассматриваются основные направления научно-технической политики новых индустриальных стран, предложены мероприятия, направленные на улучшение программ государственной поддержки малым и средним предприятиям, а также использование опыта НИС.

Ключевые слова: наука, исследования, *development, small and medium businesses, государство.*

Для устойчивого развития России необходимо быть не только экспортно-сырьевой страной, но и перейти на другой, инновационный, тип развития экономики, как это уже сделали ведущие государства мира. Такой переход поможет стране расширить конкурентный потенциал экономики путем наращивания ее достижений в образовании, науке и высоких технологиях. Это позволит задействовать новые источники экономического роста, а также повышения благосостояния. Сформировать инновационную экономику — значит превратить интеллект, творческий потенциал людей в важнейший фактор экономического роста и конкурентоспособности государства, вместе с изрядным повышением эффективности использования природных ресурсов и капитала. Производство новых идей, технологий

и инноваций, наравне с получением ренты за использование природных ресурсов, станет источником высоких доходов.

Для достижения высоких экономических показателей с помощью науки и технологий государству необходимо разработать эффективную и адекватную политику. В качестве примера плодотворной научно-технической политики мы решили рассмотреть опыт новых индустриальных стран, достигших потрясающих макроэкономических показателей.

Новые индустриальные страны (НИС) — это развивающиеся страны, которые совершили качественный скачок социально-экономических показателей. Экономика этих стран за последние десятилетия перешла от отсталой, типичной для развивающихся стран, к высокоразвитой.

В мировой литературе пока не сложилось единой классификации «новых индустриальных стран», но некоторые авторы различают НИС первой волны или первого поколения: Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также три страны Латинской Америки: Аргентину, Бразилию, Мексику. Среди стран второго поколения называются: Малайзия, Таиланд, Индия. Страны третьего поколения: Турция, Индонезия; четвертого поколения — Филиппины, Иран.

Существует две основные модели НИС:

1. Азиатская модель: развитие национальной экономики с преимущественной ориентацией на внешний рынок.

2. Латиноамериканская модель: развитие национальной экономики с ориентацией на импортозамещение.

Новые индустриальные страны взяли на свое вооружение «стратегию преследования», предусматривающую освоение более дешевой, чем у их партнеров, и более конкурентоспособной продукции на основе использования новейших технологий.

Научно-техническая политика НИС в более общем виде начала формироваться в начале-середине 60-х гг. XX в. как продолжение и составная часть промышленной политики. Именно деятельность государства имела основополагающее значение при создании новых структур, что позволило таким странам в сжатые исторические сроки перенять у высокоразвитых стран достижения научно-технической революции и завершить процессы индустриализации.

Становление и развитие научно-технической политики в новых индустриальных странах происходило постепенно. На первом этапе технологическая политика определялась, в первую очередь, поддержкой ввоза и адаптации зарубежных технологий и построением внутренней технологической базы. В это же время в каждой стране создавались первые финансируемые государством исследовательские институты. Их задачей стало содействие промышленности в применении, изучении, адаптации и улучшении иностранных технологий.

Второй этап промышленной, а значит и научно-технической политики начался с середины 1970-х гг. было продолжено укрепление технологического потенциала, строились новые мощности в стратегических отраслях (машиностроение, судостроение, химическая промышленность, электроэнергетика и др.). Создавались новые исследовательские институты, также финансируемые государством. Их специализацией стали исследования в стратегических отраслях, а также ассимиляция и улучшение иностранных технологий для внутреннего использования. Фундаментальной науки как отдельной, самостоятельной единицы в то время не существовало, так как затраты в области прикладной науки были в значительной мере меньше. Для проведения основополагающих исследований, которые направлены на то, чтобы стимулировать инновационную научную деятельность, необходимы большие человеческие ресурсы и большой

объем инвестиций в исследования и разработки, чем это требуется для прикладных исследований. Прикладные исследования проводили неправительственные организации, часто имевшие форму государственно-частных партнерств. Такие партнерства создавались с целью упрощения решения проблем, которые могут возникнуть при реализации продукции. В то же время развивалась система подготовки исследовательских и инженерных кадров. Тогда же создавались и высшие учебные заведения соответствующей направленности, ставшие инструментом реализации государственной политики в области управления развитием людских ресурсов и подготовки кадров.

Третий этап развития и реализации научно-технической политики начался в начале 1980-х гг. На этой стадии политика была ориентирована на исправление диспропорций, которые возникли в результате преимущественной концентрации инвестиций в выбранных стратегических отраслях, была проведена либерализация в области финансирования, инвестирования и таможенного регулирования, строились новые исследовательские мощности. На этом этапе государственные приоритеты переместились из промышленной и прикладной науки в фундаментальную область. Исследовательские институты были реструктурированы с учетом решения новых задач. Возросла роль государственного финансирования науки. Была основана система подготовки высококвалифицированных исследователей и инженеров, основанная на привлечении иностранных преподавателей и специалистов и на обучении за рубежом. В это же время создавались первые научные городки и парки. Главной причиной для развития научных парков стало желание развить местную инфраструктуру с целью привлечения многонациональных компаний и новые виды промышленного производства, чтобы обеспечить их близкое расположение к научно-исследовательским институтам. К тому же, эти парки были призваны служить в качестве инкубатора научно-технического производства и быть средоточием научно-исследовательской деятельности стран, где главный акцент ставился бы на прикладные промышленные исследования и разработки, нежели на основополагающие научные исследования.

С 1990-х гг. научно-техническая политика новых индустриальных стран была направлена на то, чтобы страны вошли в группу технологически развитых государств. Для решения этой задачи принимаются различные специальные законы о научных и технологических инновациях, в некоторых странах формируются пятилетние планы научных и технологических инноваций, творческие исследовательские инициативы и ряд других программ, которые становятся инструментами реализации государственной политики в научно-технической сфере.

В новых индустриальных странах Азии и Латинской Америки большое значение придается развитию малого и среднего предпринимательства. Это обусловлено приоритетностью создания новых рабочих мест, и обеспечением устойчивого экономического роста.

Кроме того, большое количество малых и средних компаний обеспечивает потребность в новых технологиях, а значит и в обучении высококвалифицированного персонала, что положительно сказывается на общей картине научно-технического потенциала. Во многих НИС существует множество программ государственной поддержки, предоставляются налоговые льготы и кредиты по низким процентным ставкам. Из бюджета каждой страны выделяются средства, которые используются исключительно на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства. В основном данные средства расходуются по трем направлениям:

1. Предоставление льготных кредитов (сроком на 8 лет и процентной ставкой ниже на 2,5–3%, чем в банках);
2. На разработку и внедрение новых технологий;
3. Пополнение оборотных средств.

Интересно, что для получения льготных кредитов с процентной ставкой до 5% одним из главных критериев является работа компании в области промышленного производства и услуг, а также в сфере интеллектуальных технологий (информационные и телекоммуникационные технологии, компьютерный сервис, электроника и т. д.).

Результатом данной научно-технической политики являются современные экономические показатели НИС, которые близки, а иногда и выше уровня развитых государств. Важную роль здесь сыграла поддержка государством малых и средних предприятий. Предприниматели, желая получить большую прибыль, будут стараться разрабатывать, покупать и внедрять в производство новейшие технологии, что в итоге будет развивать экономику страны.

В российских условиях опыт научно-технической политики новых индустриальных стран, на наш взгляд, станет своеобразной инновационной точкой роста развития экономики в целом. Особое внимание нам хочется

уделить поддержке малого и среднего предпринимательства.

В стране сегодня нет активного взаимодействия науки и производства, что характерно для развитых и новых индустриальных стран. Если говорить о малом и среднем бизнесе, то важно отметить бездействие правительства. Заявляя, что нам необходимо поддерживать начинающие предприятия, фактически правительство не принимает никаких мер. Доля малых предприятий страны, которые внедряют инновации, составляет 4,8%. [5]

Количество организаций, внедряющих принципиально новые продукты, составляет менее 0,5%, в то время как в ведущих зарубежных странах этот показатель составляет 5%. [3]

Затраты на технологические инновации малых предприятий в 2013 году по России составили 13510,5 млн. руб., что почти в два раза больше по сравнению с 2011 годом. [5]

Фактически, в настоящее время на территории России существуют различные государственные проекты, целью которых является поддержка начинающих предпринимателей, но их недостаточно и они неэффективны.

Таким образом, на наш взгляд, для того, чтобы вывести Россию на новый уровень и сделать науку основой экономического роста государству необходимо осуществлять контроль за соблюдением уже существующих программ поддержки малого и среднего бизнеса, а также разрабатывать новые, более выгодные для предпринимателей проекты.

России, обладающей высоким научно-техническим потенциалом, длительное время сохранявшей лидирующие позиции в области науки на международной арене, необходимо вновь сделать акцент на технологии и инновации в экономическом развитии. Мы считаем, сегодня это возможно в большей мере при тесном, а главное эффективном взаимодействии науки, государства и бизнеса.

Литература:

1. А. Д. Качмазова Международное научно-техническое сотрудничество. Роль и место России // Вопросы современной науки: проблемы, тенденции и перспективы/2015
2. Институт экономики переходного периода. Научные труды № 115Р. Дежина И. Г., Киселева В. В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. Москва, ИЭПП, 2008. [электронный ресурс]: http://www.iep.ru/files/text/working_papers/115.pdf
3. Калышева, Е. Нано пострадало // Российская бизнес-газета. 2010
4. Решетникова, Е. Не хватает стимула // Российская бизнес-газета. 2011
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]: www.gks.ru

Стартапы: состояние и развитие

Кичиханова Патимат Мамедхановна, магистрант
Дагестанский государственный университет

В статье раскрывается проблема определения понятия «стартап» и основных характеристик стартап-проектов. Также проанализированы причины неудач стартапов и рассмотрено развитие стартапов в России.

Ключевые слова: стартап, инновации, венчурные фонды, характеристика стартапов.

Инновационная модернизация экономики России актуализирует развитие национальной инновационной системы, значимым элементом которой становятся генерирующие инновации предприятия, в том числе инновационные стартап-компании. [4] По Государственной программе РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» принятой постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 [2], планируется осуществить повышение инновационной активности бизнеса до 25% к 2020 г на основе динамики появления новых инновационных стартап-компаний.

Одной из актуальных методологических проблем исследования стартапов является отсутствие единого подхода в определении основных характеристик этого экономического феномена. К числу стартапов относят компании, имеющие разные: возраст (1 год, 3–6 лет, не более 4-х лет, свыше 6 лет и др.); численность сотрудников (30 чел., до 100, 120, до 10000 и др.); объем собственных и привлеченных средств; размер дохода. [3] Так создатель методики развития клиентов (англ. customer development), американский предприниматель Стивен Бланк определил стартапы как временные структуры, существующие для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели. Автор книги «Бережливый стартап» и идеолог итератив-

ного подхода в предпринимательстве Эрик Рис отмечает, что стартапом может быть названа организация, создающая новый продукт или услугу в условиях высокой неопределённости. Основатель бизнес-акселератора Y Combinator Пол Грэм считает быстрый рост главной характеристикой стартапов. [7]

Однако рассмотренные подходы объединяет основная общая идея — наличие у стартап-компании инновационного характера деятельности (производства товаров или оказания услуги), кратное увеличение объемов продаж и прибылей в течение достаточно короткого периода времени с момента запуска проекта.

