

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



S
2015
Часть III

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (85) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических 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*

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*

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*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображен Сеймур Пейперт (род. 1928) — выдающийся математик, программист, психолог и педагог. Один из основоположников теории искусственного интеллекта, создатель языка Logo.

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:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

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)

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)

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

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

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)

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)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Агарзаева Г. Ш., Рабцевич А. А.

Система развития кадрового потенциала в японских компаниях 227

Ананидзе М. Г.

Что выгоднее для российской экономики: санирование банков или лишение их банковской лицензии 229

Архипова Ю. А.

Риски в инвестиционной деятельности и способы их снижения 232

Батаев А. В.

Анализ использования облачных сервисов в банковском секторе 234

Бережнева И. А., Емельянцева М. Ю.

Социально-экономическая ситуация в южном районе Республики Саха (Якутия) 240

Бородулина А. В., Рабцевич А. А.

Состояние текучести кадров в ресторанном бизнесе г. Уфа и пути ее устранения 243

Ботирова Р. А., Сирожиддинов И. К.

Роль коммерческих банков в финансовом оздоровлении предприятий 245

Вьюнов В. Н., Нур Ф. И., Иванова Т. А., Самсонова М. А., Савотиков А. М., Борзов Е. А., Шарова М. В.

Промышленное и экономическое взаимодействие Республики Беларусь в рамках соглашения о Таможенном Союзе 246

Вьюнов В. Н., Нур Ф. И., Сидельникова А. А., Бочкова Т. В., Смутина В. В., Шарова М. В.

Анализ экономических показателей промышленности Республики Казахстан как страны-участника Таможенного союза ЕАЭС 250

Джамалов У. И.

Повышение роли малого и частного бизнеса в промышленных предприятиях 253

Дорогавцева И. Г.

Основы целостного понимания сбалансированного управления деятельностью субъектов свеклосахарного подкомплекса 254

Евграфова Е. А.

Эволюция подходов к изучению трудового поведения индивидов 257

Закамская Е. Н., Меркушова Н. И.

Внутренний краудсорсинг как эффективный инструмент современного менеджмента 260

Ибрагимова Р. Р., Рабцевич А. А.

Процессы адаптации рынка труда Российской Федерации в период кризисов 263

Иванова Н. Е., Миронова А. П.

Правовые аспекты регулирования лизинговой деятельности в России 265

Игнатьева В. С.

Механизм взаимодействия участников фармацевтического рынка Российской Федерации 269

Игнатьева Е. В.

Методика анализа финансового состояния предприятия 272

Игуменников А. С.

Различие понятий «затраты» и «расходы» 275

Искандерова Р. Р.

Методика оценки результативности СМК предприятия 278

Краснобрыжий А. В.

Доходная деятельность высших образовательных учреждений 280

Курманбаев С. К., Тилеужанова Н. С. Некоторые показатели развития отраслей производства Восточно-Казахстанской области.....	283	Нормунинов Б. А. Условия перехода к полной автоматизации бухгалтерского учета в Узбекистане	301
Макарова Л. М., Базарнова Т. А. Учетно-аналитические аспекты формирования бюджетов в розничной торговле	287	Полтева Т. В., Баклушина Ю. А. Проблемы использования фундаментального анализа в российских условиях.....	303
Макарова Л. М., Колмыкова Е. С. 1С для государственных учреждений	289	Саркисян А. Г. Личные сбережения россиян: причины и предпочтения при выборе валютных сбережений.....	307
Минаева Д. Ю. Маркетинговое исследование макросреды факторов-регуляторов, характеризующих инвестиционную привлекательность рынка детских товаров Калининградской области ...	292	Саяпин В. В., Ширяев С. А., Ляпин Н. А. Показатели конкурентоспособности грузового АТП.....	309
Мирзамахмудов Т., Талабоев Х., Умарова Г. Социально-экономическое значение производственных отношений в условиях рыночной экономики.....	296	Тарасова О. О. Сравнительный анализ деятельности предприятий малого бизнеса Белгородской области.....	315
Наурызбаев А. Ж. Механизмы региональной инновационной политики в сфере аграрного производства Казахстана	297	Худайбердиева Ш. К. Экономика и нефтехимия	320
		Шаврина Н. В. Рыночный способ распределения трудовых услуг.....	323

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Система развития кадрового потенциала в японских компаниях

Агарзаева Гюльнара Шовкетовна, студент;
Рабцевич Андрей Александрович, ассистент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В статье рассматриваются современная система найма и развития кадров в Японии, традиционный подход к найму сотрудников и изменения, которые происходят за последние годы. Также разбирается вопрос кадрового потенциала Японии.

Ключевые слова: кадровый потенциал, традиционная практика найма, развитие кадров в структуре организации.

The article deals with the modern system of recruitment and workforce development in Japan, the traditional approach to recruitment, and changes that occur in recent years. The question of personnel potential of Japan also considered.

Keywords: human resources, traditional hiring practices, development of staff within the organization.

Население Японии — 126 миллионов человек, из которых работоспособное население составляет 68 миллионов (54 процента). Доля женщин в рабочей силе составляет 41 процент. Япония имеет высокоразвитую экономику, среди основных отраслей промышленности можно выделить производство автомобилей, электронной техники и бытовой электроники. Электротехническое оборудование является основой экспорта.

В настоящее время в Японии сложилась благоприятная экономическая ситуация, и ее дальнейший положительный прогноз развития отражается на рынке труда. Квалифицированные специалисты пользуются большим спросом, и поэтому они часто имеют возможность выбора места работы.

Традиционная практика найма работников и менеджеров состоит в том, что изначально выпускник колледжа прямо после окончания получает несложную работу «начального уровня». Повышение заработной платы происходит автоматически [3].

Система оплаты труда основана на идее старшинства, статус работника зависит от стажа работы в компании, а не от обязанностей и заслуг. Во многих компаниях приветствуется система пожизненного найма. В свободные от работы часы проводятся различные корпоративные мероприятия для сплочения и создания гармонии в коллективе. В случае совершения ошибки, работники обычно берут на себя ответственность, и признают свою вину, чтобы защитить честь своих начальников.

Хотя подчиненные знают, что они могут влиять на принятие решений в компании, обычно инструкции приходят

сверху. Японские менеджеры стремятся к сохранению гармонии, и выполнению сложных социальных ритуалов, таких как поклонение начальникам и уважительное обращение в речи. Подчиненные держат свое мнение при себе, редко выражая истинные чувства.

Рассмотрим типовую схему карьеры в японской компании (таблица 1).

Поддержание стабильного годового притока новых выпускников говорит о стабильном состоянии рынка труда и надежности развития. Кроме этого, управляющие японской фирмой и корпорации опасаются, что конкурентоспособность новых талантов будет угрожать снижением найма в будущем. Тем не менее, традиционная система найма неопытных выпускников университетов в последнее время ставится под сомнение, и все большее число компаний проявляют интерес к найму белых воротничков и технических работников без степени колледжа [1]. Теперь при принятии сотрудника на работу с ним проводятся сложные тесты и другие методики отбора, чтобы выявить возможности кандидатов.

Можно выделить три различных типа установок и действий фирм по отношению к реформе системы занятости. Одна группа компаний пытается изменить свою систему заработной платы и стажа работы, также они пытаются привлекать иностранных специалистов. Вторая группа показывает смешанный стиль, состоящий из фирм, которые изменили систему оплаты труда, сохраняя при этом долгосрочные практики в области занятости. Но можно отметить, что на настоящий момент большинство фирм

Таблица 1. Типовая схема карьеры в японской компании

Этап	Примерный возраст	Описание этапа
1. Поступление на работу	20–25 лет	— проведение квалификационного экзамена; — разработка индивидуального плана адаптации и развития в фирме; — проведение дополнительных испытаний (с целью корректировки действий работника).
2. Засиление на постоянную работу	25–35 лет	— ротация по плану; — стажировка у ведущих руководителей и специалистов; — наставничество с учетом повышения сложности заданий; — повышение квалификации; — систематическая оценка результативности.
3. Должностное и профессиональное продвижение	35–65 лет	— продвижение по карьере руководителя; — продвижения по карьере специалиста.

сохранило традиционную систему занятости, представляющую собой непрерывную карьерную лестницу (третья группа) [2]. Эти данные подчеркивают поразительную устойчивость традиционной практики развития кадрового потенциала, но в то же время, Япония встала на путь изменений.

Как известно, кадровый потенциал отражает социально-экономическое развитие страны. Кадровый потенциал определяется как совокупность возможностей и способностей всех людей, которые решают определенные задачи и работают на одном предприятии. Если рассматривать кадровый потенциал общества, то можно говорить о совокупности возможностей и ресурсного потенциала всех работников страны, для выполнения глобальных экономических целей, стоящих перед обществом.

Рассмотрим направления развития кадрового потенциала в Японии:

1. Целевая подготовка специалистов в университетах и колледжах. Например, некоторые предприятия выделяют стипендии на обучение наиболее одаренных студентов, для того, чтобы наиболее талантливые кадры затем работали у них.

2. Организация бесплатного обучения узкоспециализированных работников.

3. Привлечение на обучение, с последующим трудоустройством иностранных специалистов. Например, в 2008 году, в рамках фонда Human Resource был выбран университет Токай, для обучения талантливых иностранных студентов из различных стран Азии (Индонезия, Таиланд, Вьетнам, Малайзия, Казахстан, Монголия). Эта программа разрабатывалась Министерством образования, культуры, спорта науки и технологии Японии (МEXT). Правительство Японии говорит о том, что привлечение одаренных иностранных специалистов может увеличить кадровый потенциал страны [4].

Центр развития кадров в Японии проводит постоянное обучение и тренинги для развития кадрового потенциала страны. Работа ведется по направлениям, представленным в таблице 2 [5].

Таким образом, можно заключить, что Японская система развития кадрового потенциала является одной из самых передовых в мире, что отражается в инновационности и высочайшей эффективности производства на японских предприятиях.

Таблица 2. Направления развития кадрового потенциала страны

Категория	Примеры
Общая работа	Очистка парков, прополка, подсобные работы в строительстве, контроль продукции, распространение рекламной информации
Работа в сфере охраны	Администрирование стоянок, охрана различных государственных учреждений, школ
Работа, требующая специализации	Инженерные, строительные работы, финансовая и бухгалтерская деятельность.
Работа, требующая технических умений	Столярные, ремонтные работы
Делопроизводство	Общая работа в офисе, работа с документами
Предоставление услуг	Регулировка движения, помощь в распределении городских информационных бюллетеней, работа в магазинах, на почте и т. д.

Литература:

1. Афанасьев, А.И. Вопросы кадровой политики в Японии // Международная политика. — 2014. — №11. — с. 123–129.
2. Ахмадеев, А.А. Профессиональное развитие персонала на примере Запада/А.А. Ахмадеев, А.А. Рабцевич // Научный обозреватель. — 2014. — №1. с. 32–33.
3. Держинский, К.А. Реформирование государственного строя на примере Японии // Международное право. — 2014. — №6. — с. 131–133.
4. Изосимова, И.Ю. Современные проблемы формирования систем развития кадрового потенциала/Изосимова И.Ю., Рабцевич А.А. // Научное обозрение: теория и практика. — 2014. — №3. с. 21–27.
5. Официальный сайт университета Tokai в Японии [Электронный ресурс] URL: //u-tokai.ac.jp/international/activities/nuclear_power.html
6. Рафикова, Р.Р. Управление трудовой карьерой молодых специалистов/Р.Р. Рафикова, А.А. Рабцевич // Молодой ученый. — 2013. — №2. с. 178–180.
7. Сайт об управлении человеческим потенциалом в различных странах [Электронный ресурс] URL: //whatishumanresource.com/hgm-in-japan
8. Яковлева, А.З. Кадровая политика в зарубежных странах: сборник статей. — Уфа: РИО БАГСУ, 2011.

Что выгоднее для российской экономики: санирование банков или лишение их банковской лицензии

Ананидзе Мариам Гиевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Статья рассказывает о политике зачистки российского банковского сектора, которая началась в 2013 году и сильно проявила себя в 2014 году. За это время большое количество банков было лишено лицензий на проведение банковской деятельности по разным причинам. Однако были случаи, когда ЦБ РФ saniровал банк и, таким образом, спасал его и оставлял в банковском секторе. Существует множество мнений относительно первого и второго метода. Тем не менее, оба метода довольно затратные для государства. В статье приведена статистика и возможные пути решения проблемы, связанной с дальнейшим освобождением рынка банковских услуг от нежелательных игроков и улучшения финансового состояния страны.

Ключевые слова: лишение лицензии, отзыв лицензии, спасение банка, санация банка, Центральный банк РФ, санатор, возмещение вкладчикам, Агентство по страхованию вкладов, АСВ.

Последние несколько лет в российском банковском секторе участились случаи отзыва лицензий у кредитных организаций. Для того чтобы изучить данный вопрос, приведем для начала причины отзыва лицензии.

Основания для отзыва банковской лицензии представляют собой закрытый список нарушений, из-за наличия которых Центральный банк отзывает лицензию у банка. Согласно ФЗ от 2 декабря 1990 года №395–1 «О банках и банковской деятельности» различают два списка таких оснований, их отличие заключается в том, что первый список обязывает Банк России отозвать банковскую лицензию, а второй — дает возможность это сделать, но не обязывает. В первом случае есть определенные критерии отзыва лицензии: достаточность капитала банка меньше 2%, нарушения, связанные с невыполнением в срок требований Центрального Банка относительно величины уставного капитала и собственных средств банка, а также в случае, если банк не может выполнить де-

нежные обязательства перед кредиторами после наступления срока в течение 14 дней.

Банк России может отозвать лицензию у банков при наличии у них следующих нарушений: недостоверность информации, требуемой для выдачи лицензии и предоставляемой в отчетах, банковские операции не осуществлялись более 1 года со дня выдачи лицензии, проведение банковских операций, не соответствующих выданной лицензии. [1]

В российской практике наиболее часто встречаются следующие причины отзыва лицензий: неисполнение федерального законодательства в области банковской деятельности, существенная недостоверность отчетов и неспособность удовлетворить денежные требования кредиторов. Именно по этим причинам лицензии были отозваны у Межпромбанка в 2010 году и АМТ Банка в 2011 году. Бывали и случаи отзыва лицензий за отмыывание доходов, полученных нелегальным путем, [2] самый

наглядный пример — это ликвидация Сodbизнесбанка, из-за которой далее произошел межбанковский кризис в 2004 году.

Существует иной вариант действий со стороны Центробанка по отношению к банкам — санация. Санация — это определенная совокупность мер по отношению к банку или иному кредитному учреждению. Основная цель, которую преследуют данные действия, заключается в избавлении банка от неприбыльных активов. Эту процедуру вправе проводить только в двух случаях. Во-первых, банк, нуждающийся в спасении, важен для экономики региона или даже всей страны. Во-вторых, причиной нехватки ликвидности может оказаться паника среди вкладчиков, а не плохая работа банка, другими словами, этот недостаток ликвидности лишь временное явление. В случае если решение о проведении санации все же принято, то обязательство по временному управлению банком на себя берет Агентство по страхованию вкладов. Далее избирается новый управляющий (санатор), которому будут отданы все полномочия. Банку, который испытывает трудности, будет выдан кредит под минимальную ставку на 15–20 лет, с помощью этого кредита банк должен разрешить все свои трудности. Финансирование происходит за счет средств АСВ, однако, бывают случаи, когда в процедуре санации участвуют инвесторы со стороны.

Как и любое другое явление в экономике санация имеет и преимущества, и недостатки. Главной положительной чертой санации принято считать ту возможность, которая предоставляется банкам для полной реабилитации, в которую включаются сохранение изначального персонала и непрерывная работа с клиентами в обычном режиме. Кроме того, в период санации банк может предлагать новые предложения и выдать новые кредиты. Процедура санации выгодна не только банку с проблемами ликвидности, но и вкладчикам и АСВ, так как все стороны получают нужные финансовые ресурсы. В случае лишения лицензии, по закону каждый вкладчик вправе получить возмещение в размере 700 тыс. рублей, однако, не каждый банк способен удовлетворить все запросы кредиторов одновременно.

Тревожное сообщение о процедуре проведения санации банка может навести панику среди вкладчиков, однако, эта паника совершенно не обоснована, так как процедура санации дает гарантию того, что банк не обанкротится в ближайшее время. Для крупных вкладчиков санация также будет безопасной, так как временная «заморозка» их средств даст им возможность вернуть свои деньги через некоторое время.

Часто ситуация складывается таким образом, что после санации банки теряют большое количество своих клиентов из-за потери их доверия к банку, однако данная процедура улучшает не только финансовое положение кредитного учреждения, но и качество услуг и стратегию развития. Об этом не стоит забывать, так как банк, прошедший санацию, может оказаться лучше своих конку-

рентов, которые еще не сталкивались с подобными трудностями.

Для того чтобы не возникало социальной напряженности российские власти готовы помогать банкам. Статистика за прошедший 2014 год показала, что государственных средств было потрачено больше на само спасение банков, нежели на выплаты вкладчикам тех банков, которые лишились лицензий. [3]

В итоге Центробанком на санацию 12 банков было выделено 262,2 млрд рублей — эту сумму перевели Агентству по страхованию вкладов (АСВ). [4] Для сравнения, возмещения вкладчикам 57 банков, оставшихся без лицензий, составили около 164,3 млрд рублей. В 2014 году рекордной по дороговизне оказалась санация банка «Траст», на спасение этого банка АСВ выделили 130 млрд рублей. 22 декабря 2014 года Совет директоров Центробанка сделал выбор в пользу оздоровления финансового состояния банка, нежели лишения его банковской лицензии. [8] Изначально заявленная сумма на спасение равнялась 127 млрд рублей. [7] Центральный банк утвердил банком-санатором банк «ФК Открытие».

Дороже спасения банка «Траст» обошлась только санация в 2011 году «Банка Москвы», тогда было выделено 295 млрд рублей. Тройку лидеров замыкает санация в 117 млрд рублей, которая обошлась Центробанку для спасения «Мособлбанка», «Инресбанка» и «Финанс бизнес банка».

По прогнозам коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн», в 2014 году уровень просроченной задолженности по кредитам россиян составит 58,5%, за последние пять лет этот показатель вырос в 18 раз. Основная причина просрочек по кредитам — резкое снижение реальных доходов населения, вследствие девальвации рубля. Если поделить 11 триллионов выданных кредитов на всех граждан страны, то получится, что сейчас каждый россиянин должен банкам в среднем по 76,9 тыс. рублей, динамика за последние пять лет показала трехкратный рост. В 2015 году заемщики встретятся с рядом трудностей. Так должники не смогут перекредитоваться для рефинансирования своей предыдущей задолженности новым займом с более выгодными условиями. Причиной этому служит повышение ЦБ РФ ключевой ставки. После этого многие банки приостановили процесс выдачи новых кредитов населению. Тем не менее, если должники все же смогут получить новый кредит под высокий процент, это не станет решением проблемы.

Государственная Дума 19 декабря приняла закон о банкротстве граждан, который вступит в силу в июле 2015 года. На данный момент существует множество мнений о том, поможет ли этот закон россиянам рассчитываться с банками.

Прежде чем применять какие-либо меры по отношению к кредитному учреждению, АСВ и ЦБ РФ рассчитывают, что дешевле — отозвать лицензию или спасти банк.

Иногда банк приходится спасать по самым неожиданным причинам. Например, к санации банка «Балтийский» привел затянувшийся конфликт акционеров. ЦБ РФ поручил организацию процедуры Альфа-банку и выделил 57,4 млрд руб. [5]

Санация «Москомприватбанка» тоже была не стандартной. Она была больше похожа на некую сделку с участием государства с льготным финансированием. Санацию банка тогда возложили на «Бинбанк». Сумма операции составила 6 млрд рублей. «Бинбанк» выкупил «Москомприватбанк» у акционеров украинского «Приватбанка». Владелец «Бинбанка» Михаил Шишханов заявил, что ему пришлось расплачиваться своими украинскими активами с акционерами «Приватбанка». В эти активы входят и складской бизнес, и определенная часть недвижимости Шишханова. На процесс оздоровления «Бинбанк» получил от Центрального банка 12 млрд рублей. После окончательного присоединения «Бинбанк» в 2014 году выступил санатором еще и для группы «Рост банка», которая включает еще 4 кредитных учреждения. Для их оздоровления «Бинбанку» было выделено еще 35,9 млрд рублей.

Спасение банка «Траст», о котором говорилось ранее, стало необходимым после того, как вкладчики вынесли из банка около 3 млрд руб., к этому добавился минус в балансе за 2009 год, и банк стал нуждаться в спасении. За неделю до ситуации с банком «Траст», была заметна паника среди вкладчиков и других банков: они массово забирали деньги из своих банков. Тем не менее, повышение ставок смогло остановить панику среди вкладчиков, хотя

и не известно, как сильно это повлияло на кредитные учреждения.

В 2014 году также был применен механизм «частичной санации», ему подвергся «Мой банк. Ипотека». Последовательность такой санации была следующей: хорошие активы передали банку «Российский кредит», и уже потом была отозвана лицензия. Такая схема считается наиболее выгодной и эффективной из-за меньших затрат и спасения только здоровой части банка. К тому же, по сравнению с лишением лицензии, частичная санация не возлагает на менеджеров ответственность. Тем не менее, именно спасение банка обычным способом санации стало популярнее с осени прошлого года. [6]

2014 год стал годом массовой очистки банковского сектора. Что будет в 2015 году пока неизвестно, однако, судя по многим прогнозам, есть вероятность того, что процесс лишения лицензий станет менее популярным и уступит место санации банков.

Агентство по страхованию вкладов за 10 лет своего существования лишило лицензий 213 банков. На данный момент 175 банков находятся в процедуре ликвидации. По словам первого зампреда ЦБ Алексея Симановского Центральный банк завершил большую часть работы по очистке банковского сектора от недобросовестных участников. По этой причине не стоит ожидать того же количества лишения лицензий в 2015 году. В 2014 году лицензий лишилось 85 банков. Для сравнения в 2012 году таких банков было всего 21. Интенсивный курс на оздоровление финансовой системы России начался в конце 2013 года и продолжается на сегодняшний день.

Литература:

1. «Основания для отзыва банковской лицензии» — http://www.banki.ru/wikibank/osnovaniya_dlya_otzyiva_bankovskoy_litsenzii/.
2. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
3. Статья от 26.12.2014 «СМИ: власти тратят больше на спасение банков, чем на вкладчиков» — <http://newsland.com/news/detail/id/1477856/>.
4. Статья от 26.12.2014 «Спасение «жирных котов», автор Олег Гладунов — <http://svpressa.ru/economy/article/108513/>.
5. «Ведомости. Финансы»: Итоги-2014: Государство готово спасти банки — <http://www.vedomosti.ru/finance/news/37879851/spasennye-gosudarstvom>.
6. Экономический блог «Вечерняя Россия». Статья от 29.12.2014 «Скорость отзыва лицензий Центробанком замедлится» — <http://www.eveningrussia.com/10551054104410561054104110531054105710581048/171>.
7. «В 2014 году отзыв лицензий обошелся государству дешевле спасения банков» — <http://www.klerk.ru/bank/news/407819/>.
8. «ЦБ объявил о санации банка «Траст»» — http://www.dp.ru/a/2014/12/22/CB_objavil_o_sanacii_bank/.

Риски в инвестиционной деятельности и способы их снижения

Архипова Юлия Андреевна, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье рассматривается сущность риска, анализируется проблема управления рисками при реализации инвестиционной деятельности, представлены способы минимизации рисков в инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *риск, инвестиционная деятельность, страхование, диверсификация, хеджирование.*

Присутствие риска и неопределенности является обязательным компонентом предпринимательской деятельности и выступает как фактор продвижения финансовой системы. Нынешняя экономика в условиях рынка действует так, что регулярно меняются условия финансовой деятельности, поведение субъектов рынка, рыночная конъюнктура. Слабая устойчивость экономики страны подразумевает увеличение неопределенности финансовой ситуации и поэтому и риска как показателя, который характеризует непредвиденность.

Вместе с этим в экономике продолжительный период проблематикой риска пренебрегали в связи с тем, что определение риска без использования особого математического аппарата несет субъективный характер, конкретность получаемых при этом прогнозов мала. Однако усложнение экономических процессов, глобализация экономических отношений приводят к тому, что разработка планов и прогнозов без учета факторов риска и неопределенности теряет практический смысл. Управление риском представляет собой успех инвестора, он в большей степени зависит от работы над риском.

Риск представляет собой финансовую категорию. Как финансовая категория он является возможностью реализации события, которое способны привести к трем экономическим результатам: отрицательный; нулевой; положительный.

Однозначного мнения применительно к определению и единого понимания сущности риска не существует. Это объяснимо разносторонностью данного явления, почти полным пренебрежением его законодательством России в реальной финансовой практике и управленческой деятельности. Помимо этого, риск — это глубокое явление, которое имеет множество несовпадающих, а порой противоположных реальных баз.

Данное явление подразумевает возможность присутствия нескольких измерений риска с различных точек зрения.

Так, Дегтярева О.И. определяет риск как «сочетание возможности достижения как нежелательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов». Азрилиян А.Н. считает, что «риск — возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий» [1]. Савицкая Г.В. характеризует инвестиционный риск как возможность убытков у инвестора при покупке ценных бумаг компании-эмитента,

которая может оказаться нерентабельной или обанкротиться. Финансовое положение компании во многом зависит от соотношения собственного и заемного капитала. Хотя привлечение заемных средств — важный способ расширения хозяйственной деятельности компании, значительная доля этих средств в ее капитале, доход по которым должен выплачиваться в любом случае, в условиях ухудшения общей экономической конъюнктуры или положения в отрасли, может ограничить возможность компании платить дивиденды или даже привести к ее банкротству [2, с. 71].

Изучение нескольких определений понятий риска дал возможность определить главные моменты, являющиеся постоянными в рискованной ситуации, такие как:

- непредвиденный исход событий, которые решает, какой из возможных результатов осуществляется в практике;
- присутствие альтернативного решения;
- известны либо возможно установить альтернативной вероятности итогов и ожидаемые результаты;
- вероятность образования убытков, либо вероятность приобретения дополнительной выручки.

Необходимо подчеркнуть, что разница между неопределенностью и риском относится к методу задания информации и определяется присутствием (в случае риска) либо отсутствием (при неопределенности) возможных характеристик неконтролируемых показателей. В высказанном смысле данные термины применяются в математической теории оценки операций, где разделяют задачи принятия решений при риске и соответственно в условиях неопределенности.

Среди главных инвестиционных рисков выделяют:

1. Технологические инвестиционные риски, которые связаны с технологическими аспектами осуществления проекта инвестиций, результативности и прочности работы оборудования, уровня автономности, автоматизации главных звеньев механизма, степени модернизации и т.д.

2. Инвестиционные риски финансовой группы — подразумеваются неопределенностью в финансовой сфере, которая связана напрямую с результативностью управления, осуществление инновационного бизнес-проекта. Среди главных примеров можно перечислить: верное сочетание секторов и форм воспроизводства, антициклический финансовый менеджмент, увеличение конкурентоспособности товара и тому подобное.

3. Инвестиционные риски политической группы — более усложнены в анализе, оценке и управлении. Связаны эти риски с непредвиденностью политической ситуации в стране. При оценке группы рисков нужно брать во внимание возможные перемены управления финансовой ситуации в стране, разные финансовой санкции и ограничения предпринимательства, сепаратизм и прочее.

4. Инвестиционные риски социальной группы — тоже во многом сложны и непредсказуемы по отношению к анализу, оценке и управлению. Сюда же причисляют разные забастовки, которые вызывают социальную напряжённость обстановку, образование государством конкретных социальных ролей отдельным слоям населения, моральные и материальные конфликты и разногласия. Особенно тяжёлым для управления и оценки является личностный риск. Это — предельный показатель инвестиционного риска, так как он связан с нереальностью управления, оценки и анализа деятельности, отдельно взятых личностей, которые связаны с результативностью и работоспособностью инвестиционного бизнес-проекта.

5. Финансовая группа рисков инвестиционных рисков — судя из названия, сложность управления, анализа и образования оценки подобной группе рисков, содержится в факторах непредвиденности, влияющие на условия окружающей среды не только лишь в конкретных регионах, а также и в стране в целом. Помимо этого, данные факторы влияют на реализацию проектов, объектов инвестирования. Для примера, можно перечислить такие факторы, как загрязнение окружающей среды, катастрофы экологического характера, разные экологические программы, радиационное благополучие, имеющие обычно социальную базу.

6. В законодательно-правовой группе инвестиционных рисков имеют место непредвиденности, которые связаны с изменением функционирующего законодательства страны, далеко не безупречность (недостаточная полнота) законодательного базиса, сознательное лоббирование, игнорирование интересов определенных слоёв населения и так далее. Всё вышеперечисленное во многом подрывает результативную инвестиционную деятельность.

Таким образом, в процессе хозяйственной деятельности предприятия подвергаются влиянию отраслевых, правовых и прочих внутренних и внешних факторов. В связи с этим возникают риски, влияющие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, которые могут оказывать негативное влияние на деятельность предприятия. Поэтому предприятиям следует осуществлять контроль за управлением рисками для того, чтобы минимизировать возможные неблагоприятные последствия для финансовых результатов деятельности [3, с. 137].

Различают следующие основные способы минимизации рисков: диверсификация, хеджирование и страхование.

Страхование инвестиционных вложений является процессом, в котором в обмен на денежные средства страховая организация берет на себя обязательство по возмещению потерь в случае образования отрицательных событий. При инвестировании капитала в недвижимое имущество можно застраховать объект от ряда происшествий: наводнение, пожар и т.д. Подписание договора страхования требует конкретных денежных расходов, что сокращает выручку от инвестирования. Подписание договора страхования дает возможность сократить инвестиционные риски, но страховые предприятия не покрывают потери от снижения стоимости актива.

Снизить потери от изменения цены актива возможно при применении такого способа как диверсификация. Диверсификация — это вложение денег в различные виды активов в целях минимизации инвестиционного риска. Диверсификация инвестиций является идеей народной мудрости «не складывай яйца в одну корзину», потери от вложения капитала в один актив будут покрыты прибылью от вложения в иные активы. Осуществление диверсификации по сравнению с подписанием договора страхования не требует никаких затрат, но доходность инвестиционного портфеля будет меньше, чем доходность самого прибыльного актива в портфеле. Этот эффект достигается за счёт усреднения прибыли или убытков от вложения капитала в различные активы. Диверсификация не дает возможности сократить системные риски инвестиционной деятельности, которые особо ярко проявились в 2008 году, когда цена практически всех активов снизилась.

Хеджирование является способом минимизации инвестиционной деятельности посредством приобретения либо реализации производных финансовых инструментов.

Хеджирование — это страхование, снижение риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для продавцов или покупателей изменениями рыночных цен на базовый актив. Суть хеджирования состоит в том, что на срочном рынке заключается сделка, доходность по которой будет отрицательно коррелирована с доходностью базового актива. Любое изменение цены принесёт продавцу и покупателю выигрыш на одном рынке и проигрыш на другом. Таким образом, хеджирование позволяет зафиксировать цену в будущем [4, с. 351]. Использование инструментов срочного рынка позволяет страховать не только ценовые, но и валютные, кредитные и иные риски [5, с. 37].

Минимизация инвестиционных рисков с помощью хеджирования является сложным процессом и требует высокого уровня квалификации инвестора.

Таким образом, инвестор встречает на своем пути различные активы, каждый из которых имеет свой уровень риска. От актива, который обладает высоким уровнем риска, инвестор ожидает более высокую доходность. Использование системного подхода к выявлению причин образования рисков, которые присутствуют во внешней и внутренней среде компании, а также выбор оптимальных

способов их анализа даст возможность предприятию создать эффективную систему риск-менеджмента.

Выбирая проект, нужно исследовать его во взаимосвязи с уже существующими. Для минимизации риска отбирают производство такой продукции и оказание таких услуг, спрос на которые изменяется в противоположных направлениях, то есть при росте спроса на один товар (ус-

лугу) спрос на другую продукцию снижается (диверсификация вложений в производство). Обязателен учет рисков в плане финансирования, который должен быть нацелен на решение задач обеспечения своевременного потока инвестиций и снижения капитальных затрат и риска проекта за счет совершенствования структуры инвестиций и налогового планирования.

Литература:

1. Костин, А. А. Риск-менеджмент в таможенном деле: основные проблемы и перспективы использования // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — № 4.
2. Савицкая, Г. В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. — М. Дело и Сервис, 2003. — 336 с.
3. Быкова, Н. Н. Мероприятия по оптимизации управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия на примере ОАО «АвтоВАЗ»/Н. Н. Быкова, Ф. Ф. Алиев // Молодой ученый. — 2014. — № 14. — с. 136–141.
4. Макшанова, Т. В., Коваленко О. Г. Производные ценные бумаги и финансовые инструменты: сущность и возможности применения/Т. В. Макшанова, О. Г. Коваленко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — 2013. — № 3. — с. 348–352.
5. Полтева, Т. В. Роль производных ценных бумаг в системе управления рисками/Т. В. Полтева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2014. — № 2. — с. 35–38.

Анализ использования облачных сервисов в банковском секторе

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

В последние годы значительно вырос интерес к облачным технологиям. Все большее количество представителей бизнеса обращают внимание на cloud-технологии. Облачные технологии начинают использоваться в разных секторах экономики, все больше проникая в разные сферы, как государственного, так и частного бизнеса.

Не стали исключением и российские банки, которые занимают второе место по инвестициям в сферу ИТ-технологий после телекоммуникационных компаний. При этом вложением средств в облачные технологии занимаются как крупные финансовые институты, такие как ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк Внешней торговли», ОАО «Альфа-Банк», так и банки регионального уровня ОАО «Международный Финансовый Клуб», ОАО «Банк Интеза» и другие.

Облачные вычисления (англ. cloud computing) — технология распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис. [1], [2]

Развитие облачных технологий получило новый импульс в последнее десятилетие, и на сегодняшний день занимает большую нишу в сфере информационных технологий. По прогнозу аналитической компания Forrester Research мировой рынок облачных вычислений достигнет к 2020 году объема в 241 млрд. долларов (рис. 1),

а рынок облачных приложений и услуг, предоставляемых через Интернет к этому времени вырастет до 159,3 млрд. долларов (рис. 2). [3] При этом среднегодовой прирост на рынке облачных вычислений и услуг составит более 20 %.

Перспективы внедрения облачных технологий в России огромны. Согласно исследованиям, проведенным аналитиками Orange Business Services, доход российского рынка облачных услуг для бизнеса может увеличиться до 19 миллиардов рублей в 2016 году. Параллельно с этим, рынок услуг по созданию облачной инфраструктуры может принести еще более 20 миллиардов рублей дохода. При этом среднегодовой прирост будет составлять более 50 %. [4], [5], [6]

Предполагается, что рынок услуг, основанный на построении облачной инфраструктуры, развиваясь также активно, к 2016 году превысит объем рынка самих облачных услуг. Это станет возможным благодаря стремительному росту объема услуг по строительству «облаков», их слиянию и кастомизации, а также перемещение с привычной инфраструктуры на облачную. Всего к 2016 году доля облачных услуг должна достичь 13 % от всего российского рынка ИТ-сервисов (рис. 3). [7]

Для российских заказчиков наиболее предпочтительны решения в области инфраструктуры IaaS.