Классическое определение стартапа: это только что созданная компания (возможно даже не являющаяся еще юр. лицом) находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий.

По данным международного рекрутингового сайта «Staff.com», осуществляющего взаимодействие между работодателями и наемными работниками из 27 стран мира, в период 2004–2010 гг. были созданы и стали к концу 2012 г. известнейшими в мире из стартапов 13 компаний (в основном, интернет-компании), рыночная стоимость которых оценивается миллиардами долл. США (см. табл. 1) [4].

Таблица 1. Характеристики известнейших мировых стартапов

№ п/п	Название компании	Год создания	Оценочная рыночная стоимость, млрд долл. США	Число сотрудников	Размер привлеченного капитала, млн долл. США
1	Facebook	2004	48,0	3976	2240
2	Twitter	2006	5,25	1237	1160
3	Workday	2005	4,0	1150	175
4	Drop box	2007	4,0	194	257
5	Groupon	2008	3,56	10000	1140
6	Square	2009	3,25	400	340
7	HomeAway	2005	2,08	971	512,5
8	Spot if y	2006	2,0	300	188
9	Zynga	2007	1,6	2916	860
10	Airbnb	2008	1,3	500	220
11	Box	2005	1,2	400	284
12	Evernote	2007	1,0	250	166
13	Instagram	2010	0,74	13	57

Нельзя не отметить, что стартап относится к любой сфере, а не только к ИТ, как ошибочно считают многие. Так в дагестанском бизнес-инкубатор «Пери-инновации» рассматриваются заявки от команд, которые создают услуги и продукты с инновационными составляющими в следующих областях: [6]

- информационных технологий (сайты, мобильные приложения, программное обеспечение);
- промышленного производства;
- аграрного сектора;
- образования;
- транспорта;
- энергетики;
- здравоохранения.

Для стартапа характерны: [1]

— Инновационность. Его основой может стать открытие нового рынка в масштабах мира или определенного региона.

— Ограниченность начальных инвестиций. В большинстве случаев начальными инвестициями являются личные средства основателей проекта.

— Быстрое развитие. Среднестатистический срок развития стартапа составляет 3–4 месяца. Исключениями могут стать высокотехнологичные стартапы, запуск которых может длиться до года.

— Низкие шансы на успех.

По статистике 70% стартапов прекращают свою деятельность ещё в первый год существования, а из оставшихся тридцати процентов еще сорок не «доживают» до двухлетия.

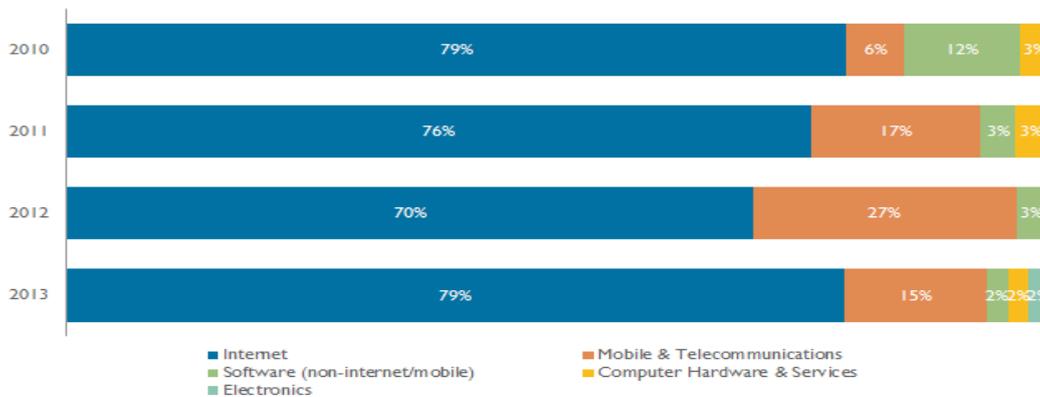


Рис. 1. Анализ стартапов в ИТ сфере, которые прекратили свое существование в период с 2010 по 2013 гг. [8]

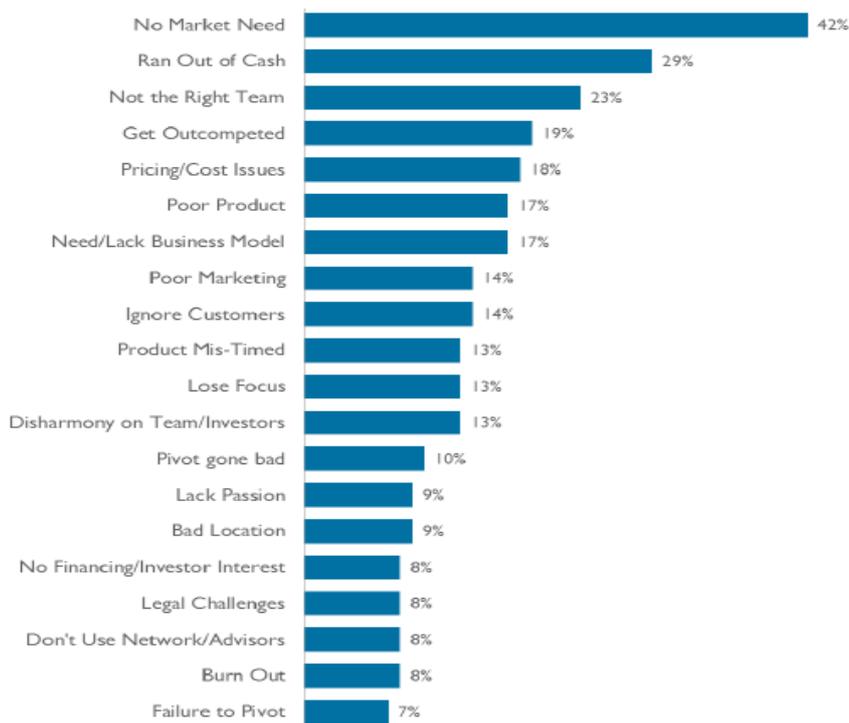


Рис. 2. Причины неудач стартапов [8]

По данным аналитической компании CB Insights, которая проанализировала стартапы прекратившие свое существование в период с 2010 по 2013 годы и выявила, что в сфере информационных технологий большей части умирают различные интернет стартапы, на втором месте мобильные технологии и телекоммуникации. (см. рис. 1)

CB Insights также проанализировала 101 стартап, которые прекратили свое существование и на основании анализа выявила 20 причин неудач стартапов (см. рис. 2). В большинстве случаев это разработка чего-то, что никому не нужно, вторая самая распространенная причина — это отсутствие денег, третья — отсутствие хорошей команды.

В России значительную роль в развитие и функционирование стартапов. оказывает государство. Минэкономразвития с 2005 года реализует программу по содействию развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. В рамках данной программы в различных регионах было создано более 20 государственно-частных венчурных фондов, перешедших год спустя под управление созданной министерством Российской венчурной компании [5].

Среди основных государственных институтов поддержки стартапов Агентство стратегических инициатив, инновационный центр Сколково, Фонд развития интернет-инициатив. Российская венчурная компания играет роль фонда фондов, выступая партнёром частных учреждений в формировании венчурных фондов и управляет собственным фондом посевных инвестиций. Крупные инкубаторы открываются при университетах — например, Высшей школе экономики, Финансового университета при Правительстве РФ, Московского государственного университета. Технопарки и инновационные центры создаются в рамках амбициозных проектов — таких как Сколково или Иннополис.

В отчёте Ernst&Young за 2014 года отмечено, что российские фонды фокусируются на стартапах из области информационных технологий, на втором месте — промышленные технологии, и на третьем — биотехнологии. [5]. Основные причины этого — большая интернет-аудитория, менее затратная инфраструктура поддержки проектов и интерес инвесторов к быстрому возврату вложенных средств.

Литература:

1. Безрукова, Т. Л., Степанова Ю. Н., Шанин И. И., Дуракова Ю. В. Современное состояние и развитие стартапов // Успехи современного естествознания. 2015. № 1—1. с. 95—97.
2. Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191.
3. Иншаков, М. О. Развитие инновационных стартапов в современных российских условиях // Экономика, социология и право. 2014. № 1. с. 50—52.
4. Иншаков, М. О., Орлова А. А. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2014. № 1. с. 66—76.
5. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007—2013 годы/Ильин В., Балашов В., Давыдов В., Иванов А., Скаженюк Е., Жетельный И., Штибель Д., Георгиева В., Газизов К. [Электронный ресурс] // Аналитический отчет Ernst&Young при поддержке РВК Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201402_RVC_EY_venture_m_arkets_RU.pdf
6. Пери инновации: [Электронный ресурс]. Махачкала, 2015. Режим доступа: <http://www.perinnovation.ru>.
7. Стартап [Электронный ресурс] // Википедия, свободная энциклопедия. — Электрон. дан. — Сан-Франциско: Фонд Викимедиа, 2015. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=71482351>.
8. The, R. I. P. Report — Startup Death Trends [Электронный ресурс] // Аналитическое агентство CB Insights. New York, 18 января 2014. Режим доступа: <https://www.cbinsights.com/blog/startup-death-data/>.

Государственное регулирование рынка наружной рекламы в Самарской области

Козырева Александра Юрьевна, магистрант

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева

Информация всегда играла важную роль в жизни человеческого общества, являясь основой его духовного развития, и любая социальная деятельность есть процесс сбора и обработки информации. В качестве накопленного человечеством знаний информация является гуманитарной ценностью, которая служит формированию чело-

веческой культуры и нравственности, образованию и воспитанию подрастающих поколений.

Проводник информации — реклама — в современном мире окружает нас практически повсюду; она представляет собой информацию, имеющую характер убеждения, о продукции, услугах или идеях. По официальным данным,

в настоящее время на территории России действует около 3 тысяч отечественных и зарубежных рекламных агентств, обладающих мощной полиграфической базой, а также исследовательскими центрами.

Современный этап развития российского общества требует совершенно нового взгляда на эту проблему, так как реклама в нашей стране способствует не только становлению и развитию рыночной экономики, но и является социальным механизмом, который формирует новый тип отношений в обществе. Влияние рекламы на социальную действительность неоднозначно: она стимулирует развитие товарных рынков и сферы услуг, повышает политическую активность, но одновременно способна манипулировать общественным мнением и поведением людей.

В самом общем виде рекламу можно определить как социальную технологию направленного информационного воздействия, цель которой — задать определенное направление массовой или групповой активности.

Принципы размещения наружной рекламы определены ст. 19 нового ФЗ «О рекламе» от 2006 г. (в законе «О рекламе» 1995 г. ей соответствовала статья 14). Государственный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации о рекламе возложен на Федеральный антимонопольный орган и его территориальные подразделения.

Само понятие **«рекламная конструкция»** введено впервые и определяется как щиты, стенды, строительные сетки, перетяжки, электронные табло, воздушные шары, аэростаты и иные технические средства стабильного территориального размещения, используемые для распространения наружной рекламы. Законом предусмотрена возможность монтажа и размещения рекламных конструкций на внешних стенах, крышах и иных конструктивных элементах зданий, строений, сооружений или вне их, а также остановочных пунктов движения общественного транспорта.

Наружная реклама уже давно развилась в отдельную отрасль, в которой правовое поле на федеральном уровне до конца не отрегулировано. Создавая это поле, необходимо учитывать все специфические особенности с технической точки зрения: разные климатические условия, особенности конструкций, применяемых операторами наружной рекламы, малым бизнесом, и, тем более, потребительским рынком, особенности квалификационного состава штатных сотрудников этих организаций или компаний, ну и, наконец, риски ущерба в зависимости от численности населения и количества конструкций в населенных пунктах.

В связи с тем, что в 2014 году торги по наружной рекламе в ряде муниципальных образований Самарской области были признаны несостоявшимися (некоторые даже повторно) по причине нежелания потенциальных участников принимать участие в торгах, министерством было принято решение устранить факторы, которые могут вновь негативно повлиять на проведение торгов в 2015 году:

— демонтировать все незаконные рекламные конструкции на территории Самарской области;

— установить начальный (минимальный) размер платы за право заключения договоров на установку рекламных конструкций и размер годовой платы по договорам, соответствующий рынку наружной рекламы муниципальных образований.

Одна из основных проблем рынка наружной рекламы в Самарской области это незаконные рекламные конструкции.

На сегодняшний день на территории Самарской области выявлено более 2000 незаконно установленных рекламных конструкций. Мало того, что они искажают внешний облик города, часть из них установлены с нарушениям требований действующего законодательства, чем вызывают угрозу жизни населения области. Согласно Закону Самарской области от 29.12.2014 № 134-ГД «О перераспределении полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти Самарской области в сферах градостроительной деятельности и рекламы на территории Самарской области, определении полномочий органов государственной власти Самарской области по предметам ведения субъектов Российской Федерации, наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в сфере градостроительной деятельности на территории Самарской области и внесении изменения в статью 1 закона Самарской области «О закреплении вопросов местного значения за сельскими поселениями Самарской области», постановлению Правительства Самарской области от 16.02.2015 № 69 «О внесении изменений в отдельные постановления правительства Самарской области», постановлению Правительства Самарской области от 16.02.2015 № 70 «Об утверждении Порядка осуществления демонтажа рекламных конструкций, установленных и (или) эксплуатируемых на территории Самарской области с нарушением требований Федерального закона «О рекламе» полномочия в сфере наружной рекламы переданы министерству имущественных отношений Самарской области.

В целях приведения рынка наружной рекламы в соответствие с действующим законодательством министерством была проведена работа по выявлению рекламных конструкций, установленных и (или) эксплуатируемых на территории Самарской области с нарушением требований законодательства о рекламе. Согласно закону «О рекламе», в случае, если рекламная конструкция расположена на земельном участке, то она обязательно должна быть включена в схему размещения рекламных конструкций, после чего уполномоченный орган обязан провести торги на право заключения договора на установку и эксплуатацию рекламной конструкции. После заключения договора победитель торгов должен обратиться в уполномоченный орган за выдачей разрешения. Весь процесс достаточно длительный по времени, поэтому многие рекламщики устанавливают незаконные рекламные конструкции. На сегодняшний день

ведется активная работа по демонтажу незаконно установленных РК, однако на улицах области не перестают появляться новые рекламные конструкции, в обход действующего законодательства.

В наружной рекламе представлены все без исключения категории рекламодателей, которые рекламируются в стране, от самых крупных до самых маленьких, от операторов мобильной связи до магазинов у дома. Очень диверсифицированная база и тысячи рекламодателей, тысячи рекламных компаний каждый месяц. Если говорить про продуктовые категории, то, собственно, опять-таки все категории рекламодателей, которые рекламируются в стране, за исключением тех, размещение которых законодательно запрещено или ограничено. Операторы наружной рекламы, собственно, это самые профессиональные оформители городских праздников, и во многом мы формируем облик города. Нельзя не отметить рост, который наблюдается в последнее время в области социальной рекламы.

В Самарской области были проведены торги на право заключения договоров на установку и эксплуатацию рекламных конструкций, согласно заключенным договорам министерство вправе требовать от рекламного агентства размещения на рекламных конструкциях материалов социальной рекламы и информации, в пределах предложенного рекламным агентством во время проведения конкурса процента годового объема распространяемой им рекламы. При этом согласно условиям договоров рекламное агентство должно быть обеспечено информационными материалами.

Работы по монтажу и демонтажу социальной рекламы осуществляются за счет рекламного агентства. Размещение на рекламных конструкциях материалов социальной рекламы и информации рекламное агентство подтверждает соответствующим фотоотчетом.

Количество сторон для размещения социальной рекламы может измениться в меньшую сторону по причине влияния неблагоприятных факторов. Так, в результате городского случая (все случаи, когда по объективным причинам, связанным с изменением городской планировки, строительством, реконструкцией, ремонтом, сносом, утратой (разрушением и т.п.) имущества, к которому присоединяются рекламные конструкции, а также прокладкой, ремонтом, реконструкцией инженерных коммуникаций, и (или) по причине проведения аварийных

работ на участке, занимаемом рекламными конструкциями, невозможна установка рекламных конструкций или требуется демонтаж уже эксплуатируемой рекламной конструкции) министерство не сможет требовать от рекламного агентства размещение материалов социальной рекламы.

Также на возможность предоставления рекламным агентством сторон для размещения материалов социальной рекламы влияет **экономический фактор** — на момент обращения министерства в адрес рекламного агентства с поручением разместить материалы социальной рекламы, стороны рекламных конструкций могут быть уже сданы под размещение коммерческой рекламы.

Учитывая изложенное, для использования сторон, предоставляемых рекламными агентствами по договорам **для размещения материалов социальной рекламы, министерству необходимо:**

1) заблаговременно получить информацию о периоде проведения социальной кампании, для его согласования с рекламными агентствами;

2) готовые для размещения материалы социальной рекламы, в зависимости от формата рекламных конструкций, на которых предполагается размещение;

3) примерное количество сторон рекламных конструкций, которое необходимо предоставить под размещение социальной рекламы.

Полномочия возложенные были достойно реализованы министерством, что позволило обеспечить поступление денежных средств в консолидированный бюджет Самарской области, а также создать нормативную базу, направленную на обеспечение порядка на рынке наружной рекламы.

Однако, в соответствии с Законом Самарской области № 141-ГД от 30.12.2015 «О наделении органов местного самоуправления городского округа Самара Самарской области отдельными государственными полномочиями в сфере рекламы» выдача разрешений на установку и эксплуатацию рекламных конструкций на территории городского округа Самара, аннулированию таких разрешений, выдаче предписаний о демонтаже самовольно установленных рекламных конструкций, демонтажу рекламных конструкций, осуществляемый в соответствии с Федеральным законом от 13 марта 2006 года № 38-ФЗ «О рекламе» с 01.01.2016 осуществляет орган местного самоуправления городского округа Самара Самарской области.

Литература:

1. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»;
2. Закон Самарской области от 29.12.2014 № 134-ГД «О перераспределении полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти Самарской области в сферах градостроительной деятельности и рекламы на территории Самарской области, определении полномочий органов государственной власти Самарской области по предметам ведения субъектов Российской Федерации, наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями в сфере градостроительной деятельности на территории Самарской области и внесении изменения в статью 1 закона Самарской области «О закреплении вопросов местного значения за сельскими поселениями Самарской области»;

3. Постановление Правительства Самарской области от 16.02.2015 № 69 «О внесении изменений в отдельные постановления Правительства Самарской области»;
4. Постановление Правительства Самарской области от 16.02.2015 № 70 «Об утверждении Порядка осуществления демонтажа рекламных конструкций, установленных и (или) эксплуатируемых на территории Самарской области с нарушением требований Федерального закона «О рекламе».

Показатели конкуренции. Международная торговля России в XIX веке

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор;

Горыня Екатерина Валерьевна, студент;

Иванова Анастасия Александровна, студент

Санкт-Петербургский государственный университет

Проводится анализ статистических данных международного товарообмена России в XIX веке. Дана оценка годовых темпов роста общего товарооборота. Сделан критический анализ семи показателей концентрации товарообмена с выводом о проблематичности определения уровня конкуренции или наличия «недобросовестной конкуренции» на международном рынке на основе статистических данных с использованием различных количественных оценок.

Ключевые слова: конкуренция, коэффициент концентрации, моделирование, внешняя торговля, коэффициент Линда.

Введение. Современный человек начал создавать социальные объединения около 150000 лет назад [10]. Преобразование им окружающей среды сопровождалось структурными изменениями и в самом первобытном обществе. Постепенно возникла социально-экономическая система первобытнообщинного строя с общественной собственностью на средства производства и на результаты труда. [33, 57]. Существование человеческого сообщества десятки тысяч лет обеспечивалось охотой и собирательством. Постепенно появляются эффективные орудия охоты и труда: копье, лук, топор, игла, крючок и др. Рост интенсивности охоты за счет новых технологий приводил к сокращению пищевых ресурсов и, соответственно, к уменьшению численности человеческой популяции. Смена мест обитания лишь временно улучшала положение.

Постепенно человек находит иной способ жизнеобеспечения — переход от труда охотника к труду земледельца и животновода. Начавшийся около 10000 лет назад переход от охоты и собирательства к производящему хозяйству постепенно распространяется на все территории проживания человека. Переход к производящей экономике сопровождался и возникновением промышленности, направленной на поддержание хозяйственной деятельности. Изобретаются колесо, гончарный круг, ткацкий станок, клещи, домкрат. Появляются люди, занимающиеся промышленной деятельностью. Общественное разделение труда потребовало и развития системы обмена товаров, постепенно превратившуюся в торговлю [34, 43]. Усложнение хозяйственной деятельности с необходимостью привело к возникновению органов управления, а для сохранения создаваемых материальных ценностей и к созданию государственных образований [6, 42].

Выросшая из глубины веков сегодняшняя экономическая система, несмотря на всю сложность и разнообразие происходящих в ней процессов, в своей основе, практически, не отличается от систем, существовавших у древних цивилизаций [34, 58]. В основе лежит производство (с использованием природных ресурсов) необходимых человеку товаров (и услуг) и их потребление человеком. Производство товаров не может быть сбалансированным до такого уровня, при котором выпускается столько продукции, сколько требуется потребителю. Поэтому между производителями всегда существует «конфликт интересов», вызванный стремлением каждого из них реализовать, прежде всего, свою продукцию. Но сегодня на создававшуюся многие столетиями систему «производитель товаров — рынок (торговля) — потребитель товаров» накладывается «многоэтажность» экономики, создавшая базу для появления различных паразитирующих посредников [44]. «Конфликт интересов», под которым долгое время понималась конкуренция между производителями товаров, периодически стал настолько сложным, противоречивым, а зачастую и опасным для общества, что возникла необходимость в регулировании взаимоотношений между всеми участниками экономических взаимоотношений [24, 34, 35]. Несмотря на большой опыт регулирования товарно-денежных взаимоотношений, на сегодняшний день не найдены эффективные механизмы, позволяющие обеспечить стабильность экономических взаимоотношений на длительном временном интервале [3, 16, 26], поскольку все они носят локальный во времени характер [44]. С другой стороны задачи экономики нельзя решить с применением только экономических инструментов [25, 44]. Они являются составной частью более сложных задач, решать которые приходится обществу [25].