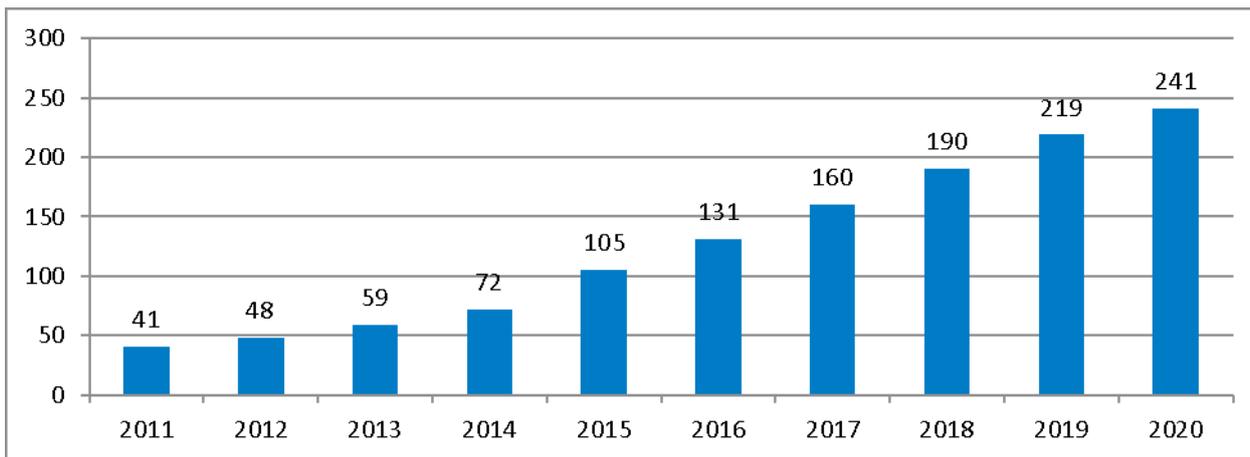


Рис. 1. Объем мирового рынка облачных вычислений, млрд. долларов

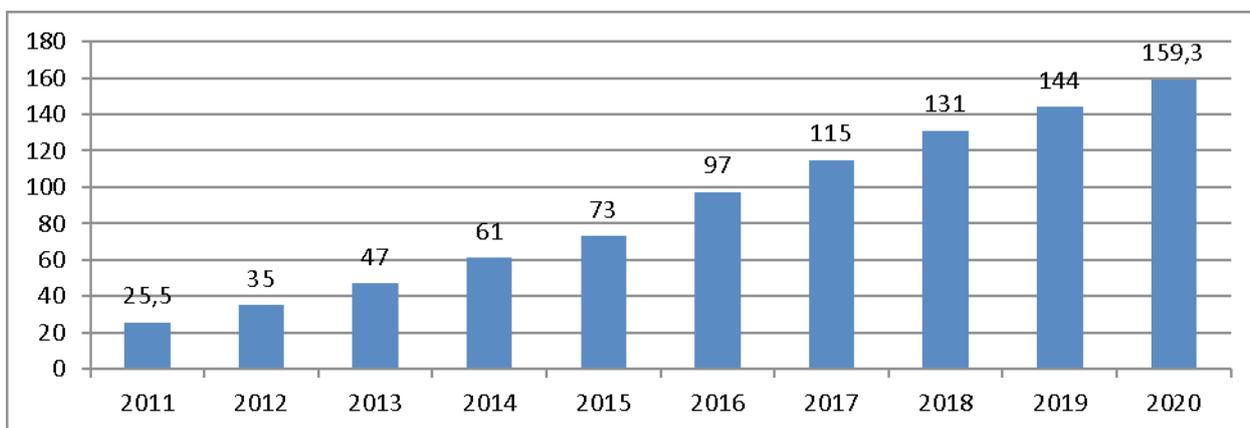


Рис. 2. Мировой рынок облачных приложений и услуг, млрд. долларов

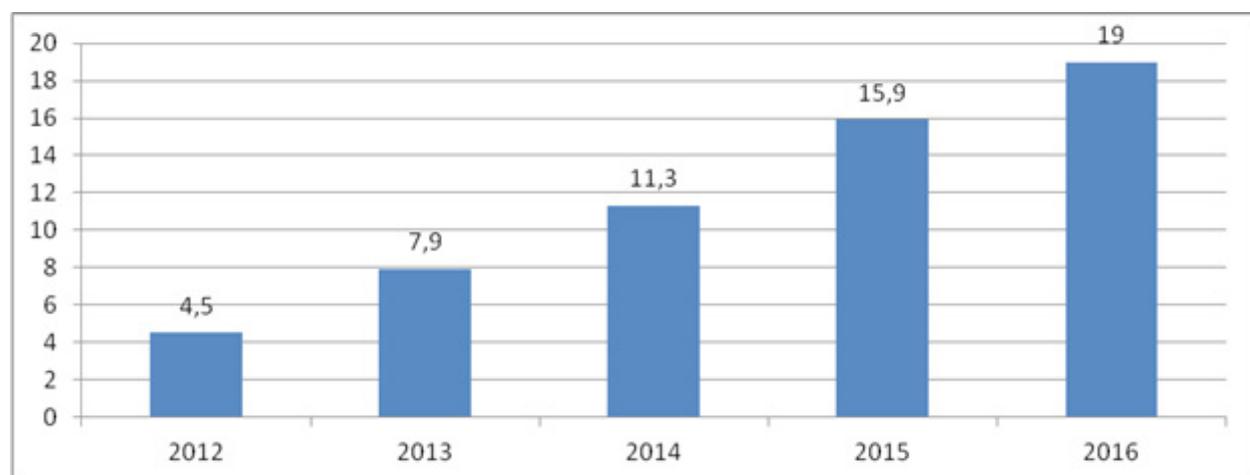


Рис. 3. Объем российского рынка облачных услуг, млрд. рублей

Данный вид услуг является самым востребованным и ежегодный прирост таких услуг составляет около 40 % (рис. 4). [2] Это объясняется желанием клиентов самостоятельно администрировать свои системы, что в свою очередь обусловлено особенностью российского рынка, связанной с большим количеством программ собственной разработки, а также общим недоверием заказчиков к рынку облачных технологий. На начало 2013 г. проникновение IaaS в Москве и Санкт-Петербурге составляло около 4 %, в остальных регионах — не более 1 %.

Второй по значимости услугой в области облачных технологий является программное обеспечение SaaS, которое по прогнозам аналитиков демонстрирует ежегодный прирост в 50 %, и в дальнейшем будет только увеличивать объемы (рис. 4).

Следующим этапом развития облачного рынка является использование услуги PaaS, которая на российском

рынке не очень популярна, тем не менее, начали появляться первые предложения от иностранных поставщиков. По разным оценкам объем рынка PaaS и BPaaS (бизнес-процессы как услуга), в 2012 году был около 100 миллионов рублей каждый, к 2016 году они составят по 700 миллионов рублей (рис. 4).

Для мирового финансового рынка облачные технологии становятся все более востребованными. По данным исследования Information Week, большое количество финансовых институтов в мире активно использует облачные сервисы при ведении своего бизнеса (рис. 5). [2], [5], [6]

В последнее время финансовые институты во всем мире сталкиваются с трудностями, связанными с адаптацией устаревших автоматизированных банковских систем, запущенными 20–30 лет назад к современным требованиям. Построенные системы, создавались на основе закрытой архитектуры, и интеграция таких автоматизи-

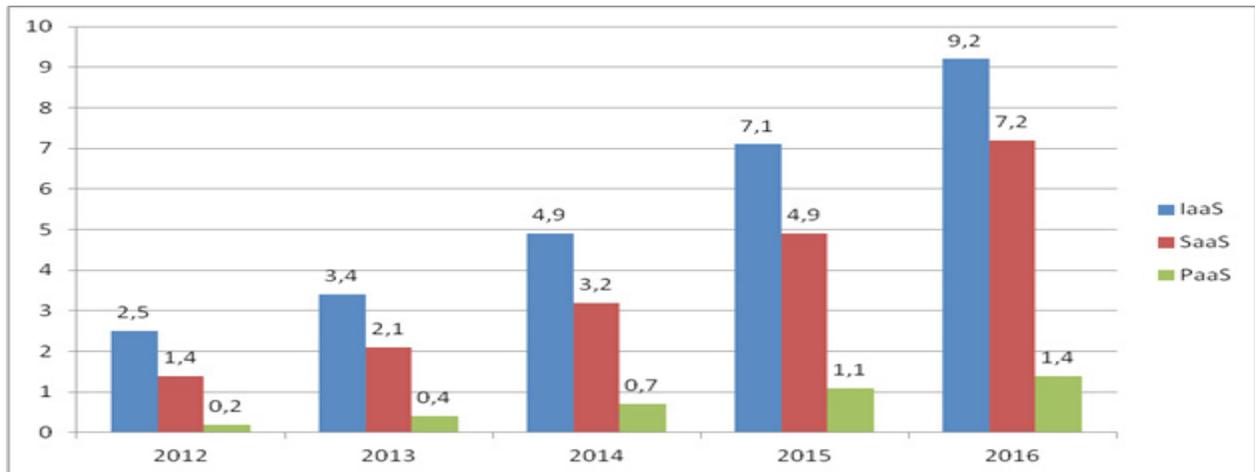


Рис. 4. Объем российского рынка облачных технологий по видам услуг, млрд. рублей

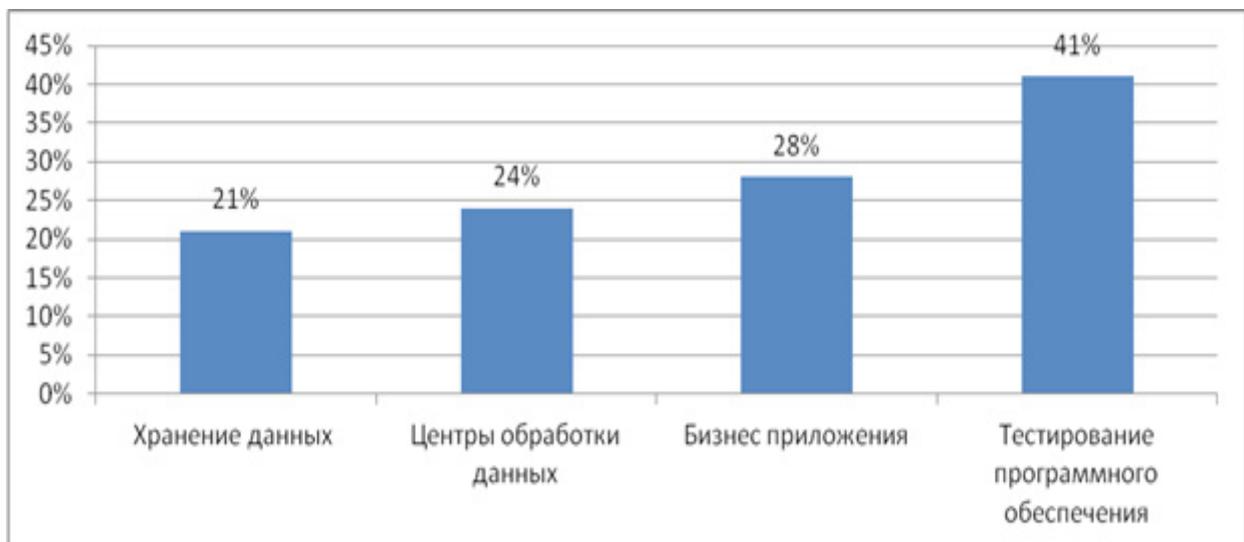


Рис. 5. Распределение облачных сервисов по видам использования в финансовых институтах в мире

рованных банковских систем с новыми приложениями является сложной задачей, поэтому такие решения все более дороги в использовании и обслуживании. Следует также отметить, что данные АБС не поддерживают стратегию современного бизнеса, ведь в их центре — транзакции, а не клиент.

Например, в США по данным исследования Aite Group, более трети банков используют АБС старше 16 лет, и более половины — старше 10 лет. Возможной замену АБС в течение ближайших двух лет называют 13% банков с активами 100–249 млн. долларов, а высоковероятной — 8% банков с активами от 500 млн. долларов до 5 млрд. долларов. [8]

В связи с этим, банки встают перед выбором внедрения традиционной или облачной автоматизированной банковской системой.

Преимущество облачной АБС заключается в возможности развернуть полноценную автоматизированную банковскую систему на серверах сторонней организации, которая полностью обеспечивает обслуживание и конфигурирование системы, позволяя банку заниматься только развитием бизнеса, не вникая в особенности поддержания и функционирования автоматизации банковских бизнес-процессов.

Тенденция, связанная с предоставлением облачных автоматизированных банковских систем в финансовых институтах, несмотря на риски, связанные с необходимостью обеспечения конфиденциальности банковской информации, набирает обороты.

Исследования показывают, что внедрение облачной АБС снижает затраты в среднем на 20% по сравнению с традиционной автоматизированной банковской системой. [8], [9] Данный показатель обусловлен следующими причинами:

- отсутствием капитальных затрат — нет необходимости одновременно тратить средства на приобретение серверов и программного обеспечения (ПО), вместо этого — осуществляются фиксированные ежемесячные платежи за аренду оборудования и облачной АБС;

- экономией на процессах внедрения и технической поддержки ПО;

- быстрым результатом от использования необходимого программного обеспечения — отсутствие задержек, связанных с внедрением;

- возможностью при необходимости оперативно изменять доступную банку функциональность системы;

- уменьшением количества сотрудников IT-отдела, необходимых для обеспечения взаимодействия отделов банка с облачной автоматизированной банковской системой;

- отсутствием затрат на поддержание безопасности данных, они размещаются на серверах, расположенных в профессионально оборудованном центре обработки данных.

В результате проведенного исследования американского банковского сектора, компанией Aite Group были получены следующие результаты: в 2006 году облачные технологии использовали 30% всех американских банков, а в 2012 году около 50%. По прогнозам к 2020 году около 90% всех американских банков перейдут на облачные автоматизированные системы (рис. 6). [8]

В банковском секторе России, только в последние несколько лет стали проявлять интерес к облачным АБС. Единственным лидером по предоставлению облачных технологий является компания «Центр Финансовых Технологий», которая предоставляет полностью облачную автоматизированную систему «ЦФТ-Банк», позволяющую обеспечить комплексную автоматизацию всего банка (рис. 7).

Первые облачные АБС были внедрены на российском рынке в 2010 году (рис. 8).

На сегодняшний день в десяти российских банках внедрена облачная платформа «ЦФТ-Банк», среди них ООО «Экспобанк», ЗАО «Мираф Банк», ОАО «БайкалБанк», ОАО «Международный Финансовый Клуб» и другие.

При внедрении облачной автоматизированной банковской системы «ЦФТ-Банк» по сравнению с тради-

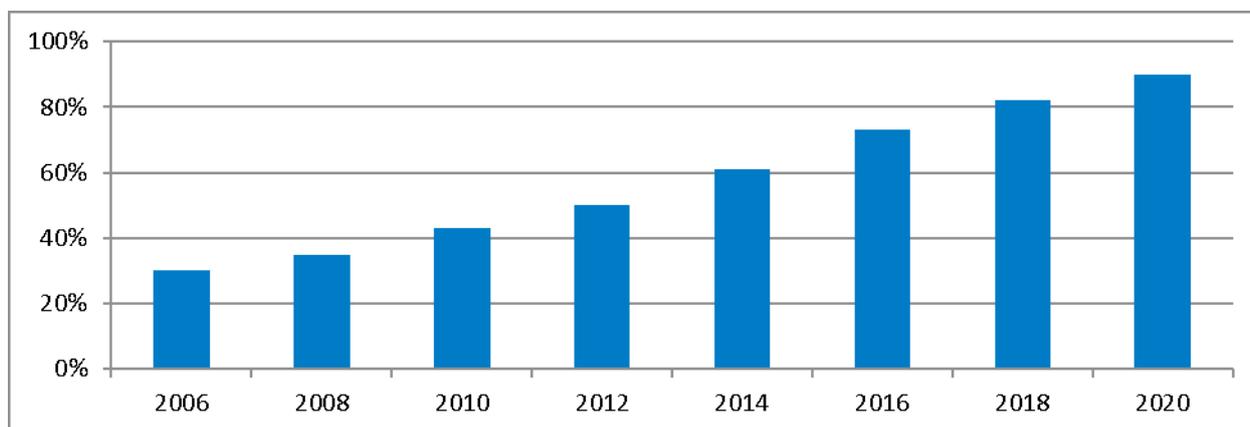


Рис. 6. Доля американских банков, использующих облачные АБС

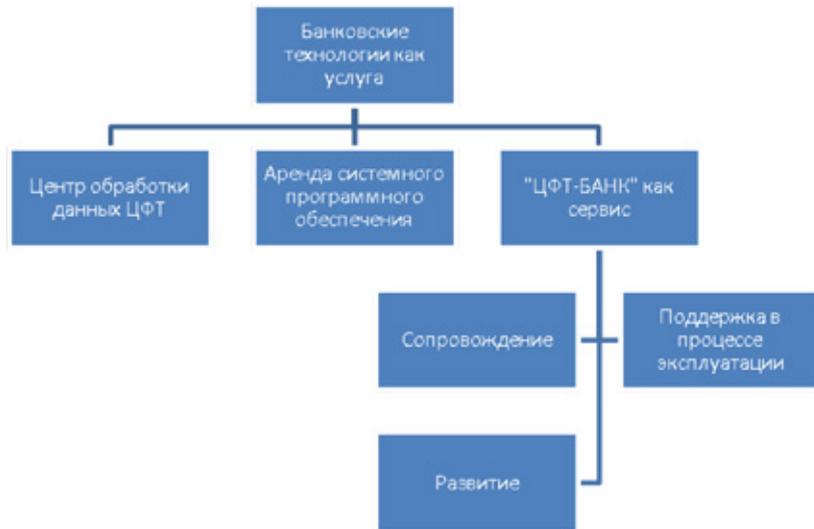


Рис. 7. Комплексная автоматизация банковских услуг на основе облачных технологий

ционной АБС той же фирмы только по одному из параметров, связанным с уменьшением количества сотрудников ИТ-департамента можно достичь существенной экономии затрат. При использовании традиционной АБС типовой конфигурации штат сотрудников составляет 68 человек, при переходе на облачную автоматизированную банковскую систему количество сотрудников можно сократить до 18 человек (рис. 9), основной задачей которых будет обеспечение взаимодействия отделов банка с облачной автоматизированной банковской системой. [10], [11]

В заключение можно сделать следующие выводы:

- наибольшее предпочтение на российском рынке облачных технологий отдается услуге IaaS, которая опере-

жает рынок услуг SaaS и PaaS, вместе взятых в среднем на 25% в год;

- использование облачных технологий в банковском секторе идет в направлении использования облачных хранилищ информации, центров обработки данных, бизнес приложений и тестирования программного обеспечения, в последние годы наметилась тенденция внедрения облачных автоматизированных банковских систем, что обусловлено снижением затрат при внедрении по сравнению с традиционными АБС в среднем на 20%;

- внедрение облачных автоматизированных банковских систем в финансовые институты России идет достаточно медленно, на сегодняшний день только около 1% российских банков используют облачные АБС.

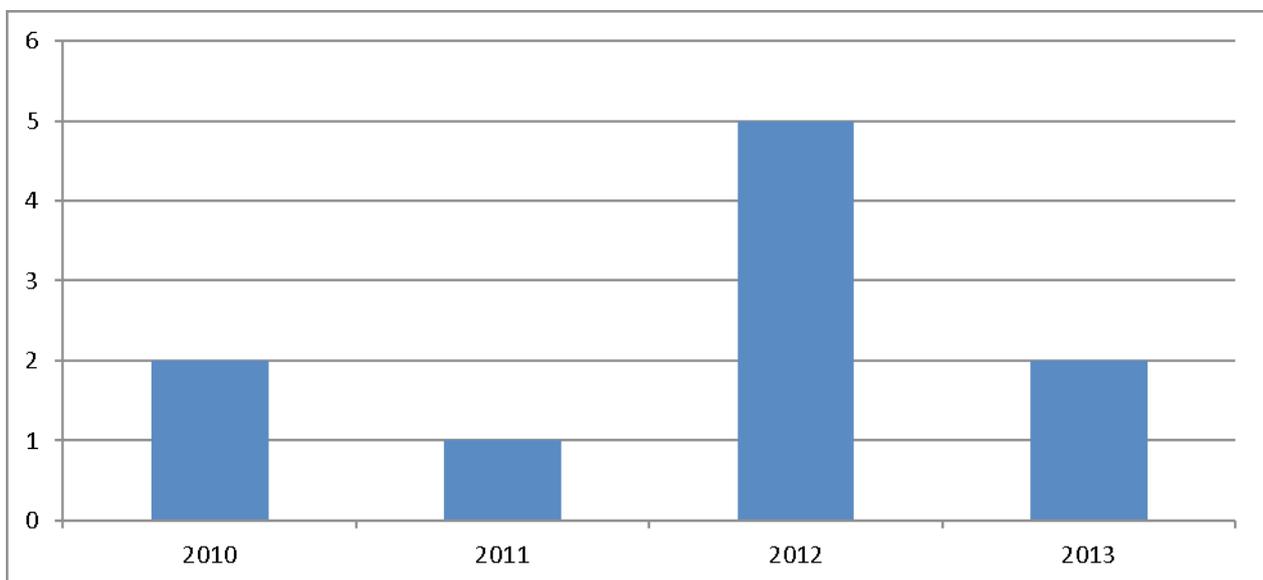


Рис. 8. Динамика внедрений облачной АБС «ЦФТ-Банк»



Рис. 9. Реструктуризации ИТ-департамента банка при переходе на облачную АБС ЦФТ-Банк

Литература:

1. Кондратьев, А. А., Тищенко И. П., Фраленко В. П. Разработка распределенной системы защиты облачных вычислений, «Программные системы: Теория и приложения», №4 (8), 2011, с. 61–70
2. Батаев, А. В. Перспективы внедрения облачных технологий в банковском секторе России, «Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного университета», №2 (192), 2014, с. 156–165
3. Статья. Облачные вычисления (мировой рынок). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Облачные_вычисления_\(мировой_рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Облачные_вычисления_(мировой_рынок)) (Дата обращения 22.04. 2014)
4. Snews Аналитика, Новости: СIO недовольны качеством услуг аутсорсинга, 2013, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/01/14/515374> (Дата обращения 22.04. 2014)
5. Snews Аналитика, Обзор: ИТ в банках и страховых компаниях 2012, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/banks2012/articles/articles17.shtml> (Дата обращения 22.04. 2014)
6. Батаев, А. В. Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России, Молодой ученый. — 2013. — №10, с. 268–271
7. Статья. Облачные сервисы (рынок России). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (Дата обращения 22.04. 2014)
8. Статья. Аутсорсинг АБС — осознанная необходимость. Банковское обозрение. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bosfera.ru/bo/2013/07/autsorsing-abs> (Дата обращения 22.04. 2014)
9. Статья. Автоматизированная банковская система: стоимость. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.absonline.ru/software/cost/> (Дата обращения 22.04. 2014)
10. Snews Аналитика, Обзор: Облачные сервисы 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/oblachnye_servisy_2013/ (Дата обращения 22.04. 2014)
11. Структура облачных сервисов ЦФТ. М.: ЦФТ, 2013. — 36 с.

Социально-экономическая ситуация в южном районе Республики Саха (Якутия)

Бережнева Ирина Алексеевна, студент;

Емельянцева Мария Юрьевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К Аммосова (г. Якутск)

В данной статье авторы рассмотрят основные аспекты социально-экономического положения южного района в Республике Саха Якутия. Исследование социально-экономического положения субъектов играет ключевую роль в создании условий для обеспечения качества жизни населения соответствующему уровню.

Южный район РС (Я) включает в себя 3 улуса:

1. Олекминский
2. Нерюнгринский
3. Алданский

Основным видом деятельности в Олекминске является сельское хозяйство. Это основное занятие жителей села улуса, 61% от общей численности населения проживает в сельской местности. Сельское хозяйство представлено всеми формами собственности: сельскохозяйственные предприятия, родовые общины и крестьянские хозяйства. Развито зерновое, мясное, молочное и овощное производство. В Нерюнгри большинство жителей занято в промышленной сфере. Хорошо развито малое предпринимательство. Малый бизнес в Нерюнгринском районе представлен строительной, перерабатывающей, автомобильной отраслями, торговлей и бытовыми услугами. По обороту розничной торговли район занимает третье место в республике. А в Алданском районе ведущее место в экономике занимает горнодобывающая промышленность — добыча золота, слюды, имеется производство строительных материалов, ремонтно-механические и автотранспортные предприятия, деревообработка, отрасли ювелирной, пищевой промышленности. [1]

Рассмотрим динамику численности населения Южного района за 2009–2013 гг. [2]

Численность в 2013 году населения по сравнению с 2009 годом снизилась на 6%, численность городского

населения снизилась на 7%, численность сельского населения возросла на 2%.

Численность населения в Алданском улусе сократилась на 8%, Нерюнгринском — 7%, в Олекминском увеличилась на 4%.

В составе населения южного района по данным Всероссийской переписи населения 2010 года 51,4% — женщины, 48,6% — мужчины. Данная пропорция сохраняется в течение последних трех лет. Во многом подобная ситуация объясняется тем, что продолжительность жизни мужчин значительно ниже продолжительности жизни женщин. Начиная с возраста 45 лет, численность женщин преобладает над численностью мужчин.

Перейдем к экономической составляющей.

Среднесписочная численность работников организаций сократилась на 10%.

Численность занятых/безработных в Алданском районе в 2012 г., чел.

— 22297 — численность занятых в экономике;

— 2344 человек — безработные.

Численность экономически активного населения сократилась на 2%.

Средняя заработная плата в Южном районе РС (Я) увеличилась на 33%.

В Алданском улусе увеличилась на 39%, в Нерюнгринском — 36%, в Олекминском сократилась на 24%

Таким образом, ситуация в Южном экономическом районе неблагоприятная в виду того что среднесписочная численность работников организаций сократилась, обусловлено это с закрытием крупных компаний. И из-за этого наблюдается снижение общей численности населения.

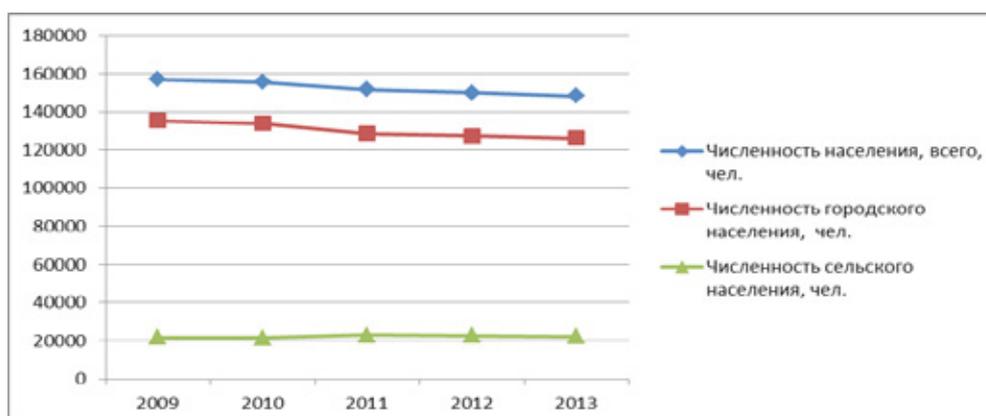


Рис. 1. Динамика численности населения

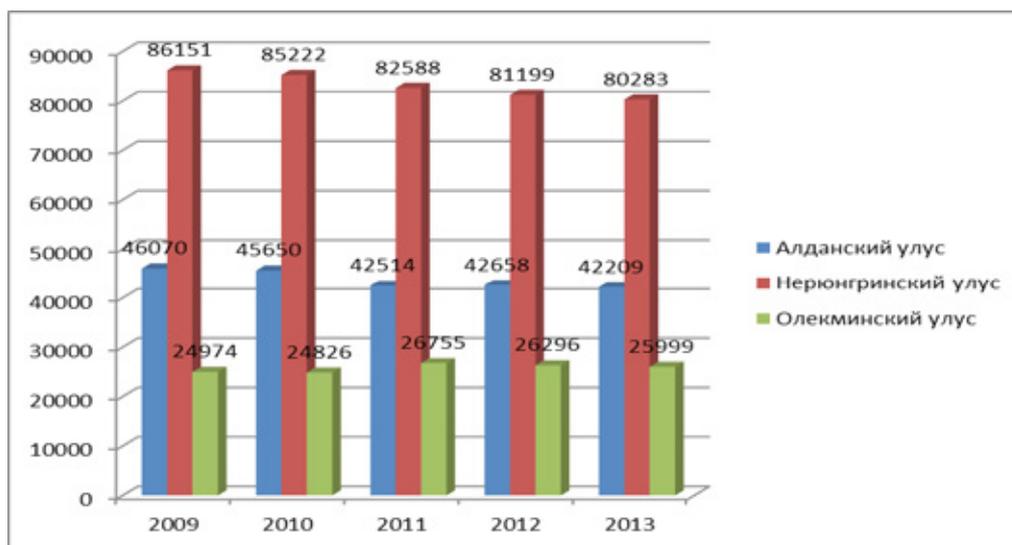


Рис. 2. Численность населения в разрезе по районам, чел.

Таблица 1. Распределение населения Южного района по полу в 2011–2013 гг.

Годы	Население на начало года, человек	В том числе:		Доля в общей численности населения, в %	
		Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
2011	151857	73969	77888	49	51
2012	150153	73318	76835	49	51
2013	148491	72574	75917	49	51

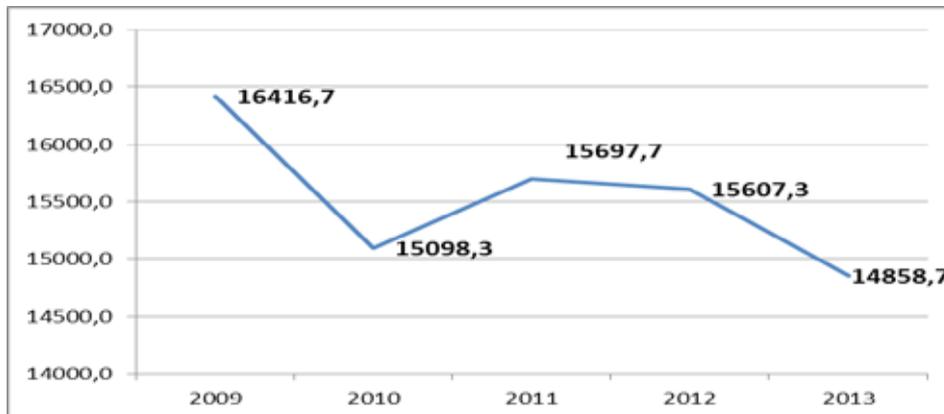


Рис. 3. Среднесписочная численность работников организаций

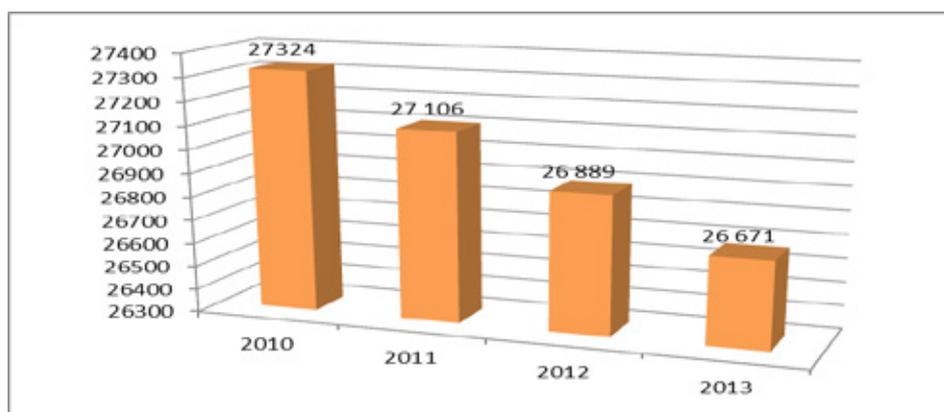


Рис. 4. Численность экономически активного населения, чел.

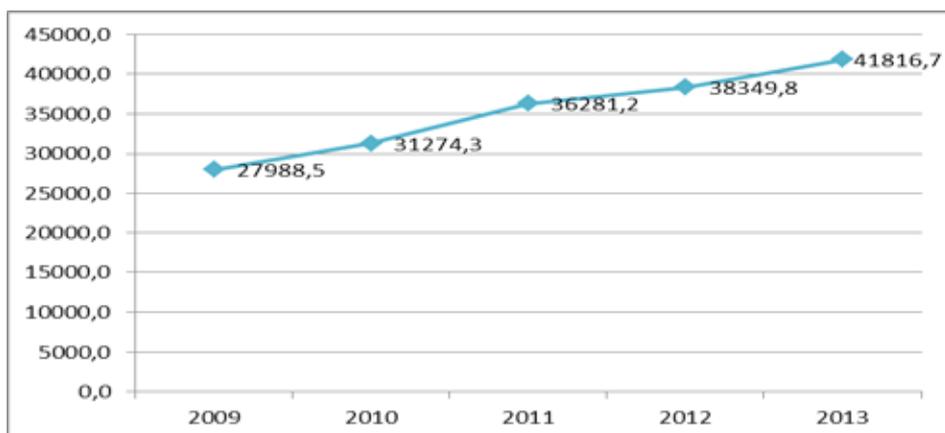


Рис. 5. Средняя заработная плата, руб.

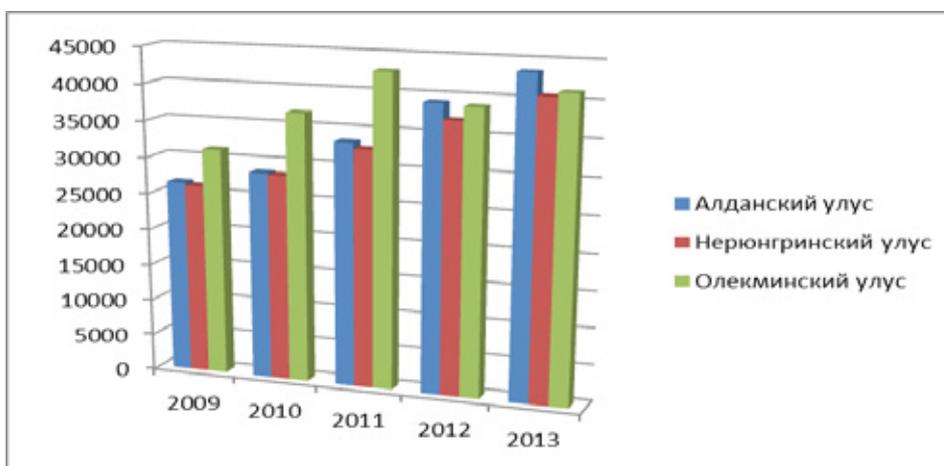


Рис. 6. Средняя заработная плата в разрезе по районам, руб.

Литература:

1. www.sakha.gov.ru
2. <http://sakha.gks.ru/>

Состояние текучести кадров в ресторанном бизнесе г. Уфа и пути ее устранения

Бородулина Анастасия Викторовна, студент;
 Рабцевич Андрей Александрович, ассистент
 Башкирский государственный университет (г. Уфа)

Данная статья посвящена анализу проблем текучести кадров на предприятиях общественного питания. Проанализированы основные причины ухода сотрудников предприятия общественного питания г. Уфа и выявлены пути их устранения.

Ключевые слова: текучесть кадров, ресторанный бизнес.

This article is devoted to issues of staff turnover in the public catering enterprises. Analyzed the main reasons for the dismissal of employees of the catering company in Ufa (Bashkortostan, Russia) and identified ways to address them.

Keywords: employee turnover, restaurant business.

На данный момент текучесть кадров — это одна из важнейших проблем, с которыми сталкиваются современные предприятия. Выяснить причину и найти пути решения может помочь социологический опрос сотрудников одного из ресторанов, находящегося в городе Уфа.

В ресторане работают около 75 человек (текучесть большая, поэтому среднесписочный состав непостоянен). В ресторанном бизнесе требуются молодые люди со следующими качествами: активные, выносливые и целеустремленные. Особое внимание уделяется такой способности как коммуникабельность, а точнее — умению грамотно общаться. В основном это и является решающим фактором при приеме человека на работу. Также работник не должен быть сильно навязчивым, чтобы не отпугнуть клиента.

Строже всего собеседования проводят для официантов. Повар на прямую не общается с гостем, в отличие от официантов,

его задача состоит в том, чтобы приготовить вкусно, качественно и быстро. Что касается официанта, то его главная роль в работе — это хороший сервис, быстрое обслуживание и в первую очередь является лицом заведения. Обычно на эту должность принимают девушек. Возраст ограничен: от 17 до 25 лет.

Специального образования здесь не требуется, поэтому большая часть официантов является студентами. Как правило, к сожалению, они воспринимают эту работу как быстрый заработок. Отсюда следует, что официанты относятся к своим обязанностям несерьезно. Около 60% официантов отработав до полугода и накопив достаточную сумму, увольняются.

Нами был проведен небольшой социологический опрос персонала, работающего в ресторане, методом анкетирования по следующим вопросам:

1) Сколько Вам лет? (отметьте 1 ответ)

16–18	19–22	23–25	27 и более
-------	-------	-------	------------

2) В каком учебном заведении вы учитесь/учились? (отметьте 1 ответ)

Не учусь после школы	Начальное профессиональное (Училище)	Среднее профессиональное (Техникум/Колледж)	Высшее профессиональное (Университет/Академия)	Послевузовское (Аспирантура)
----------------------	--------------------------------------	---	--	------------------------------

3) По какой причине вы работаете в сфере общественного питания? Не более 3-х ответов:

Скользкий график	Удобное географическое положение	Благоприятные условия труда	Хочу дальше продвигаться по карьерной лестнице	Легкий и высокий доход	Работа, не требующая опыта работы
Другое (напишите):					

4) В течение какого времени Вы планируете свой уход?

В течении месяца	В течении 3-х месяцев	В течении 6 месяцев	В течении 1 года
Другое (напишите):			

5) Что по вашему мнению в первую очередь необходимо улучшить руководителям ресторанного бизнеса города Уфы, чтобы повысить положение своих работников?

Увеличить заработную плату (увеличить проценты от выручки)	Организовать обучающие тренинги для развития в этой сфере	Сократить рабочее время	Улучшить комфортные условия	Проводить игры на командообразование
Другое (напишите):				

В анкетировании участвовало 55% рабочих (40 чел.). Для прохождения теста была взята определенная группа работников, так как число проблем в ней больше, чем в других группах работников ресторана. Участвовали работающие мужчины и девушки из разных возрастных категорий и имеющие разный уровень образования: девушки — 27 чел. (73,2%); мужчины — 13 чел. (26,8%).

Исходя из ответов персонала, отсюда следует, что 73% работающих в ресторане достигают возраста от 18 до 23, в основном это рабочий персонал (официанты, бармены, хостес, повара, кассиры, тех. пер.) остальные 27% — это управленческий персонал, который достигает возраста от 22 до 35 лет. В настоящее время многие работники учатся в высших учебных заведениях или техникумах. Администрация заинтересованно в стремление работников повысить образовательный уровень. Определяющей состоянием кадров является стаж работы в ресторане [1, с. 133].

Рабочие, повара, официанты, бармены и хостес не имеют соответствующей квалификации. А к ним, на сегодняшний день, предъявляются не только новые профессионально-квалификационные требования, но и более сложные физиологические, психические требования, такие, как необходимость повышенного внимания, оперативного мышления, быстрого принятия решения.

Проанализировав проблему соответствия квалификации требованиям рабочего места, нами сделан вывод, что совокупная проблема заключается в создании системы обучения персонала. Получить высокие результаты в развитии корпоративной культуры можно только в том случае, если персонал, обладает умениями, необходимыми знаниями, чтобы их усилия давали наивысший результат и эффективность. Обучение даст развитие их умений и навыков, что играет важную роль в достижении организацией основных поставленных целей [5, 133].

По результатам проведенного анкетного опроса, причинами увольнения являются следующие:

1. Многие рабочие (это касается, прежде всего, официантов) рассматривают свою работу, как подработка во время учебы, либо как дополнительная работа.

2. Часто возникающие проблемы в коллективе — это конфликты между сотрудниками, возникающие из-за того,

что не успевают привыкнуть друг другу.

3. 37 процентов поваров не устраивает материальное стимулирование, именно это является причиной поиска новой работы.

Управленцами ресторана осуществляются попытки регулирования текучести кадров, в частности используются следующие методы:

1. Мотивация персонала. Имеющаяся система мотивирования в ресторане подразумевает следующие материальные и нематериальные стимулы для:

- официантов — процентная ставка и чаевые;
- поваров — учета количества часов и премии;
- для остальных категорий — оклад и премии.

Нематериальное стимулирование основано на социальных гарантиях, предоставляемых сотрудникам:

- официальное трудоустройство;
- оплачиваемый отпуск;
- оплата переработки часов;
- оплата больничных листов;
- бесплатное питание;
- развоз персонала за счет предприятия.