Конкуренция. В системе производства и реализации товаров на каком-то этапе ее эволюции стали возникать многочисленные производители одного и того же товара. Изобилие товаров на рынках привело к соперничеству между производителями (продавцами), которое стала называться конкуренцией. Возникли и отдельные производители, стремящиеся монополизировать производство и реализацию товаров и услуг или отстранить (включая уничтожение) аналогичных производителей [60]. В русском языке конкуренция трактовалась как борьба за достижение больших выгод, преимуществ [8, 41]. В конце XIX в России под конкуренцией в области народного хозяйства понималось «соперничество нескольких лиц в достижении одной и той же цели» [60]. М. И. Туган-Барановский рассматривал «свободную» конкуренцию без вмешательства в нее, как благотворное явление, но способное при определенных условиях переродиться в монополию. Но задолго до исследований М. И. Туган-Барановского в 1859 году Б. Калиновский [24] на основе анализа результатов свободной торговли в Европейской странах, сделал вывод о необходимости ее постоянного ограничения.

Противоречивость определения конкуренции нашла свое отражение и в российском законе о защите конкуренции [61] — под конкуренцией понимается «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке». Одновременно с этим введено и понятие недобросовестной конкуренции — «любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности...». Таким образом, под конкуренцией следует понимать среду производства и реализации товаров и услуг, в которой действующие организации и лица не мешают ни в чем друг другу (производить товары и услуги, но не мешай и не ограничивай своими действиями других). То есть административные меры направлены на устранение недобросовестной конкуренции и создания «нейтральной» среды [13, 23] для производства и реализации продукции.

В законе описаны и признаки ограничения конкуренции, которые можно рассматривать как некую «размытую» границу между «конкуренцией» и «недобросовестной конкуренцией». Количественные критерии выявления наличия конкуренции в законе не предусмотрены. Дается лишь критерий определения доминирующего положения трех или пяти хозяйствующих субъектов.

Под товарным рынком в законе подразумевается сфера обращения товара, в границах которой приобретатель (потребитель) приобретает товар у хозяйствующего субъекта — у организации или физического лица, осуществляющего деятельность, приносящую доход.

Критерии оценки уровня конкуренции. На уровне государственного управления нет «объективного» критерия для анализа конкуренции [51, 61]. Можно лишь в значительной степени субъективно выбирать экономические показатели, характеризующие конкуренцию. Но какие бы то ни было показатели не брались, они не будут отражать самой сути конкуренции как процесса равноправного соперничества производителей и продавцов за доступ к ресурсам покупателей. На изменение показателей в ту или иную сторону могут влиять самые разнообразные причины: погодные условия, социальные взаимоотношения в обществе, научные достижения, уровень образования специалистов и т. д.

На сегодняшний день предложено несколько основных критериев оценки конкуренции. За основу берется гипотеза о том, что конкуренция зависит от числа участников процесса производства и реализации товаров. В первом подходе выделяют, в зависимости от числа участников, несколько типов рынков. Основные из них: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, чистая конкуренция [32]. При этом нет четкой «количественной» границы между этими рынками и, соответственно, между «конкуренцией» и «недобросовестной конкуренцией». Такая классификация не отражает и интенсивность происходящих на рынках процессов.

Второй подход, основывается на использовании финансовых показателей хозяйствующих субъектов — низкая норма прибыли говорит о незначительной рыночной власти, а высокая — о значительной власти, ограничивающей конкуренцию.

В основе третьего подхода лежит предположение о том, что уровень конкуренции находится в обратной зависимости от концентрации рыночных долей хозяйствующих субъектов на рынке: чем выше доля товаров нескольких субъектов по сравнению с долями остальных субъектов, тем менее конкурентной считается рыночная среда. Разработано достаточно много показателей для количественной оценки уровня концентрации: индексы концентрации (трех дольный, четырех дольный и т. д.), индекс Херфиндала-Хиршмана, коэффициент относительной концентрации, коэффициент энтропии, коэффициент вариации рыночных долей, модифицированный коэффициент Джинни, ранговый индекс концентрации (индекс Холла-Тайдмана, индекс Розенблюта), индекс максимальной доли и другие индексы. Ниже рассматриваются индексы, в которых количественная оценка концентрации производства оценивается по долям субъектов в общем балансе реализуемых товаров на рынке.

1) *Коэффициент концентрации* рынка CR_n подсчитывается по формуле

$$CR_n = \frac{\sum_{k=1}^n V_k}{\sum_{k=1}^N V_k}$$

где — V_k ($k = 1, 2, \dots, N$) объем продаж k -ого субъекта на рынке, n — число самых крупных субъектов участников рынка, N — общее число хозяйствующих субъектов на рынке.

Индекс концентрации измеряется в относительных долях (или процентах). При равных долях всех участников $CR_n = \frac{n}{N}$. При фиксированном выборе n в этом случае $CR_n \rightarrow 0$, если $N \rightarrow \infty$. То есть с увеличением числа равноправных субъектов (их товара) коэффициент концентрации уменьшается.

Поскольку $CR_n = \left(1 + \frac{\sum_{k=n+1}^N V_k}{\sum_{k=1}^n V_k} \right)^{-1}$, то увеличение доли продаж самых «крупных» n субъектов на рынке, по сравнению с долей продаж остальных $N - n$ субъектов увеличивает индекс концентрации ($CR_n \rightarrow 1$). То есть чем ближе значение этого показателя к 1, тем слабее конкуренция. Для трех субъектов рынок считается неконцентрированным, если $CR_3 < 0.5$, умеренно концентрированным при значениях $CR_3 \in (0.5, 0.7)$ и высококонцентрированным при значениях $CR_3 \in (0.7, 1.0)$.

В США и Франции индекс концентрации рассчитывается для четырех, восьми, двадцати, пятидесяти или ста крупнейших компаний. В ФРГ, Англии, Канаде для подобных расчетов обычно берутся данные о трех, шести, десяти и т. д. компаниях в отрасли или на рынке. В России этот показатель стал рассчитываться и публиковаться в официальной статистике с 1992 г. для трех (CR_3), четырех (CR_4), шести (CR_6) и восьми (CR_8) крупнейших продавцов [30]. В соответствии с законом РФ о защите конкуренции [61] деятельность на рынке трех субъектов с максимальными долями считается доминирующей, если их суммарная доля на рынке выше 50% ($CR_3 > 0.5$), а для пяти субъектов установлена граница в 70% ($CR_5 > 0.7$).

Индекс концентрации не учитывает размер тех субъектов, которые не попали в выборку, не учитывает распределения долей внутри разных групп субъектов.

2) *Индекс Херфиндала-Хиршмана* учитывает доли всех субъектов и подсчитывается по формуле

$$H_N = \sum_{k=1}^N V_k^2.$$

В случае равных долей ($V_k = 1/N$, $k = 1, 2, \dots, N$) $H_N = \frac{1}{N}$. То есть с увеличением числа равноправных участников индекс Херфиндала — Хиршмана уменьшается. Если доля хотя бы одного субъекта увеличивается, а остальных уменьшается, то H увеличивается, приближаясь к 1. Этот индекс с одной стороны является показателем концентрации, а с другой стороны, в отличие от индекса CR_n , характеризует распределение долей между всеми участниками рынка. Концентрация считается низкой, если $H \in (0, 0.1)$, средней, если $H \in (0.1, 0.2)$, высокой, если $H \in (0.2, 1.0)$.

3) *Индекс энтропии* подсчитывается формуле

$$E = -\sum_{i=1}^N V_i \ln V_i.$$

При одном участнике рынка индекс энтропии равен нулю, а при N участниках с равными долями $E = -\sum_{i=1}^N V_i \ln V_i = \ln N$. Поэтому, чем меньше значение индекса энтропии, тем концентрированнее считается рынок.

4) *Индекс Джини* —

$$G_N = \frac{1}{2(N-1)} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |V_i - V_j|.$$

При равных долях всех участников рынка $G_N = 0$. Если V_1 приближается к единице, то, поскольку $\sum_{i=1}^N V_i \leq 1$, значение G_N будет приближаться к единице. Поэтому чем ближе значение индекса Джини к единице, тем концентрированное считается рынок.

5) *Дисперсия* —

$$\sigma^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (V_i - V_{mid})^2, \quad V_{mid} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N V_i.$$

6) Дисперсия логарифмов —

$$DL = \frac{1}{N} \sum_i^N (\ln V_i - \ln V_{mid}) .$$

Дисперсия σ^2 и дисперсия логарифмов DL характеризуют отклонение объемов продаж от среднего значения.

Наиболее часто при работе со статистическими данными используются коэффициент концентрации CR и индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Индекс Линда используется в странах Европейского союза для анализа различий в группе крупнейших субъектов. С его помощью определяется «ядро» рынка — количество доминирующих субъектов. Для этого рыночные доли субъектов располагаются в порядке убывания

$$V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_N .$$

Индекс Линда для двух субъектов подсчитывается по формуле

$$IL = \frac{V_1}{V_2} ,$$

для трех субъектов —

$$IL = \frac{1}{2} \left[2 \frac{V_1}{V_2 + V_3} + \frac{V_1 + V_2}{2V_3} \right] ,$$

для четырех субъектов —

$$IL = \frac{1}{3} \left[3 \frac{V_1}{V_2 + V_3 + V_4} + \frac{V_1 + V_2}{V_3 + V_4} + \frac{1}{3} \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_4} \right] ,$$

для пяти субъектов —

$$IL = \frac{1}{4} \left[4 \frac{V_1}{V_2 + V_3 + V_4 + V_5} + \frac{3}{2} \frac{V_1 + V_2}{V_3 + V_4 + V_5} + \frac{2}{3} \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_4 + V_5} + \frac{1}{4} \frac{V_1 + V_2 + V_3 + V_4}{V_5} \right] .$$

Если доли всех субъектов одинаковы, то индекс Линда равен единице. Если доля одного субъекта будет все время расти, то индекс Линда будет все время увеличиваться. Поэтому подключение каждого нового субъекта должно сопровождаться уменьшением индекса. Если начиная с $k + 1$ -го субъекта индекс начинает увеличиваться, то $k + 1$ субъект будут составлять «ядро» рынка.

Все рассмотренные выше количественные характеристики оценки уровня конкуренции носят локальный во времени характер, поскольку постоянная смена технологических укладов [14] меняет и систему экономических взаимоотношений, способы производства и реализации продукции, сокрытие доходов и многое другое, что развивается с опережением по сравнению с методами контроля доминирующего положения нескольких субъектов. Одновременно с этим невозможно определить с помощью количественных оценок и наличие «недобросовестной» конкуренции, поскольку причины изменения в работе субъектов могут быть самыми разнообразными, в том числе и не связанными с технологическими цепочками производства и реализации продукции. Критерии концентрации нашли достаточно широкое применение в исследовательских работах [1, 2, 5, 7, 11, 18, 21, 22, 31, 36, 37, 39, 47, 48, 52, 53, 62] при анализе структуры рынков и банковского сектора.