Как показал социологический опрос, данная система мотивации не работает должным образом и около половины сотрудников не удовлетворены системой стимулирования [2, с. 63]

2. Улучшение морально-психологического климата в коллективе. Это выражается в проведении совместных всевозможных мероприятий. Примечательно, что эти мероприятия проводятся тут же, в ресторане. То есть, снижение психологической напряженности в коллективе осуществляется только путем совместного проведения мероприятий. Так же проведения игр для поддержания команды в коллективе.

3. Набор людей для обслуживания ресторана осуществляется через подачу объявлений о вакансиях на сайтах ресторана. В требованиях к человеку ищущего работу не указывается уровень профессионального образования (для официантов).

Итак, в данном разделе проведено исследование, целью которого стало выявление методов снижения текучести кадров, используемых в ресторане в городе Уфа.

Литература:

1. Айдарова, И.А. Моделирование процесса планирования кадров/И.А. Айдарова, А.А. Рабцевич // Гуманитарные научные исследования. — 2014. — № 12—2. с. 63—65.
2. Косаренко, Н.Н. Управление персоналом организации: учебник/Н.Н. Косаренко, Н.Л. Маренков. — М., 2012. — 231 с.

3. Лазарев, С. В. Мотивационные программы по удерживанию сотрудников в компании: учебное пособие / С. В. Лазарев. — М., 2012.
4. Перцова, А. Как управлять текучестью персонала // Секрет фирмы. — 2012. — №9.
5. Радкевич, М. С. Эргономика и ее значение для оптимизации трудовой деятельности человека / А. А. Рабцевич, М. С. Радкевич // Молодой ученый. — 2014. — №5. с. 306–307.
6. Соломандина, Т. О. Мотивация трудовой деятельности персонала / Т. О. Соломандина, В. Г. Соломандин. — 2-е изд. — М.: Юнити-Дана, 2013. — 342 с.

Роль коммерческих банков в финансовом оздоровлении предприятий

Ботирова Рахимахон Абдужаббаровна, кандидат экономических наук, доцент;
Сирожиддинов Икромиддин Кутбиддинович, кандидат экономических наук, доцент
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье исследовано участие коммерческих банков в финансовом оздоровлении экономически несостоятельных предприятий реального сектора экономики Узбекистана.

Процесс модернизации экономики в Узбекистане, наряду с другими мерами, предполагает реструктуризацию и финансовое оздоровление предприятий реального сектора. Рыночные условия хозяйствования неизбежно приводят к экономической несостоятельности некоторой части предприятий и, соответственно, необходимы регулярные меры по обеспечению финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Как известно, в последнее десятилетие в Узбекистане достигнута макроэкономическая стабильность, наблюдается постоянный экономический рост и повышение благосостояния населения. Вместе с тем, в изменяющихся условиях рыночной конъюнктуры достаточно большое число предприятий не выдерживают конкуренцию, под влиянием объективных причин уменьшается объем производимой продукции. В итоге они оказываются нерентабельными и финансово несостоятельными. Такое положение предприятий отрицательно влияет на устойчивое развитие экономики территорий и отраслей и может оказать отрицательное воздействие на развитие национального хозяйства в целом.

Решением данной проблемы, в частности, является реструктуризация экономически нерентабельных предприятий, их модернизация и обеспечение современной техникой, внедрение современных технологий. Проводимая в Узбекистане государственная политика направлена на активизацию и стимулирование участия коммерческих банков в этих процессах, что отразилось в Указе Президента Республики Узбекистан от 18 ноября 2008 года «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики», а также в Указе от 19 ноября 2008 года «Об утверждении порядка продажи коммерческим банкам экономически неустойчивых предприятий».

Указанные данные документы значительно расширили и упрочили правовую основу реструктуризации и финан-

сового оздоровления неплатежеспособных предприятий. Упростился и стал более действенным процедура банкротства, механизм замены недееспособных владельцев при сохранении самого предприятия. Это позволяет сохранить социально значимые и в перспективе рентабельные предприятия, обеспечить устойчивость имущественных отношений, а также гарантировать занятость населения обеспечением работой.

Опубликованные данные многих исследований свидетельствуют о том, что большая часть задолженности предприятий-банкротов составляют банковские кредиты и выплаты по ним. Привлечение банков в процесс ликвидации экономически несостоятельных предприятий и реорганизации их позволяет целенаправленному использованию вкладов конкурентоспособных и влиятельных инвесторов.

Так, в 2009 году доля коммерческих банков в инвестициях, направленных на развитие экономики, составил 11,5 процентов. А доля долгосрочных кредитов в общей сумме кредитных вложений Республиканских банков составила 69 процентов. Только в одном Национальном банке по внешнеэкономической деятельности в портфеле по кредитам долгосрочные кредиты составляли 85 процентов, а в «Узсаноаткурилиш» банке этот показатель составлял 71 процентов. «В результате привлечения коммерческих банков в реструктуризации экономически несостоятельных предприятий в 2008 году 86 данного рода предприятий были переведены на баланс коммерческих банков, из них 70 предприятий были заново восстановлены и проданы инвесторам» [1].

В целях обеспечения выполнения Указа в Наманганской области уже в 2008 году 13 предприятий-банкротов были переведены на баланс коммерческих банков. В частности, на баланс «НБУ» Национального банка были переведены 8 предприятий, в баланс АО КБ «Агробанк» 2, на баланс ОАКБ «Капиталбанк» также 2, на баланс ОАКБ «Асакабанк» — одно предприятия.

В 2009–2013 годах на балансы коммерческих банков были приняты 173 экономически несостоятельных предприятия, в них вложено банковские инвестиции на сумму 577,9 млрд. сумов.

Средства банков были израсходованы на меры по модернизации, предприятия были оснащены современным технологическим оборудованием производства Германии, США, Японии, Китая, Италии, Швейцарии. Рабочие места воссозданы на передовой основе, предприятия возобновили свою работу, продукция поступает на внутренний и внешний рынок.

В целях эффективного управления взятыми на балансы банков предприятиями банки создали инвестиционные компании: «НБУ Инвест групп», «НБУ Инвестмент», «Асака Инвестмент», «Агро Ивест Рекавери», «ПСБ Индастриал Инвестмент», «Ипотека Инвест ме-

нежмент». В них работают высококвалифицированные специалисты в области менеджмента и инжиниринга. В результате их работы полностью восстановлены, стали рентабельными и проданы новым владельцам 135 предприятий.

Таким образом, можно сказать, что передача экономически несостоятельных предприятий на балансы коммерческих банков в процессе реструктуризации дала свои положительные результаты, развитие данного процесса в дальнейшем, в первую очередь, позволяет привлечь зарубежные и национальные, в том числе частные, инвестиционные ресурсы в реальный секторы экономики. Кроме того, привлечение банков в данный процесс поощряет устойчивую инвестиционную деятельность частных инвесторов, формирующиеся в условиях развивающейся экономики.

Литература:

1. Каримов, И. А. «Основная задача — поднятие на высокий уровень развитие нашей родины и благосостояние народа». Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященного главным направлениям социально-экономического развития Узбекистана в 2010 году и итоги 2009 года // «Народное слово», 30 января 2010 года, №21.
2. Каримов, И. А. «2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ». Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященного итогам социально-экономического развития Узбекистана в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год // «Народное слово», 18 января 2014 года, № 13.

Промышленное и экономическое взаимодействие Республики Беларусь в рамках соглашения о Таможенном Союзе

Вьюнов Валерий Николаевич, кандидат философских наук, доцент;

Нур Фатима Ибрагим, аспирант;

Иванова Татьяна Александровна, студент;

Самсонова Мария Александровна, студент;

Савотиков Александр Михайлович, студент;

Борзов Егор Александрович, студент;

Шарова Мария Вадимовна, студент

Московский государственный университет пищевых производств

Целью предлагаемой статьи является обобщение опыта евразийской интеграции и анализ роли Республики Беларусь (РБ) в формировании Таможенного союза (ТС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В настоящий период, в рамках функционирующей кафедры Современные торговые операции Север-Юг в Московском государственном университете пищевых производств, вопросы функционирования Таможенного Союза и Всемирной Торговой Организации являются одними из самых приоритетных [1–11]. Взаимосвязь по научной работе в целом по вузу с коллегами из Белоруссии длится при этом уже многие десятилетия, чему подтверждением являются совместные научные статьи [12–17].

Уже без малого четверть века длится сложный и противоречивый процесс от создания Содружества Независимых Государств (СНГ), включавшего бывшие республики СССР, до институирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В разные этапы интеграции выдвигались задачи сохранения и развития межгосударственного экономического сотрудничества, организации зон свободной торговли, таможенного, платежного и валютного союзов с целью формирования общего рынка капиталов, товаров и услуг. Но ряд субъективных и объективных факторов, нарастание центробежных тенденций не позволили реализовать ни одну из форм экономической интеграции полностью [18].

В то же время внутри СНГ складывались различные формы и ступени интеграционных отношений. Так, Евразийское экономическое сообщество (2000 г.) включало Россию, Беларусь, Казахстан, Киргизию, Узбекистан, Таджикистан, развитие которого в 2010 г. трансформировалось в Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана. Принципами формирования ЕврАзЭС являются: равенство государств, добровольность интеграции, суверенитет, экономический прагматизм, неприкосновенность границ и др. В 2012 г. с созданием Евразийского экономического пространства РФ, Беларуси и Казахстана начался новый этап интеграции — движение ЕАЭС. Евразийская экономическая комиссия (2012 г.) как наднациональный орган управления и координации осуществляет почти 170 функций ЕАЭС. Прежде всего, по формированию единого экономического пространства, унификации правовой базы и механизмов регулирования всеми сферами экономики, обеспечению свободы движения инвестиций, товаров, рабочей силы, технологий и т. д. [19].

Ведущая, решающая роль России во всех постсоветских интеграционных проектах неоспорима. Но современный процесс интеграции не может быть односторонним, без мотивации, встречных импульсов и приоритетной политики других участников ЕАЭС.

Например, Республика Беларусь — активный участник всех ранних форм евразийской экономической интеграции с самого начала 90-х годов XX века. В значительной степени это обусловлено объективными причинами — важной ролью Беларуси (БССР) в едином народнохозяйственном комплексе СССР, её местом в кооперации и специализации, значительной долей высокотехнологичного производства, квалифицированными кадрами, развитой инфраструктурой и др.

Беларусь в 1990 г. производила 4,5% НД СССР (население — 2,5%, территория — 0,9%). После ВОВ в республике были построены заводы автомобильные, тракторные и сельскохозяйственных машин, металлургические и нефтехимические комбинаты, предприятия радиоэлектротехники и приборостроения. В БССР был сформирован один из самых высокопроизводительных в СССР агропромышленный комплекс. В 1980-е годы промышленный сектор обеспечивал 55% НД республики, в 1991 г. доля промышленной продукции — 60% от общего производства в БССР [20]. Белорусские предприятия-гиганты изначально имели общесоюзное значение, объемы ими выпускаемой продукции многократно превосходили внутренние потребности республики (например, ПО «МАЗ», «Гомсельмаш», «Беларуськалий», «Химволокно», «Полимер»). Производственные мощности БССР были рассчитаны на потребности и приоритеты единого рынка СССР, куда ежегодно поставлялось более 90% произведенных тракторов и тяжелых самосвалов, 80% станков и холодильников. В 1989 г. интегрированность обеспечивала ей 25% общего потребления республики, (РСФСР — 15,7%, Украина — 17,6%). Вывозилось более 26% республиканской продукции (в основном

конечные товары, изделия). На РСФСР приходилось 63% ввоза и 15% вывоза Беларуси. В БССР ввозились в основном сырье и энергоресурсы (самообеспеченность республики в 1990 г. соответственно 13 и 5%).

Вывод: экономика Беларуси была в высокой степени зависимой от внешних рынков, от поставок сырья и энергоносителей, комплектующих, имела интенсивные связи с другими республиками Союза ССР.

Распад СССР, разрушение межреспубликанских связей и кооперации, последующий резкий спад промышленного производства и потребления, переход на мировые цены и валютный расчет, жесткая конкуренция и давление иностранных производителей требовали нового политического курса по экономической интеграции в рамках СНГ. Экономический кризис в странах СНГ конца XX века быстро привел к резкому ухудшению внешнеэкономических связей. Упали товароборот, перевозки, уровень промышленного производства. Так, в Беларуси в 1993 г. объем переработки нефти, поступавшей из России, упал на 2/3 от 1990 г. В 1994 г. реальный ВВП сократился на 20%. Объем промышленной продукции в 1994 г. сократился к 1993 г. на 15%, а в 1995 г. — на 12%. Индекс промышленного производства в 1996 г. упал в целом по сравнению с 1991 г. на 38%. К 1995 г. производство многих промышленных товаров (в большинстве своем основа экспорта Беларуси) упало до объемов 1960–1970 гг. Объем инвестиций снизился на 46% в 1991–1994 гг. Резко сократился объем продукции АПК: показатели производства мяса, масла, сахара и др. продуктов на душу населения составили 50–60% от уровня 1991 г. К 1995 г. обострилась проблема с безработицей, хотя Служба занятости РБ официально её оценивала только в 200 тыс. человек [21].

Экспорт важнейших промышленных товаров Беларуси в 1990–1995 гг. сократился в 3–5 раз (грузовиков, тракторов, комбайнов, станков, шин и др.), а также калийных удобрений. В то же время доля экспорта РБ в РФ (главный торговый партнер Республики) 1995 г. составила 70–80% грузовиков, тракторов, комбайнов, 60% мясомолочной продукции [22]. Успешная структурная перестройка и модернизация экономики Беларуси, повышение конкурентоспособности белорусских товаров невозможны без интеграции с РФ и с другими участниками СНГ.

В импорте Беларуси доминируют энергоносители (газ, нефть, уголь), прокат черных металлов, легковые автомобили, грузовики, вагоны. К середине 1990-х годов импорт большинства товаров упал в 2–3 раза (нефти в 3,5 раза) к уровню 1990 года.

Сложившаяся ситуация как в РФ, так и в Беларуси требовала реинтеграции стран, экономик, народов. В январе 1995 г. принимается Соглашение о Таможенном союзе двух государств. Цели — создание единого рынка товаров, услуг, капитала, труда; восстановление экономических связей; сокращение издержек производства и повышение конкурентоспособности товаров союза; снижение транспортных издержек российских товаров; укрепление таможенного режима.

Реальным процесс экономической интеграции стал только в конце 1990-х годов, когда в 1999 г. Россия, Беларусь и Казахстан заключили договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве в рамках развития Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Как отмечают исследователи, «создание ТС имеет плюсы и определенные угрозы, трудности. Беларусь открыла внутренний рынок для конкурентоспособных товаров России и Казахстана, стало невозможно проводить самостоятельную тарифно-торговую политику... остается много спорных позиций. Беларусь стремится обеспечить импорт нефти и газа по льготным ценам, облегчить поставки своей готовой промышленной продукции на рынки России и Казахстана» [23].

Наблюдается очень низкий уровень экономического сотрудничества Беларуси и Казахстана, на долю которого в 2008 г. приходилось лишь 0,7% белорусской внешней торговли. Господствующее межотраслевое разделение труда в ТС является причиной трудностей на пути углубления сотрудничества, создает проблемы по унификации внешних тарифов, формированию единого таможенного пространства. Преобладание сырья и продукции первичной переработки в структуре производства превращает партнеров по ТС в конкурентов в борьбе за одни и те же внешние рынки».

Процесс развития евразийской экономической интеграции длительный, противоречивый и требует воли, последовательности в принятии и осуществлении государственных решений участников ЕАЭС. В то же время перспективные итоги развития ЕЭП прослеживаются в следующем:

— достижение стабильности и поступательного экономического роста, модернизация основных отраслей, выравнивание уровней и темпов экономического и социального развития участников;

— рост производства основных товаров, услуг;

— снижение затрат на товары, повышение их качества и конкурентоспособности;

— модернизация производства за счет роста доходов предприятий и увеличения инвестиций;

— рост экспорта конечных товаров, технологий, услуг;

— рост зарплат и общих доходов населения.

В ходе развития процесса евразийской экономической интеграции за последние 5 лет Республика Беларусь, например, значительно увеличила свой удельный вес во взаимной торговле в рамках ТС: в экспорте с 19% в 2009 г. до 30% в 2014 г., а в импорте — до 40%, а в целом доля РФ упала, и на РБ и Казахстан приходится 40% взаимного экспорта и 65% импорта.

Торговое партнерство в рамках ТС наиболее эффективно для РБ — взаимная торговля с членами ТС составляет 47% внешнеторгового оборота. Последние годы — период мирового кризиса 2008 г. и его продолжающихся последствий, а также начавшихся с весны 2014 г. экономических санкций против РФ — показали неоднознач-

ность тенденций внутри ЕЭП. Если в 2014 г. общий объем импорта/экспорта в ТС к 2013 г. сократился соответственно на 8 и 8,5%, то в РФ — на 9 и 4%, а в РБ — на 5 и 3%. Если в 2011 г. в рамках ЕврАзЭС внешняя торговля выросла на 33% (ввиду благоприятных цен на энергоносители и сырье), а прирост в РБ — 43%, РФ — 31%, Казахстане — 38%, то в 2014 г. объем взаимной торговли ТС и ЕЭП к 2013 г. сократился в экспорте и импорте на 5–10% [24].

Следует подчеркнуть: наиболее активный устойчивый рост взаимной торговли ТС, а также с внешним миром пришелся на начальный период — 2011 год. Объем взаимной торговли вырос на 40–45% по трем странам, удельный вес РБ в внутреннем экспорте ТС составил 24%, в импорте — 40%. Данная тенденция отслеживалась и в первом полугодии 2012 г. В 2011 г. суммарный внешний товарооборот ТС составил почти 1 трлн. \$. Внутри самого ТС в 2011–2012 гг. наметилась тенденция снижения доли сырьевой торговли (с 39 до 33%). Как подчеркивает советник Президента РФ С. Глазьев, «эффект снятия границ на третий год был почти исчерпан... впервые отмечено падение взаимных инвестиций» [25]. Во внешней торговле РФ доля стран ЕАЭС в 2010–2014 гг. первоначально росла, но затем стабилизировалась на уровне 6,5–7,5%.

К сожалению, с 2013 г. растет сокращение объемов взаимной торговли внутри ТС. Главные причины — экономический спад стран-членов ТС; исчерпание ресурсов саморазвития экономики РФ и негативное действие санкций Запада; снижение спроса на многие товарные позиции; отсутствие элементов финансовой и банковской интеграции; усиление конкуренции и др. В процессе формирования институтов ЕЭП пока не происходит серьезных структурно-технологических изменений в производственном секторе экономики стран ЕАЭС, что выражается и в низкой внутренней связанности интегрирующихся экономик РФ, РБ и РК. Так, отношение взаимной торговли к общему ВВП стран ЕЭП в 2012 г. составило всего 1,8%, а в СНГ — 3,4%, в ЕС — 25,7%, в мире — 20,8%. Например, торговая связанность стран СНГ и ЕС как региональных интеграционных систем составила в 2012 г. 3,1% [26].

Формирующиеся ЕАЭС и ЕЭП обретают свою материальную форму, институты и эффективность в сложнейших условиях резкого обострения геополитических противоречий и вызовов, реальных угроз и просчетов. ЕАЭС — давно пострадавший проект части постсоветского мира, возможный мост общеевропейской интеграции в виде ЕС и реального лидера Востока — Китая [27–30]. Как отмечают российские исследователи постсоветского мира, «веками к России многие народы тяготели в силу того простого обстоятельства, что она была сильной в военном и экономическом отношении, Россия сможет создать действительно эффективную систему отношений с бывшими союзными республиками».

Литература:

1. Скляренко, С. А. Роль таможенных органов в системе государственного надзора и контроля в области обеспечения качества и безопасности ввозимой продукции/С. А. Скляренко, Б. П. Нечаев, А. В. Тимошина, Е. В. Перегудова, Т. Д. Моргунова// Молодой ученый. 2014. № 10 (69). с. 332–333.
2. Нечаев, Б. П. На XIV Международной таможенной выставке «Таможенная служба — 2013»/Б. П. Нечаев, Т. А. Герасимова, С. А. Скляренко// Молодой ученый. 2014. № 3 (62). с. 662–663.
3. Мاستихин, А. А. Последствия вступления в ВТО для отечественной фармацевтической промышленности/А. А. Мастихин, Е. А. Савина, К. А. Попов, М. О. Стригина, М. Г. Филиппова// Молодой ученый. 2014. № 6 (65). с. 453–455.
4. Еделев, Д. А. Система стандартов Комиссии Codex Alimentarius/Д. А. Еделев, В. А. Матисон, Е. А. Будагова, М. К. Майоров// Пищевая промышленность. 2014. № 11.
5. Еделев, Д. А. Регулирование торговых отношений в странах-членах ВТО на основе многосторонних соглашений/Д. А. Еделев, В. М. Кантере, В. А. Матисон// Пищевая промышленность. 2013. № 9. с. 54–58.
6. Еделев, Д. А. Международный опыт обеспечения безопасности продуктов питания/Д. А. Еделев, В. М. Кантере, В. А. Матисон// Пищевая промышленность. 2010. № 11. с. 5–6.
7. Еделев, Д. А. Обеспечение безопасности продуктов питания на территории Таможенного Союза при введении в действие технического регламента ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»/Д. А. Еделев, В. М. Кантере, В. А. Матисон// Пищевая промышленность. 2013. № 5. с. 8–14.
8. Еделев, Д. А. Принципы гармонизации и эквивалентности в многостороннем соглашении ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам (SPS)/Д. А. Еделев, В. А. Матисон, Н. В. Майорова, М. А. Проколова// Пищевая промышленность. 2013. № 12. с. 34–37.
9. Еделев, Д. А. Особенности требований Всемирной торговой организации в отношении продовольственных товаров/Д. А. Еделев, В. А. Матисон, Н. В. Майорова, М. А. Проколова// Пищевая промышленность. 2013. № 11. с. 22–25.
10. Соболев, А. Б. Торговая политика России в условиях членства в ВТО/А. Б. Соболев, В. А. Матисон, Д. А. Еделев, Майорова, М. А. Проколова/Москва. 2013.
11. Матисон, В. А. Обучение по программе «Вступление России в ВТО. Проблемы и перспективы» на основе применения компетентностного подхода и системы кредитов/В. А. Матисон, Д. А. Еделев, Майорова, Ст. Игнар, М. А. Проколова/Москва. 2013.
12. Колпакова, В. В. Растительные белковые препараты: композиты, состав, свойства, назначение/В. В. Колпакова, А. А. Невский, А. А. Васильев, З. В. Василенко// Хранение и переработка сельхозсырья. 2010. № 6. с. 39–41.
13. Колпакова, В. В. Сухая пшеничная клейковина: функциональные свойства, перспективы применения/В. В. Колпакова, Е. В. Буданцев, Л. В. Зайцева, О. Ю. Студенникова, С. В. Ванин, З. В. Василенко// Пищевая промышленность. 2010. № 4. с. 56–59.
14. Баитова, С. Хлопья из голозерного овса/С. Баитова, Л. Касьянова, О. Козлова, Е. Веледницкая, Е. Мельников// Хлебопродукты. 2006. № 2. с. 60–61.
15. Абрамов, И. А. Амарант: химический состав, биохимические свойства и способы переработки/И. А. Абрамов, Н. Е. Елисеева, В. В. Колпакова, Т. И. Пискун// Хранение и переработка сельхозсырья. 2011. № 6. с. 44–48.
16. Ильичева, Н. И. Влияние температуры хранения на показатели качества айвы японской/Н. И. Ильичева, В. Н. Тимофеева, В. В. Колпакова// Хранение и переработка сельхозсырья. 2013. № 4. с. 22–27.
17. Колпакова, В. В. Отходы пищевой промышленности — перспективное сырье для биоразлагаемых упаковочных композиций/В. В. Колпакова, Г. Н. Панкратов, А. А. Чевокин, А. М. Гаврилов, З. Г. Скобельская, Г. В. Семенов, В. В. Ананьев, И. А. Кириш, Н. Д. Лукин, В. Г. Костенко, В. А. Шуляк, М. А. Киркор, А. В. Евдокимов, А. Г. Смузенко// Пищевая промышленность. 2008. № 6. с. 16–19.
18. Вьюнов, В. Н. Евразийская интеграция: сложный и длинный путь/В. Н. Вьюнов, Ф. И. Нур, А. Е. Пискарев, Т. А. Иванова, М. А. Самсонова, А. А. Сидельникова// Молодой ученый. 2015. № 2. с. 258–260.
19. Зиядуллаев, Н. Евразийский экономический союз: проблемы и перспективы/Н. Зиядуллаев // Экономист. 2014. № 10.
20. Белорусский рынок. 1996. № 1. с. 13–21.
21. Независимая экономическая газета. 1995. № 42, 44, 49, 51, 50.
22. Белоруссия: путь к новым горизонтам // Под ред. Е. М. Кожокина. — М.: РИСИ, 1996.
23. Политика ЕС в отношении Союзного государства Беларуси и России («Круглый стол», Минск, 11 мая 2012 года). — Минск, 2012.
24. Социально-экономическое положение стран СНГ. 2014 год. — М.: Статкомитет СНГ. 2014.
25. Глазьев, С. Проблемы евразийской интеграции // Европейский клуб. 2014. № 11. с. 29.

26. Страны СНГ в 2012 г. Стат. Сборник — М.: МГСК СНГ, 2013.
27. Куртов, А. А. Мифология СНГ/А. А. Куртов // Свободная мысль. 2007, №4. с. 94.
28. Биганова, М. А. Межрегиональная интеграция как фактор конкурентного развития мезоэкономического пространства/М. А. Биганова// Terra Econometrica. 2012. Т. 10. №4—3. с. 199—201.
29. Биганова, М. А. Социально-ориентированная экономика как реализация тенденции глобализации национальной экономики/М. А. Биганова// Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2011. №4. с. 291—295.
30. Биганова, М. А. Глобализация национально-государственной экономики как предпосылка реализации ее производственного потенциала/М. А. Биганова// Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2012. №1. с. 351—358.

Анализ экономических показателей промышленности Республики Казахстан как страны-участника Таможенного союза ЕАЭС

Вьюнов Валерий Николаевич, кандидат философских наук, доцент;

Нур Фатима Ибрагим, аспирант;

Сидельникова Алина Алексеевна, студент;

Бочкова Татьяна Валерьевна, студент;

Смугина Виолетта Викторовна, студент;

Шарова Мария Вадимовна, студент

Московский государственный университет пищевых производств

Целью статьи является рассмотрение роли Казахстана в формировании и развитии Таможенного союза (ТС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В настоящее время, в рамках научной работы кафедры Современных торговых операций Север-Юг Московского государственного университета пищевых производств исследования по вопросам развития деятельности таможенного союза ЕАЭС и Всемирной торговой организации являются одними из приоритетных [1—11]. Особое значение для научно-преподавательского состава МГУПП становится с 2014 года и проведение совместных исследований с коллегами из Казахстана [12—13].

В начале статьи, авторам показалось указать на показатель общего потенциала Казахстана, как значительного субъекта постсоветского мира. К 1991 г. по объему ВВП Казахстан занимал 3-е место в СССР, 2-е по территории и 4-е по численности населения. Ввиду узкой специализации (добывающая и перерабатывающая промышленности, сельское хозяйство) и разделения труда в рамках экономики СССР в республике душевой НД составлял только 73% от среднесоюзного.

К 1940 г. на обширных пространствах Казахстана были построены десятки крупнейших заводов, фабрик, шахт, рудников, новые железнодорожные магистрали, крупные сельскохозяйственные предприятия, получило интенсивное развитие животноводство. Всё это позволило Казахстану в больших масштабах снабжать фронт и тыл Советского Союза сырьём, техникой, вооружением и продовольствием в годы ВОВ.

Буквально за 30 лет (с 1955 по 1985 г.) на территории советского Казахстана было построено 43 города, которые

являлись промышленными центрами. По статистике 1965 г. Казахстан выпускал 10,6% высоковольтной аппаратуры, 6,5% прокатного, 10% обогатительного оборудования к их общему производству в стране. В советские времена в республике производились химикаты, машины и оборудование, бакалейные товары, синтетический каучук, текстильные и многие другие изделия обрабатывающей промышленности.

За годы Советской власти Казахстан превратился в крупный индустриально-аграрный регион, где были созданы мощные центры энергетики, металлургической, топливной, химической и машиностроительной промышленности, игравшие значительную роль в единой экономике СССР. Ныне Республика Казахстан (РК) является крупным производителем цветных и чёрных металлов, урана, угля, нефти, зерна, продуктов животноводства. Казахстан для СССР был важнейшей природной «копилкой» ценнейшего сырья, т.к. в республике находилось 20-50% разведанных запасов каменного угля, железной руды, цветных металлов (меди, свинца, цинка, вольфрама, кобальта).

Доминирование добывающей, обрабатывающей и военной отраслей начала 1990-х годов в Казахстане определило то, что за счёт собственного производства удовлетворялось лишь 42% потребления товаров бытового назначения. Казахстан сформировался и во многом оставался сырьевым придатком экономики СССР. Вот почему Казахстан до сих пор остаётся во многом страной с первичной экономикой — добывающей промышленностью и сельским хозяйством, но с богатейшими запасами полезных ископаемых. Сырьевые товары в стои-

мости экспорта Казахстана начала 2000-х гг. составляли 90 %.

В начале 1990-х гг. социально-экономическое положение Казахстана после развала СССР и разрыва экономических связей республик, резкого спада производства, гиперинфляции и роста цен в десятки раз, расстройств финансово-кредитной системы, снижения доходов и уровня жизни большинства граждан требовало радикальных реформ. Так, НД в 1991 г. упал на 10 %, в 1992 г. — на 15 %, промышленное производство в 1992 г. сократилось на 15 %. В 1994 г. ВВП упал на 25 %. По многим показателям производство и потребление снизилось до уровня 1970 г., объём продаж основных продуктов упал в 2 раза [14].

С аналогичными проблемами социально-экономического развития столкнулись все бывшие республики Советского Союза. Поэтому в рамках СНГ предпринимались различные попытки интеграции [15].

В январе 1995 г. Россия и Беларусь приняли соглашение о ТС двух государств с целью создания единого рынка товаров, услуг, капитала, труда, восстановления экономических связей, укрепления таможенного режима. Позднее к ним присоединилась Республика Казахстан. Между тремя странами был заключен договор о ТС, основными целями провозглашались:

- обеспечение устойчивого экономического развития, свободного товарооборота и добросовестной конкуренции;
- укрепление координации экономической политики стран;
- создание условий для формирования общего экономического пространства;
- облегчение выхода стран ТС на мировые рынки.

Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г., перед которым ставилась цель — эффективное продвижение процессов формирования стран участниц — ТС на основе свободного перемещения ресурсов, помощи при структурной перестройке экономик, проведения согласованной социально-экономической политики участников ЕврАзЭС.

6 октября 2007 г. лидеры трёх государств ЕврАзЭС подписали следующие документы: Договор о комиссии ТС; Договор о создании единой таможенной территории и формировании ТС; Протокол о порядке вступления в силу международных договоров, формирующих договорно-правовую базу ТС, определяющих порядок выхода из них и присоединения к ним.

В июле 2010 г. на территории стран — участниц ТС начал действовать Таможенный кодекс ТС, и фактически было создано единое таможенное пространство.

Однако не все уверены, что Таможенный союз нужен Казахстану. По мнению некоторых казахстанских экспертов, страна только проигрывает от участия в этом объединении.

К примеру, директор Центра макроэкономических исследований Олжас Худайбергенов уверен: данные о деятельности Таможенного союза за первые восемь месяцев

2011 г. показывают, что ТС не приносит стране экономической выгоды.

«В качестве основной выгоды для Казахстана назывался большой рынок сбыта, однако цифры говорят о том, что Казахстан сам стал рынком для стран ТС, точнее для России. Так, например, если доля стран ТС в казахстанском экспорте выросла на 18,9 %, то рост доли в импорте составил 34,6 %, то есть почти в два раза больше. И это несмотря на двукратный рост абсолютных показателей», — отмечает эксперт [16].

Тем не менее, несмотря на пессимистический настрой экспертов, показатели экспорта товаров во внешней торговле с третьими странами выросли: в 2008 г. — 64,8 млрд. долл. США, в 2013 г. — 78,8 млрд. долл. США. Импорт товаров во внешней торговле с третьими странами увеличился с 23,7 до 30,1 млрд. долл. США (за тот же период); взаимная торговля с РФ выросла до 23,9 млрд. долл. США. Промышленное производство в 2010 г. выросло до 109,6 % к 2009 году, но в 2013 г. упало до 102,5 % по отношению к 2012 г., а продукция сельского хозяйства выросла на 111,6 % по отношению к 2012 г. [17].

Исходя из этих показателей можно сделать вывод, что не так всё плохо, как ожидали эксперты-пессимисты.

В 2013 г. объём взаимной торговли членов ТС вырос (в млрд. долл. США):

- РБ с РФ с 28 млрд. долл. в 2010 г. до 40 млрд. долл.;
- РБ с РК с 800 млн. до 900 млн. долл.;
- РК с РФ с 18 млрд. до 24 млрд. долл. [4].

Доля РК и РБ во взаимной торговле крайне незначительна за все последние годы и находится в пределах 1–2 % экспорта и импорта каждой страны. Вклад членов ТС в совокупный экспорт в 2013 г. составил: РФ — 63 % (против 65 % в 2010 г.), РБ — 28 % (22 %), РК — 9 % (13 %) [18].

Для того чтобы Казахстан добился положительных результатов от участия в Таможенном союзе, ему необходимо работать вместе со своими партнёрами над сокращением затрат, по содействию развитию торговли и на преодоление барьеров при пересечении границы, а также над устранением нетарифных барьеров, включая санитарные и фитосанитарные требования.

В октябре 2014 г. Россия, Белоруссия и Казахстан подписали национальные законы о ратификации Договора о создании ЕАЭС, который вступил в силу 1 января 2015 г. Цель создания ЕАЭС — обеспечить интенсификацию интеграционных процессов участников, переход к открытой модели сотрудничества.

Эксперты не торопятся делать какие-либо смелые прогнозы о работе ЕАЭС и роли Казахстана. «Крайне желательно, чтобы Россия не стала единственным локомотивом интеграции. «Евразия — не синоним России». Необходимо и другие активные игроки. В этом плане критично сохранение важной роли Казахстана» [19]. Перспективы развития ЕАЭС во многом будут зависеть не только от экономических факторов. На постсоветском пространстве практически отсутствуют демократические политиче-

ские режимы и институты. Практически повсеместно утвердились режимы личной власти, что крайне сдерживает процесс демократизации выработки совместных позиций и решений в рамках ЕАЭС. Эти режимы тесно связаны с ресурсным сектором экономики, что противоречит стра-

тегии диверсификации и в итоге и интеграции экономик. Доминирование ресурсной экономики внутри стран ТС ограничивает эффект от интеграционного взаимодействия, т. к. ведущие нефтегазовые отрасли России и Казахстана всё равно ориентированы на экспорт [20–23].

Литература:

1. Складенко, С. А. Роль таможенных органов в системе государственного надзора и контроля в области обеспечения качества и безопасности ввозимой продукции/С. А. Складенко, Б. П. Нечаев, А. В. Тимошина, Е. В. Перегудова, Т. Д. Моргунова// Молодой ученый. 2014. № 10 (69). с. 332–333.
2. Нечаев, Б. П. На XIV Международной таможенной выставке «Таможенная служба — 2013»/Б. П. Нечаев, Т. А. Герасимова, С. А. Складенко// Молодой ученый. 2014. № 3 (62). с. 662–663.
3. Мاستихин, А. А. Последствия вступления в ВТО для отечественной фармацевтической промышленности/А. А. Мастихин, Е. А. Савина, К. А. Попов, М. О. Стригина, М. Г. Филиппова// Молодой ученый. 2014. № 6 (65). с. 453–455.
4. Еделев, Д. А. Система стандартов Комиссии Codex Alimentarius/Д. А. Еделев, В. А. Матисон, Е. А. Будагова, М. К. Майоров// Пищевая промышленность. 2014. № 11.
5. Еделев, Д. А. Регулирование торговых отношений в странах-членах ВТО на основе многосторонних соглашений/Д. А. Еделев, В. М. Кантере, В. А. Матисон// Пищевая промышленность. 2013. № 9. с. 54–58.
6. Еделев, Д. А. Международный опыт обеспечения безопасности продуктов питания/Д. А. Еделев, В. М. Кантере, В. А. Матисон// Пищевая промышленность. 2010. № 11. с. 5–6.
7. Еделев, Д. А. Обеспечение безопасности продуктов питания на территории Таможенного Союза при введении в действие технического регламента ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»/Д. А. Еделев, В. М. Кантере, В. А. Матисон// Пищевая промышленность. 2013. № 5. с. 8–14.
8. Еделев, Д. А. Принципы гармонизации и эквивалентности в многостороннем соглашении ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам (SPS)/Д. А. Еделев, В. А. Матисон, Н. В. Майорова, М. А. Проколова// Пищевая промышленность. 2013. № 12. с. 34–37.
9. Еделев, Д. А. Особенности требований Всемирной торговой организации в отношении продовольственных товаров/Д. А. Еделев, В. А. Матисон, Н. В. Майорова, М. А. Проколова// Пищевая промышленность. 2013. № 11. с. 22–25.
10. Соболев, А. Б. Торговая политика России в условиях членства в ВТО/А. Б. Соболев, В. А. Матисон, Д. А. Еделев, Майорова, М. А. Проколова/Москва. 2013.
11. Матисон, В. А. Обезучение по программе «Вступление России в ВТО. Проблемы и перспективы» на основе применения компетентностного подхода и системы кредитов/В. А. Матисон, Д. А. Еделев, Майорова, Ст. Игнар, М. А. Проколова/Москва. 2013.
12. Татуев, А. А. Диверсификация в промышленности: понятие, сущность, этапы развития и проблемы применения/А. А. Татуев, С. Т. Зиядин, А. К. Ибраева// Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 1 (123). с. 175–182.
13. Тужилкин, В. И. Информационно-моделирующие системы в технологии сахара/В. И. Тужилкин, В. А. Ковалёнок, К. А. Урузбаева// Сахар. 2014. № 3. с. 53–55.
14. Казахстан: реалии и перспективы развития/Под общ. ред. Е. М. Кожокина. — М.: РИСИ, 1995. с. 20–24.
15. Вьюнов, В. Н. Евразийская интеграция: сложный и длинный путь/В. Н. Вьюнов, Ф. И. Нур, А. Е. Пискарев, Т. А. Иванова, М. А. Самсонова, А. А. Сидельникова// Молодой ученый. 2015. № 2. с. 258–260.
16. Бизнес. LIFE. 22 февраля 2012 года.
17. Государства — члены ТС и ЕЭП в цифрах. Статистический ежегодник. 2014 год. — М.: Евразийская экономическая миссия, 2014.
18. Белорусский экономический журнал. 2013. № 3. с. 66.
19. Государства — члены ТС и ЕЭП в цифрах. Статистический ежегодник. 2014. — М.: ЕЭК, 2014. с. 233.
20. Винокуров, Е. Ю. Прагматическое евразийство/Е. Ю. Винокуров // Россия в глобальной политике. 2013. № 2.
21. Биганова, М. А. Межрегиональная интеграция как фактор конкурентного развития мезоэкономического пространства/М. А. Биганова// Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 4–3. с. 199–201.
22. Биганова, М. А. Социально-ориентированная экономика как реализация тенденции глобализации национальной экономики/М. А. Биганова// Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2011. № 4. с. 291–295.