Внешняя торговля России как субъекта. Многовековая эволюция территориальных (государственных) образований сопровождалась накоплением совокупного произведенного продукта. И если жизненный цикл каких-то образований заканчивался, то на их месте со временем возникали новые образования и процесс воспроизводства продукции восстанавливался [58]. При этом постоянно происходила смена различных видов продукции, поскольку время их жизни конечно. В целом процесс производства и реализации продукции территориальным объединением происходит на временном интервале значительно большем, чем временные интервалы существования конкретных предприятий. Территориальное образование можно рассматривать и как единый субъект, производящий совокупный продукт и реализующий его на межтерриториальном рынке. Существенным здесь является то, что на длительном временном промежутке все территории постоянно пересматривали «правила» внутренних и внешних взаимоотношений [35, 56]. Изменения приводили как к увеличению товарооборота, так и к его уменьшению [17]. В XIX веке в России и в государствах Европы не было антимонопольных органов. Регулирование товарно-производственных взаимоотношений осуществлялось распоряжениями властей и постоянным изменением таможенных пошлин [35, 56]. Поэтому, на первый взгляд, можно попытаться сделать количественную оценку «недобросовестной конкуренции» на международном рынке XIX века, применяя при анализе статистических данных сегодняшние критерии оценки уровня конкуренции.

В XIX веке статистическая отчетность регионов России, несмотря на существование Центрального статистического комитета, была фрагментарной. Наиболее полные данные по международному торговому обмену (экспорту и импорту)

представлены в работах С. Гулишамбарова [17], М. Покровского [49], В. де Ливрона [38] и в статистическом сборнике за 1851 год [50].

Обороты внешней торговли. Объемы импорта и экспорта товаров за весь XIX век оценивались в серебряных рублях. На рис. 1 отражена динамика роста экспорта России с 1743 по 1795 год (данные за 1743 год приняты равными 1), на рис. 2 — с 1802 по 1914 год, на рис. 3 — динамика роста экспорта и импорта с 1802 по 1914 год. Символом * отмечены статистические данные. Пунктирная линия на рис. 1 соответствует экспоненциальной зависимости $y = A \exp(\mu(t - t_0))$ с показателем $\mu = 0.04$, а на рис. 2 — с $\mu = 0.037$. На рис. 2–3 данные за 1840 год приняты равными 1. Локальное увеличение скорости роста после 1861 года (рис. 2, рис. 3) можно объяснить появлением дополнительных производительных сил после отмены в стране крепостного права [17]. Разброс данных с 1865 по 1897 год можно объяснить погрешностью статистических данных и нестабильностью денежной системы (стабильная система возникла после 1897 года). Как следует из рис. 1–3 темпы роста импорта и экспорта были, практически, одинаковыми. На рис. 4 отражена динамика экспорта российского зерна и общего экспорта. Темпы роста экспорта зерна ($\mu = 0.045$) были выше, чем темпы роста общего экспорта [46]. То есть российские производители зерна более интенсивно осваивали рынки. Таким образом, из этих данных сделать вывод о «недобросовестной» по отношению к России конкуренции на международном рынке не представляется возможным.

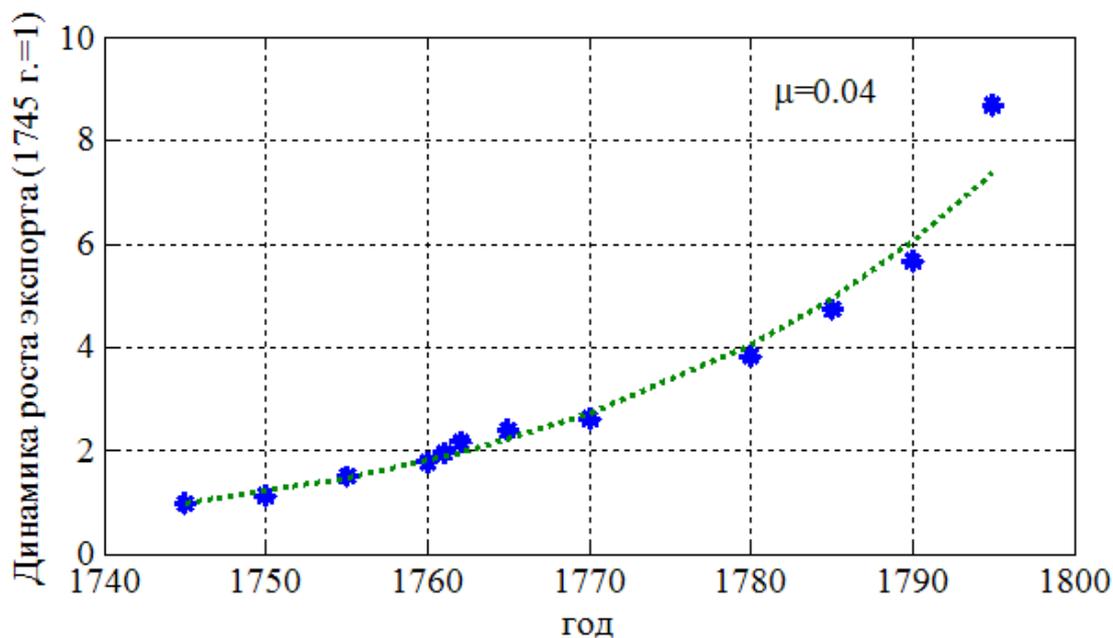


Рис. 1.

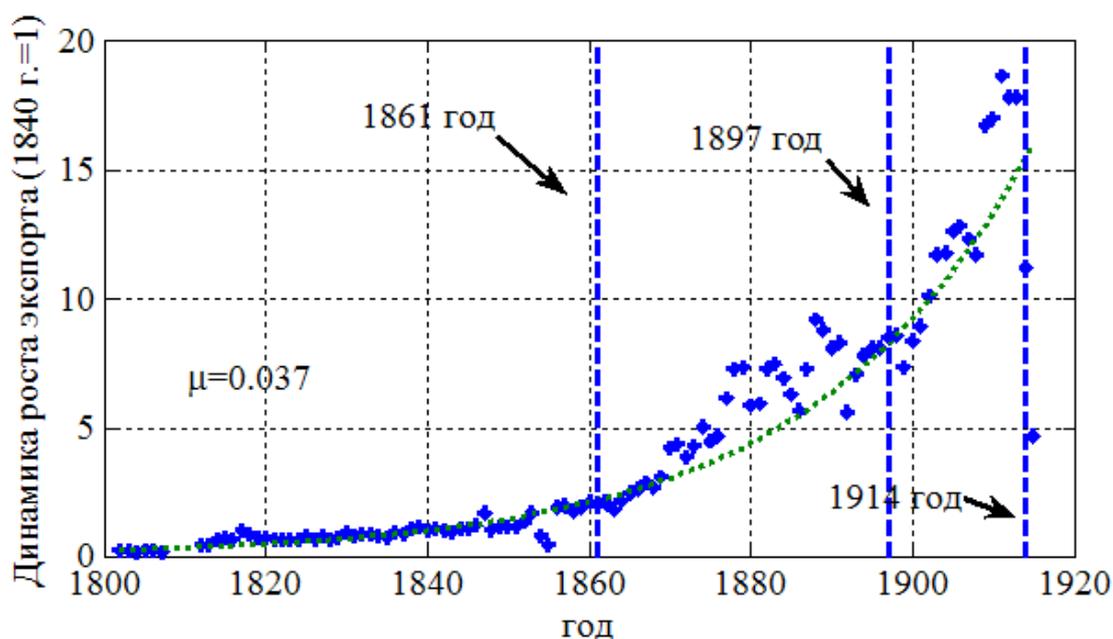


Рис. 2.

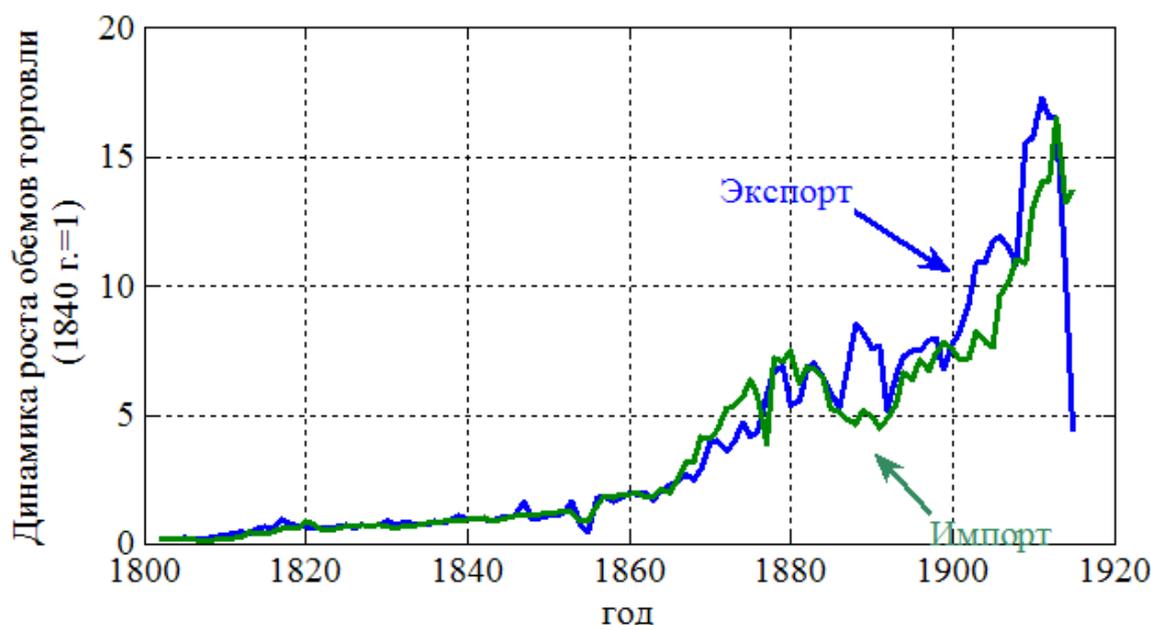


Рис. 3.

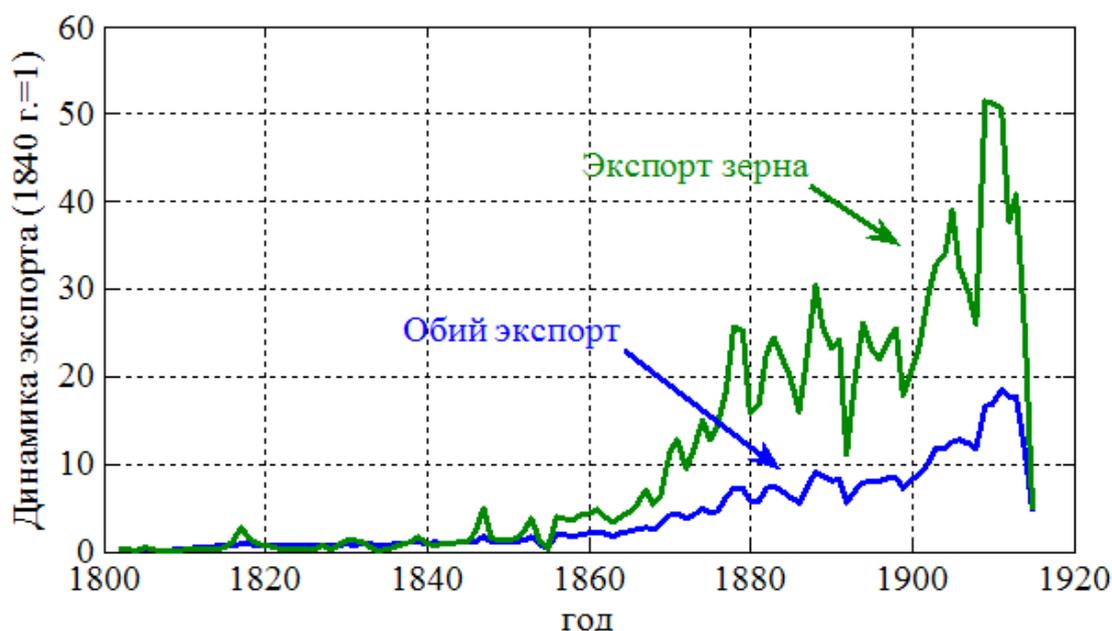


Рис. 4.