23. Биганова, М. А. Глобализация национально-государственной экономики как предпосылка реализации ее производственного потенциала/М. А. Биганова// Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2012. № 1. с. 351–358.

Повышение роли малого и частного бизнеса в промышленных предприятиях

Джамалов Уткир Илхамович, соискатель
Джизакский политехнический институт (Узбекистан)

2011-й год был объявлен Президентом страны И. А. Каримовым «Годом малого и частного бизнеса и частного предпринимательства», вследствие чего повысилось внимание к деятельности субъектов малого и частного предпринимательства. Для стабильного развития субъектов малого и частного бизнеса со стороны государственной власти предложены выгодные условия. И как итог, год за годом наблюдается развитие и рост субъектов частного предпринимательства и малого бизнеса, а также объемы и качество выпускаемой продукции и предлагаемых услуг.

На заседании комитета министров руководитель государства особо подчеркнул следующее: «В производственной отрасли имеет высокое значение создание новых, имеющих конечные формы конкурентоспособных продуктов и развитие современных комплексов для их выпуска». В частности, в стране есть все условия для развития промышленной отрасли и предоставлена возможность пользования этими условиями. На сегодняшний день актуальной задачей в стране считается вовлечение в эту отрасль все большего количества предпринимателей и субъектов частного бизнеса. [1]

Если посмотреть на процесс развития промышленности десятилетней давности, то валовой доход внутренней продукции страны, приходящийся на долю промышленности в 2000 году составил 14,2 %, а в 2010 году – 24 %. Доля транспорта составила – 7,7 %, доля связи – 12,4 % показатели сервиса выросли от 37 % до 49 %. Такие показатели роста в отраслях промышленности пришлись непосредственно на долю производственных предприятий, но в то же время мы можем особо выделить и деятельность субъектов частного предпринимательства. Мы также видим, что в развитии экономики страны и сопутствующей доле в составе валовой внутренней продукции страны есть доля частного предпринимательства и малого бизнеса. В результате развития отраслей промышленности доля частного предпринимательства и малого бизнеса во внутреннем валовом производстве в 2011-м году составила 52,5 %.

Правительством страны создаются благоприятные условия для развития предпринимательства и частного бизнеса. Благодаря развитию этих условий приоритетным направлением для стабильного развития экономики считается развитие частного предпринимательства и малого бизнеса, разумное использование природных ресурсов,

выпуск высококачественной и экспортоспособной продукции [2] из имеющегося сырья

В формировании и стабильном развитии национальной экономики особое место занимает отрасль промышленности. Одновременно с развитием крупных отраслей промышленности развиваются традиционная легкая промышленность и продовольственная отрасль. На сегодняшний день с вливанием инвестиций в эти отрасли строятся совместные предприятия, решаются экономические задачи и вопросы повышения экспортоспособности выпускаемой отрасли продукции. [3]

С вовлечением и для развития промышленной отрасли субъектов частного предпринимательства и малого бизнеса, им, субъектам, предоставлены большие возможности – сырье и трудовые ресурсы, частично перенимается и опыт развитой легкой и продовольственной промышленности Турции, Китая, Индии, стран Европы и России, где значительная часть продукции создается малым бизнесом и субъектами частного предпринимательства, повышается их доля в валовой внутренней продукции. Несмотря на это, иногда возникают и различные проблемы.

Объявленный Президентом страны И. А. Каримовым 2011-й год «Годом развития малого бизнеса и предпринимательства» дал толчок на местах более стабильному развитию семейного бизнеса и ремесленничества.

Развитие в сфере промышленного производства и частного предпринимательства потребовало целенаправленного решения следующих задач:

- для развития промышленной отрасли местными хаками и управлениями, ведомостями должны вестись работы по увеличению количества субъектов частного предпринимательства и малого бизнеса;
- выделение частными банками в областях целенаправленных кредитов для финансовой поддержки субъектов малого бизнеса;
- выявление в областях субъектов, которые не ведут предпринимательскую деятельность и причины;
- передача на местах в аренду предпринимательским субъектам свободных или недостроенных зданий, а также возможность проведения определенных работ по продаже «ноль» цене;
- сокращение вмешательства государственных структур в деятельность предпринимательских субъектов;

— создание широких возможностей в отраслях промышленности, в первую очередь нанотехнологии, фармакологии, фармацевтики, биотехнологии, информационной коммуникации для развития малого бизнеса и частного предпринимательства;

— оказать практическую помощь для создания новых рабочих мест путем развития частного предпринимательства в 2012 году;

А также, имея в виду условия, имеющиеся на местах, создать достаточные возможности для развития частного

предпринимательства, добиться повышения объема денежных средств, вовлеченных ими в отрасль, предоставление налоговых и таможенных льгот для ввоза мини-техники и технологий. Поощрять и поддерживать повышение инициативности интересующихся этой отраслью молодежью, использовать их интеллектуальные возможности и с помощью удовлетворения внутренних потребностей достигать высококачественных показателей промышленной продукции для экспорта.

Литература:

1. Й. Шумпетер Теория экономического развития. — М.: 1982. — 29 с.
2. Маслоу, А. Г. Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 1999. — 478 с.
3. М. С. Косимова, Ш. Ж. Эргашходжаева, А. Н. Самадов, И. Б. Шарипов. «Предпринимательства и малый бизнес». Уч. пос. — Т.: 2010, — 274 с.

Основы целостного понимания сбалансированного управления деятельностью субъектов свеклосахарного подкомплекса

Дорогавцева Ирина Григорьевна, аспирант

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени профессора И. И. Иванова

В связи с усилением влияния сырьевого и продуктового импортозамещения, на фоне увеличения ресурсоемкости российского свеклосахарного производства, снижения экономической привлекательности выращивания сахарной свеклы фабричной и возрастания неопределенности российского свеклосахарного подкомплекса АПК в условиях расширения экономического пространства, возрастает актуальность раскрытия сущности процесса сбалансированного управления свеклосахарного производства ориентированного на системное использование возможностей в изменяющихся условиях бизнес-деятельности с целью пересмотра инструментов управления для ускорения темпов бизнес-развития субъектов свеклосахарного подкомплекса АПК региона.

Поэтому формирование сбалансированной системы управления свеклосахарным подкомплексом региона (на примере Курской области) ориентированной на системное использование возможностей в изменяющихся условиях бизнес-деятельности является главной целью нашего исследования.

Достижение поставленной цели обусловило необходимость проведения исследования в направлении раскрытия сущности сбалансированного управления свеклосахарного производства. Под которым, мы понимаем процесс целенаправленного управленческого воздействия с целью достижения тесного взаимодействия и координации деятельности ориентированный на си-

стемное использование возможностей в изменяющихся условиях бизнес-деятельности на основе сбалансированных целей и интересов и уравновешенности объемов качественного сырья и продукции бизнес-единиц подкомплекса [1, с. 26].

Поэтому в основу совершенствования системы управления свеклосахарного подкомплекса, по нашему мнению, должен быть заложен принцип сбалансированности, что позволит соединить в единый процесс оперативную деятельность сельскохозяйственных организаций в сфере производства и переработки сахарной свеклы фабричной с долгосрочными планами и разработать стратегические планы на дальнейшую перспективу.

В настоящее время в агропромышленном комплексе Курской области выращивают сахарную свеклу фабричную 57 хозяйств, их них 91,6% сельскохозяйственные организации, 8,4% — крестьянских (фермерских) хозяйств. Хозяйства населения с 2009 г. перестали заниматься заготовкой сахарной свеклы из-за трудоемкости возделывания. При этом за период 2006—2013 гг. сельскохозяйственные организации на 43,3% увеличили производство данной культуры в регионе.

Анализ производственных показателей, полученных в сельхозорганизациях Курской области, выращивающих сахарную свеклу, свидетельствует об улучшении экономической ситуации на современном этапе. В 2013 г. сахарная свекла фабричная свеклосеющими организациями Курской области была посеяна на площади 86,95 тыс. га, что превы-

сило уровень 2006 года на 36,0% или 23 тыс. га. Валовой сбор корнеплодов достиг по данным производственных отчетов сельхозорганизаций области 3,3 млн. тонн [2, с. 32].

Однако существуют многочисленные проблемы, замедляющие темпы развития свеклосахарного подкомплекса не только в нашем регионе, но и в целом в Российской Федерации [3–8]:

1. Большие объемы импорта в нашу страну свеклосемян, тростникового сахара-сырца и сахара белого;
2. Незрелость российской свекловичной селекции, семеноводства и подработки свеклосемян;
3. Нехватка производственных и складских мощностей;
4. Недостаточная обеспеченность производственными ресурсами субъектов подкомплекса;
5. Транспортно-логистические проблемы;
6. Неблагоприятная ценовая конъюнктура на рынке;
7. Несогласованность действий участников селекционно-семеноводческого и свеклосахарного процессов;
8. Недостаток разработанности методологического инструментария, позволяющего принимать грамотные стратегические решения и др.

В связи с этим следующей задачей исследования, наиболее важной, является разработка системы инструментов сбалансированного управления бизнес-развитием субъектов свеклосахарного подкомплекса АПК региона.

При проведении исследований нами сформулированы основные показатели сбалансированного управления свеклосахарного подкомплекса в разрезе ключевых звеньев воспроизводственного цикла:

- селекция, свекловичное семеноводство и подготовка семян к посеву;
- свекловодство;
- производство свекловичного сахара;
- реализация сахара и сахаросодержащей продукции.

Предложенная система в полном объеме способна оценить направления функционирования свеклосахарного подкомплекса АПК, выявить тенденции состояния и развития отечественных свеклосемян, корнеплодов сахарной свеклы фабричной и свекловичного сахара. Объединив показатели эффективности функционирования свеклосахарного подкомплекса, нами предложена система общепринятых групп:

1. Экономическая — главное условие — получение прибыли, необходимой для нормального функционирования свеклосахарного подкомплекса (урожайность сахарной свеклы с ц/га; чистый доход с 1 га, валовой доход с 1 га, себестоимость с 1 ц сахарной свеклы, рентабельность продукции и др.);
2. Социальная — достаточный уровень жизни населения, занимающихся производством и реализацией свеклосахарной продукции (удельный вес заработной платы рабочих в производственных расходах, среднедушевое потребление сахара, соотношение заработной платы и прожиточного минимума, и др.);

3. Технологическая — наибольший выпуск продукции с единицы возделываемой площади (выход сахара в расчете на 1 тыс. руб. производственных затрат, выработка сахара с 1 га посева свеклы, выработка сахара на 1 работающего, энергоёмкость и др.);

4. Экологическая — производство экологически чистой продукции (загрязненность сахарной свеклы, доля остаточного количества пестицидов в почве после возделывания сахарной свеклы и др.).

Создание и развитие целостной воспроизводственной цепочки в свеклосахарном подкомплексе обеспечит тесную связь разрозненных производственных процессов и приведет к повышению эффективности функционирования подкомплекса [9, с. 22].

Одним из вариантов эффективного управления свеклосахарным подкомплексом будет являться разработка его стратегической карты как основы документирования главных стратегических целей и задач.

Стратегическая карта показывает, как множество разнообразных параметров правильно составленной сбалансированной системы показателей превращаются в инструмент единой стратегии. Впервые стратегическая карта была предложена в 1992 году в Р. Капланом и Д. Нортоном, которая предусматривала определение стратегических целей и определения приоритетных направлений развития организации [10, с. 20–24].

Нами разработана стратегическая карта сбалансированного управления свеклосахарного подкомплекса, которая состоит из следующих блоков:

- стратегии роста доходов,
- стратегии эффективности
- стратегии товарно-логистической инфраструктуры.

Стратегическая карта представляет собой системное описание последовательности функционирования свеклосахарного подкомплекса по основным направлениям деятельности:

- Развитие отечественной свекловичной селекции и семеноводства;
- Модернизация процесса свеклосахарного производства региона на основе сбалансированного управления свеклосеменоводческого и свеклосахарного процессов подкомплекса;
- Организация логистики в товародвижении сахара.

Таким образом, разработка и реализации стратегической карты развития свеклосахарного подкомплекса АПК позволит:

- учитывать происходящие изменения внешних и внутренних условий и способствовать выработке корректирующих стратегических целей подкомплекса;
- контролировать состояние и динамику развития объекта управления и степени достижения поставленных стратегических целей;
- наглядно отражать показатели, характеризующие основные стратегические направления деятельности подкомплекса и их взаимосвязь.

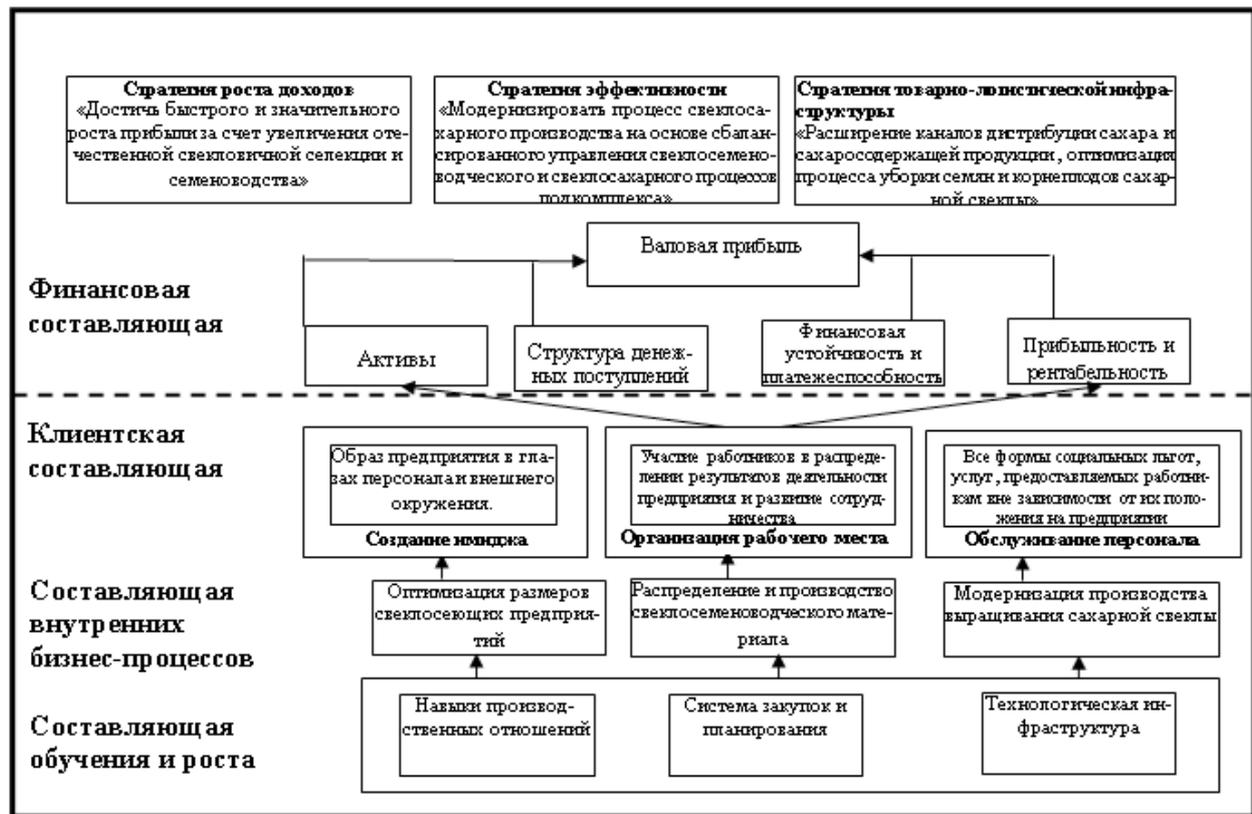


Рис. 1. Стратегическая карта сбалансированного управления свеклосахарным подкомплексом АПК

Литература:

1. Святова, О.В. Необходимость использования сбалансированного управления в свеклосахарном подкомплексе АПК/О.В. Святова, Т.И. Грищенко, И.Г. Дороговцева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2012. — №9. — с. 25–26.
2. Святова, О.В. Принцип сбалансированности — основа совершенствования управления свеклосахарного подкомплекса/О.В. Святова, И.Г. Дороговцева, С.А. Быканова, О.С. Жмакина // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2014. — №5. — с. 32–35.
3. Белкин, Р.Е. Государственная поддержка производства сахарной свеклы/Р.Е. Белкин, Е.В. Векленко, А.А. Золотерев, А.В. Михилев// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2014. — №2. — с. 15–17.
4. Зюкин, Д.А. Оценка инновационной восприимчивости сельскохозяйственных организаций/Д.А. Зюкин, Н.А. Пожидаева, С.А. Быканова, С.А. Беляев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. №10. с. 30–34.
5. Кудряшова, Е.В. Повышение эффективности функционирования свеклосахарного подкомплекса с учетом совершенствования межхозяйственных связей (на примере Саратовской области): автореф. дисс. ... канд. экон. наук [Текст]/Е.В. Кудряшова. — Саратов, 2012. — 24 с.
6. Солошенко, Р.В. Сбалансированная система оценки стратегического соответствия свеклосахарного подкомплекса АПК Российской Федерации в направлении достижения синергизма // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2012. — №9. — с. 21–24.
7. Святова, О.В. Оценка влияния факторов на эффективность выращивания сахарной свеклы в Курской области/О.В. Святова, Д.А. Зюкин, С.А. Быканова, О.Н. Горяинова // Сахарная свекла. 2013. №10. с. 7–10.
8. Святова, О.В. Оценка эффективности интенсификации выращивания сахарной свеклы фабричной в Курской области/О.В. Святова, Д.А. Зюкин, С.А. Быканова, О.Н. Горяинова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. №9. с. 43–45.
9. Святова, О.В. Система показателей оценки эффективности свеклосахарного подкомплекса/О.В. Святова, Л.П. Силаева// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2013. — №8. — с. 22–25.

10. Каплан, Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей/[Пер. с англ. М. Павловой]. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. — 416 с.

Эволюция подходов к изучению трудового поведения индивидов

Евграфова Елена Александровна, магистрант
Оренбургский государственный педагогический университет

Трудовое поведение — один из постоянных предметов исследования в социологии и экономике труда [3]. В основе методологии изучения трудового поведения заложен структурно-функциональный подход. Согласно ему, трудовое поведение представляется как комплекс рациональных действий и поступков работника, синхронизирующий его профессиональные возможности и интересы с функциональным алгоритмом производственного процесса. Такой подход «уточняет» позиции двух сторон: требования, исходящие от работодателя-производственной организации (производственного процесса, рабочего места и т. д.) с одной стороны, и работника (его профессиональных способностей, квалификационных и статусно-ролевых характеристик, ценностно-нормативных установок) с другой. При этом от работодателя-производственной организации идут предписания в виде технологических, экономических, управленческих, социальных стандартов, которые выполняют роль определяющего фактора и задают вектор поведению работника.

Предполагается, что работник должен максимально стремиться к гармоничному соединению своих профессиональных способностей с заданными организацией условиями трудовой деятельности. При достижении такого совпадения наблюдается то, что ученые называют поведенческим алгоритмом, или функциональным поведением [12, с. 6].

Возникает вопрос, в чем же заключается пространство свободы личности работника в трудовом поведении? Оно опосредовано сохраняющейся определенной дистанцией между трудовыми функциями, заданными рабочим местом и способностями работника, а также тем, что работник относится к своим трудовым функциям как к средству и условиям достижения личных целей, интересов и потребностей. Желаемой для организации, руководства представляется ситуация, при которой эта дистанция сокращается, и при этом повышается мера соответствия трудового поведения работника требованиям производства, которая будет тем выше, чем ближе его индивидуальные интересы требованиям организации [3, с. 63].

Несомненно, что структура трудового поведения имеет сложную конфигурацию и не сводится даже в идеальной модели только лишь к алгоритмизированным, предписанным действиям работника. Авторы, придерживающиеся данного подхода, допускают широкий диапазон

действий работника в рамках трудового поведения, который включает и маргинальные действия, и поступки в фазах переходного состояния из одного статуса в другой, и поведенческие схемы и стереотипы, выражающие глубоко интернализированные социокультурные образцы, и уникальные поступки, производные от индивидуального опыта, способов достижения жизненных и профессиональных целей, и многое другое. Однако главным остается то, что трудовое поведение работника замыкается на уровне предприятия, что он при определенной свободе действий всегда должен подчинять и «подгонять» свои ресурсы и способности под требования предприятия и рабочего места. Его мотивация в таком случае рассматривается как следствие остаточной свободы в рамках жестких требований и предписаний со стороны технологических условий, с одной стороны, и личностной активности, его притязаний, с другой. Структурно-функциональный подход позволяет раскрыть элементы трудового поведения, выделить его формы, направления дифференциации, однако он слабо улавливает влияние времени, специфику общественных изменений и изменений в отношении к труду на предприятии самого работника. Может возникнуть впечатление, что теория трудового поведения в рамках структурно-функционального подхода подается как универсалистская, не подчиняющаяся влиянию общественных трансформаций. Не зря современное изложение теории трудового поведения и десятилетней давности копируют друг друга [7].

В качестве примера анализа трудового поведения с позиций структурно-функционального подхода в советское время можно привести работу А. Ручки и К. Сакады. Описывая конкретно-социологическое исследование трудового поведения работников промышленных предприятий, авторы сразу уточняют, что в рамках социологического подхода вся трудовая деятельность на производстве рассматривается как трудовое поведение. Основная проблема, которая ставится в работе и с наибольшей очевидностью подчеркивает приверженность авторов структурному подходу — проблема стандартизации при построении показателей, типологии трудового поведения, набора трудовых мотивов [12, с. 8].

Проблема типологии трудового поведения, которая ставится авторами как вопрос о соотношении лучших и худших рабочих, также полностью оказывается в русле

структурно-функционального подхода. На основе конкретно-социологического исследования по методу аттестации рабочих мастерами, авторы выделяют четыре типа отношения к труду: инициативный, исполнительный, пассивный и отклоняющийся. Такой подход возможен при обеспечении стабильной, гарантированной занятости и оплаты труда, когда работники — исполнители, пассивные и отклоняющиеся — составляли абсолютное большинство и являлись постоянным объектом воспитания и управления со стороны руководства. Он окажется неэффективным в современных условиях отсутствия гарантий занятости и стабильного размера заработка [7].

Другие варианты построения типологий работников по их отношению к труду и трудовому поведению, разрабатываемые в советское время, также основывались на решении вопроса о соотношении плохих и хороших работников, а сами работники виделись преимущественно как объект, а не субъект управления. Таковым является подход В. Смирнова, основанный на делении работников на передовиков, середняков и отстающих [6]. У исследователя Б. Прошкина выделялись пять групп — лучшие, хорошие, средние, плохие и худшие. Задачи, которые ставились исследователями при выделении типов работников, связывались с конечными целями выхода на стройную систему трудового поведения, желанием уйти от психологизаторства зарубежных ученых и показать преобладающую роль социальной детерминации. То есть, в целом они вполне соответствовали требованиям структурно-функционального подхода [7].

Изучая трудовое поведение, А. Афонин увидел сущность его в том, насколько полно индивиды в процессе труда реализуют свои физические и духовные способности, каким образом, в какой форме они превращаются из рабочей силы в живой труд, а через него опредмечиваются. А. Афонин сформулировал закон трудового поведения, в соответствии с которым, работник имеет право требовать свободного и всестороннего развития и применения своих способностей. Также он имеет возможность выбора предпочитаемых в жизни и труде целей, и средств их достижения из всех социально допустимых, при полном невмешательстве в этот процесс каких-либо субъектов и групп. Однако, на пути реализации данного закона существует множество преград [3].

Переход к рынку обусловил изменения в характере трудового поведения, они связаны с новыми отношениями по поводу собственности, невозможностью достичь приемлемого уровня благополучия за счет работы на одном месте, отсюда ориентация на вторичную занятость, мелкое предпринимательство, работу на земельных участках, дачах и т.д.

Изучение трудового поведения в новых условиях объективно требует более широкого подхода. Попытки дать максимально широкие трактовки феномену трудового поведения в условиях перехода к рынку наблюдались уже в начале 1990 г. В работе В. Пилипенко, к видам трудового поведения, помимо осуществляемого непосред-

ственно на рабочих местах, относятся миграционно-мобильное, образовательное (смена, выбор профессий), предпринимательское и инновационное [4, с. 9].

На основе «нового», более широкого подхода, трудовое поведение понимается как осуществление различных видов оплачиваемой работы, как на предприятиях, так и помимо них, совершаемых на условиях найма к юридическим и частным лицам, как фиксируемого, так и устного, а также труд на условиях самозанятости и мелкого предпринимательства, исключая наем других лиц. Главным ограничителем в данном определении является обязательность первичной занятости работника на предприятии. Все остальные виды оплачиваемой работы рассматриваются как вторичные по отношению к работе на предприятии. Трудовое поведение в своей основе является, прежде всего, организованным и только затем инициативным [12].

Таким образом, использование структурно-функционального подхода уместно применять к стабильным обществам, где сила воздействия внешних и внутренних факторов, как правило, сбалансирована, определена и может быть спрогнозирована. Использование данной модели позволяет выявить степень отклонения и уровень деформированности трудового поведения по отношению к его идеальным типам.

Обращение к модели экономического человека было обусловлено обозначившимся в начале 1990 г. курсом на либеральные реформы, в результате которых собственность большинства предприятий сконцентрировалась в руках директората, частных лиц, а абсолютное большинство рабочих, рядовых служащих и специалистов осталось ни с чем. Лишенным прежней опеки со стороны государства, политических и общественных организаций, гарантий занятости и стабильности в оплате труда, работникам прежних государственных предприятий ничего не оставалось, как самостоятельно вырабатывать стратегии трудового поведения. Модель экономического человека оказалась здесь как нельзя кстати, поскольку главным для каждого работающего являлась максимизация усилий для обеспечения выживания. В короткое время сформировалась однофакторная (на основе заработка) модель мотивации труда, а все другие социально значимые и содержательные мотивы труда оказались на периферии. С позиций отечественной социологии труда, вытеснение содержания труда из мотивационного ядра трудовой деятельности означает кризис труда [2].

Однако согласно неоклассической экономической теории явное преобладание материальных интересов в труде и забвение духовных свидетельствовало бы скорее не о кризисе труда, а об усилении классической модели экономического человека. Любое хозяйственное действие мотивировано индивидуальным интересом к максимизации полезности. Предполагается, что при возникновении стимула человек просчитывает возможные последствия будущего поведения, оценивая при этом относительную полезность получаемого блага, с учетом

актуальности потребности в ней и величину издержек, необходимых для его получения [11, с. 64]. Также предполагается, что люди добиваются осуществления своих целей, действуя достаточно разумно и в значительной мере не связывая себя никакими принципами (не придерживаются моральных норм, игнорируют любые правила, если видят выгоду для себя) [12].

Модель экономического человека считается лучшей и более удобной для проведения социологических исследований, так как она имеет высокую степень разработанности экономистами, содержит основные элементы человеческого поведения, включает в себя мотив эгоизма, как ведущего в любом типе человеческого поведения, устойчивость, рациональность и доступность для измерения такого типа поведения. Главным инструментальным достоинством данной модели является обращение напрямую к действию человека, как центральному объекту внимания исследователя [5].

Неоинституциональный подход, как и модель экономического человека, во главу угла ставит независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, как ему действовать и вести себя в той или иной ситуации, и этой исходной постановкой вопроса неоинституционализм отличается от старого институционализма.

Институционализм обращал преимущественное внимание на действия коллективов (профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида [7].

Несомненно, сильной стороной неоинституционализма с позиций социологического видения является обращение к роли традиций, культурных норм, ментальных стереотипов, играющих роль своеобразных институтов. Самим институтам дается весьма мягкая трактовка, в качестве таковых рассматриваются «правила игры» в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Изучая трудовое поведение на основе неоинституционального подхода, в качестве неформальных ограничителей максимизационных ориентаций работников можно рассматривать различные сложившиеся на предприятиях нормы трудовых взаимоотношений. Это может быть зависимость размера оплаты от взаимоотношений с руководством или связь работников с землей (работа на земельных участках), но это с позиций данного подхода всегда лишь ограничители, а не самоценные культурные традиции и нормы [8].

Таким образом, неоинституциональный подход уделяет максимальное внимание индивиду, его независимости, рассматривая как ограничители культурные традиции и ценности, благодаря которым индивид приобретает связь с другими индивидами, а также этот подход налаживает нормы и правила в трудовых отношениях.

Социокультурный подход появился в середине 90 гг. прошлого века. Данный подход актуален в исследованиях трансформационных процессов, в том числе в сфере труда. В нем за основу берутся ценностные аспекты труда и не-

формальные нормы, характеризующие противоречивое взаимодействие старого (советского) и нового или традиционного и рыночного в трудовых отношениях на предприятиях и трудовом поведении [7].

В исследованиях с использованием данного подхода делается акцент на проблемы увязки рыночных отношений с культурой патернализма, на соотношение традиционного и рационального в трудовой культуре работников предприятий с разными формами собственности, и более конкретно — на взаимодействии патерналистских и партнерских ориентаций рабочих во взаимоотношениях с руководством, коллективистских и индивидуалистических ориентаций во взаимоотношениях с товарищами по работе [12].

Предполагается, что социальные факты прошлого и настоящего, закрепленные в определенных стереотипах мышления, являются действенными факторами трудового поведения. Для эмпирического изучения взаимосвязи советского и постсоветского в трудовом поведении выделяются типологические группы факторов. Среди традиционных (советских) факторов в сфере труда, действующих до настоящего времени, можно рассматривать коллективистские и патерналистские ориентации, ориентации на гарантированную занятость и работу на одном месте. Среди новых (постсоветских) факторов — индивидуалистические ориентации, ориентации на партнерские отношения с руководством, страх потери работы и вторичную занятость [3].

Именно потому, что в социокультурном подходе не делается акцент на чем-то одном, рыночных образцах трудовой культуры, с объявлением негодными, архаичными тех, которые ему противоречат, его можно рассматривать как адекватный теме исследований трансформаций в сфере трудового поведения. Он действительно является подходом, свободным от оценочных суждений, рассматривающим традиционное и инновационное, рыночное и нерыночное как взаимодействующие социокультурные дуальные оппозиции [1].

Трудовое и адаптационное поведение индивида на рынке труда «пересекаются» в моменты поиска работы. Адаптационное поведение включает различные способы приспособления к состоянию безработицы и замены труда другими видами деятельности. Трудовое поведение человека проявляется в действиях, связанных с поиском работы (обращение в органы государственной службы занятости населения и кадровые агентства, к друзьям, родственникам, знакомым, подача объявлений в СМИ, отклик на предложения, непосредственное обращение к работодателю), профессиональным обучением в этот период, поддержанием своей квалификации, ее повышением и т. п.

Успешным является поведение на рынке труда, приводящее к трудоустройству работника, его последствия могут быть как экономическими, так и социальными. К экономическим относятся: рост ВВП, увеличение налоговых отчислений, снижение уровня безработицы, повы-

шение жизненного уровня и покупательной способности населения, увеличение трудового опыта и рост качества рабочей силы, а также повышение производительности труда. К социальным последствиям относятся: повышение уровня удовлетворенности трудом в обществе, рост самооценки у трудоустроившихся, снижение социальной напряженности в обществе и усиление трудовой активности населения [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вопросы трудового поведения работников всегда интересовали не только экономистов различных школ, но и социологов. Данные проблемы изучались и изучаются в настоящее время с помощью разных подходов и теорий. В ходе эволюции экономики меняются и инструменты исследования трудового поведения, но одно остается неизменным — это сам человек и его потребности.

Литература:

1. Ахиезер, А. С. Россия: Критика исторического опыта. учебник. Т. 1. От прошлого к будущему. Новосибирск: Сибирский хронограф, — 1997. — 164 с.
2. Беляева, И. Ф., Булычкина Г. К., Молоканова И. А. Кризис труда и его последствия // Изменения в мотивации труда в новых условиях. М.: НИИ труда, 1992. с. 6–20.
3. Гостяева, И., Вукович Г. Повышение мотивации к труду на основе управления трудовым поведением работников/Гостяева И. //Человек и труд. — 2009. — №12. — с. 62–66.
4. Пилипенко, В. Е. Социальная регуляция трудового поведения/Пилипенко В. Е. // Киев: Наукова Думка. — 1993. — №2. — с. 13–21.
5. Радаев, В. В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») // Социологические чтения. Выпуск 2. Сборник материалов ежегодного методологического семинара. М.:Института экспериментальной социологии, 1997. — с. 177–189.
6. Социальная активность советских рабочих: учебник/под ред. Смирнова В. А. — М.: Политиздат, 1979. — с. 150
7. Темницкий, А. Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения/Темницкий А. Л. // Социологические исследования. — 2007. — №6. — с. 60–71.
8. Темницкий, А. Л. Особенности трудового поведения наемных работников // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ, 2001. с. 168–173.
9. Трудовые отношения на новом частном предприятии. Метод. пособие. (социологический анализ данных трех исследований)/отв. ред. А. Л. Темницкий. М.: ИС РАН, 2000. — 237 с.
10. Трудовое поведение./Учебное пособие под ред. В. И. Верховина. М.:РУДН, — 2003. 175 с.
11. Экономическая социология: учебник/под ред. Радаева В. В. — М.: Аспект Пресс, 1997. — 250 с.
12. Экономика, организация и менеджмент: учебник/под ред. Милгром П., Робертс Д. — СПб., 1999. — Т. 1. — с. 78.

Внутренний краудсорсинг как эффективный инструмент современного менеджмента

Закамская Екатерина Николаевна, студент;

Меркушова Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Современная теория менеджмента постоянно развивается, пополняясь новыми концепциями, подходами и методами, одним из которых является краудсорсинг.

Впервые термин «краудсорсинг» ввел редактор и журналист Джефф Хау в 2006 году. Краудсорсинг — это мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом. Само понятие образовано от английских слов «толпа» и «аутсорсинг» — термина, обозначающего передачу за вознаграждение части бизнес-процессов на обслуживание профессионалам [1].

В настоящее время механизмы краудсорсинга используются практически во всех областях деятельности, в больших и малых предприятиях, разных форм собственности, за исключением некоторых сфер, требующих специальных знаний и особых профессиональных навыков. Существуют различные области применения краудсорсинга, их выделяют в зависимости от функций, которые они реализуют: краудфандинг (народное финансирование) — это коллективное сотрудничество людей которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций; краудинвестинг — это со-

ставная часть краудфандинга, но если проект добился успеха, есть возможность получение вознаграждения за спонсорство; краудвойтинг — система определения истины путем голосования большого количества народа [7].

Для успешной реализации функции управления персоналом используется внутренний краудсорсинг, который можно рассматривать как современный подход к реализации принципа TQM «Вовлечение персонала», через разработку и реализацию предложений по улучшению деятельности.

Этот вид краудсорсинга очень отличается от обычной модели, предполагающей участие масс-медиа, специальных краудсорсинговых ресурсов и интернет-сообщества. Внутренний краудсорсинг предполагает вовлечение в обсуждение ограниченной группы людей, для решения простых и сложных проблем.

Внутренний краудсорсинг полезен для сбора информации следующего характера:

- оперативные сведения с места кризисных событий
- сбор информации у непосредственных свидетелей события
- информация о подозрительной деятельности
- информация, способствующей устранению опасных для жизни ситуаций
- оценка произошедших событий.

В настоящее время использование внутреннего краудсорсинга распространено в крупных компаниях, например: «МобильныеТелеСистемы», «РОСНЕФТЬ», «СБЕРБАНК», «АЛЬФА БАНК» «NASA», «MUJI» и др. [2,3,4].

Рассмотрим примеры:

Таблица 1. Сравнительный анализ проектов внутреннего краудсорсинга

Критерии сравнения программ внутреннего краудсорсинга	Организации			
	«СБЕРБАНК»	«РОСНЕФТЬ»	«Мобильные-Теле-Системы» (МТС)	«NASA» (Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства)
1. Название проекта	«Биржа Идей»	«Банк Инноваций», «Банк Технологий»	«Фабрика Идей»	«Mars Balance Mass Challenge»
2. Дата запуска проекта	2009 год	2009 год	2008 год	2014 год
3. Предназначение/Технология	Каждый сотрудник Сбербанка имеет возможность предложить свои идеи по совершенствованию работы банка.	«Банк инноваций» предназначен для сбора и обработки инновационных предложений от сотрудников и дальнейшего проведения инновационных конкурсов с целью стимулирования инновационной активности персонала. «Банк технологий» служит инструментом для сбора, структурированного хранения и распространения знаний о предлагаемых на рынке инновационных технологиях, их основных параметрах и опыте применения	Внедрена единая автоматизированная система для обработки инновационных инициатив, что в разы сокращает время экспертизы идеи, голосования и обсуждения инициатив в онлайн-режиме, устраняет нежелательное дублирование на этапе подачи заявок.	Участникам предлагается присылать собственные идеи дизайна полезной технологической нагрузки, которая, одновременно, будет служить катапультируемым балансом космического корабля при входе в атмосферу Марса. Данная полезная нагрузка будет выполнять две функции: проводить научные исследования, которые помогут ученым узнать больше о Марсе и служить балансом для посадки на Марсе.

4. Количество участников	На «Бирже идей» зарегистрировано около 200 тысяч пользователей, это 80% всего персонала банка. На сегодняшний день «Биржа» собрала более 110 тыс. предложений	Система позволяет каждому работнику подать свою идею, поделиться опытом, обратиться за оперативной помощью в решении производственных проблем.	За время работы на «Фабрику идей» поступило более 10000 инициатив со значительным экономическим эффектом.	Все желающие ученые, ученые-любители, и все желающие интернет пользователи.
5. Бюджет	За последние полтора года Сбербанк выделил 22,5 млн. руб. на выплаты авторам.	Нет данных	Нет данных	Победитель конкурса будет объявлен в середине января 2015 года и получит награду в \$ 20,000.
6. Результат	При размещении предложения сотрудники подробно описывают суть вопроса, и указывают прогнозируемый экономический эффект. Благодаря глубокой проработке идеи автором (или группой авторов) до 11% всех поступающих предложений передаётся на внедрение.	Проект позволяет компании обеспечить непрерывной поток идей от любого сотрудника, сохраняя авторство каждого участника, оперативно их оценивать и отбирать лучшее решение для внедрения.	Компании удалось создать вокруг МТС уникальную экосистему сообществ инноваторов.	Данный конкурс представляет собой креативный способ привнести инновационные идеи в процесс планирования и, возможно, помочь NASA изыскать новые пути создания научного и технологического оснащения миссии

В России самыми известными примерами краудсорсинга являются проекты МТС и Сбербанка России. Так, в МТС активно используют идеи своих сотрудников, выстроив многоуровневую систему их сбора, начиная от региональных отделений и заканчивая головным офисом. Стимулом для сотрудников служит не материальное вознаграждение, а различные бонусы, в том числе карьерное продвижение. Сбербанк также успешно использует краудсорсинг в настоящее время, и благодаря этому экономит миллионы рублей в год. Так, Сбербанк, организовав на своем сайте ряд различных краудсорсинговых проектов (очереди, нет, мобильное приложение «Сбербанк бизнес онлайн» и др.) предлагает сотрудникам проявить себя. Корпоративная программа «Биржа Идей» функционирует по сегодняшний день и является основой новой культуры сотрудничества.

Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства «NASA» запускает новые краудсорсинг проекты почти ежемесячно. Совместно с Гарвардским Университетом NASA организовало NASA Tournament Lab (NTL), чтобы использовать возможности краудсорсинга для решения интересных задач более продуктивной. Одним из последних совместных проектов является конкурс по сбору данных об изменении климата «Climate Resilience Data Challenge». NASA, вместе с другими правительственными организациями, собирает

данные для проведения научных исследований. Новый конкурс призван помочь правительству найти инновационный способ использования полученных данных. [5,6]

Востребованность внутреннего краудсорсинга, а так же его перспективность, является причиной вывода на рынок соответствующих программных продуктов. Можно сделать выводы, что краудсорсинг:

- позволяет снизить затраты компании на выполнение многих задач. Предоставляет доступ к талантам по всему миру, поскольку дает возможность привлечь к проекту огромное число людей и выбрать среди них лучших.

- незаменим для работы с аудиторией и обществом в целом. Он позволяет вовлечь людей в свою деятельность и воспитать лояльных и преданных клиентов, а также детально изучать их потребности и получать советы по улучшению своих продуктов из первых рук.

- обеспечивает высокую скорость выполнения задач, так как над их решением одновременно бьются сотни человек.

Во внутреннем краудсорсинге важно четко определить цели и уведомить о них каждого члена группы. Кроме того, необходимо решить, каким образом будет использоваться полученная информация, и какая стратегия выхода из кризисной ситуации будет наиболее действенной. Несомненными преимуществами внутреннего краудсорсинга

являются получение оперативной информации, быстрота реакции на происшествие и налаженная обратная связь, благодаря которой вы будете в курсе того, каким образом принятые решения повлияли на создавшуюся кризисную ситуацию.

Краудсорсинг можно использовать в любом виде деятельности, будь это банк, госсектор, нефтяная компания, телефонная компания, или вообще научные проекты.

Главное отличие внутреннего краудсорсинга от мозговых штурмов и рационализаторства состоит в целенаправленности, упорядоченности и комплексности. Модель краудсорсинга предполагает формулирование тем обсуждения (проблематизация), определения условий обсуждения, привлечение и мотивация экспертов, отбор

и фильтрация людей, многоступенчатый анализ и структурирование результатов, ведение отчетности.

Очень важно помнить, что краудсорсинг это отнюдь не ответ на все вопросы, а всего лишь инструмент. В первую очередь необходимо четко сформулировать стоящую перед Вами задачу и решить, является ли Краудсорсинг наилучшим способом ее решения. Очень много компаний пытались применить данный подход, наивно полагая, что это решит все их проблемы, и были крайне разочарованы результатами.

Однако, если его применять правильно, в нужном месте и в нужное время, он способен значительно сократить издержки (как временные, так и материальные), снизить риски и в результате Вы получите качественное решение!

Литература:

1. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2012.
2. NASA's Balance Mass Challenge: Using «Dead Weight» on Mars Spacecraft to Advance Science and Technology, September 20, 2014. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.nasa.gov/solve/marsbalancechallenge/#.VMr1SWSsWzYlfnj>, дата обращения 11.01.2015 г.
3. Краудсорсинг в Сбербанке. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: URL: <http://sberbank21.ru/page/view/19>, дата обращения 11.01.2015 г.
4. Инновационный краудсорсинг в России. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: URL: <http://gazeta.tatneft.ru/news/show/9253>, дата обращения 12.01.2015 г.
5. Climate Resilience Data Challenge. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.topcoder.com/earthscience/crdc/>, дата обращения: 30.01.2015 г.
6. Citizen Science Contributes to Advances in Scientific Understanding, January 14, 2015. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.whitehouse.gov/blog/2015/01/14/citizen-science-contributes-advances-scientific-understanding>, дата обращения: 30.01.2015 г.
7. Crowdfunding. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.crowdsourcing.org/community/crowdfunding/7>, дата обращения: 30.01.2015 г.

Процессы адаптации рынка труда Российской Федерации в период кризисов

Ибрагимова Русалина Расильевна, студент;
Рабцевич Андрей Александрович, ассистент
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

В данной статье рассматривается вопрос о гибкости российского рынка труда, его адаптации кризисным явлениям. Кроме этого, описываются особенности российского рынка труда, роль законодательства в защите занятости населения, а также определяется порог заработной платы в России.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, способность к адаптации, заработная плата.

This article deals to labor market's adaptation during the crisis. Also it describes the peculiarities of Russian labor market, the role of employment of protection legislation and determined threshold wage in Russia.

Keywords: unemployment, labor market, the ability to adapt, salary.

У экономистов есть четкое представление о том, как рынок труда в развитой экономике адаптируется к положительным и отрицательным шокам не через заработную плату, а через занятость. Т. е. если зарождается кризис или происходит рост экономики, то работников

на предприятиях либо увольняют, либо нанимают в зависимости от экономической ситуации.

Заработная плата имеет необратимые изменения: например, повышение заработной платы под воздействием экономических причин временного характера не означает,

что с прекращением действия этих причин заработная плата снизится. В период экономических кризисов она меняется медленно, и даже в период очень тяжелых кризисов, как правило, не снижается. Экономисты классической и неклассической школы политэкономии к исследованию таких явлений динамики заработной платы имеют свои обоснования, но приходят к единому мнению, что заработная плата является жесткой к понижению.

В период начала реформ в России и в восточной Европе экономисты ожидали высокий уровень безработицы. Согласно стандартной экономической теории, перемены в экономике ведут к спаду производства, закрытию предприятий, увольнению работников и, как следствие, к росту безработицы. Но уже в 1992 году стало очевидным, что экономика пошла не по стандартному пути. Так заработная плата резко снизилась в среднем на 30–40%, а занятость начала медленно и незаметно идти вниз, т.е. безработица стала расти, но не так быстро как ожидалось [3, с. 578–583].

Банковский кризис 1994 года привел к резкому скачку инфляции и резкому сокращению реальной заработной платы, но занятость осталась на том же уровне. В результате таких изменений западные экономисты отметили, что российский рынок труда отличается от западного рынка. Например, английский экономист Ричард Леер, анализируя российский рынок труда, отметил, что рынок труда очень гибкий, а это, по его мнению, мечта для любого неклассического экономиста, так как последователи данного направления верят в гибкость и быструю подстройку экономики. Экономический кризис 1998 года отразился на рынке труда реакцией на быстрое снижение заработной платы и медленном, почти незаметном, росте безработицы [1, с. 50].

В 2000-е годы в России увеличивается объём производства продукции в национальной экономике, объём национального дохода государства и растёт уровень дохода населения, однако занятость выросла незначительно и в ней опять не произошло существенных изменений [2, с. 124–126].

Таким образом, в период кризисов и экономического роста в России адаптация рынка труда идет не через занятость, как во всех странах, а через заработную плату. Если заработная плата дает быструю реакцию на снижение, то занятость реагирует на потрясения очень медленно. И это позволяет говорить о том, что Россия имеет совершенно другое строение рынка труда. Это можно назвать «российской моделью рынка труда».

Многолетние исследования, говорят о том, что для того, чтобы рынок реагировал подобным образом — через гибкую зарплату и жесткую занятость, в отличие от других стран, где жесткая заработная плата и гибкая занятость — должны быть специальные институты. Одни институты должны держать занятость и не позволять фирмам быстро снижать численность, другие институты не должны позволять заработной плате демонстрировать сильную динамику [4, с. 45–50]. Таким институтом, является законо-

дательство о защите занятости, которое определяет, какие издержки несет руководство компании, когда оно заинтересовано уволить людей. Например, чем больше работников будет увольняться, тем увольнение будет дороже для компании и, следовательно, тем меньше людей будет высвобождаться в кризисные времена, соответственно — меньше будут нанимать в период экономического роста. Существующие институты, таким образом, стабилизируют занятость. Однако в России очень жесткое законодательство, регулирующее занятость населения и поэтому институты, со стороны заработной платы, возникают как реакция на законы, регулирующие ее.

Отмечается, что если в России занятость не имеет гибкости, то заработная плата должна компенсировать жесткость и негибкость занятости, т.е. заработная плата должна быть очень гибкой. Данный постулат выработали соответствующие институты еще в 80-гг XX столетия. Одним из проявлений такой ситуации является низкий порог заработной платы, который определяется минимальной заработной платой или пособием по безработице [1, с. 50].

Некоторые экономисты и депутаты предлагают поднять среднюю заработную плату в российской экономике, но сделать это невозможно в силу разнообразных причин и обстоятельств. К таким причинам можно отнести региональную неоднородность, различия рынков труда, разнообразие условий труда в регионах страны и т.д. Поэтому заработная плата в России, в отличие от заработной платы западных стран и Америки, оплата труда имеет двухъярусную структуру. Первый ярус — это чистый оклад, оплата по тарифу, а второй — это премии, бонусы и доплаты, которые не прикрепляются к контракту жестко и могут быть отменены в любое время. В современной экономике очень трудно определить, как работают учителя, врачи, другие специалисты, поэтому подобную практику в зарубежных фирмах не используют. А в России это применяется и две трети населения имеют определенные доплаты за свой труд.

В результате российский рынок труда очень гибкий и легко подстраиваемый за счет определенного низкого порога заработной платы, ниже которого опускаться нельзя, а также двухъярусной структуры заработной платы. Отсюда вытекает следующее следствие: безработица зависит не от правительства и не от действия государственных органов, подконтрольных ему, а от гибкости рассмотренных выше институтов, от того, насколько быстро российские компании адаптируются к новым реалиям [3, с. 282–291].

Так, в России безработица на протяжении последних лет имеет тенденцию к снижению. На начало 2011 года она составляла 7,8%, в настоящее время — около 5,3%. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года, а к лету 2014 г. наблюдался небольшой спад, затем — подъем уровня безработицы к концу 2014 года [2, с. 124–126].

При расчете безработицы учитывается численность экономически активного населения, которая на ноябрь



Рис. 1. Динамика уровня безработицы за последний год [5]

2014 года составила 75,5 млн. человек, или более 53% от общей численности населения страны.

В качестве вывода можно отметить, что безработица является очень серьезным экономическим явлением и поэтому, когда речь идет о низком уровне безработицы в России, то это необходимо считать не столько заслугой

правительства, сколько следствием рассмотренных выше институтов, которые сформировали существующий рынок труда. Правительство в данном случае лишь поддерживает сложившуюся ситуацию. Таким образом, российская модель рынка труда имеет своеобразную структуру и гибкость.

Литература:

1. Гимпельсон, В. Российская модель рынка труда. — М.: Флинта, 2008.
2. Есиева, И. В. Безработица как одна из глобальных проблем современного мира // Экономика, управление, финансы: материалы III международной научной конференции. — Пермь: Меркурий, 2014. — с. 124–126.
3. Рабцевич, А. А. Институты рынка труда в инновационном развитии региона // Современное состояние экономики России и экономический механизм инновационного развития: сборник научных трудов II Всероссийской научной конференции с международным участием, 23 октября 2014 г. — Тверь: ТвГТУ, СФК-офис, 2014. — с. 282–291.
4. Рабцевич, А. А. Условия достижения инновационной ориентации регионального рынка труда // Общество. Среда. Развитие. — 2014. — №2. — с. 45–50.
5. Рынок труда в России [Электронный ресурс] // Россия — уровень безработицы. 2014. URL: //ru.tradingeconomics.com (дата обращения: 14.02.2015)

Правовые аспекты регулирования лизинговой деятельности в России

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Миронова Анастасия Павловна, студент
 Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова (Челябинская обл.)

Перед каждой компанией стоит проблема обновления производственных мощностей в условиях недостатка временных и финансовых ресурсов. Данную проблему может решить лизинг, так как он позволяет ускорить процессы обновления материально — технической базы.

В связи с постоянно возрастающей конкуренцией предприятия должны в короткий срок выбирать приоритетные направления развития, поэтому компаниям, как малого, так и среднего бизнеса важно иметь хороший производственный потенциал. Данная проблема для предпри-

ятий особенно становится актуальной, поскольку собственные финансовые ресурсы компании всегда являются дефицитными, а в рамках сегодняшних мировых санкций в адрес России доступ к банковскому кредиту ограничен по причине высокой стоимости кредитных ресурсов, поэтому в настоящий момент для обновления своего производственного потенциала компаниям выгодно прибегать к такой форме инвестиционной деятельности как лизинг.

Практическая значимость исследования заключается в том, что, несмотря на то, что лизинг имеет множество преимуществ, и выглядит очень перспективно, противоречия в законодательстве не позволяют обращаться к лизингу как к альтернативе банковскому кредиту.

Лизинг как вид финансовой аренды, давно известен не только в отечественной, но и в международной практике.

Согласно закону «О финансовой аренде (лизинге)» лизинг — совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

В настоящее время внутренний лизинг в РФ, регламентируется следующими нормативно-правовыми актами:

- часть вторая ГК РФ;
- Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Внешний (международный) лизинг в РФ регулируется Конвенцией УНИДРУА «О международном финансовом лизинге», к которой Россия присоединилась 8 февраля 1998 года. Основная цель Конвенции — унификация правового регулирования отношений, возникающих в связи с осуществлением сделок финансового международного лизинга. Однако международный лизинг в России не будет развит до тех пор, пока не будут устранены противоречия внутренних и внешних нормативно-правовых актов, регулирующих лизинговые сделки. Такие противоречия касаются в частности определения предмета лизинга. В таблице 1 представлены понятия «предмет лизинга».

По мнению ведущих специалистов в области юриспруденции в Конвенции под международным финансовым лизингом понимаются в основном сделки, заключаемые в сфере предпринимательской деятельности. Также они считают, что не может быть предметом лизинга имущество, предназначенное для бытовых нужд, личного и семейного пользования, так как оно не предназначено для предпринимательской деятельности.

Для устранения расхождений между ГК РФ, «Конвенцией УНИДРУА о международном финансовом лизинге» и Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» необходимо внести изменения, касающиеся предмета лизинговой деятельности, и обозначить то, что в качестве предмета лизинга могут выступать различные виды имущества, за исключением того, которое должно быть использовано арендатором в личных или семейных целях, а также для домашних нужд.

Лизинговые отношения характеризуются сложным содержанием, которое проявляется в особых статусах субъектов лизинговых отношений, в особенностях осуществления ими прав и обязанностей, в обеспечении законодательством права собственности на предмет лизинга.

Рассмотрим особенности законодательства в разных странах.

Великобритания, Германия, Дания не принимали специального законодательства по лизингу, а реализуют его в рамках обычного коммерческого права. Франция, Португалия, Швеция имеют специальное законодательство, где указаны в основном права лизингодателя и лизингополучателя, их взаимоотношения с производителями имущества, сдаваемого в лизинг. В России действует специальное законодательство, регулирующее лизинговую деятельность, Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

В каждой стране существуют определенная концепция по отношению к праву собственности. Великобритания, Ирландия, Голландия, а также США при-

Таблица 1. Понятия «предмет лизинга»

Ст. 3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»	Ст. 666 ГК РФ	п. 4 ст. 1 «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге»
«Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудования, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения»	«Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов»	«Конвенция регулирует операции по аренде всего оборудования, за исключением того, которое должно быть использовано арендатором, в основном, в личных или семейных целях, а также для домашних нужд»

держиваются концепции юридического собственника, Франция, Бельгия и Италия — концепции экономического собственника, так же возможно сочетание обеих концепций. В России же право перехода собственности на имущество к пользователю необязательно, и полностью выплаченная сумма лизинговых платежей также не является основанием смены собственника, следовательно, Россия придерживается концепции юридического собственника. В соответствии с российским законодательством, только стороны лизинговой сделки по обоюдному желанию должны определять право перехода собственности.

В Италии и Франции лизинг является специфической функцией банков, государственные органы не только регулируют банковскую деятельность, но и осуществляют контроль над лизингом. В Великобритании, Германии банки контролируют лишь ту часть лизинговых операций, которая проводится подведомственными им структурами.

Контроль над деятельностью лизинговых компаний в России осуществляет Федеральная служба по финансовому мониторингу РФ, а банки, занимающиеся лизинговой деятельностью, контролирует Центральный банк РФ.

ЦБ РФ и ФСФМ РФ имеют тенденцию — обе инстанции в своих письмах и информационных сообщениях предлагают более полно информировать контролирующие органы о банковских операциях или лизинговых сделках соответственно, расширительно толкуя нормы права и возлагая, таким образом, больше обязанностей на правоприменителей.

Международным лизинговым отношениям помимо противоречий между внутренними и внешними стандартами мешают:

Во-первых, проблема оформления таможенного груза. Таможенное оформление происходит уже на завершающей стадии сделки, когда контракт на поставку предмета лизинга подписан, заключен договор лизинга, и оплата поставки оборудования прошла. Согласование условий контракта лизинговые компании, как правило, берут на себя. Найти грамотного переводчика, который в совершенстве владел бы знанием юридических и бизнес-терминов, не просто. Для преодоления этой проблемы на стадии согласования все принципиально важные моменты должны быть зафиксированы в письменной форме — это исключит возможность двоякого трактования из-за неточного перевода устных соглашений.

Во-вторых, политическая ситуация. Из-за санкций, было предпринято сворачивание контактов и сотрудничества с Россией и российскими организациями в различных сферах. В том числе это отразилось и на лизинговых отношениях, так как ввоз некоторого оборудования на территорию России был запрещен.

В-третьих, проблема противоречий во внутренних национальных стандартах.

В настоящий момент существуют противоречия между ГК РФ и законе «О финансовой аренде (лизинге)» о рас-

торжении договора в одностороннем порядке. Согласно ст. 619 ГК РФ по требованию арендодателя договор аренды может быть досрочно расторгнут судом в случаях, когда арендатор:

- 1) пользуется имуществом с существенным нарушением условий договора или назначения имущества либо с неоднократными нарушениями;
- 2) существенно ухудшает имущество;
- 3) более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит арендную плату;
- 4) не производит капитального ремонта имущества в установленные договором аренды сроки, а при отсутствии их в договоре в разумные сроки в тех случаях, когда в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором производство капитального ремонта является обязанностью арендатора.

Сопоставив текст, содержащийся в ГК и текст, содержащийся в ст. 13 Закона «О лизинге» можно отметить их схожесть по перечню возможных случаев расторжения договора. Вместе с тем, в Законе говорится о применении бесспорного порядка, а в Гражданском кодексе РФ сказано о необходимости решения суда о досрочном расторжении договора аренды (лизинга).

Проанализировав российское законодательство и судебные практики, необходимо выделить проблему залога предмета лизинга.

Статьей 11 Закона «О финансовой аренде (лизинге)» закреплено право собственности лизингодателя на лизинговое имущество, вплоть до момента выкупа предмета лизинга лизингополучателем. В статье 18 этого же закона говорится о том, что **лизингодатель может использовать предмет лизинга в качестве залога при привлечении заемных средств для его покупки**, однако о подобных правах третьих лиц на лизинговое имущество лизингодатель обязан сообщить лизингополучателю. Спорные ситуации могут возникнуть в следующих случаях:

- 1) лизингополучатель не знал о том, что предмет лизинга, который он хотел выкупить находится в залоге у третьего лица;
- 2) на момент заключения лизинговой сделки предмет лизинга не был под залогом у третьих лиц, однако уже перед завершением лизингового договора лизингодатель заложил его в качестве обеспечения по обязательствам, которые не имеют отношения к лизинговой сделке.

Зачастую лизингодатель закладывает лизинговое имущество с целью привлечения заемных средств для его покупки, и по мере внесения лизинговых платежей повышается вероятность освобождения предмета лизинга от обременения. Однако во втором случае полностью отсутствует интерес лизингополучателя

Согласно пп. 3 п. 1 ст. 352 ГК РФ залог предмета лизинга, фактически переданного лизингополучателю, осуществляется в совокупности с правами лизингодателя и прекращается при исчерпании этих прав выкупом лизингополучателем предмета лизинга в соответствии с условиями договора лизинга.

Таким образом, передача лизингодателями в залог имущества, уже фактически переданного в лизинг, не противоречит законодательству, поскольку не затрагивает прав исправных лизингополучателей. Сделки залога переданного в лизинг имущества являются действительными, но при обращении залогодержателями взыскания на это имущество его приобретатели получают права лизингодателей (право на остаток задолженности по лизинговым платежам, возможность расторжения договора лизинга и изъятия его предмета при ненадлежащем исполнении обязательств лизингополучателями).

Если лизингополучатель внес все лизинговые платежи и стал собственником предмета лизинга, то с момента регистрации за ним права собственности на это имущество одновременно с прекращением права собственности лизинговой компании прекращается и право залога третьих лиц. Обращение взыскания на имущество, в отношении которого залог уже прекратился, законодательством не предусмотрено (ст. ст. 348, 349 ГК РФ).

Однако, при грамотном составлении договора лизинга и соблюдении всех обязательств лизингополучателем не грозит обременение залогом предмета лизинга.

Рассмотрев законодательные особенности, необходимо сказать, что успешность лизинговой деятельности не зависит от вида собственника, от принятия специального законодательства, от контроля за лизинговой деятельностью. Каждая страна выбирает свой путь развития законодательства в зависимости от своих юридических, экономических, политических, возможно даже географических особенностей. На сегодняшний день, **крупнейшими лизинговыми компаниями в мире являются американские компании GMAC (General Motors Acceptance Corp) и GE Capital.** Во многом успешность лизинга в США связывают не только с тем, что истоки финансового лизинга были заложены именно там, но и с развитостью прецедентного права. Система прецедентного права США находится в постоянном движении, она создается и определя-

ется непосредственно судьями, принимающими решения, в том числе и по лизинговым сделкам. Принятое по конкретному делу решение в дальнейшем становится применимым и к другим делам аналогичного характера.

Из изложенного материала, можно сделать вывод о том, что

1) представляется необходимым в России развивать систему прецедентного права. Судьи, принимающие решения могли бы нивелировать неточности в отечественном законодательстве. Это способствовало бы развитию доверительных отношений между субъектами лизинговых отношений, а на основании рассмотренных дел субъектам были бы более понятны их права и обязанности;

2) устранение противоречий между национальными нормативно-правовыми актами будет способствовать снижению судебных споров по поводу залога лизингового имущества;

3) устранение противоречий между национальными и международными нормативно-правовыми актами будет способствовать развитию внешнего лизинга, что особенно актуально для металлургических предприятий, которые используют высокотехнологичное оборудование иностранного производства, т.к. оно отличается большей производительностью и лучшими техническими характеристиками, и в результате имеет более длительный период эксплуатации. К тому же, приобретение импортного оборудования чаще всего обходится лизингополучателю дешевле за счет организации финансирования поставок напрямую из-за рубежа.

Важнейшим стимулом совершения лизинговых сделок является наличие благоприятного правового режима, поэтому устранение противоречий между нормативными актами, регулирующими лизинговую деятельность, будет способствовать повышению привлекательности лизинга, путем снижения риска неплатежей по договорам лизинга, и позволит преодолеть кризис недоверия между субъектами лизинговых отношений.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»
3. Договорное право: учебник/под. ред. М. И. Брагинского, В. В. Витрянского. М., 2010
4. Рзаев, А. М. Лизинг в России: становление и развитие/М. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. 2002.

Механизм взаимодействия участников фармацевтического рынка Российской Федерации

Игнатъева Виктория Сергеевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрен механизм взаимодействия участников фармацевтического рынка, определены лидеры по производству лекарственных средств и изделий медицинского назначения, представлены крупнейшие фармацевтические дистрибьюторы, а также составлен рейтинг аптечных сетей.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, производители ЛС и ИМН, дистрибьюторы, аптеки и больничные учреждения, государство.

Фармацевтический рынок может проявлять себя в форме экономических взаимоотношений между субъектами и объектами, связанных с обменом фармацевтических товаров и услуг, и формирующие основные элементы рынка — спрос, предложение и цена.

Субъекты фармацевтического рынка, по мнению автора данной статьи, целесообразно объединить в следующие подсистемы:

- управления и регулирования — совокупность органов по координации и осуществлению контроля за фармацевтической деятельностью;
- производства лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения и их распределения, в которую входят: производственные, оптовые и розничные предприятия;
- подсистема фармацевтической информации, объединяющая специализированные информационно-аналитические издания, аналитические компании, базы данных и т. п.;
- подсистема непрерывного фармацевтического образования;
- профессиональных общественных организаций (ассоциаций, профсоюзов и т. д.);
- подсистема потребления, представлена амбулаторными и стационарными пациентами.

Объектами фармацевтического рынка являются фармацевтические и парафармацевтические товары, услуги, идеи, статистические, информационные и данные маркетинговых исследований, потребности и предпочтения потребителей. [19]

В настоящее время на отечественном фармацевтическом рынке, по данным Росздравнадзора, работают порядка 1100 зарубежных производителей лекарственных препаратов и 460 отечественных фармацевтических предприятий. [11].

Среди российских производителей фармацевтической продукции необходимо выделить следующих лидеров (рис. 2).

Российский фармацевтический рынок имеет большую зависимость от импорта готовых лекарственных препаратов, в том числе жизненно необходимых. Импортная продукция в стоимостном выражении занимает 3/4 фармацевтического рынка Российской Федерации. Импорт лекарственных средств на фармацевтическом рынке Российской Федерации осуществляют представительства иностранных компаний и дистрибьюторы. [12, с. 33].

Фармацевтический дистрибьютор является промежуточным звеном в товаропроводящей цепочке фармацевтической продукции, фундаментальными задачами которого являются выстраивание договорных отношений с производителем, закупка и реализация лекарственных средств на максимально выгодных условиях с последующим оказанием маркетинговых и логистических услуг своим контрагентам. [6, с. 360].

Оптовые организации (дистрибьюторы) могут получать продукцию для оптовой продажи от предприятий-изготовителей или других оптовых организаций. Предприятия оптовой торговли могут продавать (передавать в распоряжение) ЛС другим предприятиям оптовой торговли, пред-

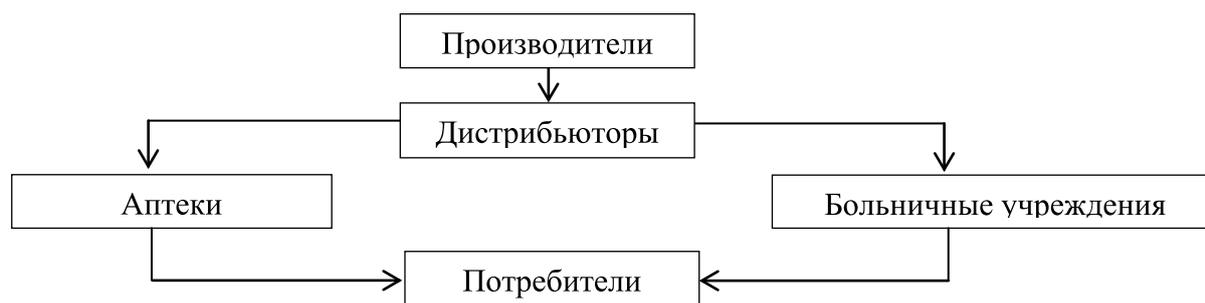


Рис. 1. Схема взаимодействия участников фармацевтического рынка

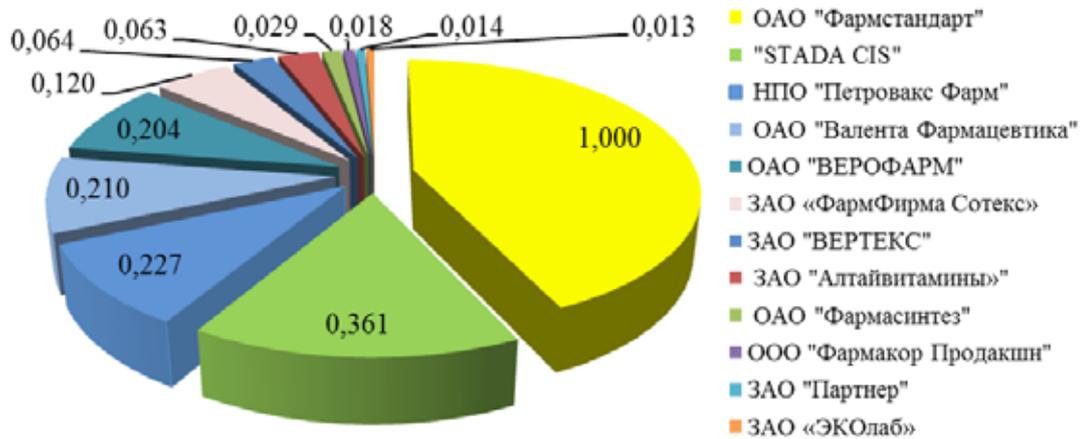


Рис. 2. Показатели крупных фармацевтических компаний (в %) относительно лидера на фармацевтическом рынке Российской Федерации

Составлено по данным: 2, с. 27.



Рис. 3. Динамика структуры импорта (в %) ЛС на фармацевтическом рынке Российской Федерации 2010–2014 гг. Источник данных: 17.

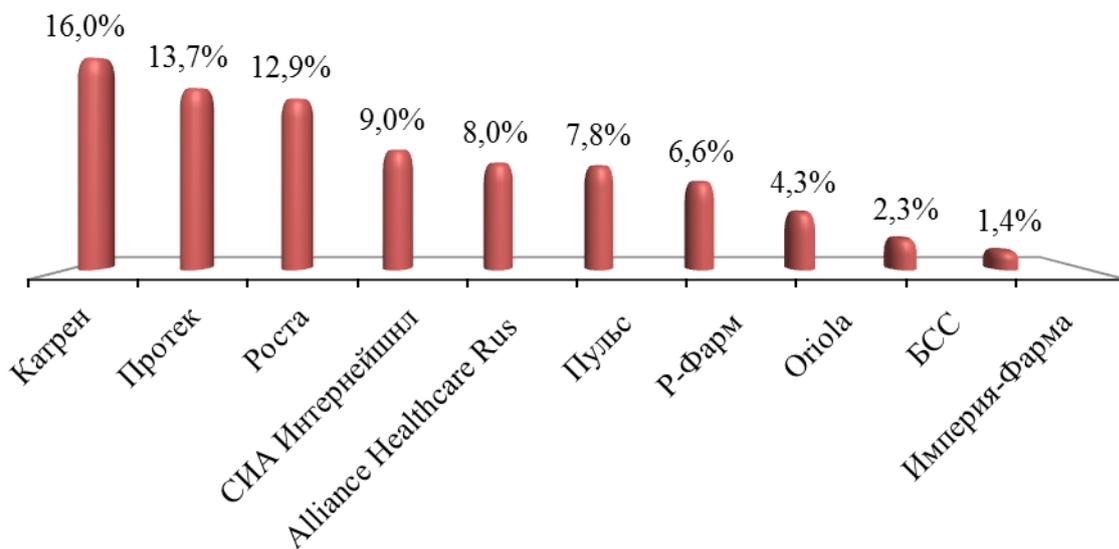


Рис. 4. Рейтинг дистрибьюторов по доле прямых поставок ЛС на фармацевтическом рынке Российской Федерации по итогам 2014 г.

Составлено по данным: 17.

Таблица 1. Рейтинг аптечных сетей по доле на розничном коммерческом рынке 2014 г.

Рейтинг	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек	Доля на рынке, %
1	Ригла	Москва	1122	3,1%
2	A. V. E. Group (включая 36,6)	Москва	612	3,0%
3	A5 Group	Москва	992	2,5%
4	Имплюзия	Москва	374	2,4%
5	Доктор Столетов (включая Озерки)	Самара	1386	2,0%
6	Радуга (включая Первую Помощь)	Санкт-Петербург	794	2,0%
7	Планета здоровья	Пермь	590	1,6%
8	Фармаимпекс	Ижевск	534	1,5%
9	АСНА	Москва	379	1,3%
10	Фармлэнд	Уфа	470	1,2%

Источник: составлено автором по материалам 14.

приятиям-производителям для целей производства, аптечным организациям и учреждениям, физическим лицам, имеющим лицензию на занятие частной медициной практикой. [13].

На фармацевтическом рынке реализация лекарственных средств и изделий медицинского назначения осуществляется через аптеки, непосредственно совершая покупку ЛС или получая их по льготному рецепту, и через больничные учреждения. По данным о фармацевтической отрасли количество аптечных учреждений в России на сегодняшний день достигает более 60 тысяч. Объем продаж через больничные учреждения составляет около 25% от общего объема фармацевтического рынка Российской Федерации.

Государство медленно ужесточает контроль над оборотом лекарственных средств, но все же является активным игроком на фармацевтическом рынке, но не только в плане законодательного регулирования, но и как соинвестор происходящих процессов.

Государственное регулирование фармацевтического рынка в настоящее время обусловлено такими обстоятельствами, как слабая информированность населения

по вопросам необходимого лечения, производство благ с положительными внешними эффектами и информационная асимметрия, связанная с рекламно-маркетинговой деятельностью фармацевтических компаний. При обеспечении некоего уровня общественного здоровья, связанного с доступностью фармацевтических товаров и услуг широким слоям населения, единственным критерием для принятия решения должно являться состояние здоровья, вне зависимости от платежеспособного спроса. [1, с. 167]

В результате проведенного исследования механизма взаимодействия участников фармацевтического рынка, необходимо сделать вывод о том, что особенность его функционирования заключается во взаимосвязи экономической и социальной сфер обществ, которая обусловлена социальной значимостью фармацевтического рынка. Таким образом, современный фармацевтический рынок представляет сложное многоуровневое образование с высокими темпами ежегодного роста производства, объемов реализации и уровнем рентабельности от производственной и распределительной деятельности его участников.

Литература:

1. Белецкий, Д. И. Совершенствование современного фармацевтического рынка в России: социальный аспект // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. №26 (164). Экономика. Вып. 22. с. 167–168.
2. Горлов, В. В. Состояние фармацевтического рынка России и показатели эффективности производственной деятельности фармацевтических организаций/В. В. Горлов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2013. — №7 (145). — с. 22–27. — 0,75 п. л
3. Джинджолия, А. Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/А. Ф. Джинджолия, А. В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011.
4. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции/А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — №4 (36). — с. 39–46.
5. Евстратов, А. В. Основные тенденции слияний и поглощений на фармацевтическом рынке/А. В. Евстратов // Вестник филиала ВЗФЭИ в г. Волгограде. — 2010. — №7. — с. 38.

6. Евстратов, А. В. Динамика основных структурных параметров развития фармацевтического рынка Российской Федерации: тенденции и перспективы/А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Молодой ученый. — 2014. — № 18. с. 357–361.
7. Евстратов, А. В. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка Российской Федерации/А. В. Евстратов, Г. А. Рябова // Молодой ученый. — 2014. — № 19. с. 299–304.
8. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
9. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
10. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика»/Евстратов А. В., Абрамов С. А.; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010.
11. Институты, меняющие бизнес-среду: ассоциации фармацевтических производителей [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.remedium.ru/section/detail.php?ID=52713&SHOWALL_1=1 — Загл. с экрана.
12. Мартынюк, О. В. Особенности развития дистрибуции на фармацевтическом рынке Российской Федерации/О. В. Мартынюк, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — № 5–2 (24). — с. 32–35.
13. Порядок организация деятельности оптовых фармацевтических предприятий [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://reftrend.ru/788780.html> — Загл. с экрана.
14. Рейтинг аптечных сетей России [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rncph.com/news/20_11_2014 — Загл. с экрана.
15. Рябова, Г. А. Регулирование деятельности отечественных и зарубежных компаний на фармацевтическом рынке в РФ/Г. А. Рябова, А. В. Евстратов // Международный научно-исследовательский журнал. — 2014. — № 3–3 (22). — с. 64–66.
16. Рябова, Г. А. Анализ фармацевтического рынка Российской Федерации/Рябова Г. А., Евстратов А. В. // Международный научно-исследовательский журнала. — 2014. — № 5–2 (24). — с. 47–49.
17. Ситуация в сфере фармацевтической дистрибуции, PharmLogic 2014 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rncph.com/news/19_11_2014 — Загл. с экрана.
18. Тюренков, И. Н. Товаропроводящая система волгоградского фармацевтического рынка/И. Н. Тюренков, А. В. Евстратов // Новая Аптека. — 2003. — № 5. — с. 18.
19. Фармацевтический рынок [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bcuomg.pro/article/promyshlennost/125/farmaceuticheskij-gynok> — Загл. с экрана.
20. Evstratov, A. V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012/A. V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. — 2014. — № 32 (7). — pp 1400–1403.