Иностранные государства как субъекты на российском рынке товаров. Статистические данные по общим объемам мировой торговли и торговли России с ведущими странами за 1881–1894 гг. приведены в работе С. О. Гулишамбарова [17]. Экспорт товаров из России в Великобританию, Германию, Францию, Австро-Венгрию, Италию составлял около половины всего российского экспорта. Объем продаж на международных рынках колебался в разных странах по-разному. Однако, как показал анализ статистических данных, коэффициент корреляции при сравнении данных по годам изменялся в диапазоне от 0.80 до 0.99. На рис. 5 отражена динамика всего («накопленного») экспорта России и отдельно экспорта в Великобританию, Германию, Францию и Италию за эти годы (общее количество реализованной продукции), а на рис. 6 — динамика импорта (данные за 1881 год приняты равными 1). Как следует из анализа статистических данных «накопленные» объемы экспорта (рис. 5) и импорта (рис. 6) возрастали по линейной зависимости по всем ведущим странам. Линейная зависимость говорит об устойчивости товарооборота. Нарастивание объемов торговли наиболее высокими темпами осуществлялось на рынках Великобритании (рис. 5). Российские рынки наиболее быстро заполняла продукция Италии (рис. 6). Таким образом, по этим результатам нельзя сделать вывод о наличии «недобросовестной конкуренции» для России на ранках стран Европы в конце XIX века.

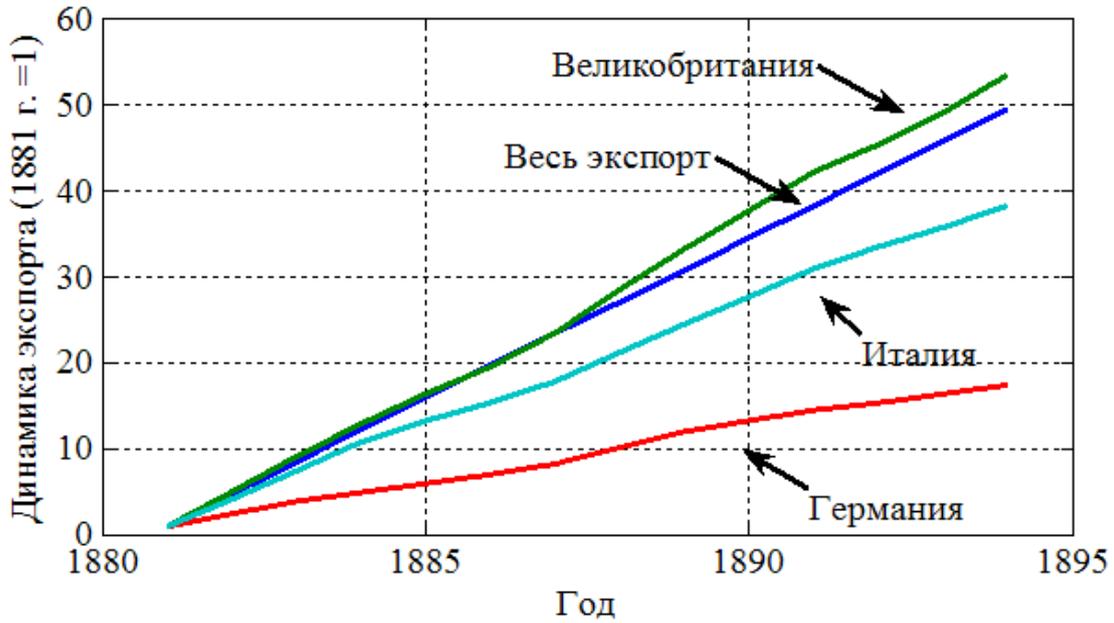


Рис. 5.

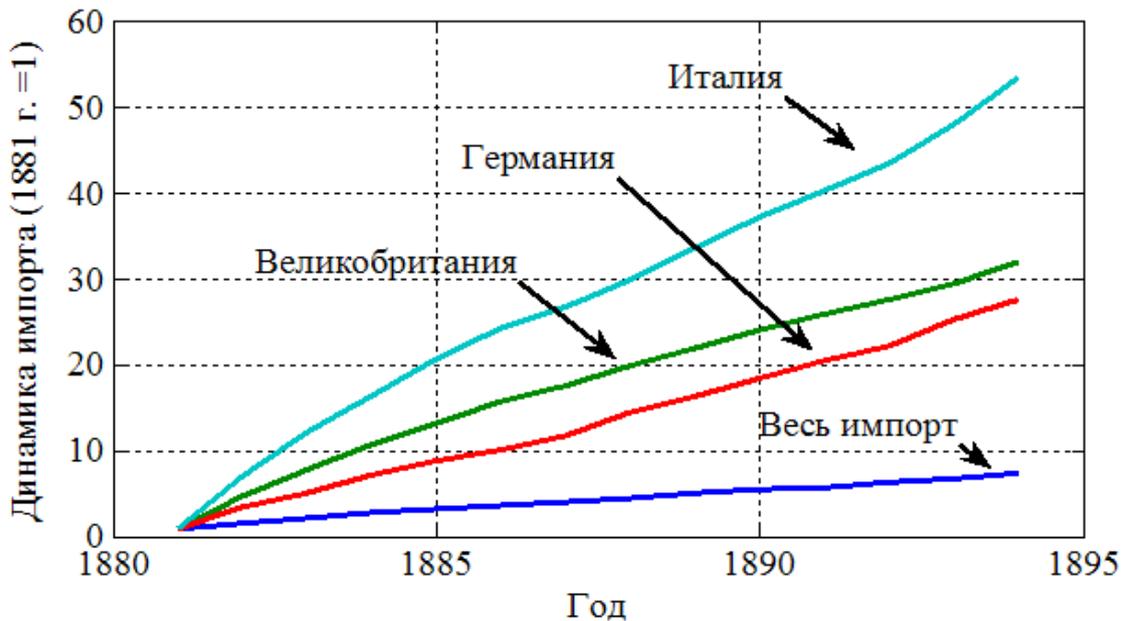


Рис. 6.

Рост объемов международной торговли весь XIX век увеличивался не только в целом, но и с отдельными странами. В табл. 1 приведены данные по росту торговых оборотов (сумме экспорта и импорта) со странами Европы, Азии и Африки: во сколько раз увеличивался объем товарооборота с 1829 до 1848 года, с 1840 до 1870 года и 1875 до 1895 года. В табл. 2 приведены данные по оборотам торговли (в %) десяти стран на российском рынке в 1848 году и в 1898 году. Но, несмотря на постоянное увеличение товарооборота (табл. 1, табл. 2), рынок России для иностранных государств в целом был высококонцентрированным. Так, например, в 1895 году для 22 стран Европы, Азии и Африки [17] коэффициент концентрации $CR_3 = 0.63 > 0.5$, а индекс Херфиндаля-Хиршмана $H_{10} = 0.17 > 0.1$. Для данных, содержащихся в табл. 2, коэффициент концентрации $CR_3 = 0.60$, а индекс Херфиндаля — Хиршмана $H_{10} = 0.19$ за 1848 год, и $CR_3 = 0.66$, а $H_{10} = 0.20 > 0.1$ за 1898 год, превышают свои пороговые значения 0.5 и 0.1 соответственно. При этом «ядро» рынка составляли две страны: Германия и Великобритания (табл. 2). Таким образом, несмотря на постоянный рост объемов торговли зарубежных стран на российском рынке он оставался для них высококонцентрированным с «ядром» из двух стран: Великобритании и Германии. При этом Германия за 50 лет переместилась со второго на первое место по объемам продаж (табл. 2).

Таблица 1. Рост торговых оборотов (Россия) с 1829 до 1848 г., с 1840 до 1870 г., с 1875 до 1895 г. («разы»).

Страна/годы	1829–1848	1840–1870	1875–1895	Страна/годы	1829–1848	1840–1870	1875–1895
Австрия	0.15			Китай			2.0
Австро-Венгрия		2.4		Норвегия			1.7
Бельгия			3.1	Персия			8.6
Болгария			0.7	Пруссия	0.94		
Великобритания	0.26	2.8		Румыния			2.9
Ганзейский союз	0.40			Сербия			1.4
Германия		5.4	1.6	США			1.8
Голландия	0.99	1.8	8.0	Турция	0.12		
Дания			2.0	Финляндий			5.6
Египет			2.0	Франция	1.76	2.5	1.7
Индия			5.0	Швеция	0.66		
Испания	0.60		1.8	Япония			7.0
Италия	1.57		4.0				

Таблица 2. Доля оборотов стран на российском рынке в 1848 и в 1898 годах (%).

Страна/Год	1848 год	1898 год
Англия	36.9	24.0
Германия	12.6	34.2
Франция	10.8	8.1
Китай	7.3	4.2
Голландия	6.8	7.7
Дания	6.7	1.1
Турция	5.5	1.8
Италия	3.0	4.7
Австрия	3.8	5.4
США	3.0	5.2
Испания	1.5	0.8
Швеция	1.5	2.0

Торговые дома. На российском рынке в XIX веке действовали российские «торговые дома» (субъекты) и «торговые дома» разных стран Европы [59]. Одни торговые дома со временем прекращали свою деятельность, другие начинали. Торговые обороты торговых домов в период их активности не были монотонно возрастающими во времени. Наибольшее количество зарубежных торговых домов принадлежало Великобритании и Германии. Наиболее крупные из них английские

- Thomson, Perets, Bonar & C^o,
- Ross, Paris, Warre & C^o,
- Thornton, Cayley jnr. & C^o,
- Thornton, Smalley, Bailey & C^o,

немецкие

- H. W. Boetlink,
- Gebr. Blendow,
- F. Schumacher,
- P. Richter,

российские

- D. Amiro,
- E. K. Belli,
- John D.,
- Z. Barats.

Показатели концентрации 1) — 6) и число субъектов в «ядре» (определялось по индексу Линда), рассчитанные для внешнеторговых оборотов за отдельные годы первой половины XIX века для 36 субъектов, приведены в табл. 3. Коэффициенты корреляции между первыми шестью показателями изменяются от 0.8 до 0.99. Показатели концентрации CR_3 , H , E и G , а также дисперсии σ^2 и DL со временем уменьшаются (табл. 3). То есть, если ориентироваться на показатели концентрации 1) — 5), то начиная с 1795 года в первой половине XIX века конкурентная среда постепенно улучшалась. Коэффициент концентрации 1) и индекс Херфиндаля — Хиршмана 2) характеризуют рынок «торговых домов» как неконцентрированный (табл. 3, $CR_3 < 0.5$ и $H < 0.1$ за все годы).