Методика анализа финансового состояния предприятия

Игнатъева Евгения Васильевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье рассмотрены понятия и составляющие методики финансового анализа, его цели, задачи и направления. Также выделены различные пользователи результатов финансового анализа. Представлены методики финансового анализа предприятия с их характеристикой.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние организации, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, анализ финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

Финансовый анализ предприятия предназначается для обоснования управленческих решений в системе управления организацией. Он помогает получить объективную информацию о реальном финансовом со-

стоянии организации, прибыльности и эффективности ее работы.

Финансовое состояние организации оценивается показателями, которые характеризуют наличие, размещение

и использование финансовых ресурсов. Данные показатели отражают результаты экономической деятельности организации, определяют ее конкурентоспособность, деловой потенциал, степень гарантий экономических интересов предприятия и его партнеров по финансовым отношениям.

По мнению А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева, под финансовым состоянием понимается способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансы предприятия как субъекта хозяйствования выполняют функции формирования и наращивания производственного потенциала (или поддержания его), обеспечивают текущую хозяйственную деятельность и участвуют в осуществлении социальной политики.

Конкретное направление анализа, составляющие его блоки, набор показателей определяются целями и опытом аналитика. На выбор методики анализа финансового состояния организации влияют цели и задачи, которые ставятся перед данным анализом.

Основной целью финансового анализа является установление и определение финансового положения предприятия.

Задачами анализа выступают: определение финансового состояния предприятия на текущий момент; выявление произошедших за период изменений значений финансовых показателей; выявление тенденций и закономерностей в развитии предприятия за исследуемый период; определение факторов внешней и внутренней среды, влияющих на финансовое состояние предприятия (как положительных, так и отрицательных); установление мер и рычагов воздействия на финансы предприятия с целью достижения желаемого финансового результата; объективная диагностика финансового состояния организации, определение ее «слабых мест» и выявление их причин; прогноз и оценка финансовых рисков; поиск резервов укрепления финансового состояния организации и разработка мероприятий по их эффективному использованию; прогноз финансового состояния организации в результате реализации предложенных мероприятий [1].

Основными направлениями финансового анализа являются:

1. Анализ структуры баланса.
2. Анализ прибыльности деятельности предприятия и структуры производственных затрат.
3. Анализ платежеспособности (ликвидности) и финансовой устойчивости предприятия.
4. Анализ оборачиваемости капитала.
5. Анализ рентабельности капитала.
6. Анализ производительности труда.

В зависимости от нужного направления финансовый анализ может проводиться в следующих формах: ретроспективный анализ (предназначен для анализа сложившихся тенденций и проблем финансового состояния компании; план-фактный анализ; перспективный анализ (необходим для экспертизы финансовых планов, их обоснованности и достоверности с позиций текущего состояния и имеющегося потенциала).

Существуют различные классификации методов анализа финансового состояния. К примеру, неформализованные и формализованные методы анализа. Первые основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне (методы экспертных оценок, сценариев, сравнения и др.). Их применение характеризуется определенным субъективизмом, так как здесь на первый план выдвигаются интуиция, опыт и знания аналитика. Ко второй группе относят методы, в основе которых лежат достаточно строгие формализованные аналитические зависимости (метод средних и относительных величин, метод группировки, элементарные методы обработки рядов динамики, индексный метод, метод цепных подстановок, арифметических разниц, дифференциальный, интегральный методы, метод дисконтирования и др.) [2].

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и кредиторами. Поэтому, принимая любое решение, финансовый менеджер оценивает влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты.

Финансовые коэффициенты разделяются на несколько групп: показатели платежеспособности (ликвидности); показатели прибыльности; показатели оборачиваемости; показатели финансовой устойчивости; показатели рентабельности; показатели эффективности труда.

Для получения целостной оценки предприятия различные объемные показатели и финансовые коэффициенты объединяются (с учетом веса и значимости каждого из них) в комплексные (составные) показатели финансового состояния.

Информационной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности, изучение которых позволяет оценить финансовое положение организации, изменения, происходящие в ее активах и пассивах, убедиться в наличии прибылей и убытков, выявить перспективы развития. Для анализа и планирования используются нормативы, действующие в хозяйствующем субъекте. Каждый хозяйствующий субъект разрабатывает свои плановые показатели, нормы, нормативы, тарифы и лимиты, систему их оценки и регулирования финансовой деятельности. Эта информация составляет его коммерческую тайну, а иногда и ноу-хау.

Финансовый анализ предприятия начинается с общего ознакомления с финансовым состоянием организации. В целях проведения общего анализа финансового состояния составляется аналитический (сравнительный) ба-

ланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и структурной динамики. Такой баланс позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения и расчеты. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации [3].

Изменение показателей позволяют выявить динамику а также за счет каких структурных сдвигов менялись показатели.

Признаками хорошей структуры анализируемого баланса могут считаться: достаточная величина средств на счетах, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами, рост собственного капитала, отсутствие резких изменений в статьях баланса, дебиторская задолженность находится в равновесии с кредиторской, в балансе отсутствуют «больные» статьи (убытки, просроченная задолженность банкам и бюджету), запасы не превышают минимальную величину их формирования (собственных оборотных средств, долгосрочных краткосрочных кредитов и займов).

Анализ финансового состояния проводится с помощью следующих основных приемов:

Прием сравнения, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются с показателями базисного либо планового периода, при этом особую значимость приобретает корректность и сопоставимость показателей;

Прием сводки и группировки — однородные показатели группируются и сводятся в более укрупненные, что дает возможность выявить тенденции развития и факторы влияния;

Прием цепных подстановок метод заключается в замене отдельного показателя отчетным, что позволяет в итоге определить и измерить влияние факторов на конечный финансовый показатель;

Коэффициентный метод оперирует сравнением относительных показателей, имеющих одинаковые единицы измерения, между собой. Используемые коэффициенты характеризуют изменение каких-либо интересующих аналитика признаков. Сравниваются показатели одного предприятия за различные временные периоды, показатели различных предприятий, показатели предприятия со среднеотраслевыми значениями показателей.

Показатели финансового состояния предприятия разделяются на две категории: объемные и относительные.

Алгоритм традиционного финансового анализа включает следующие этапы:

— сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа);

— оценку достоверности информации (как правило, с использованием результатов независимого аудита);

— обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности) [4].

Финансовый анализ прошлой деятельности организации направлен на снижение неопределенности в будущем данного предприятия. При проведении анализа делается ак-

цент на поиск причин, из-за которых происходят изменения финансового состояния предприятия, и на поиск решений, чтобы улучшить это состояние. При этом не имеет значения, с помощью какой методики был достигнут положительный результат. Главное — эффективность.

Важнейшее значение результаты анализа финансового состояния предприятия имеют для различных пользователей.

Для руководства предприятия (внутренние пользователи), результаты финансового анализа нужны для оценки деятельности предприятия в прошлом и подготовки решений об улучшениях финансовой политики предприятия в будущем.

Внешние пользователи (партнеры, инвесторы, и кредиторы) используют результаты анализа для принятия решений о приобретении, инвестировании, заключении длительных контрактов или же расторжении сотрудничества.

В зависимости от конкретных задач финансовый анализ может осуществляться в следующих видах:

— комплексный финансовый анализ (предназначен для получения за 3–4 недели комплексной оценки финансового положения компании на базе форм внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.);

— финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов компании (предназначен для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности компании — производства, финансов, снабжения, сбыта и маркетинга, менеджмента, персонала и др.);

— ориентированный финансовый анализ (предназначен для решения приоритетной финансовой проблемы компании, например оптимизации дебиторской задолженности на базе, как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые связаны с указанной проблемой);

— регулярный финансовый анализ (предназначен для постановки эффективного управления финансами компании на базе представления в определенные сроки, ежеквартально или ежемесячно, специальным образом обработанных результатов комплексного финансового анализа);

— экспресс-анализ (несложная оценка финансового состояния и динамики развития предприятия);

— детализированный анализ финансового состояния может выполняться вслед за экспресс-анализом либо без его проведения, содержать больший или меньший перечень разделов и показателей, использовать различный объем информации.

Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по своей природе. В процессе функционирования предприятия и величина активов, и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных из-

менениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью: горизонтального анализа, вертикального анализа, трендового анализа, анализа финансовых коэффициентов, сравнительного анализа, факторного анализа.

Горизонтальный анализ предполагает сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденций в развитии предприятия.

Вертикальный (структурный) анализ предполагает определение структуры основных финансовых показателей с целью более подробного их изучения.

Анализ тенденций развития (трендовый анализ) позволяет сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т. е. основную тенденцию динамики показателя, «очищенную» от случайных влияний индивидуальных особенностей изменения показателя за отдельные периоды.

Метод финансовых коэффициентов (коэффициентный анализ) — оценка существенности соотношений различных финансовых показателей, изучение относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности деятельности. Анализ коэффициентов (относительных показателей) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации, видов рентабельности.

Литература:

1. Бердникова, Л. Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы [Текст]/Л. Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — с. 330–338.
2. Тюрина, В. Ю. Сравнение отечественных методик проведения финансового анализа организации [Текст]/В. Ю. Тюрина, Э. Р. Альмухаметова // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — с. 477–481.
3. Коваленко, О. Г. Система управления денежными потоками предприятия [Текст]/О. Г. Коваленко // Молодой ученый. — 2014. — № 20. — с. 295–297.
4. Коваленко, О. Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками [Текст]/О. Г. Коваленко // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. II. — М.: РИОР, 2011. — с. 110–113.

Различие понятий «затраты» и «расходы»

Игуменников Александр Сергеевич, магистрант

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье приведено сравнение различных интерпретаций понятий «затраты» и «расходы» у экономистов и в нормативно-правовой документации. Точное понимание данных терминов позволит грамотно управлять затратами и расходами предприятия.

Ключевые слова: *затраты, расходы, понятие, нормативный документ, стоимость.*

Экономика коммерческой организации, как и любой другой предпринимательской структуры, строится на принципах соизмерения в денежной форме доходов от производственной деятельности и расходов, связанных

Сравнительный (пространственный) анализ — это сопоставление финансовых показателей данного предприятия со среднеотраслевыми значениями или аналогичными показателями других схожих по типу предприятий и конкурентов. Однако, в России необходимая статистическая база неразвита.

Факторный анализ предполагает оценку влияния отдельных факторов на итоговые финансовые показатели с целью определения причин, вызывающих изменения их значений. При этом может использоваться метод цепных подстановок (элиминирования). Данный метод анализа используется, как правило, при проведении внутреннего финансового анализа

Одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития.

В настоящее время не существует единой универсальной методики, подходящей для разных отраслей национальной экономики, что требует дополнительных исследований в данной области. В настоящее время большинство организаций испытывают финансовые трудности, в связи с чем вопросы стратегической оценки финансового состояния становятся весьма актуальными, особенно при анализе их ресурсного потенциала и инвестиционной привлекательности.

с ее осуществлением. Соизмерение доходов и расходов позволяет оценить эффективность работы организации. Исследование и оценка эффективности управления затратами и расходами является важной функцией управления

производством, так как снижение данных экономических показателей приводит к увеличению прибыли продукции. В настоящее время руководители предприятий уделяют особое внимание калькулированию себестоимости продукции, величина которой обратно пропорциональна величине прибыли (при условии, что цена продукции не изменится). Чем ниже себестоимость, тем выше прибыль — данный аспект является главным показателем эффективности деятельности, что немаловажно для любого предприятия. Поэтому большая часть усилий руководства направлена на снижение затрат и расходов, непосредственно связанных с производством готовой продукции.

Но для начала необходимо разобраться, что же такое «затраты», в чем состоит их отличие от такого понятия как «расходы», как они трактуются в экономической литературе и нормативных документах. На первый взгляд, термины «затраты» и «расходы» — абсолютные синонимы, и некоторые экономисты придерживаются именно такой позиции, в то время как другие считают, что между ними нет ничего общего. Однако, понятия «затраты» и «расходы» все же не являются одним и тем же, а их смешение может привести к существенным ошибкам, главным образом, в анализе экономической деятельности предприятия, в планировании и управлении производственными процессами.

Как правило, понятие «расходы» чаще применяется в бухгалтерском и налоговом учете. Понятие «затраты» больше относится к финансовой сфере, планированию и оценке эффективности деятельности предприятия, т. е. более применимо к управленческому учету.

Существуют точки зрения, согласно которым разница между рассматриваемыми понятиями является надуманной и вызвана тем, что появление синонимов позволяет избежать тавтологии и соответствует принципу «богатства русского языка».

Примерами тому могут служить нормативные документы, регламентирующие бухгалтерский и налоговый учет — Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» и Налоговый кодекс Российской Федерации.

Согласно ст. 2 Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» «Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» В соответствии с ПБУ 10/99 расходы подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы (ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

Согласно ст. 8 ПБУ 10/99 «Расходы организации» «При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты; затраты

на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты» [6]. Исходя из ст. 8 ПБУ 10/99, можно сделать вывод о том, что либо затраты являются частью расходов, либо данные понятия смешаны и считаются одним и тем же.

Имеются и другие примеры однозначного употребления этих терминов в нормативных актах по бухгалтерскому учету. Например, в инструкции по применению плана счетов, утвержденной приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 г. № 94н раздел III «Затраты на производство» начинается следующей фразой: «Счета этого раздела предназначены для обобщения информации о расходах по основным видам деятельности» [7].

Согласно ст. 252 Налогового кодекса Российской Федерации «Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 настоящего Кодекса, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо документами, оформленными в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы (в том числе таможенной декларацией, приказом о командировке, проездными документами, отчетом о выполненной работе в соответствии с договором). Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода» [4]. В соответствии с Налоговым кодексом расходы подразделяются на расходы, связанные с реализацией и производством и внереализационные расходы. Как видно из данной статьи Налогового кодекса РФ, понятия «затраты» и «расходы» смешаны и используются во избежание тавтологии.

Отождествление терминов «затраты» и «расходы» имеется в 6 разделе «Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», где в состав расходов по обычным видам деятельности входят следующие элементы: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

У экономистов существуют различные интерпретации терминов «расходы» и «затраты», которые приведены ниже:

— По мнению В.К. Складенко «Затраты — это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою

стоимость на реализованную за этот период продукцию». В отличие от затрат расходы не могут быть в состоянии запасаемости, не могут относиться к активам предприятия. Они отражаются при расчете прибыли предприятия в отчете о прибылях и убытках. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать [9];

— А.В. Юсупова и Л.И. Хоружий считают, что затраты — это использование ресурсов. А расходы — это когда ресурсы покидают компанию [11, с. 27];

— О.С. Савченко и Г.И. Пашигорева кладут в основу отличия между затратами и расходами временной фактор. «Расходы — стоимость использованных ресурсов, которые полностью израсходованы или «потрачены» в течение определенного периода для получения дохода. Этот период не обязательно совпадает с моментом действительной оплаты ресурсов. Затраты — денежная оплата приобретенных товаров или услуг, которая со временем будет вычтена из прибыли (списана в расходы). Таким образом, расходы — это часть затрат, понесенных предприятием в связи с получением дохода» [5, с. 94];

— С.С. Сержук, напротив, утверждает, что «расходы отражают уменьшение платежных средств или иного имущества предприятия и отражаются в учете на момент платежа» [8, с. 59];

— Согласно экономическому словарю «Расходы — это затраты в процессе хозяйственной деятельности, приводящие к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств. Затраты — размер ресурсов (для упрощения измеренный в денежной форме), использованных в процессе хозяйственной деятельности за определённый временной этап. [12];

— В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова и В.П. Кустарев считают, что затраты — это экономический показатель, характеризующий в денежном выражении объем ресурсов за определенный период времени, использованных на производство и сбыт продукции, и отражающий их в составе себестоимости продукции, работ и услуг [3, с. 158];

— Соколов Я.В. считает, что термин «затраты» касается разного использования ресурсов, в том числе отно-

сительно приобретения активов, в то время как термин «расходы» касается использования лишь тех ресурсов, которые при определении прибыли хозяйствующего субъекта за данный период времени относятся к соответствующим доходам [10, с. 214];

— По мнению Н.Д. Врублевского «затратами предприятия считаются его расходы на создание производственных запасов материально-технических ресурсов и услуги (работы) поставщиков, включая потребленную в процессе производства их часть» [2, с. 76];

— Вахрушина М.А. «Расходы включают убытки и затраты, возникающие в ходе основной деятельности предприятия. Они, как правило, принимают форму оттока или уменьшение актива. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках на основании непосредственной связи между понесенными затратами и поступлениями по определенным статьям доходов. Данный подход называется соответствием доходов и расходов». [1, с. 163];

На основании изученных источников (нормативно-правовых документов, учебников, статей) можно сделать вывод о том, что однозначного толкования данных понятий в настоящее время не найдено. Рассмотрев несколько интерпретаций терминов «затраты» и «расходы», мы хотим предложить своё видение данных терминов:

— Затраты — это денежная оценка ресурсов, использованных для производства и продажи готовой продукции, работ, услуг за определенный период времени.

— Расходы — это денежная оценка объема ресурсов, которые либо полностью перенесли свою стоимость на проданную продукцию, либо просто выбыли из организации.

Таким образом, многообразие трактовок данных терминов приводит к тому, что одно и то же понятие может нести разную смысловую нагрузку, поэтому необходимо четко разграничивать эти понятия и при рассмотрении вопросов, связанных с затратами и расходами желательно формулировать и аргументировать сущность данных понятий и их применение в том или ином контексте. Именно при точном понимании данных терминов, будет возможно грамотно управлять затратами и расходами предприятия.

Литература:

1. Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник для Вузов, 2-е изд. доп. и пер./М.А. Вахрушина — М.: Омега; Л.: Высш. Шк., 2002, 528 с.
2. Врублевский, Н.Д. «Построение системы счетов управленческого учета» // Бухгалтерский учет. 2000, №17. 74–78.
3. Лебедев, В.Г. Управление затратами на предприятии./В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова и В.П. Кустарев — СПб.: изд. Дом «Бизнес-пресса», 2006, 352 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая).
5. Пашигорева, Г.И., Савченко О.С. Системы управленческого учета и анализа./Г.И. Пашигорева, О.С. Савченко — СПб.: Питер, 2002, 176 с.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 от 06.05.1999// «Гарант».
7. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 №94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» // «КонсультантПлюс».

8. Сержук, С.С. «Сравнительный анализ теоретических трактовок определения понятия затрат предприятия» вестник удмуртского университета 2011 г. №3. 58–61.
9. Скляренко, В.К. В чем разница между затратами, расходами и издержками // НП Центр дистанционного образования «Элитариум». www.elitarium.ru.
10. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб./Я.В. Соколов, Ф.Ф. Бутынец, Л.Л. Горецкая, Д.А. Панков; отв. ред. Ф.Ф. Бутынец. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 672 с.
11. Юсупова, А.В., Хоружий Л.И. Различия понятий «издержки», «затраты», «расходы», их отражение в российских и международных стандартах бухгалтерского учета.// Время бухгалтера, 2012 г. — № 11. 25–31.
12. <http://dic.academic.ru>.

Методика оценки результативности СМК предприятия

Искандерова Раиля Рафкатовна, магистрант

Университет информационных технологий, механики и оптики (г. Санкт-Петербург)

В стандартах ИСО серии 9000 одним из основных инструментов совершенствования деятельности компании в области качества является измерение результативности действующей системы менеджмента качества (далее — СМК). П. 2.8.3 ГОСТ ISO 9000–2011 [1] разъясняет, что проведение регулярной оценки результативности и эффективности СМК является одной из задач высшего руководства компании. Данная оценка, проводимая на систематической основе, через запланированные интервалы времени, с целью обеспечения ее постоянной пригодности, достаточности и результативности является одним из требований ГОСТ ISO 9001–2011 [2], посредством которого осуществляется реализация одного из принципов менеджмента качества — принятие решений, основанных на фактах. Однако в вышеуказанных стандартах при трактовке данных требований не предлагается определенного механизма оценки результативности системы менеджмента, как компании в целом, так и отдельных процессов. Поэтому вопросы, связанные с проблемой адекватной и объективной оценки, а также последующего анализа результативности СМК, приобретают вид задачи как теоретической, так и практической значимости и каждое предприятие сталкивается с необходимостью выбора своего способа определения результативности.

Ниже представлена методика расчета результативности СМК предприятия.

Методика расчета результативности СМК предприятия

1 Цель и назначение

Целью и назначением настоящей инструкции является определение процесса и установление порядка сбора, обработки, подготовки и анализа данных системы менеджмента качества высшим руководством в организации.

2 Область применения

Настоящая инструкция разработана на основе требований и рекомендации ИСО 9001:2008.

Настоящая инструкция применяется при проведении анализа и оценки результативности процессов СМК и системы менеджмента качества в целом.

3 Ответственность и полномочия

3.1 Ответственность за правильность, полноту и своевременность сбора, обработку и подготовку данных для анализа СМК высшим руководством несут руководители подразделений и др. ответственные должностные лица.

3.2 Общую ответственность за организацию работ по процессу подготовки анализа СМК и данных несет представитель руководства по качеству.

4. Описание

4.1 Общие положения

4.1.1 Высшее руководство, не реже 1 раз в год, проводит анализ данных и анализ СМК, с целью оценки и демонстрации пригодности и результативности СМК, а также установления области СМК, где можно осуществлять ее улучшение.

Данные включают информацию, полученную в результате мониторинга и измерения деятельности организации, функционирования СМК и из других соответствующих источников.

4.1.2 Результаты анализа рассматриваются и доводятся высшим руководством на текущих планерках и (или) собраниях коллектива по итогам года, и доводится до персонала через руководителей подразделений и др. способами.

Результаты анализа могут быть рассмотрены также на Совете по качеству.

4.1.3 Документированные результаты анализа хранятся у представителя руководства по качеству сроком 3 года.

5. Порядок сбора, обработки и подготовки данных для анализа результативности СМК

5.1 Сбор, обработку и подготовку данных для анализа осуществляют руководители подразделений и др. ответственные должностные лица по направлениям деятельности по итогам года.

5.2 Подготовленные данные передаются до 15 числа месяца, следующего за отчетным периодом, представителю руководства по качеству.

5.3 Входные данные для анализа со стороны высшего руководства включают следующую информацию:

- результаты аудитов и самооценки;
- обратную связь (претензий, предложения) от потребителей;
- функционирование процессов и соответствие продукции;
- изменения, которые могли бы повлиять на СМК;
- рекомендации по улучшению;
- степень выполнения целей в области качества и Плана по качеству;
- рассчитанную результативность каждого процесса.

5.4 В качестве дополнительных входных данных могут быть:

- финансовые результаты деятельности, связанной с качеством;
- и другие факторы, которые могут воздействовать на организацию, такие, как социальные или экологические условия и соответствующие изменения законов и регламентов.

5.1 Анализ и порядок определения результативности СМК организации

5.1.1 Анализ СМК со стороны высшего руководства проводится в соответствии с Планом по качеству.

Анализ со стороны высшего руководства способствует своевременному обладанию данными для стратегического планирования в организации.

5.1.2 Деятельность организации по оценки результативности СМК включает в себя следующие этапы:

- разработка критериев для оценки результативности каждого процесса СМК;
- оценка результативности процессов СМК организации;
- оценка процессов по шкале значимости;
- определение значимости (коэффициентов весовости) процессов в общей структуре СМК;
- определение результативности СМК;
- оценка устойчивости СМК;
- принятие решений по управлению СМК.

5.1.3 Для оценки результативности процессов СМК руководители подразделений (ответственные лица) разрабатывают критерии оценки на основе требований стандартов ИСО 9000.

Критерии должны отражать в полном объеме деятельность данного процесса, быть понятными для пользователя, и для их определения не должны привлекаться значительные дополнительные затраты. Критерии, при необходимости, могут согласовываться с руководителями подразделений взаимосвязанных процессов и меняться в связи с важностью и актуальностью рассматриваемого критерия для соответствующего отчетного периода.

5.1.4 Оценка результативности процессов СМК предполагает определение плановых, фактических значений

по каждому критерию и значимости (коэффициента весовости) каждого критерия внутри процесса. Руководителем подразделения (ответственным лицом) для каждого критерия в начале отчетного периода устанавливаются плановые значения.

Фактические значения определяются в конце периода по результатам внутренних аудитов, мониторинга процессов, информации об удовлетворенности заинтересованных сторон.

Значимость критериев (весовой коэффициент критерия) устанавливается руководителем подразделения (ответственным лицом) и представителем руководства по качеству.

5.1.5 Исходя из собранных данных, руководители подразделений (ответственные лица) рассчитывают результативность соответствующих процессов СМК по следующей формуле:

$$P_{np} = \sum_{n=1}^n A_n * B_n, \quad (1)$$

где A_n — n -й показатель, характеризующий выполнение процесса по определенному критерию;

B_n — весовой коэффициент критерия;

n — число критериев.

Показатель A_n определяется по формуле:

$$A_n = X_n / Y_n * 100\%, \quad (2)$$

где X_n — фактическое значение критерия;

Y_n — плановое значение критерия.

В случае превышения фактического значения по выполнению процесса по критерию плановое значение считается достигнутым.

Выполнение процесса по критерию, плановое значение которого равняется 0, рассчитывается по формуле:

$$A_n = (1 - 0,1 * X_n) * 100\%, \quad (3)$$

5.1.6 Представитель руководства по качеству (или по его поручению менеджер по качеству) осуществляет обобщение и систематизацию поступивших данных. При необходимости проводится их корректировка и запрос дополнительных данных от ответственных должностных лиц.

5.1.7 После определения критериев результативности и весовых коэффициентов процессов СМК, рассчитывается результативность СМК по формуле:

$$P_{смк} = \sum_{j=1}^n P_{npj} * m_j, \quad (4)$$

где P_{npj} — результативность j -го процесса;

m_j — весовой коэффициент j -го процесса;

j — число процессов.

5.1.8 После расчета показателя результативности СМК, определяется оценка результативности процессов СМК и СМК организации в целом по шкале значимости.

5.1.9 По результатам анализа представитель руководства по качеству представляет сводный Отчет, содержащий обобщенную информацию по анализу данных и СМК высшему руководству для утверждения.

5.1.10 Обобщенные данные должны содержать следующую информацию:

- критерии результативности каждого подразделения;
- процентное выполнение процесса по каждому критерию;
- результативность каждого процесса по итогам отчетного периода;
- графическое изображение выполнения каждого процесса по критериям (в виде гистограммы или диаграммы и т.д.);
- наименование градации процесса СМК;
- состояние устойчивости процесса СМК;
- общая результативность СМК организации по итогам отчетного периода;
- графическое изображение результативности процессов СМК;

Литература:

1. ГОСТ ISO 9000—2011 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
2. ГОСТ ISO 9001—2011 Системы менеджмента качества. Требования.

- наименование градации СМК;
- состояние устойчивости СМК;
- действия в отношении СМК.

Обобщенные материалы должны иметь вывод и предложения для улучшения.

5.4.11 Окончательная редакция отчета, согласованная (при необходимости) с заинтересованными лицами, рассматривается на СПК.

По итогам совещания руководители подразделений (ответственные лица) выдают предложения по улучшению процессов. На основании предложений ПРК формирует проект Решения и представляет вместе с Отчетом высшему руководству для изучения и принятия адекватных действий.

Высшее руководство использует результаты анализа СМК для определения возможностей улучшения СМК и деятельности организации в целом.

Доходная деятельность высших образовательных учреждений

Краснобрыжий Антон Васильевич, магистрант
Оренбургский государственный педагогический университет

В последнее время не прекращаются споры между налоговыми органами и налогоплательщиками, связанные с понятием предпринимательской деятельности в сфере образования. А именно: какая деятельность, каких именно образовательных организаций и при каких условиях является предпринимательской и чем она отличается от доходной деятельности высшего образовательного учреждения?

Чтобы найти ответы на поставленные вопросы, для начала определимся с понятием «высшее учебное заведение».

Понятие «высшее учебное заведение» имеет не одно определение, но все они близки по смыслу и дополняют друг друга. Так энциклопедический словарь экономики и права даёт следующее определение: «высшее учебное заведение — образовательное учреждение, учрежденное и действующее на основании законодательства РФ об образовании, имеющее статус юридического лица и реализующее в соответствии с лицензией образовательные программы высшего профессионального образования» [5].

По мнению Суровцевой М. Н. данное определение нуждается в уточнении, во-первых, в этом определении сужена законодательная база; в действительности вуз действует на основании не только законодательства об образовании, но и других нормативных актов. Во-вторых, в гражданском законодательстве термин «учреждение»

имеет устоявшееся значение и обозначает организационно-правовую форму юридического лица. Поэтому, определяя вуз как учреждение, происходит ограничение его в выборе организационно-правовых форм, так как вузы могут создаваться в формах, предусмотренных для некоммерческих организаций, например таких, как фонд, автономная некоммерческая организация, учреждение, некоммерческое партнерство [2].

В целях устранения данных противоречий Суровцева М. Н. предлагает следующее определение понятия вуза: «высшим учебным заведением признается некоммерческая организация, имеющая статус юридического лица и реализующая в соответствии с лицензией программы высшего профессионального образования» [2]. Это самое распространенное, на данный момент, определение высшего учебного заведения.

Проанализировав определение Суровцевой М. Н., мы пришли к выводу, что понятие вуз можно охарактеризовать шире и предлагаем собственное определение: высшее учебное заведение — это организация, имеющая статус юридического лица, реализующая в соответствии с лицензией программы высшего профессионального образования, осуществляющая научную деятельность, а также иную, приносящую доход деятельность, которая не противоречит законодательству, нормативным актам и Уставу данного учебного заведения.

При этом под профессиональным образованием, согласно закону об образовании, понимается вид образования, который направлен на приобретение обучающимся в процессе освоения основных профессиональных образовательных программ знаний, умений, навыков и формирование компетенции определенных уровня и объема, позволяющих вести профессиональную деятельность в определенной сфере и (или) выполнять работу по конкретным профессии или специальности [4].

Современный российский вуз, особенно государственный, выполняет ряд функций (являющихся самостоятельными, но при этом взаимосвязанными), характеризующихся как экономическая деятельность. При этом, данная деятельность разнообразна и подразделяется на:

- образовательную — это предоставление образовательных услуг;

- работы и услуги по направлению или профилю — это научно-исследовательские работы, разработки научно-технические;

- деятельность, которая напрямую не связана с образованием — например, это инновационные проекты вуза.

В современных экономических условиях и учитывая нестабильность внешней среды вуза как особой организации, предоставляющей особое благо — образовательную услугу, перед вузом стоит ряд задач, решение которых связано с укреплением позиций на рынке, поиском средств, идущих на обеспечение учебного процесса и содержание своей инфраструктуры. Все это делает вуз конкурентоспособным на рынке образовательных услуг. Одним из основных источников дополнительных финансовых ресурсов и их поступлений становятся средства от приносящей доход деятельности. Эти средства позволяют вузу достичь лучшего качества оказываемых им услуг повысить эффективность своей деятельности и рейтинг.

Для того чтобы дать определение понятию «приносящая доход деятельность» и понять суть, мы определим её основные сходства и отличия от предпринимательской деятельности.

Для предпринимательской деятельности будет характерен набор следующих основных признаков: (1) целенаправленность на получение прибыли; (2) существование экономических рисков как вероятность неполучения планируемых доходов; (3) необходимость государственной регистрации. Помимо основных признаков, можно выделить смежные признаки предпринимательской деятельности: (4) реклама; (5) наличие материально-технической базы; (6) наличие кадровой системы; (7) учётная деятельность, а именно ведение учета расходов и доходов.

Так как вуз это специфическая организация, предоставляющая особую услугу, то и режим осуществления предпринимательской деятельности должен быть особый, в силу которого все спектры деятельности высшего учебного заведения должны не только «служить» цели организации, но и четко соответствовать этой цели (при этом наблюдается четкое совпадение основной цели — образовательной — и предпринимательской).

Высшее образовательное учреждение предоставляет образовательную услугу, в том числе и на платной основе. Это вид деятельности, согласно ст. 2 ГК РФ, определяется как предпринимательская деятельность, а в соответствии с Налоговым кодексом РФ и как понятие «коммерческая деятельность». В данном контексте можно согласиться с Седовой А.В. Рассматривая вуз (один из основных поставщиков такого блага как образовательная услуга) как предприятие, мы получаем основание считать, что его цель состоит в создании и присвоении добавленной стоимости. Не акцентируя внимания на количественном аспекте, подчеркнем, что способ формирования добавленной стоимости — производство и реализация образовательных услуг на государственной или коммерческой основе — не имеет существенного значения. Другими словами, участникам данного предприятия важен сам факт возникновения и присвоения добавленной стоимости, а не способ ее формирования.

Из сказанного следует, что вуз, помимо предоставления образовательной услуги, способен осуществлять другие виды деятельности, приносящие доход, а именно «иную приносящую доход деятельность». Такая деятельность, как правило, направлена на получение дополнительного финансирования.

Приносящая же доход деятельность — это деятельность, которая не обладает совокупностью юридически значимых признаков предпринимательской деятельности. Нередко под иной деятельностью понимается также получение «пассивных» доходов, например: от сдачи в аренду помещений, обучение по дополнительным образовательным программам, репетиторство, пожертвований граждан и организаций, дивидендов от участия в коммерческих организациях, процентов по ценным бумагам и остаткам банковских счетов и т.п. [3].

Средства, полученные от приносящей доход деятельности, должны быть направлены исключительно на развитие основной уставной деятельности и модернизацию образовательного процесса.

Не смотря на то, что приносящая доход деятельность имеет некоторые сходства с предпринимательской, она является самостоятельной правовой категорией, а именно не является основной и служит достижению социально-значимых целей, ради которых создается образовательное учреждение.

Рассмотренные виды деятельности высшего образовательного учреждения, относящиеся как к «предпринимательской», так и к «приносящей доход деятельность», можно проклассифицировать. Данная классификация видов деятельности, наиболее часто осуществляемой образовательными организациями, должна быть направлена на определение налоговых последствий ведения вузами деятельности того или иного направления. В связи с этим, в классификации базовыми основаниями будут выступать три структурные составляющие финансового результата любого юридического лица: реализация про-

дукции (работ, услуг); реализация имущества (и основных фондов); доходы от внереализационной деятельности. Согласно этим базовым элементам, осуществляемая деятельность высшим учебным заведением, делится на: (1) основную реализация; (2) прочую реализация; (3) внереализационную деятельность.

Охарактеризуем кратко каждый вид деятельности:

1. Основная реализация

Как правило, государственные вузы предоставляют образовательные услуги, финансируемые из средств соответствующего бюджета (основные услуги) и образовательные услуги, для предоставления которых привлекают внебюджетные средства (дополнительные услуги). Ни основные, ни дополнительные образовательные услуги не являются предпринимательской деятельностью.

2. Прочая реализация

Иная реализация включает реализацию основных средств, материальных запасов, нематериальных активов и т. д.

3. Внереализационная деятельность.

К данному виду относятся: (а) инвестиционная и финансовая деятельность вуза — приобретение ценных бумаг, вложение на депозиты, доленое участие; (б) сдача в аренду имущества. Данная деятельность будет относиться к деятельности, приносящей доход.

На основании приведенного перечня, любое высшее учебное заведение может определиться с вводимым направлением деятельности, а именно — будет оно относиться к приносящей доход деятельности, и возникаю-

щими при этом обязанности налогоплательщика или будет заниматься только основной реализацией.

Основное предназначение дополнительных доходов является совершенствование учебных программ, процесса обучения, а также модернизация учебного комплекса, что в свою очередь (как уже отмечалось) повышает конкурентоспособность на рынке образования и позволяет переходить на новый уровень рыночных отношений.

Итак, в нашем исследовании мы пришли к следующим результатам:

1) Под приносящей доход деятельностью бюджетных образовательных учреждений следует понимать социально значимую уставную деятельность, осуществляемую на условиях возмездности посредством оказания услуг, выполнения работ, направленную на получение доходов, которые направляются на развитие основной уставной деятельности и модернизацию образовательного процесса.

2) Основное предназначение дополнительных доходов является совершенствование учебных программ, процесса обучения, а также модернизация учебного комплекса, что способствует повышению конкурентоспособности на рынке образования и позволяет переходить на новый уровень рыночных отношений.

3) Несмотря на то, что приносящая доход деятельность имеет некоторые сходства с предпринимательской, она является самостоятельной правовой категорией, а именно не является основной и служит достижению особых (социально-значимых) целей, ради которых создается образовательное учреждение.

Литература:

1. Седова, А. В. Государственный ВУЗ как предприятие. Наука и образование в XXI веке: сб. науч. трудов по мат-лам междунар. науч.-практ. конф. 30 сентября 2013 г.: в 34-х частях, Ч. 27: М-во обр. и науки РФ. Тамбов. 2013. с. 115–118.
2. Суровцева, М. Н. ВУЗ как некоммерческая организация/Ежегодник российского образования. 2007, №2. с. 79–109.
3. Сюбарева, И. Ф. Правовой режим налогообложения образовательных организаций в РФ //Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013, №3. с. 136–143.
4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года №273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»
5. Шестаков, А. В. Экономика и право. Энциклопедический словарь. М.: Дашков и Ко, 2000, 568 с.

Некоторые показатели развития отраслей производства Восточно-Казахстанской области

Курманбаев Сайпитин Кусметанович, профессор;
Тилеужанова Назерке Сабидоллаевна, магистрант
Государственный университет имени Шакарима города Семей (Казахстан)

За анализируемый период ведется работа по техническому перевооружению и модернизации предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности сельского хозяйства Восточной-Казахстанской области.

Ключевые слова: социальные-экономические достижения, индустриально-инновационное развитие, ВВП несырьевые отрасли, ВРП

Актуальность исследований, методика. Достижения Республики Казахстан непосредственно связаны с именем ее первого Президента и нынешнего Главы государства Нурсултана Назарбаева, под руководством которого эффективно реализован на практике им озвученный принцип «Сначала — экономика, затем — политика». В Послании Президента страны народу Казахстана «Построим будущее вместе» на основе высоких социально-экономических достижений четко раскрываются приоритетные направления Стратегии индустриально-инновационного развития независимого Казахстана. [1] Объем ВВП Казахстана за 20 лет вырос в 53,6 раза и вместе с итогами 2011 г. составит 994,5 млрд. долл. Этот показатель сравним с годовым уровнем ВВП более многомиллионных по населению Турции, Ирана. Представляется более действенным макроэкономическим показателем — ВВП на душу населения, особенно его динамика в сравнении с другими странами.

Эти результаты были достигнуты вследствие высоких темпов развития страны, благоприятной мировой конъюнктуры, динамичного развития малого и среднего бизнеса, подъема сферы услуг, ряда несырьевых отраслей.

Объем прямых иностранных инвестиций в Республике Казахстан неуклонно рос. По этому показателю Казахстан вошел в число лидеров новых развивающихся стран и в 2010 г. занял 19-е место в мире, пятое в Азии, второе в СНГ после России и длительное время лидирует в Центральной Азии.

Результаты исследований. Динамика валового регионального продукта (ВРП) на душу населения по Республике Казахстан показывает его рост по регионам, но неоднозначный. ВРП Восточно-Казахстанской области в 1998 году опережал среднереспубликанский показатель, а в 2010 году показывает уже отставание. По валовому региональному продукту на душу населения ВКО занимает 6-ое место среди регионов Казахстана. По итогам 2010 года объем ВРП составил более 1 млрд. тенге или вырос к уровню 2009 года на 29%.

В сфере производства промышленной продукции за 2011 год в области увеличено производство на 24,8%, что на 6,4 процентных пункта выше республиканского показателя и находится на 5 месте. По уровню произве-

денной продукции доминирующей в области обрабатывающей промышленности, ВКО занимает 4-е место и 2-е место по республике по реализации инвестиционных проектов. По объему производства продукции животноводства ВКО находится на 3-ем месте. По показателю как освоение инвестиций в основной капитал область в 2011 году надилась на 1-ом месте среди других регионов Казахстана.

По уровню жизни населения регион стоит на 10-й позиции (по уровню среднемесячной заработной платы), а по темпам роста ее область занимает 2-ое место в сравнении с другими регионами Казахстана.

Высокие достижения в экономике отразились на улучшении демографической ситуации. По статистическим данным, если с 1991 года наблюдалась значительная эмиграция населения (в 1994 г. — более 400 тыс. человек), то начиная с 2004 года, происходит иммиграция. Естественный прирост населения, который стимулируется государством, в последние годы является повышенным.

Динамика уровня жизни населения показывает рост доли населения с доходами ниже прожиточного минимума за 1996–2011 гг. сократилась более, чем в 5 раз.

Приоритетные показатели социальной результативности развития национальной экономики на первое полугодие 2011 года: среднедушевые номинальные денежные доходы населения составили 45901 тенге, среднемесячная номинальная заработная плата, начисленная работникам — 92993 тенге, уровень безработицы — 5,3% к численности экономически активного населения, уровень скрытой безработицы по оценке составил 0,4% от экономически активного населения.

Первенство по размерам среднедушевых денежных доходов в I квартале 2011 года удерживают Атырауская область, города Алматы и Астана, где данный показатель превысил среднереспубликанский уровень в 2,4–1,8 раза. Регионами с самыми низкими доходами остаются Южно-Казахстанская, Жамбылская и Алматинская области, в которых соотношение со среднереспубликанским уровнем составило 60,8%, 65,8% и 71,7% соответственно. Соотношение между максимальной и минимальной величиной номинальных денежных доходов по регионам в I квартале 2011 года составило 4,0 раза.

Соотношение между величиной прожиточного минимума и номинальными денежными доходами по стране в I квартале 2011 года по областям западного региона, Астане, Алматы значительно выше, чем по южному, северному и восточному регионам. Это вызывает необходимость активизации государственного регулирования по сближению регионов по уровню социально-экономического развития, стимулирования конкурентоспособных производств и систему услуг, прежде всего, в обозначенных нуждающихся регионах

Восточно-Казахстанская область имеет существенные конкурентные преимущества для того, чтобы стать одним из ведущих в Казахстане. К основным конкурентным преимуществам относятся: выгодное географическое расположение, наличие значительных запасов минерального сырья для горнодобывающей и металлургической промышленности, значительный технологический потенциал в сфере металлообработки, наличие лесных и энергетических ресурсов, наличие высококвалифицированных кадров.

Восточный Казахстан является одним из самых привлекательных мест для развития туризма не только в стране, но во всем мире. Наличие высокого рекреационного потенциала и разнообразие туристской инфраструктуры области позволяют удовлетворять потребности населения в организации туризма и досуга. По уровню безработицы за 2011 год ВКО с показателем 5,2% находится на 4–5 местах среди регионов страны.

ВКО по многим факторам находится в пятерке лидирующих регионов Казахстана, тем не менее, сегодня основным источником экономического роста ВКО является все еще эксплуатация сырьевого потенциала страны. Высокая концентрация горнодобывающей промышленности обусловила ухудшение экологической обстановки, что особенно характерно для городов Восточного Казахстана. Экономика региона во многом пока зависит от хозяйственной деятельности наиболее крупных предприятий горнодобывающей промышленности и промышленности стройматериалов.

Об этом свидетельствует анализ отраслевой структуры производства промышленной продукции по данным 2011 г., который выявил, что наибольшая доля — 24% принадлежит металлургической промышленности, 17% — прочей неметаллической продукции, 16% — продукты питания.

Поддержание высоких темпов роста в отдельных отраслях промышленности обеспечивалось главным образом за счет расширения спроса на продукцию, ориентированную на ВКО, который является одним из промышленно-развитых регионов Казахстана. Здесь сконцентрированы крупные предприятия металлургии, машиностроения, энергетики, пищевой, легкой и деревообрабатывающей промышленности, стройиндустрии.

Одним из перспективных отраслей с точки зрения инновационного развития является перерабатывающая промышленность, которая входит в число приоритетных

отраслей промышленности Республики Казахстан и является одним из крупнейших производителей и поставщиков сырья, полупродуктов, материалов для других отраслей реального сектора экономики.

Перерабатывающая отрасль характеризуется широким спектром видов выпускаемой продукции, которая удовлетворяет потребности населения в товарах народного потребления.

С целью развития перерабатывающей промышленности Республики Казахстан на государственном уровне был принят ряд программных документов по стимулированию развития отрасли, однако они оказались не эффективными в связи с тем, что были направлены в первую очередь на насыщение внутреннего рынка и производства традиционных видов продукции

В соответствии с государственной программой по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы в предстоящий период основные направления развития отрасли будут связаны с созданием стимулов для модернизации и диверсификации производств по переработке местного сырья (шерсть, кожа) в текстильной, швейной, кожевенной и обувной промышленности. [2]

В целях создания продуктов с высокой добавленной стоимостью в ВКО предусмотрены меры поддержки в подотраслях:

- по производству шерстяных изделий, для модернизации предприятий по первичной обработке шерсти;
- по кожевенной и обувной подотрасли, для организации глубокой переработки шкур сельскохозяйственных животных и выпуска конкурентоспособной товарной кожи, шубно-меховых изделий и обуви на базе кожевенно-меховых производств в г. Семей;

Легкая промышленность представлена такими средними предприятиями, как ТОО «Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат» (производство кожи, изделий из кожи, шубно-меховых изделий), ТОО «Роза-ВВК» (валенки, различные виды войлока), ТОО «Семспецснаб» (швейные изделия), ТОО «Тыныс-V» (выпуск спецобуви) и другими субъектами малого бизнеса. Отрасль ориентирована на внутренний рынок, но некоторые виды продукции реализуются и за пределы республики. Экспортируются такие виды продукции, как кожа из шкур КРС, шерсть мытая, войлок, валенки.

За последние два года на предприятиях города ведутся работы по внедрению нового технологического оборудования, современных технологий с целью выпуска конкурентоспособной продукции (ТОО «ZAVAst», ТОО «Семспецснаб», ТОО «Роза-ВВК», ТОО «Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат»).

Анализ экономики г. Семей за 2009–2011 гг. показал, что за 2011 году произведено товарной продукции на сумму 87,6 млрд. тенге, что в 5,5% больше уровня 2009 года в действующих ценах, а доля в областном объеме — 17,8%. Начиная с 2009 года, индекс физического объема производства снизился под влиянием замед-

ления спроса на продукцию, в связи с финансовым кризисом, вызванным снижением спроса на строительные материалы.

Промышленность г. Семей представлена тремя отраслями: горнодобывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Анализируя социальный аспект, следует отметить, что по данным 2011 года по уровню оплаты труда г. Семей (57 тыс. тенге) на порядок отстает от среднереспубликанского показателя (93 тыс. тенге), и находится лишь на 9-м месте среди 19 городов и районов Восточно-Казахстанской области. Город Семей обладает довольно значительным потенциалом социально-экономического и научно-технологического развития.

Семейский регион определился с курсом индустриализации — это строительство заводов и фабрик легкой и перерабатывающей промышленности (кожевенно-меховой и других видов продукции, продукции из сельскохозяйственного сырья). Это именно те отрасли, которые прославили наш регион. Гарантом дальнейшего устойчивого развития экономики страны в условиях вступления РК в ВТО должны стать стабильно работающие предприятия, выпускающие конкурентоспособную продукцию.

В г. Семей реализуется инвестиционный проект: — «Реконструкция и модернизация кожевенного производства»

На сегодняшний день есть возможность сделать г. Семей, в частности перерабатывающую отрасль инвестиционно привлекательной как для отечественных инвесторов, так и для иностранных. Перерабатывающая отрасль является весьма специфичной и при комплексном развитии позволит улучшить деловую активность предпринимателей аграрного сектора и производить при этом крайне необходимую продукцию населению региона, дополнительные рабочие места, экономическую безопасность страны в целом.

В 2011 году объем инвестиций в основной капитал составил 22983,7 млн. тенге, что составляет 0,98 % от общей суммы инвестиций в основной капитал РК. Большая часть инвестиций (67,7 %) использована на приобретение оборудования, машин, инструментов и др. В структуре инвестиции наибольший удельный вес занимают собственные средства предприятий, организаций и населения (66,1 %), доля республиканского и местного бюджетов — 24,1 %, заемных средств — 9,8 %. Наиболее привлекательными отраслями являются обрабатывающая отрасль (34,7 %) и электроснабжение (21,1 %). Доля их в общем объеме инвестиционных вложений — 55,7 %. С целью стимулирования притока отечественных и прямых иностранных инвестиций в развитие приоритетных отраслей промышленности необходимы инвестиционные преференции. И только тогда возможна реализация инвестиционных проектов на территории региона, где планируется развитие производства широкой линейки продукции предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственное

сырье (кожевенно-меховой, валяльно-войлочной и др.). Это большой перечень и для его освоения будут приглашаться резиденты, при этом перечень продукции будет соответствовать современному развитию перерабатывающей промышленности.

Вместе с тем, анализ текущего состояния отраслей г. Семей по приоритетным видам деятельности (перерабатывающая) в 2011 году в производстве кожаной и относящейся к ней продукции уменьшился выпуск кожи из шкур крупного рогатого скота на 33,1 %, меньше на 2,8 % произведено войлока, на 8,5 % валяной обуви, уменьшился выпуск меховых курток, меховых жилетов, полушубков, бекешей и тулупов.

Основные причины, влияющими на развитие предприятий подотрасли является низкая конкурентоспособность товаров из-за насыщенности рынка импортными, более дешевыми товарами, отсутствие гибкой технологии, способной быстро реагировать на меняющийся спрос населения, устаревшее морально и физически оборудование, а также недостаток собственных средств для проведения модернизации оборудования.

Легкая промышленность в регионе представлена такими предприятиями, как ТОО «Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат» (производство кожи, изделий из кожи, шубно-меховых изделий), ТОО «Роза-ВВК» (валенки, различные виды войлока), ТОО «Семспецснаб» (швейные изделия), ТОО «Тыныс-V» (выпуск спецобуви) и другими субъектами малого бизнеса. Легкая промышленность ориентирована не только на внутренний рынок, но и за пределы республики.

Как показал анализ, более активно за анализируемый период ведется работа по техническому перевооружению и модернизации предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Так, в 2009 году было реализовано 13 проектов по реконструкции и расширению производств предприятий переработки АПК, началась реализация инвестиционных проектов по реконструкции кожевенно-мехового комбината и комбината продуктов питания в Семее, а также гормолзавода и производственных цехов АО «Май» в Усть-Каменогорске. Работа по модернизации перерабатывающих производств и расширению их мощностей позволила в 2011 году увеличить индекс физического объема товарной продукции переработки на 22 % по сравнению с 2009 годом.

В Усть-Каменогорске начали функционировать зимние теплицы площадью 4,7 га. За счет проведенной реконструкции гидротехнических сооружений на 5,1 тыс. га возросли площади орошаемых земель. В Кокпектинском районе на площади 57 га был осуществлен проект по капельному орошению. Кроме того, за счет собственных средств осуществлена реконструкция двух овощекартофельохранилищ в КХ «Екимбаев» и ТОО «Агрофирма Приречное». Созданная инфраструктура в отрасли сельского хозяйства, внедрение прогрессивных технологий в растениеводстве и животноводстве, государственная поддержка этих отраслей позволили в 2010 году на 40 % уве-

личить индекс физического объема валовой продукции сельского хозяйства по сравнению с 2009 годом.

С принятием Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010–2014 годы и разработкой плана мероприятий по ее реализации работа по освоению инвестиционных проектов, направленных на дальнейшую диверсификацию агропромышленного комплекса приняла плановый и целенаправленный характер, и аграрии области более активно и результативно включились в процесс диверсификации отрасли.

Освоение инновационных проектов и выход производств на проектную мощность наряду с другими принимаемыми мерами позволили по итогам работы 2011 года объем валовой продукции сельского хозяйства довести до 176 млрд. тенге. Таким образом, рост к уровню 2010 года составил 15%.

В настоящее время в стадии проработки находятся 3 проекта ТОО «Восток Агрохолдинг», из них 2 по созданию двух молочно-товарных ферм на 800 коров каждая, а также строительство птицефабрики в селе Айыртау Уланского района на 582 тыс. птицемест с объемом производства яиц 107 млн. штук в год. В настоящее время прорабатывается вопрос финансирования этих проектов.

Кроме того, филиалы и представительства АО «КазАгро» по ВКО осуществляют финансирование программы «Сыбаға» в рамках реализации проекта «Увеличение экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота. Профинансировано 91 крестьянское хозяйство на сумму 697 млн. тенге, закуплено 4874 головы КРС при плане 3800 голов.

На протяжении 2009–2011 гг. предприятия АПК активизировали свою инвестиционную деятельность по обновлению технического парка оборудования. Правда, надо отметить, что данный прирост в основном связан с обновлением неосновного оборудования.

Исходя из проведенного анализа можно сделать выводы об уровне использовании производственных мощ-

ностей предприятий, основного оборудования и основных средств в целом:

— во-первых, общее улучшение основных показателей работы предприятий (особенно объемов производства продукции) не могло не сказаться на улучшении использования мощностей, оборудования и основных средств;

— во-вторых, основным фактором, который привел к улучшению использования основных средств на предприятиях можно считать значительный рост объемов производства в натуральном выражении;

— состав и структура основных производственных фондов можно считать не очень удовлетворительным, так как удельный вес стоимости «пассивной» части основных фондов (зданий и сооружений) превышает стоимость рабочих машин и оборудования, кроме того сокращается и общий удельный вес «активной» части основных производственных фондов, что показывает наличие существенного потенциала по улучшению технического парка производства;

— уровень износа основных фондов предприятий умеренный, к тому же он снижается, что свидетельствует о достаточной обеспеченности соответствующей техникой и площадями у большинства субъектов хозяйствования;

— к выявленным резервам можно отнести некоторый резерв недоиспользования мощностей предприятий, относительно высокий уровень «устаревания» используемого оборудования, снижение уровня технической вооруженности персонала.

В сравнении с прошлым годом наиболее важным фактором, влияющим на фондоотдачу предприятий, является производительность труда, поэтому важно проводить дальнейшую работу по совершенствованию трудовых показателей.

Выводы: на предприятиях АПК ВКО необходимо искать резервы по дальнейшему повышению конкурентоспособности продукции на основе внедрения современных инновационных технологий и техники, соответствующих современным мировым стандартам.

Литература:

1. Н. А. Назарбаев Послание Президента страны: «Казахстанский путь-2050: Единная цель, единые интересы, единое будущее» от 17 января 2014 года;
2. Отчет акима Восточной-Казахстанской области Сапарбаева Б. М.

Учетно-аналитические аспекты формирования бюджетов в розничной торговле

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;

Базарнова Татьяна Александровна, студент

Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева (г. Саранск)

В условиях жесткой конкуренции, ограниченности ресурсов и быстро меняющихся условиях рынка, руководители компании стали задумываться о завтрашнем дне. О том, как то или иное управленческое решение, принятое в данный момент, в будущем повлияет на финансовое состояние и устойчивость предприятия: какими финансовыми ресурсами будет располагать компания в определенные периоды времени, как оптимально использовать имеющиеся ресурсы, для получения большего эффекта. Эти и многие другие вопросы решаются путем планирования деятельности предприятия.

Бюджеты предприятия можно классифицировать по различным признакам: по степени обобщения информации, по временной принадлежности, по способу планирования и механизму использования и т. д. [1].

Бюджет, который охватывает всю деятельность организации, называется генеральным бюджетом. В работах многих ученых применяется другое название — общий бюджет. По мнению А. Д. Шеремета: «общий бюджет представляет собой скоординированный (по всем подразделениям или функциям) план работы для предприятия в целом и состоит из двух основных бюджетов: оперативного и финансового» [5, с. 89].

Выходной формой операционного бюджета является отчет о финансовых результатах, с помощью которого определяется эффективность работы компании с точки зрения прибыльности и рентабельности.

Важным элементом информационного обеспечения управления является платежеспособность компании, которая зависит от баланса между краткосрочными обязательствами и всеми оборотными средствами. Добиться рационального соотношения между ними и обеспечить платежеспособность предприятия можно с помощью следующих разделов: бюджета движения денежных средств, бюджета баланса и бюджета капитальных вложений.

Однако, под действием разнообразных внутренних факторов, таких как: стратегические цели, размер предприятия, вид его деятельности, информационные потребности менеджмента система бюджетирования каждой организации становится уникальной. Общая схема генерального бюджета торговой организации представлена на рисунке 1 [3].

Формирование общего бюджета на торговом предприятии начинается с составления бюджета реализации, который является отправной точкой во всем бюджетном процессе. Объем продаж и как следствие выручка определяются возможностями сбыта на рынке, который подвержен влиянию неконтролируемых факторов: по-

литика ценообразования, общее положение на национальном и мировом рынках, деятельность конкурентов, результативность рекламы и другие случайные колебания. Также одним из ключевых моментов при составлении данного бюджета на предприятии является анализ спроса на продукцию и его динамики.

Таким образом, можно сделать вывод, что бюджет реализации предопределяет уровень и общий характер деятельности всей торговой организации на планируемый период, и оказывает воздействие на другие виды бюджетов. Основными источниками информации при составлении бюджета продаж являются сведения о динамике спроса с учетом ее колебания и данные отдела маркетинга, связанные с исследованием рынка сбыта [3].

Параллельно с бюджетом продаж составляют бюджет запасов товаров на конец планируемого периода. Вопрос количественного измерения величины товарных запасов и определение соответствия этой величины потребностям товарооборота достаточно актуален, так как при их завышении или занижении, могут возникать дополнительные расходы, связанные с хранением и ускорением доставки товаров соответственно [4].

После определения размера розничного товарооборота и величины товарных запасов на конец планируемого периода составляется бюджет закупок товаров, в разрезе каждого вида продукции или номенклатурной группы. Планируемую величину закупки товаров можно рассчитать по формуле:

$$\Pi = P - O_n + O_k,$$

Где, Π — поступление (закупка) товаров за планируемый период, тыс. р.;

P — реализация товаров за планируемый период (розничный товарооборот), тыс. р.;

O_n — остаток товаров на начало планируемого периода, тыс. р.;

O_k — остаток товаров на конец планируемого периода, тыс. р.;

Вся необходимая информация для формирования бюджета закупок берется из предыдущих бюджетов, а именно: реализация товаров за планируемый период известна из бюджета продаж, остаток товаров на начало планируемого периода берется из бухгалтерского баланса за год предшествующий планируемому году и остаток товаров на конец планируемого периода известен из бюджета запасов [4].

Четвертым этапом при составлении операционного бюджета торгового предприятия является составление бюджета расходов на реализацию. Для разработки данного бюджета необходима информация о структуре затрат

Генеральный бюджет торговой организации



Рис. 1. Общая схема генерального бюджета торгового предприятия

предшествующего периода. При его составлении анализируют каждую статью затрат и определяют резервы их снижения.

Бюджет себестоимости проданных товаров формируется на основе данных бюджета продаж и расходов на реализацию.

Заключительным этапом операционного бюджетирования является прогнозный отчет о финансовых результатах, который составляется на основании всех ранее составленных бюджетов. Определяя финансовый результат своей деятельности, предприятие может использовать два метода. Исчисляя полную себестоимость продаж (absorption costing), а также исчисляя усеченную себестоимость продаж (direct costing). Однако при составлении планового отчета о финансовых результатах в системе директ-кост, особенность учета затрат на торговых предприятиях приводит к определенным затруднениям. Предприятия торговли ведут учет затрат на счете 44, что затрудняет их деление на постоянные и переменные в отличие от производственной сферы, где непосредственно в системе счетов реализуется классификация затрат на прямые и косвенные (счет 20 и счета 23,25,26), прямые и постоянные (20,25 и 26), эффективные и неэффективные (20,23,25,26 и 28) [2].

Поэтому отечественные торговые предприятия в своей практике применяют первый метод учета. Тогда прогнозный отчет о финансовых результатах строится на основе бюджета реализации (выручка), бюджета полной себестоимости (себестоимость продаж) и прибыль (убыток)

от продаж (разница между выручкой и полной себестоимостью).

Для обеспечения процесса составления, контроля и анализа бюджета необходима система учета, регистрирующая все факты хозяйственной деятельности в максимально короткие сроки, т.е. процесс планирования, основывается на данных внутрифирменного учета, для повышения качества и оперативности которого, необходима его автоматизация с помощью применения специализированного программного обеспечения: 1С Управление торговлей, 1С Розница и т.д.

Причем многие из этих программ имеют широкий функционал. Например, 1С Управление торговлей, в процессе исполнения бюджета поддерживает широкий спектр торгового оборудования, позволяющего применять систему штрихкодирования, автоматизировать торговые точки. Это позволяет сократить время необходимое для учета продажи товаров и увеличить время для оперативного анализа исполнения показателей бюджета.

В процессе исполнения бюджета возможно оперативное получение информации об объемах реализуемых товаров в каждой из торговых точек, посредством ввода данных через систему штрихкодирования.

Несмотря на широкое использование бюджетирования в коммерческих компаниях существуют большие трудности реализации бюджетного процесса на предприятиях розничной торговли. Повышение эффективности работы возможно через оценку динамики плановых и фактически достигнутых параметров показателей бюджета продаж.

Литература:

1. Грязнова, И. Ю. Виды бюджетов и подходы к их классификации [Текст]/И. Ю. Грязнова // «Экономика и управление». — №1 (8), 2012
2. Драненко, Л. П. Особенности бюджетирования в торговле [Текст]/Л. П. Драненко // Сибирский торгово-экономический журнал. — №7/2011
3. Мягкая, А. В. Бюджетирование в торговых организациях [Текст]/А. В. Мягкая // Общество: политика, экономика, право. — №1/2012
4. Планирование: Бюджетирование в торговой организации [электронный ресурс]// БУСЕЛ. — 2013. — Режим доступа: <http://www.busel.org/texts/cat8un/id5fwhcdx.htm>
5. Шеремет, А. Д. Управленческий учет: учебное пособие/Под ред. А. Д. Шеремета. -4-е изд., испр. -М.: ИД ФБК — ПРЕСС, 2009—429 с.

1С для государственных учреждений

Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;
Колмыкова Екатерина Сергеевна, студент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Положения Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» распространяются при ведении бюджетного учета активов и обязательств РФ, субъектов РФ и муниципальных образований, операций, изменяющих указанные активы и обязательства, а также при составлении бюджетной отчетности.

Особенностями бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях можно отнести:

- организацию учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль исполнения сметы расходов;
- отраслевые особенности учета в учреждениях бюджетной сферы;
- строгую государственную учетную политику, реализуемую через Инструкцию №157н от 29.08.2014;
- строгий учет расходов и доходов.

Фирма «1С» предлагает следующие программные продукты для автоматизации бухгалтерского учета в государственных учреждениях:

- «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8»;
- «1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8»;
- «1С: Бюджетная отчетность 8»;
- «1С: Документооборот государственного учреждения 8»;
- «1С: Государственные и муниципальные закупки 8».

Программы «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8» и «1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8» используются государственными (муниципальными) учреждениями, состоящими на самостоятельном балансе и финансируемые за счет федерального, регионального или местного бюджетов, а также из бюджета государственного внебюджетного фонда.

«1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8» предназначена для автоматизации бухгалтерского учета в разных типах государственных учреждений — казенных, автономных, бюджетных.

Благодаря этому осуществляется перенос данных при смене типа учреждения на основе нового отчета «Сводные проводки по переносу данных при изменении типа учреждения», который формируется на основе списания остатков со счетов учреждения старого типа и отражения на счетах учреждения нового типа.

Обратиться к отчету можно в меню «Сервис — Службные — Перенос данных при изменении типа учреждения» главного меню программы.

Отчет формируется по проводкам, сформированным документами:

- «Перенос остатков при изменении типа учреждения по счетам МЗ»;
- «Перенос остатков при изменении типа учреждения по счетам ОС»;
- «Перенос остатков при изменении типа учреждения по счетам расчетов».

Фирмой «1С» представлены 2 версии конфигурации «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8»: «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8. Базовая версия» и «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8. ПРОФ»

«1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8. Базовая версия» обеспечивает работу небольших учреждений, в которых с программой работает один бухгалтер и для которых не требуется изменение типовой конфигурации.

«1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8. ПРОФ» используется при ведении учета ряда учреждений

в единой информационной базе или же нескольких бюджетов, в разрезе разных источников финансирования.

При переходе с базовой версии на версию ПРОФ накопленные учетные данные полностью переносятся в новую программу.

«1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8» используются государственными (муниципальными) учреждениями, состоящими на самостоятельном балансе и финансируемые за счет федерального, регионального или местного бюджетов, а также из бюджета государственного внебюджетного фонда. Способствует полной автоматизации процесса расчета заработной платы и ведения кадрового учета.

К достоинствам данной программы можно:

1. возможность ведения учета нескольких учреждений в единой информационной системе;
2. благодаря конфигурации достигается снижение трудовых затрат за счет автоматизации учета кадров и анализа кадрового состава, кадрового делопроизводства, исчисления регламентированных законодательством налогов и взносов с фонда оплаты труда, отражения начисленной зарплаты и налогов в расходах учреждения;
3. заметно сокращается время для расчета заработной платы;
4. регистрация кадров в единой системе, позволяет проводить анализ данных для ведения кадровой политики.

Следует отметить, что программа «1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения» может функционировать вместе с программой «1С: Бухгалтерия бюджетного учреждения 8». Для этого в конфигурации используется двухсторонний обмен информацией: суммы к выплате, начисленные и удержанные суммы бюджетном учете, в том числе налоги.

«1С: Бюджетная отчетность 8» реализует полный технологический цикл — от подготовки отчетов получателями бюджетных средств до составления распорядителем средств бюджета консолидированных отчетов и выгрузки их в электронном виде для представления вышестоящему пользователю бюджетной отчетности.

«1С: Бюджетная отчетность 8» может использоваться:

— распорядителями бюджетных средств, администраторами доходов бюджета, администраторами источников финансирования дефицита бюджета, в том числе органами местного самоуправления, местной администрации;

— бюджетополучателями, имеющими структурные подразделения, выделенные на самостоятельный баланс.

Преимуществами использования данного продукта является:

— поддержка сбора, обработки и хранения данных практически любых форм отчетности, в том числе содержащих нечисловые показатели, например, пояснительная записка, таблицы пояснительной записки;

— поддержка соответствия экранных отчетных форм бумажным аналогам.

Недостатком данной программы является ее использование лишь при наличии небольшого количества подве-

домственных учреждений и небольшого объема обрабатываемых отчетов, не требующих алгоритмов консолидации

Типовая конфигурация разработана в соответствии с требованиями и положениями действующих нормативных документов и инструкций Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства о годовой, квартальной и месячной бюджетной отчетности с учетом комментариев к ним.

«1С: Документооборот государственного учреждения 8» автоматизирует учет документов, способствует взаимодействию сотрудников, выполняет ряд контрольных и аналитических функций. При наличии у пользователя соответствующих клиентских лицензий программа поддерживает многопользовательскую работу в локальной сети или через Интернет, в том числе и через веб-браузеры. Данная программа соответствует основным делопроизводственным стандартам, ГОСТам и нормативным актам

«1С: Документооборот государственного учреждения 8» поддерживает технологию обмена данными с программами на платформе «1С: Предприятие 8», в том числе «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8» и «1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8».

Помимо стандартных функции хранения документов, автоматизации согласования, визирования документов, контроля выполнения поручений программа позволяет автоматизировать учет обращений граждан. В конфигурации также предусмотрен межведомственный обмен электронными документами. Использование функциональных возможностей программы позволяет организовать полноценный документооборот, в том числе крупных государственных учреждений.

«1С: Государственные и муниципальные закупки 8» — программный продукт ориентированный на уполномоченные органы, специализированные организации, на крупных государственных или муниципальных заказчиков, предназначен для автоматизации процессов планирования, подготовки и проведения закупок.

Программный продукт ориентирован на небольшие бюджетные, казенные, автономные учреждения, самостоятельно осуществляющие закупочную деятельность (планирование, подготовку, проведение и публикацию закупок) и предназначен для автоматизации процессов, связанных с подготовкой и размещением заказа, а также мониторингом исполнения контрактов.

Программный продукт «1С: Государственные и муниципальные закупки 8» обеспечивает автоматизацию всех этапов подготовки и размещения заказа на закупку товаров, работ и услуг. Данная программа способствует оптимизации и упрощению процесса подготовки документов и принятия решений на разных этапах подготовки и проведения торгов — и для специалиста, готовящего документацию по проведению торгов, и для комиссии, в задачи которой входит рассмотрение и оценка заявок участников размещения заказа. Программа поддерживает наиболее распространенные способы проведения торгов — от-

Таблица 1. Стоимость программных продуктов для автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях

Программные продукты	Стоимость минимального комплекта для юридического лица, без НДС
1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8	14400
1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8	21600
1С: Бюджетная отчетность 8	33600
1С: Документооборот государственного учреждения 8	98000
1С: Государственные и муниципальные закупки 8	6300

крытый конкурс и аукцион, закрытый конкурс и аукцион, закупки путем запроса котировок, закупки у единственного поставщика, а также прочие предусмотренные Законом варианты.

К достоинствам данной программы можно отнести многократное использование занесенной в систему информации, структурирование данных и размещения заказов с учетом всех требований законодательства.

Использование программных продуктов «1С» в государственных учреждениях способствует автоматизации всех участков, отделов, где возникает необходимость ведения бухгалтерского учета. Рассмотрим стоимость каждой программы (таблица 1).

Осуществление автоматизированного ведения бухгалтерского учета базируется на обширном программном обеспечении, постоянно обновляющемся и совершенствующемся во времени. Все рассмотренные выше специальные программы, разработанные в компании «1С» широко применяются в настоящее время.

Наиболее полное обеспечение автоматизации бухгалтерского учета практически по всем направлениям дает программный продукт «1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8», который включает в себя как функции

сбора, регистрации, обобщение первичных учетных документов, так и автоматизации заработной платы, формирования регламентированной бюджетной, бухгалтерской, налоговой, статистической отчетности и электронный документооборот.

Следует отметить, что программные продукты «1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8», «1С: Бюджетная отчетность 8», «1С: Документооборот государственного учреждения 8», «1С: Государственные и муниципальные закупки 8» разработаны более детально, так как охватывают лишь определенное направление в бухгалтерском учете.

Так для автоматизации всех этапов, связанных с закупками, необходимо использовать «1С: Государственные и муниципальные закупки» или при необходимости автоматизации учета обращения граждан следует использовать «1С: Документооборот государственного учреждения»

Исходя из этого, следует что, благодаря совокупному использованию данных продуктов можно достичь сокращения времени на ведение бухгалтерского учета в целом и наладить тесную связь с другими государственными учреждениями.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/> — URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения 09.02.2012).
2. Фирма «1С» [Электронный ресурс] // <http://www.1c.ru/> — URL: <http://www.1c.ru/> (Дата обращения 09.02.2015).

Маркетинговое исследование макросреды факторов-регуляторов, характеризующих инвестиционную привлекательность рынка детских товаров Калининградской области

Минаева Дарина Юрьевна, магистр

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Статья посвящена поиску и обоснованию факторов макросреды, влияющих на развитие бизнеса детских товаров и его инвестиционной привлекательности. В результате были выявлены и представлены в виде схемы факторы макросреды, влияющие на бизнес детских товаров. Первичные факторы — рождаемость, браки и объемов строительства жилых домов и вторичные факторы — инфляция, заработная плата, безработица, разводы и миграция.

Ключевые слова: макросреда маркетинга, бизнес детских товаров, корреляционная матрица, регрессионная зависимость, рождаемость, браки и разводы, миграция населения области, заработная плата, безработица, инфляция, данные по жилью, вводимому в эксплуатацию, и ожидаемой продолжительности жизни.

В настоящее время уделяется недостаточное внимание в маркетинговых исследованиях на факторы макросреды, влияющие на инвестиционную привлекательность бизнеса детских товаров и спрос.

Характерной особенностью рынка детских товаров является целевой потребитель. На рынке детских товаров существуют 2 группы потребителей — дети и взрослые, при этом потребитель не равен покупателю, поскольку решение о покупке и ее финансировании, как правило, принимают взрослые, а потребителями продукта являются дети. С возрастом влияние ребенка на выбор товара растет. Современные дети обладают собственными финансовыми средствами, которые им выдают родители и на которые они совершают самостоятельные покупки.

Перспективы рынка детских товаров во многом обусловлены особенностями поведения потребителей, которое в этом сегменте несколько отличается от других. Во-первых, на детском рынке нет понятия «отложенный спрос».оборот рынка детской обуви обеспечивается во многом за счет того, что детские товары, требуют постоянного обновления, поэтому спрос не имеет прямой зависимости от цен и уровня дохода семьи. Это обеспечивает оборот рынка. Во-вторых, для большинства родителей свойственно желание «дать ребенку самое лучшее» и они готовы за это платить, покупая дорогие детские товары и услуги, получая моральное удовлетворение. Расходы на детей слабо зависят от уровня дохода семьи, за исключением очень бедных и очень богатых семей. Поэтому рынок детских товаров во все времена привлекал бизнес своей стабильностью и устойчивым спросом.

Определение параметров, которые могут повлиять на инвестиционную привлекательность рынка и спрос на детскую одежду, обувь, игрушки и питание, таких как рождаемость, браки и разводы, миграция населения области, средняя заработная плата, безработица, инфляция, данные по жилью, вводимому в эксплуатацию и ожидаемой продолжительности жизни за период

с 1990 года по 2014, дает возможность более четко охарактеризовать проблемы, на которые стоит обратить внимание возможному инвестору, а также возможности развития продуктов в данной отрасли.

По данным компании «Детский мир», проводившей исследования в 2013 году основными характеристиками потребителей являются:

1. Высокая частота покупок
2. Лояльность клиенткой базы
3. Средний чек покупателя 3 тысячи рублей
4. «Усталость» от однообразного ассортимента производителей, востребованность уникального яркого предложения.

По данным Правительства Российской Федерации [1] в качестве основных характеристик взрослого потребителя детской продукции можно выделить следующие:

1. Новое демографическое поведение матерей, желающих иметь более 2 детей;
2. Увеличение среднего возраста матери при рождении ребенка. По данным исследований, в 2008–2012 годах доля матерей, родивших первого ребенка в возрасте от 25 до 29 лет, в общем количестве матерей выросла. В настоящее время средний возраст матерей, родивших 1-го ребенка, составляет 24,5 года. Для сравнения аналогичный показатель в США составляет 25,3 года, в Японии и Германии — 30 лет;
3. Увеличение среднего возраста матерей. Группа матерей старше 30 лет с детьми составляет 46 процентов;
4. Увеличение доли населения, положительно относящегося к браку, в общей численности населения. По данным Росстата, за 2011 год коэффициент брачности (число браков на 1000 человек) составил 9,2. При этом коэффициент разводов составил 4,7 (на 1000 человек), который в динамике с 2003 года остается стабильным;
5. Повышение уровня образованности матерей. По данным исследований, в 2012 году в городах с населением более 1000 человек доля матерей с высшим образо-

ванием в общем количестве матерей выросла до 63 процентов (в 2008 году — 54 процента);

6. Совмещение работы и семьи. Это общая тенденция как для России, так и для большинства европейских стран. Доминирующим мотивом занятости для женщин с детьми является мотив экономической независимости;

7. Рост ценности здоровья, который отражается на выборе детских товаров.

8. Экологичность, безопасность и ценность для здоровья являются ключевыми факторами выбора родителей товаров для новорожденных, детского питания и косметики.

Для определения части значимых факторов, характерных для Калининградской области, создадим корреляционную матрицу по основным статистическим и экономическим показателям с 1990 по 2014 год.