Таблица 3. Показатели концентрации (торговые дома, 1795–1863 гг.)

Год/Показатель	CR_3	H	E	G	σ^2	DL	Ядро
1795	0.338	0.065	0.123	0.362	0.09	-0.194	3
1804	0.360	0.070	0.121	0.391	0.12	-0.231	3
1812	0.307	0.058	0.125	0.319	0.07	-0.149	3
1830	0.249	0.045	0.096	0.310	0.04	-0.151	3
1848	0.202	0.038	0.100	0.246	0.02	-0.095	3
1850	0.150	0.031	0.097	0.205	0.01	-0.065	6
1856	0.179	0.033	0.097	0.217	0.01	-0.072	3
1863	0.160	0.032	0.097	0.229	0.01	-0.085	4

Торговые дома Одессы и Архангельска. Ввоз товаров в Россию и вывоз товаров из страны осуществлялся через крупные морские порты: в Одессе, Архангельске, С.-Петербурге. Около половины товаров ввозилось и вывозилось через одесский порт. В Одессе в первой половине XIX века было более 40 крупных торговых домов [40]. Динамика годовых доходов от внешней торговли четырех торговых домов («Родоконаки», «Залли», «Папудов», «Мавро») с 1833 по 1860 отражена на рис. 7. Символом * отмечены статистические данные. Данные за 1833 год для всех субъектов приняты равными 1. Периоды роста годовых доходов сменялись периодами их падения (рис. 7). Однако, суммарный рост торговых оборотов у этих субъектов во времени возрастал (рис. 8), но с разной скоростью. На рис. 8 отражена динамика изменения «накопленных» годовых оборотов этих субъектов.

Показатели концентрации 1) — 6) для 40 субъектов г. Одесса с 1883 по 1892 год приведены в табл. 4. Коэффициенты корреляции между первыми пятью зависимостями во времени лежат в диапазоне значений от 0.40 до 0.95. Коэффициент концентрации 1) и индекс Херфиндаля-Хиршмана 2) за эти годы характеризуют рынок «торговых домов» как неконцентрированный ($CR_3 < 0.5$, $H < 0.1$). Все показатели не являются монотонно изменяющимися. Первые шесть значений индекса Линда приведены в табл. 5. Как следует из этого показателя в «ядро» рынка входило в зависимости от года от 3 до 7 субъектов.

Примером «высококонтрированного рынка могут быть торговые дома г. Архангельск в 1880-ые годы [59]. В табл. 6 приведены значения показателей концентрации 1) — 6) для 30 торговых домов г. Архангельск. коэффициент концентрации 1) и индекс Херфиндаля-Хиршмана 2) говорят о высокой концентрации ($CR_3 > 0.5$, а $CR_5 > 0.7$).

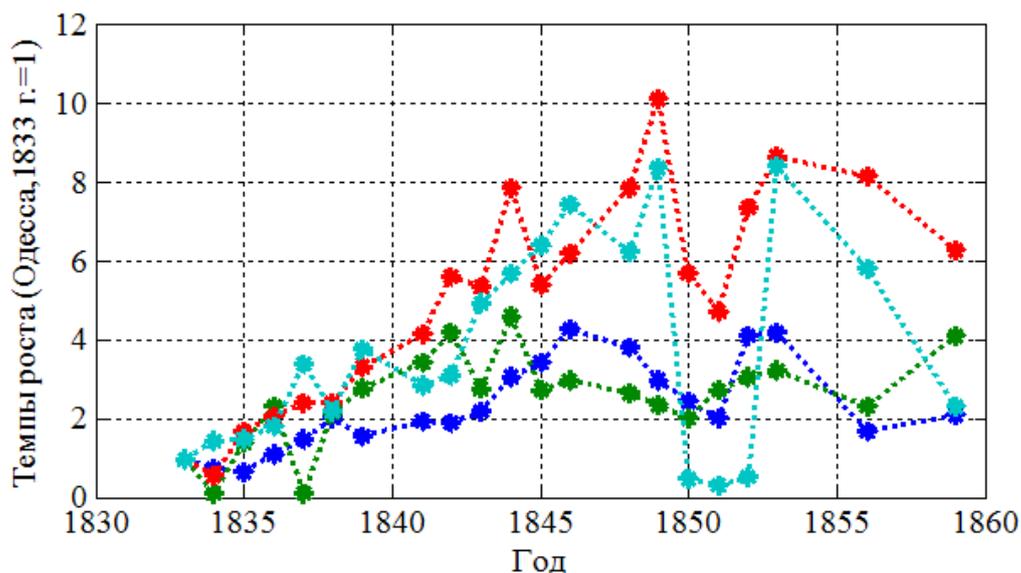


Рис. 7.

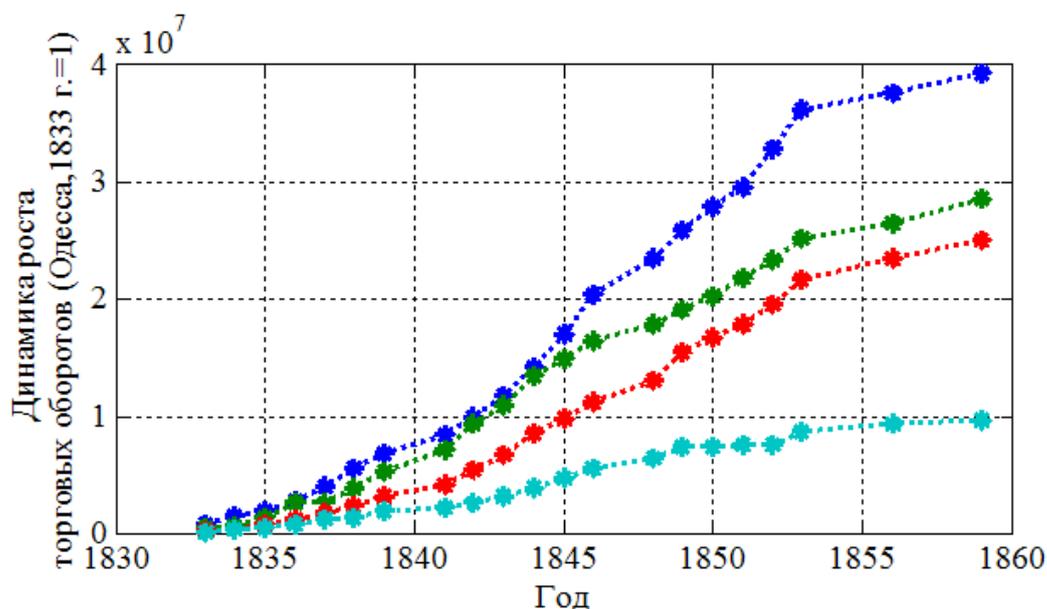


Рис. 8.

Таблица 4. Показатели концентрации (Одесса, 1883–1892 гг.)

Год/Показатель	CR_3	H	E	G	σ^2	DL
1883	0.323	0.062	0.106	0.474	0.09	-0.534
1884	0.324	0.062	0.100	0.495	0.09	-0.572
1885	0.242	0.053	0.105	0.422	0.06	-0.617
1886	0.315	0.066	0.114	0.395	0.10	-0.298
1887	0.293	0.060	0.116	0.378	0.08	-0.303
1888	0.282	0.057	0.105	0.435	0.07	-0.412
1889	0.299	0.058	0.120	0.374	0.07	-0.252
1890	0.301	0.063	0.121	0.412	0.09	-0.302
1891	0.358	0.076	0.107	0.540	0.14	-0.599
1892	0.444	0.093	0.123	0.538	0.22	-0.606

Таблица 5. Индекс Линда (Одесса, 1883–1892 гг.)

Год/Показатель	IL_2	IL_3	IL_4	IL_5	IL_6	IL_7	Ядро
1883	1.042	1.182	1.452	1.550	1.70	1.826	3
1884	1.277	1.296	1.490	1.563	1.577	1.692	3
1885	1.898	1.676	1.588	1.520	1.509	1.496	7
1886	2.504	2.158	1.949	2.143	2.211	2.196	5
1887	1.805	1.998	2.066	2.019	1.957	1.895	3
1888	1.801	1.671	1.723	1.783	1.763	1.775	4
1889	1.137	1.273	1.544	1.613	1.647	1.718	3
1890	1.260	1.487	1.471	1.458	1.538	1.557	3
1891	1.086	1.104	1.121	1.354	1.503	1.780	3
1892	1.023	1.031	1.448	1.679	1.778	1.877	3

Таблица 6. Показатели концентрации (Архангельск, 1879–1881 гг.)

Год/Показатель	CR_3	H	E	G	σ^2	DL	Ядро
1879	0.782	0.195	0.150	0.631	0.91	-0.79	2
1880	0.703	0.196	0.120	0.719	0.83	-1.204	2
1881	0.725	0.225	0.124	0.717	1.05	-1.127	2

Годовые колебания торговых оборотов (рис. 1–4, рис. 7) можно объяснить не сбалансированностью промышленного производства, периодически приводящего к кризисам [16, 17, 26]. В XIX век торгово-промышленные кризисы были:

в США в 1804, 1814, 1825, 1837, 1848, 1857, 1861, 1873, 1881, 1890 и 1893 годах;

в Великобритании, Франции, Австрии, Германии в 1815, 1825, 1836, 1839, 1844, 1857, 1857, 1863, 1864, 1866, 1873, 1882 и 1890 годах.

То есть за 75 лет в разных странах Европы в общей сложности произошло не менее 13 кризисов. Кроме кризисов в европейских странах в XIX веке произошло несколько революций и восстаний. На показатели внешней торговли России отразились и войны XIX века, в которых участвовала страна. Все это не могло не отразиться на годовых показателях торговли.

В математическом моделировании взаимодействующих популяций ставятся разные задачи о конкуренции между популяциями [4, 9, 19, 20, 27, 29, 54, 55, 66, 67]. Методы популяционной биологии стали применяться и при моделировании процессов в экономике [12, 39, 45, 63–64, 68, 69]. Анализ статистических данных по международной торговле России за XIX век показал, что процессы в экономических сообществах по скоротечности изменения основных характеристик [17] и качественному отличию от процессов, происходящих в биологических сообществах [27, 46], могут отличаться значительно. Поэтому необходимы более «эффективные» модели для описания процессов, происходящих в рыночной среде [15, 28], позволяющие дать прогноз не только по взаимодействию отдельных хозяйствующих субъектов, но и по прогнозу «экстремальных» ситуаций — кризисных событий [27].

Заключение. Как следует из анализа статистических данных за XIX век, установить наличие недобросовестной конкуренции по суммарным оборотам внешней торговли не представляется возможным. Более ста лет обороты росли практически с неизменными темпами роста. На них не повлияли не изменения внутри страны, не внешнее давление-конкуренция. По отдельным субъектам обнаружить высококонцентрированный рынок также не удастся. Рынок, как правило, был неконцентрированным для торговых домов, но концентрированным для государств. При этом происходило саморегулирование уровня концентрации рынка без участия внешних контролеров в виде антимонопольных органов. Существующие сегодня показатели концентрации при их применении к статистическим данным XIX века дают результаты, не противоречащие факту расширения российской внешней торговли. Соответственно установленный сегодня в рамках закона о защите конкуренции трехдольный коэффициент концентрации вполне мог бы использоваться и в XIX веке. Вместе с эти сегодняшние показатели концентрации не объясняют рост торговых оборотов иностранных государств в XIX веке на российском рынке в условиях «недобросовестной конкуренции». Это можно объяснить появлением новых технологий производства продукции, повышением скорости доставки продукции, расширением и улучшение средств общений, позволявшим постоянно увеличивать объем товарообмена всем участникам рынка.

Литература:

1. Абраамян, К. В., Скорова Ю. О. Оценка влияния концентрации финансовых ресурсов на результаты производственной деятельности // Молодой ученый. — 2014. — № 21. — с. 257–259.
2. Багунц, М. Г. Конкурентоспособность региона: сущность и понятие // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — с. 502–505.
3. Бадалян, Л. Г., Криворотов В. Ф. История. Кризисы. Перспективы: Новый взгляд на прошлое и будущее. М. Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2010. — 288 с.
4. Базыкин, А. Д. Нелинейная динамика взаимодействующих популяций. Москва-Ижевск: Институт компьютерных технологий, 2003. — 368 с.
5. Батаев, А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире // Молодой ученый. — 2015. — № 9. — с. 520–526.
6. Бауэр, С. У. История Древнего мира: от истоков цивилизации до падения Рима. М.: АСТ, 2014. — 988 с.
7. Белоус, Л. В., Березий А. Б Структура отраслевого рынка как фактор формирования конкурентной стратегии компании // Молодой ученый. — 2015. — № 10.2. — с. 100–103.
8. Васильев, А. Н. Конкуренция. М.: Большая Советская энциклопедия, 2010. Т. 15. — 767 с.
9. Вольтерра, В. Математическая теория борьбы за существование. Москва-Ижевск:, Институт компьютерных технологий, 2004. — 288 с.
10. Вишняцкий, Л. Б. Человек в лабиринте эволюции. М.: Весь Мир, 2004. — 156 с.
11. Гасратова, Н. А., Гасратов М. Г. Сетевая модель управления запасами для случая количественной конкуренции // Сибирский журнал индустриальной математики. — 2015. — Т. 18. — № 1. — с. 14–27.
12. Гасратова, Н. А., Столбовая М. В., Неверова Е. Г., Бербер А. С. Математическая модель «ресурс-потребитель» // Молодой ученый. — 2014. — № 10 (69). — с. 5–14.
13. Гиляров, А. М. В поисках универсальных закономерностей организации сообществ: прогресс на пути нейтралитета // Журнал общей биологии, — 2010. — Т. 71. № 5. — с. 386–401.
14. Глазьев, С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике // Международная экономика. — 2010. — № 5. — с. 5–27.
15. Горыня, Е. В., Колпак Е. П. Математические модели поиска экологической ниши // В сборнике: Устойчивость и процессы управления Материалы III международной конференции. — 2015. — с. 469–470.
16. Гринин, Л. Е., Коротаев А. В. Глобальный кризис в ретроспективе: Краткая история подъемов и кризисов от Ликурга до Алана Гринспена. М. Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2010. — 336 с.
17. Гулишамбаров Ст. О. Всемирная торговля в XIX в. и участие в ней России. СПб: тип. В. Киршбаума. 1898.
18. Гурова, И. Е., Севрюков А. В. Методический подход к оценке влияния концентрации ресурсов на эффективность производства // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — с. 201–204.
19. Екимов А. В. Анализ множества достижимости нелинейных управляемых систем // Естественные и математические науки в современном мире. — 2014. — № 15. — с. 8–13.
20. Екимов, А. В. К вопросу об ограниченности интегральной воронки в билинейных управляемых системах // Системы управления и информационные технологии. — 2014. — Т. 56. — № 2.1. — с. 138–142.
21. Зайцева, Е. В. Оценка кредитоспособности предприятий малого бизнеса кредитным экспертом банка // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — с. 847–851.
22. Зорина, В. В. Банковская конкуренция в российской экономике // Молодой ученый. — 2015. — № 18. — с. 260–263.
23. Калиева, О. М. Эволюция научных взглядов о сущности конкурентоспособности [и др.] // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — с. 226–227.
24. Калиновский, Б. О развитии и распространении идеи свободной торговли и применении ее к положительным законодательствам в главных западноевропейских государствах. С. Петербург, тип. Рюмина и комп., 1859. — 221 с.
25. Кейнс Дж. М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — с. 60–69.
26. Киндлбергер, Ч., Алибер З. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб.: Питер, 2010, — 544 с.
27. Колпак, Е. П., Бронникова А. И., Полежаев В. Ю. Математическая модель стачечного движения в России в начале XX века // Молодой ученый. — 2015. — № 3 (83). — с. 4–15.
28. Колпак, Е. П., Горыня Е. В. Математические модели «ухода» от конкуренции // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — с. 59–70.
29. Колпак, Е. П., Горыня Е. В., Крылова В. А., Полежаев Д. Ю. Математическая модель конкуренции двух популяций на линейном ареале // Молодой ученый. — 2014. — № 12 (71). — с. 12–22.

30. Коцофана, Т. В., Стажкова П. С. Сравнительный анализ применения показателей концентрации на примере банковского сектора РФ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. — 2011. — № 4. — с. 30–40.
31. Крайнова, К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. — 2015. — № 11 (3) — с. 46–50.
32. Кроливецкий, Э. Н., Андреев П. А. Виды конкуренции и сопутствующие им модели рынка // Петербургский экономический журнал. — 2015. — № 2. — с. 55–69.
33. Крымин, В. Н. Введение в экономическую историю. М.: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2010. — 208 с.
34. Кулишер, И. М. История экономического быта Западной Европы. Т. 1–2. Челябинск: Социум, 2008. — 1030 с.
35. Кулишер, И. М. Основные вопросы международной торговой политики. Челябинск: Социум, 2008. — 479 с.
36. Кураева, Н. К., Аникин А. В. Индикаторный анализ конкуренции в российском банковском секторе // Молодой ученый. — 2015. — № 12. — с. 433–438.
37. Лазаренко, А. А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — с. 374–377.
38. Ливрон, В. Статистическое обозрение Российской Империи. С.-Петербург: тип. тов. Общественная польза, 1874. — 370 с.
39. Миндлин, Ю. Б., Колпак Е. П., Гасратова Н. А. Отличительные признаки кластеров и практика их применения в России // Политика и общество. — 2015. — № 5. — с. 666–675.
40. Морозан, В. В. Крупнейшие торгово-банкирские дома Одессы в XIX веке. // Экономическая история: Ежегодник. 2007. М.: Российская политическая энциклопедия, 2008. — с. 137–192.
41. Ожегов, С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. Российская академия наук. Ни-т русского языка им. В. В. Виноградова. М.: Азбуковик, 1999. — 944 с.
42. Олмстед, А. Т. История Персидской империи. М.: ЗАО Центрполиграф, 2012. — 575 с.
43. Орленко, Л. В. История торговли. М.: ИД Форум, 2006. — 352 с.
44. Попов, Г. Х. Об экономическом кризисе 2008 года // Вопросы экономики. — 2008. — № 12. — с. 112–119.
45. Прасолов, А. В. Математические методы экономической динамики. СПб.: Изд-во Лань, 2008. — 352 с.
46. Рогатко, С. А. История продовольствия России с древних времен до 1917 г. Историко-экономический взгляд на агропромышленное развитие Российской империи. [Т. 1]. Развитие основных сельскохозяйственных и пищевобрабатывающих отраслей. М: НП ИД «Русская панорама», 2014. — 1024 с.
47. Саяпин, В. В., Ляпин Н. А., Ширяев С. А. Подходы к определению показателей конкурентоспособности грузового автотранспортного предприятия // Молодой ученый. — 2015. — № 6. — с. 210–214.
48. Саяпин, В. В., Ширяев С. А., Ляпин Н. А. Показатели конкурентоспособности грузового АТП // Молодой ученый. — 2015. — № 5. — с. 309–315.
49. Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли России. Ред. М. Покровский. Том 1. СПб.: тип. М. П. Федоровой, 1902.
50. Сборник статистических сведений о России, издаваемый статистическим отделением Императорского географического общества. Книжка 1. Спб. 1851.
51. Светульников, М. Г., Волков А. В. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2010. — № 8 (114). — с. 107–113.
52. Свешников, Н. Г. Принятие управленческих решений на основе показателей оценки стоимости бизнеса, основанных на доходном подходе // Молодой ученый. — 2014. — № 4.2. — с. 146–149.
53. Соколова, К. А. Влияние кооперации и модернизации на конкурентоспособность медицинского кластера Тутлинген // Молодой ученый. — 2014. — № 4. — с. 607–609.
54. Степенко, Н. А. О диссипативности неавтономных систем по нелинейному приближению // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 10: Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. — 2004. — № 3–4. — с. 160–169.
55. Степенко, Н. А. О некоторых критериях диссипативности колебательных систем с переменными параметрами // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 1. Математика. Механика. Астрономия. — 2004. — № 1. — с. 50–54.
56. Струве, П. Б. Торговая политика России. Челябинск: Социум, 2007. — 282 с.
57. Стрыгин, А. В. История мировой экономики. М.: Кнорус, 2009. — 160 с.
58. Тойнби, А. Дж. Цивилизация перед судом истории. Мир и Запад. М.: АСТ Астрель; Владимир: ВКТ. 2001. — 318 с.
59. Томпстон Стюар Росс Российска внешняя торговля XIX — начала XX в.: организация и финансирование. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008. — 471 с.
60. Туган-Барановский, М. И. Конкуренция. Б.-Э. СПб: тип. И. А. Ефрона, т. XVI. — 480 с.

61. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ. <http://krimlin.ru/act/bank/24149>. (20.01.2016).
62. Фомина, Т. А. Анализ рынка операторов сотовой связи // Молодой ученый. — 2014. — № 18. — с. 466–468.
63. Ekimov, A. V. Qualitative analyses of attainability set of nonlinear controllable systems // Proc. 20th Int. Workshop Beam Dynamics and Optimization, St. Petersburg, Russia, 2014, p. 51.
64. Ekimov, A. V. The estimate of the integral vortex of controlled systems by the Lyapunov functions method // Proc. 11th IFAC Workshop Control Applicat. Optimization, St. Petersburg, Russia, 2000. — pp. 91–94.
65. Kabrits, S. A., Kolpak E. P. Numerical study of convergence of nonlinear models of the theory of shells with thickness decrease // В сборнике: AIP Conference Proceedings. — 2015. — с. 300005.
66. Kolpak, E. P., Kabrits S. A., Bubalo V. The follicle function and thyroid gland cancer // Biology and Medicine. — 2015. — Т. 7 (1). — BM060.15.
67. Murray, D. D. Mathematical biology. N. Y. Springer, 2002. — 551 p.
68. Polyakhova, E. N., Starkov V. N., Stepenko N. A. Solar sailing out of ecliptic plane // В сборнике: 2015 International Conference «Stability and Control Processes» in Memory of V.I. Zubov (SCP) 2015. — с. 65–68.
69. Starkov, V. N., Stepenko N. A. Simulation of particle motion in the given speed fields // В сборнике: 2015 International Conference «Stability and Control Processes» in Memory of V.I. Zubov (SCP) 2015. — с. 75–77.

Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 3 (107) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайнич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственный редактор: Осянина Е. И.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 24.02.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25