Корреляционная матрица данных службы Государственной статистики по Калининградской области по факторам: рождаемость, браки и разводы, миграция населения области, средняя заработная плата, безработица, инфляция, данные по жилью, вводимому в эксплуатацию, и ожидаемой продолжительности жизни за период с 1990 года по 2014 имеет вид:

Таблица 1. Корреляционная матрица данных службы Государственной статистики по Калининградской области за период с 1990 года по 2014

Correlations (Spreadsheet1)										
Marked correlations are significant at $p < .05000$										
N=25 (Casewise deletion of missing data)										
Variable	Рождаемость	Браки	Разводы	Прибывшие	Выбывшие	Ожид. прод. жизни	Инфляция	Строит. жилья кв. м	Безработица	Среднес. зар. плата
Рождаемость	1,00	0,93	0,34	-0,24	-0,27		0,74	-0,06	0,79	0,24
Браки	0,93	1,00	0,32	-0,31	-0,36		0,66	-0,13	0,79	0,14
Разводы	0,34	0,32	1,00	-0,16	-0,26		0,16	0,10	0,17	0,01
Прибывшие	-0,24	-0,31	-0,16	1,00	0,93		0,02	0,28	-0,51	-0,07
Выбывшие	-0,27	-0,36	-0,26	0,93	1,00		-0,09	0,15	-0,53	-0,07
Ожид. прод. жизни	0,74	0,66	0,16	0,02	-0,09	1,00	0,06		0,51	0,13
Инфляция	-0,06	-0,13	0,10	0,28	0,15	0,06	1,00		-0,17	-0,16
Строит. жилья кв. м	0,79	0,79	0,17	-0,51	-0,53	0,51	-0,17	1,00	0,54	-0,27
Безработица	0,24	0,14	0,01	-0,07	-0,07	0,13	-0,16	0,54	1,00	-0,05
Среднес. зар. плата	-0,40	-0,38	-0,05	0,10	-0,07	-0,08	-0,09	-0,27	-0,05	1,00

Коэффициент корреляции (r) — очень удобный показатель степени взаимосвязи между двумя переменными. Он представляет собой безразмерную величину, которая изменяется от -1 до $+1$. При независимом варьировании переменных, когда связь между ними отсутствует, $r=0$. Чем сильнее связь, тем больше величина коэффициента корреляции. При этом положительные значения r указывают на положительную (= прямую)

связь (т.е. при увеличении значений одной переменной в среднем возрастают значения и другой переменной), а отрицательные — на отрицательную (= обратную) связь (при возрастании одной переменной другая уменьшается).

Инвестиционная привлекательность рынка и факторы, стимулирующие спрос на детскую одежду, обувь, игрушки и питание характеризуются:

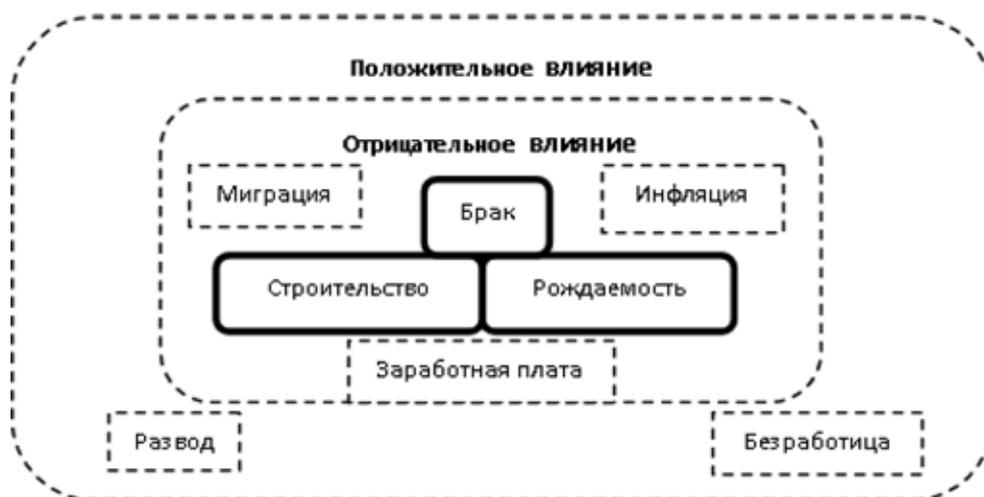


Рис. 1. Схема факторов, стимулирующих спрос на детскую одежду, обувь, игрушки и питание. Первая категория философии

Чтобы определить степень зависимости между переменными, которые влияют на фактор-регулятор рождаемости составим уравнение регрессии:

Таблица 2. Регрессионная зависимость факторов, стимулирующих спрос на детскую одежду, обувь, игрушки и питание в Калининградской области

Regression Summary for Dependent Variable: Рождаемость (Sp)						
R= ,95031145 R ² = ,90309186 Adjusted R ² = ,85463779						
F(8,16)=18,638 p<,00000 Std. Error of estimate: 616,14						
N=25	Beta	Std. Err. of Beta	B	Std. Err. of B	t(16)	p-level
Intercept			-2127,17	1892,490	-1,12400	0,277593
Браки	0,841347	0,219523	1,20	0,312	3,83261	0,001468
Разводы	0,098519	0,091086	0,32	0,300	1,08161	0,295457
Прибывшие	-0,268799	0,316390	-0,04	0,046	-0,84958	0,408091
Выбывшие	0,387002	0,307703	0,07	0,059	1,25771	0,226543
Инфляция	0,093840	0,098947	0,29	0,310	0,94839	0,357038
Строительство жилья кв. м	0,165414	0,264107	0,00	0,002	0,62631	0,539942
Безработица	0,058277	0,141433	0,00	0,003	0,41205	0,685773
Среднемесячная заработная плата	0,028569	0,114958	0,00	0,001	0,24852	0,806895

Уравнение регрессии имеет вид:

$$y = -2127,167 + 0,841x_1 + 0,387x_2 + 0,058x_3 + 0,099x_4 + 0,094x_5 + 0,029x_6 - 0,27x_7 + 0,165x_8$$

Коэффициент детерминации = 0,903 или 90%. Таким образом, линейная модель объясняет 90% вариации времени поставки, что означает правильность выбора фактора (расстояния). Не объясняется 10% вариации времени, которые обусловлены остальными факторами, влияющими на время поставки, но не включенными в линейную модель регрессии.

Первичные факторы, влияющие на отрасль детских товаров Калининградской области:

1. Детская продукция относится к товарам ежедневного спроса, так как непосредственный потребитель растет и меняется очень быстро.

2. Демографическая ситуация в Калининградской области, по данным Калининградской службы статистики, характеризуется сохранением положительной динамики увеличения населения.

3. Увеличение доли населения, положительно относящегося к браку. Количество браков в Калининградской области постоянно превалирует над разводами, что увеличивает фактор рождаемости в Калининградской области.

4. Введение в эксплуатацию жилых домов. Одним из немаловажных факторов для создания спроса на рынке детских товаров является наличие жилищной площади у домохозяйства. Отсутствие своего жилья отрицательно сказывается на решении семьи завести детей, что сказывается на рождаемости, количестве заключенных браков и спросе в данной отрасли в целом.

Второстепенными факторами, влияющими на спрос и привлекательность рынка являются:

1. Уровень доходов граждан Калининградской области и безработица оказывают довольно сильное влияние на рождаемость и браки. Люди решают завести семью в том случае, если есть возможность её обеспечить.

2. В связи с географической расположенностью области существует возможность частых переездов из России в европейские страны Балтики, такие как Польша, Литва и т.д. Эксклавность Калининградской области накладывают свою специфику на отрасль. Так как одним из второстепенных факторов, влияющих на перспективность отрасли и спрос в ней, является миграция. Именно она отрицательно сказывается на первичных факторах, таких как количество введенных жилых домов в эксплуатацию и количество заключенных браков в области.

3. Высокий темп инфляции на строительство и браки. Неуверенность в завтрашнем дне и экономике России в целом отрицательно влияет на решения жителей Калининградской области создавать семью. Кроме того, жилой дом возводится довольно продолжительное время, поэтому высокий темп инфляции сказывается и на этом факторе отрицательно.

Мы определили три основных показателя, которые влияют на рынок детских товаров в целом — это строительство жилых домов, рождаемость и браки. Построим три варианта прогноза по каждому показателю

Так, для показателя рождаемость используем модель АРИМА для будущего прогноза с учетом остальных показателей, влияющих на этот показатель прогноз будет:

Таблица 3. Прогноз рождаемости населения Калининградской области с учетом остальных факторов макросреды, влияющих на спрос инвестиционную привлекательность бизнеса

Год	Прогноз	Пессимистический прогноз	Оптимистический прогноз	Std. Err.
2015	11892,68	7669,78	16115,59	2459,258
2016	11886,25	6022,89	17749,61	3414,600
2017	11878,13	4738,70	19017,56	4157,736
2018	11892,81	3673,19	20112,44	4786,799
2019	11961,59	2788,10	21135,09	5342,296

2020	11980,90	1943,78	22018,01	5845,236
2021	11992,48	1160,39	22824,58	6308,203
2022	11985,48	412,89	23558,07	6739,439
2023	12005,63	-262,84	24274,10	7144,694
2024	12038,08	-888,87	24965,02	7528,163
2025	12042,85	-1510,61	25596,30	7893,022
2026	12039,66	-2112,60	26191,93	8241,744

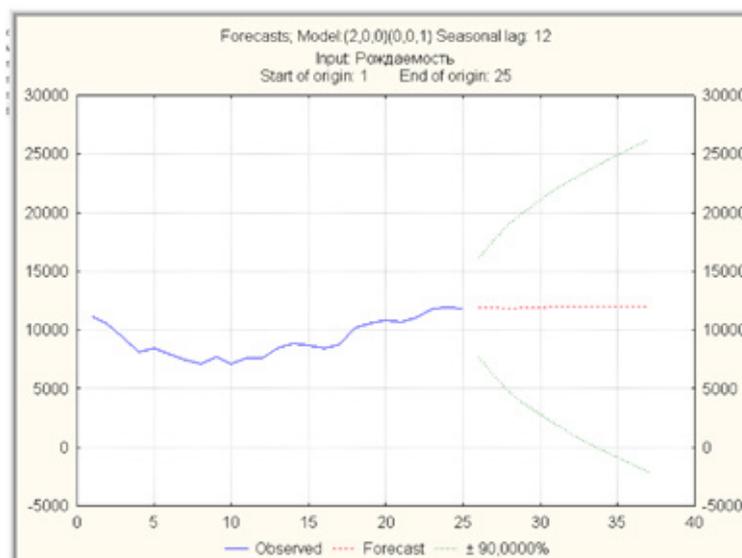


Рис. 2. Прогноз рождаемости в Калининградской области с учетом остальных факторов макросреды

Литература:

1. Правительство Российской Федерации Стратегия развития индустрии детских товаров на период до 2020 года/Правительство Российской Федерации Распоряжение от 11 июня 2013 года №962-р — 93 стр.
2. Данные Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области
3. Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство/Малхотра, Нэреш К., 4-е изд.: Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 1200 с.
4. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: Учебник./Е. П. Голубков — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Финпресс», 2003. — 496 с.
5. Иванова, Е. Обзор рынка, тренды, сделки в индустрии детских товаров/Е. Иванова — Электронный ресурс [http://www.slideshare.net/startupwomen/kids-startups-2014–2014]
6. Компания Maprex Калининград в цифрах — /Компания Maprex — Электронный ресурс [http://www.maprex.ru/kaliningrad-v-tsifrakh]
7. Информационно — аналитический портал БФУ им. И. Канта Население и трудовые ресурсы/Информационно — аналитический портал БФУ им. И. Канта — Электронный ресурс [http://science.kantiana.ru/history/dinamika-formirovaniya-naseleniya-ko-v-period-1945–1990-goda/]
8. Уровень инфляции. рф Таблица Инфляции по годам/Уровень инфляции. рф — Электронный ресурс [http://xn—ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn—p1ai/%D1%82%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D1%86%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%B8.aspx]
9. СИСТЕМА ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ ОБ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ И ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ (EHIPS) рф — Электронный ресурс [http://www.iki.rssi.ru/ehips/dict1.htm#5]

Социально-экономическое значение производственных отношений в условиях рыночной экономики

Мирзамахмудов Турсунпулат, кандидат экономических наук, доцент;

Талабоев Холмамат, кандидат экономических наук, доцент;

Умарова Гулчехра, ассистент

Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Совершенствование производственных отношений в условиях рыночной экономики в нашей стране считается значительным фактором при выполнении активных институциональных изменений экономики Узбекистана. При предотвращении, смягчении и устранении критических результатов мирового финансово-экономического кризиса, который продолжается в мире, усовершенствование разработанных производственных отношений считается одной из самых важных задач.

Организация и ведение процесса производства, которое основано на различных формах собственности и требованиях рыночной экономики, связаны с уровнем сформированных производственных отношений между производителями и работниками.

Поэтому отношение внутренних отделов производственных субъектов и производственных объектов должны совпадать, соответствовать их интересам, иначе это может негативно повлиять на эффективность развития производственного процесса.

С нашей точки зрения, социально-экономическая эффективность производственных отношений зависит от следующих условий:

— профессионального мастерства, уровня культурного воспитания, уровня здоровья и эстетического формирования производства;

— эффективной организации социальной защиты работников.

Это показывает связь между эффективностью производственных отношений, увеличением уровня специализации с культурным уровнем работников, которые заняты производством. Социально-экономический смысл производственных отношений могут определить следующие факторы:

1. факторы социальной эффективности;
2. факторы экономической эффективности.

Если экономические отношения основаны на организации производства и социальных отношений, обеспечении рабочих социальной инфраструктурой, укреплении моральных связей рабочих, то экономическая основа — это профессиональное мастерство рабочих, материальные интересы и сокращение производственных расходов. Исходя из этого, можно сделать следующие выводы:

— анализ производственных отношений связан со структурой производства, организацией труда, специ-

ализацией и распределением производства. Также наблюдается связь с экономическими отношениями, то есть, с производством, распределением, обменом и потреблением.

В совокупности все эти факторы и означают производственные отношения.

В условиях рыночной экономики, экономическое развитие и экономические отношения формируются, исходя из социально-экономического состояния страны. Но, социально-экономическая политика регулярно меняется, появляются новые проблемы, которые невозможно быстро решить. Их решение связано с улучшением производства и ликвидацией социально-экономических проблем. Таким способом можно достичь намеченных результатов. Доказательством этому являются положительные результаты, достигнутые в экономике Узбекистана в 2008–2014 годы.

Из-за выполнения работы по самым важным направлениям социально-экономических программ, использования нынешних источников, в Узбекистане сохраняется макроэкономическая стабильность и обеспечивается высокая степень экономического роста, несмотря на угрозы в развитии мировой экономики. Например, государственный бюджет Узбекистана исполнен с профицитом 0.1% по отношению к ВВП. Уровень инфляции не превысил прогнозных параметров. В 2014 году в экспортную деятельность вовлечено свыше 500 новых предприятий, внешнеторговый баланс определен с положительным сальдо в 180 миллиардов долларов, золотовалютные резервы возросли на 1.6 миллиарда долларов. Об этом свидетельствуют оценки ведущих рейтинговых агентств «Мудис», «Стандарт энд Пурс», «Фитч рейтингс», оценивающие деятельность банковской системы Узбекистана как «стабильная».

Всё это показывает, что можно достичь социально-экономического роста, улучшая производственные отношения в условиях рыночной экономики

Сейчас для нас необходимо обеспечить опережающее развитие и адресную поддержку тех отраслей и производств, которые имеют и могут иметь высокую конкурентоспособность на мировом рынке, и в предстоящий период могут стать локомотивами экономического роста, дальнейшей модернизации и диверсификации экономики Узбекистана.

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.
2. Аакер Дэвид А. Стратегическое рыночное управление: 6-е международное изд. — СПб; М.; Х.: ПТЕР, 2002.
3. <http://www.press-service.uz>

Механизмы региональной инновационной политики в сфере аграрного производства Казахстана

Наурызбаев Асылбек Жумабаевич, кандидат экономических наук, профессор
Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

Сегодня региональная инновационная политика в аграрной сфере экономики Казахстана проводится без учета особенностей аграрного производства и научного их обеспечения. Государство выделяет большие суммы субсидий, но в тоже время они не дают эффективности и отдачи на каждый гектар или голову выращиваемого скота. Ориентация на научное обеспечение нужд инновационного развития в регионах на университетскую науку при нехватке кадров и низкой их квалификации, слабой материальной базе не дают желаемых результатов. Поэтому государство со своей стороны должно развивать разнообразные формы структур научного обеспечения при комплексности и системности реализации всей аграрной политики, которая позволит обеспечить сбалансировать механизмы и инструменты механизма инновационного развития данной сферы экономики. В статье поднимаются проблемы механизма региональной аграрной политики, предлагаются меры по их совершенствованию на уровне исполнительной власти.

Ключевые слова: аграрная сфера, инновационное обеспечение, учреждения образования и науки, трансфер технологий, механизмы региональной политики, сельхозтоваропроизводители.

Создание системы комплексной поддержки инновационной деятельности для развития сельскохозяйственного производства, повышения конкурентоспособности агроформирований и экспорта производимой сельскохозяйственной продукции должно происходить при комплексности участия не только органов государственного управления, частного бизнеса, финансово-кредитных институтов, но и общественных организаций и объединений, как на уровне страны, так и на уровне регионов. Сфера аграрного производства сегодня не в состоянии собственными силами решить многие насущные проблемы села и обеспечить потребности аграрного рынка в необходимой продукции, что сказывается на импорте многих видов продуктов питания, при незначительной структуре экспорта аграрной продукции.

Наряду с этим аккумуляция проблем сельскохозяйственной науки при нерешенности их материально-техническим и финансовым обеспечением в течение многих лет привело к отставанию сферы сельскохозяйственной науки, локальности рассматриваемых проблем, низкому потенциалу отечественных исследований и разработок, а также слабой инфраструктуре инновационной деятельности, отсутствию мотивации сельских товаропроизводителей к реализации новшеств как способа конкурентной борьбы. Поэтому государство, уделяя при-

стальное внимание развитию малого и среднего бизнеса, должно рассматривать развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для образования и успешного функционирования научных организаций и научных коллективов. Также должна оказывать государственную поддержку на начальном этапе деятельности, создавать реальные условия для совершенствования конкурентной среды, формировать систему критериев отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций;

В этих целях необходимо разработать региональную инновационную политику, которая должна быть направлена на решение территориальных проблем, к числу которых относятся рациональное и эффективное использование, прежде всего земельных и водных ресурсов, затем имеющихся материально-технических, трудовых ресурсов и удовлетворение потребностей внутреннего аграрного рынка.

Региональная инновационная политика является составной частью экономической политики региональных

органов исполнительной власти по созданию благоприятных условий для агропромышленной деятельности с целью обеспечения рациональной системы ведения сельскохозяйственного производства и научно-производственной интеграции всех институциональных форм хозяйствования посредством привлечения частных институциональных инвесторов к реализации инновационной политики на основе формирования режима экономического стимулирования инновационной деятельности [1, — с. 26–38].

Развитие индустриально-инновационной политики в Казахстане должна осуществляться не одноразовыми и келейными мерами, а посредством действенного механизма инновационной политики, которая должна постоянно корректироваться в зависимости от состояния экономики страны, структуры научно-технической сферы и проводимой стратегией развития страны на соответствующие годы. В любом случае важно определять состояние научно-технической среды, реально оценивать вклад государства в данную сферу, повышать эффективность управления научно-техническим прогрессом и получать эффект от проводимых мер в тех или иных сферах экономики.

По мнению В.В. Орехова при реализации инновационной политики распространенные в отечественной экономике рентоориентированное поведение чревато как минимум двумя негативными моментами. Во-первых, при реализации инновационной деятельности предприниматели несут дополнительные расходы, связанные с получением всякого рода разрешений у коррумпированных чиновников исполнительной местной власти. Во-вторых, существует угроза снижения макроэкономических показателей, а также устойчивой самоподдерживающейся стагнации от рентоориентированного поведения. Эта ситуация возникает в результате поиска ренты, которая в большинстве случаев характеризуется возрастающей отдачей от масштаба. Наиболее распространенным случаем создания ренты служит изменение правил, т.е. действующего законодательства, в результате которого последствия перераспределения благосостояния, при котором потенциальная рента тем больше, чем больше масштаб изменения правил. С другой стороны самовоспроизводственный процесс тоже обеспечивает поиск ренты, при котором конкурент какой-либо организации инвестирует поиск, чтобы обеспечить свою конкурентоспособность, что также требует вклада инвестиций, с чем нельзя не согласиться.

К сожалению, при проведении региональной инновационной политики в сфере аграрного производства служит недоучет стратегий реализации инновационной политики, которая подразделяется на стратегию «наращивания», «переноса» и «заимствования» [2, — с. 15–16].

Большой недоработкой проводимой всей аграрной политики в регионах служит слабый механизм самой организации, который по существу оказывает влияние не только на инновационную деятельность агроформирований,

но и всей проводимой региональной политики государства в Казахстане. Как результат этого, в аграрной сфере экономики происходит неэффективное использование государственной поддержки не только на уровне агроформирований, но и самой региональной или республиканской власти.

Как показывает анализ структуры научно-технической сферы Казахстана, она должна включать три блока, к которым относятся государственный сектор в лице различных институциональных субъектов сферы образования и науки, негосударственный и внешнеэкономической сферы. Каждый из этих блоков в свою очередь должен состоять из соответствующих подблоков, представляющих конкретные сферы научно-технической деятельности. С позиции ситуационного анализа можно выявить, что в суверенных независимых государствах, эта схема имеет основные блоки и подблоки, но они функционируют не в полном объеме из-за отсутствия ряда конкретных сфер научно-технической деятельности или же присутствия их в незначительных объемах. К примеру, в Казахстане, несмотря на наличие определенной сети научно-технических учреждений, занимающихся вопросами агропромышленного производства, их численность очень мала, кроме того, нет комплексного и системного подхода к раскрытию структуры деятельности научно-исследовательских институтов, государство не определяет стратегию развития отрасли и не формирует систему территориального ведения аграрного производства. Наряду с этим не поддерживается сбалансированность развития основных и дополнительных отраслей сельского хозяйства, специализация и концентрация производственных ресурсов, не говоря о кооперировании и интеграции между промышленностью и сельским хозяйством [3, — с. 32].

По мнению многих чиновников системы министерства и образования, а также других ветвей власти, университетская наука Казахстана должна решить, как на Западе, все проблемы научного обеспечения сферы сельского хозяйства, что является в реальности ошибочным. Во-первых, университеты приоритетным направлением считают развитие образовательного процесса, что правдиво в виду их специализации. Во-вторых, они обеспечены научными кадрами сельского хозяйства не полностью. В-третьих, имеющийся научный потенциал вузовской науки не в состоянии совмещать образовательный процесс и научную работу, в-четвертых, руководители университетов не уделяют должного внимания научной сфере деятельности, что приводит к слабой материально-технической базе учреждений образования. В-пятых, пропагандируя идеи власти университеты не в силах сконцентрировать свои ресурсы на реальную оценку положения дел в той или иной сфере, не говоря об организационных расходах на научное обеспечение. В-шестых, государство не оказывает финансовую поддержку университетам в части обновления материально-технической базы, покупки макетов и опытных образцов для подготовки бу-

дущих специалистов села. В-седьмых, государство не стимулирует налогообложение учреждений образования и науки в части поддержки села.

В то же время в сфере аграрного производства сегодня остро стоят проблемы животноводства, защиты растений и животных, механизации и автоматизации рабочих процессов, сервиса технических услуг и других направлений деятельности. По мнению многих чиновников сферы государственного управления, нет необходимости в выделении денежных средств на проведение не только научных исследований, но и покупку различных средств защиты растений и животных, ибо в Казахстане отсутствуют многие болезни растений и животных, которые были искоренены в бытность плановой экономики. Но, как показывает практика хозяйствования в условиях глобализации и интеграции мировой экономики, никакое государство не может гарантировать об отсутствии тех или иных заболеваний растений и животных. Как следствие этого в последние годы возникли потери урожая от нашествия саранчи, прибрежной мухи и других видов болезней растений, о которых после развала бывшего Союза многие годы не знали. Аналогично в сфере животноводства также наблюдаются гибель скота от различных заболеваний, не говоря о тех глобальных бедствиях, которые быстро распространяются из одного государства в другие страны. Поэтому сегодня изолированно нельзя рассматривать проблемы научно-технической сферы одного государства от других соседних стран, а необходимо использовать оперативные меры управления с учетом прогнозов и оценок специалистов той или иной сферы экономики и соседних государств. С этой позиции создание Евразийского Экономического Союза в определенной степени должно стимулировать единство подходов к проблемам села и сельских территорий, в особенности приграничных регионов соседних братских стран. С другой стороны создание ЕАЭС должно определить приоритеты развития сельскохозяйственного производства с позиции единого экономического пространства, что позволит, во-первых, сконцентрировать производственный потенциал различных регионов на специализацию производства тех или иных видов сельскохозяйственной продукции. Во-вторых, страны участники получают возможность обеспечивать интеграционные процессы, на основе которых получать развитие и сфера технического сервиса, не говоря о развитии дополнительных отраслей аграрной сферы. В-третьих, возникают большие возможности по развитию селекции и семеноводства, не говоря о процессе защиты растений и животных, которые в разных странах еще не отвечают необходимым требованиям в регионах.

Важной проблемой, требующей своего актуального решения в условиях инновационной экономики, является опережающее создание в регионах эффективного механизма информационного обеспечения инновационной деятельности. Результативность этого механизма в значительной мере зависит от качества непрерывного соци-

ально-экономического мониторинга регионов. Подобный мониторинг должен охватить наблюдение, анализ, оценку и прогноз экономической, социальной, экологической, научной и инновационной обстановки в регионе с целью подготовки управленческих решений и рекомендаций, направленных на улучшение и развитие инновационной деятельности сферы аграрного производства.

Мониторинг, как инновационных процессов, так и более общих процессов структурных преобразований аграрной экономики в регионе должно нацеливать органы государственной исполнительной власти на эффективное управление этими процессами. Поэтому одной из основных функций в области информационного обеспечения инновационной экономики должна стать функция автоматизированного мониторинга диверсификации аграрного производства в регионе. В связи с этим представляется целесообразным создание в регионах автоматизированных центров инновационно-информационного обеспечения (АРЦИИО) для постоянного поддержания обновления и эксплуатации инновационных банков данных и знаний.

Сегодня в Казахстане финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности осуществляется в основном за счет государственных источников, при незначительной доле рыночных. Поэтому задача органов власти региона состоит в совершенствовании механизма государственных закупок научно-технических услуг, в стимулировании платежеспособного спроса научных услуг, привлечении внебюджетных средств на научную и инновационную деятельность, создании региональных и межрегиональных специализированных организаций, предоставляющих финансовые ресурсы. Создание фонда развития науки еще не решило многих проблем аграрного производства и самой науки вследствие отсутствия стратегии развития аграрной науки и аграрного производства в регионах.

В своем выступлении на коллегии министерства сельского хозяйства РК министр А. Мамытбеков сказал, что в 2015 году Казахстан планирует уменьшить посевы пшеницы до 18,5 млн. га. При этом зерновые культуры разместятся на площади 15,2 млн. га, из которых 12,2 млн. га составят пшеницы. При этом планируется увеличить площади овоще-бахчевых культур, картофеля, масличных и кормовых культур. За период с 2009 по 2014 годы площади пшеницы были сокращены на 2,2 млн. га, но несмотря на это за последние два года Казахстан ежегодно не может полностью убрать пшеницы в северных регионах страны. Подобная практика ухудшает состояние земельных угодий, снижает продуктивность полей, приводит к сортоизменению, не говоря о других негативных явлениях. В тоже время выделяемые огромные суммы субсидий выделяются не по целевому назначению, не оправдывают своего предназначения, разворовываются со стороны чиновников местной власти. При подобной практике очень низка отдача и самих инноваций, а региональные и республиканские власти не обеспечивают целевых исполь-

зований государственных средств, так как показали прокурорские проверки использования субсидий в регионах Казахстана, часть их была разворована чиновниками местной власти [4].

В последние годы государство не уделяет должного внимания фундаментальной науке, что в итоге может привести в перспективе к большой зависимости прикладной науки и самого аграрного производства. Сегодня государство заинтересовано лишь в финансировании различных проектов, но при этом определенная часть выделенных средств оседает в карманах представителей власти. Аналогично финансирование отечественной науки сегодня находится вне открытости, без учета актуальных тематик научных исследований, что приводит к не целевому использованию государственных средств и низкой отдаче полей и ферм, как результат, которого внутренний рынок в большей степени зависит от внешнего мирового рынка.

Финансирование за счет местного бюджета проектов фундаментальных исследований должно осуществляться в рамках региональных и республиканских целевых программ и на долевых участках государства с частными структурами. При этом должно быть обеспечена максимальная объективность при проведении конкурсных отборов проектов и их экспертизе.

Государственная финансовая поддержка научно-технической и инновационной деятельности должна использовать следующие методы финансирования инновационной деятельности:

- предоставление целевых налоговых льгот по инновационным организациям и научным учреждениям;
- частичной компенсации процентной ставки банковских кредитов, полученных для реализации инновационных проектов за счет средств фонда развития науки;
- оказания помощи из местного и республиканского бюджета в части покрытия расходов по содержанию объектов материальной инфраструктуры, используемой организациями инновационной инфраструктуры, как содержание помещений, плата коммунальных расходов, услуги электронной связи, приобретение права пользования платными информационными ресурсами, повышение квалификации научных кадров;
- организация участия и проведение презентаций научных разработок и инновационных технологий научных учреждений за счет государственного заказа на международных, межрегиональных выставках и региональных ярмарках-презентациях.

При этом государство должно стимулировать отечественных инвесторов на выделение финансов для целей коммерциализации технологий. Большие перспективы привлечения частного капитала в научно-техническую сферу открывают возможности формирования межрегиональной системы венчурного и лизингового финансирования технологических проектов.

Мировой опыт подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке любой регион,

который проводит целенаправленную и рациональную политику, безусловно, выигрывает при соблюдении всех требований организации экономики. Для этого необходимо создать, во-первых, развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, во-вторых, формировать эффективный механизм инновационной деятельности, в-третьих, обеспечивать действенную ее реализацию на основе жесткого контроля и мотивации участников инновационного процесса, в-четвертых, обеспечивать соблюдение системы ведения сельскохозяйственного производства на основе территориального разделения труда, кооперации и интеграции между сферами агропромышленного производства.

К сожалению, во многих регионах Казахстана не ведется работа по внедрению трансфера технологий в аграрном производстве. Зачастую государство выделяет астрономические суммы финансовых средств на закупку семян, минудобрений, средств защиты растений и животных, племенного и продуктивного скота и другой продукции из стран Дальнего зарубежья, но при этом отдача вложенных средств очень низка. К примеру, в Казахстане было многих случаев гибели скота, закупленного из-за рубежа в виду различных болезней.

Одним из приоритетов инфраструктурных функций могут выполнять как малые организации, созданные на базе действующих научных и образовательных учреждений, так и специализированные организации, располагающие собственной материальной и кадровой базой. При этом можно выделить следующие общие принципы формирования инновационной инфраструктуры региона:

- комплексность и системность инновационной инфраструктуры на всех этапах проводимого инновационного процесса;
- быстрая адаптация инновационной инфраструктуры к изменениям спроса на услуги, как по объему и составу, а также и качеству;
- координация своих действий со стороны организации инновационной инфраструктуры при оказании услуг на основе единого механизма, а также взаимодействия с подобными организациями из других регионов;
- применение отечественного и зарубежного опыта при формировании инфраструктуры.

В Казахстане в определенной степени создана система производственно-технологической поддержки, но она еще не обеспечивает полноты результативности этих структур, при отсутствии организации опытного производства. Поэтому государство должно стимулировать лизинговые организации, технологические парки, кооперативные машино-технологические станции, объединения по совместному использованию дорогостоящего научного оборудования и другие. На слабость реализации инновационной политики также оказывают влияние сертификация и стандартизация аграрной продукции, что не стимулирует товаропроизводителей на внедрение трансфера технологий в данной сфере.

Литература:

1. Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики»/Л Гохберг //Вопросы экономики. — 2003. — №3. — с. 26–38.
2. Орехов, В.В. Экономическая политика государства в инновационной сфере: теоретический анализ современного опыта. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 «Экономическая теория», М.:МГУ, 2006.
3. Внедрение инновационных процессов и интеграция между высшими учебными заведениями при подготовке специалистов учетной сферы в РК. Материалы международной конференции, Кызылорда, КГУ имени Коркыт Ата, 2012.
4. Выступление министра сельского хозяйства на коллегии Минсельхоза РК в январе 2015 года по проблемам разбазаривания государственных средств направленных на субсидирование сельского хозяйства в регионах РК. ИА. Новости Казахстан, 2015.

Условия перехода к полной автоматизации бухгалтерского учета в Узбекистане

Нормунинов Баходир Ашурович

Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

Одним из приоритетных направлений государственной политики Узбекистана является повышение уровня внедрения на практике информационно-коммуникационных технологий, а также формирование системы электронного документооборота между участниками бизнес-процесса — государственными органами и хозяйствующими субъектами. Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов отметил: «...необходимо в кратчайшее время... выйти в разряд передовых стран с высоким уровнем внедрения информационно-коммуникационных технологий» [1].

В связи с этим, актуальной задачей является полная автоматизация бухгалтерского учета, для чего в республике создана прочная, глубоко продуманная нормативно-правовая база, позволяющая осуществлять автоматизированный бухгалтерский учет всех операций, совершаемых на предприятии с момента образования и в его последующей деятельности.

Так, согласно постановлению Президента Республики Узбекистан от 14 ноября 2013 года №ПП — 2066 внесены изменения и дополнения в Положение об уведомительном порядке государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства, утвержденное Постановлением Президента от 24 мая 2006 г. №ПП-357. Благодаря этому, субъекты предпринимательства получили возможность представлять документы для государственной регистрации не только в явочном порядке или по средством почтовой связи, но и через сеть Интернет. При этом, предоставляемые через сеть Интернет документы подписываются электронной цифровой подписью заявителя; допускается представление отсканированных документов, оформленных и (или) выданных на бумажных носителях.

Важно отметить, что на документах о государственной регистрации, выдаваемых субъектам предпринимательства в электронной форме, обязательно наличие элек-

тронной цифровой подписи уполномоченного лица регистрирующего органа. Датой выдачи документов считается день получения заявителем уведомления о регистрации со стороны регистрирующего органа. При наличии выданных регистрирующим органом электронных документов заявитель вправе представлять их оригиналы через сеть Интернет. Регистрация субъектов предпринимательства с помощью электронных документов будет осуществляться через персональный кабинет пользователя в Едином портале интерактивных государственных услуг.

Целый ряд нормативных документов регулируют дальнейшую деятельность предприятия в области осуществления автоматизированного бухгалтерского учета — это Законы Республики Узбекистан: «О бухгалтерском учете» №279-I от 30.08.1996 г., «О принципах и гарантиях свободы информации» №439-II от 12.12.2002 г., «Об информатизации» №560-II от 11.12.2003 г., «Об электронной цифровой подписи» №562-II от 11.12.2003 г., «Об электронном документообороте» №611-II от 29.04.2004 г., «Об электронной коммерции» №613-II от 29.04.2004 г., «О защите информации в автоматизированной банковской системе» №ЗРУ-30 от 04.04.2006 г., а также изменения и дополнения к ним.

Созданная в Республике Узбекистан нормативно-правовая база в области автоматизации бухгалтерского учета не только предприятий, но и всех участников бизнес-процесса, создает благоприятную среду для их более активной деятельности в данном направлении, обеспечивая при этом возможность создания комплексной системы автоматизации процессов финансово-хозяйственной деятельности.

Комплексная система автоматизации — это система управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, обеспечивающая принятие обоснованных управленческих решений на основе качественной и досто-

верной информации, получаемой с помощью современных управленческих и информационных технологий. Она обеспечивает ведение оперативного, финансового и управленческого учета и строится на основе единого информационного пространства, охватывая и координируя всю совокупность управленческих процессов предприятия [2].

В качестве таких систем на предприятиях республики широко используются следующие программные продукты: «БЭМ» («Бухгалтерга электрон мадад»), Автоматизированная система «Бухгалтерский учет в бюджетных организациях, состоящих на Государственном бюджете Республики Узбекистан» (УзАСБО) (с 1 января 2014 года), Национальный программный продукт «UZTO», программный продукт «СОЛИҚ ИНФО», «1С: Бухгалтерия 8 для Узбекистана».

В рамках создания единой информационно-коммуникационной системы между участниками бизнес-процесса, а также обеспечения представления отчетности контролирующим органам в электронном виде созданы Государственные программные продукты, к которым относятся программы представления — отчетности в электронном виде в органы ГНИ, реестра ИНПС в «Народный банк» Узбекистана, статистической отчетности в электронном виде «eStat 2.0».

В республике существует большое количество фирм занимающихся созданием программных продуктов, в том числе относящихся к вспомогательным, обеспечивающим более эффективное внедрение и использование основных комплексных систем автоматизации финансово-хозяйственной деятельности предприятий. К ним относятся системы: «SMS-banking», «Банк-клиент», «CLIK».

Большую роль в процессе автоматизации играет материальная-техническая база. Президент Республики Узбекистан подчеркивает: «...повышается обеспеченность населения... персональными компьютерами», «в настоящее время в стране мобильной связью пользуются 19 миллионов человек... Число абонентов интернета по сравнению с прошлым годом увеличилось на 18,3 процента и составляет ныне 7 миллионов 100 тысяч» [3].

Следует также учесть, что Указ Президента Ислама Каримова «О мерах по кардинальному совершенствованию и развитию сферы информационно-коммуникационных технологий» от 16 октября 2012 года служит важным фактором по расширению использования современных информационных технологий и программных продуктов во всех отраслях экономики, активному применению на предприятиях реального сектора экономики самых современных интегрированных информационных систем управления производством.

Обобщая все вышеприведенные факты следует отметить, что перспективы развития автоматизации не только бухгалтерского учета, но и всего бизнеса на рынке Узбекистана весьма существенны. По мнению автора, в республике для этого созданы все необходимые условия: прочная нормативно-правовая база, большое количество программных продуктов для решения задач среди предприятий и Государственных органов, все более увеличивающееся количество, обслуживающих данные процессы, предприятий, а также растущая из года в год материально-техническая оснащенность участников бизнес-процесса и увеличение числа высококвалифицированных кадров. Необходимо также сказать о том, что одним из преимуществ полной автоматизации бухгалтерского учета является высвобождение временных ресурсов бухгалтеров, которые могут быть использованы, например, на улучшение экономического состояния, анализ и прогнозирование финансово-хозяйственных показателей предприятия.

Для дальнейшего усовершенствования работы в данной области автором вносится предложение создать программный продукт, с помощью которого можно будет осуществлять учет всех происходящих на предприятии финансово-хозяйственных операций, а также позволяющий ускорить работу всех участников бизнес-процесса, в независимости от их места положения, путем создания между ними он-лайн связи через сеть Интернет, таким образом обеспечив своевременное решение актуальных вопросов бухгалтера на его рабочем месте.

Литература:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 год
2. Комерсант. уз. Автоматизация бизнеса в Узбекистане. 29 апреля 2011 года
3. Доклад Президента Ислама Каримова на торжественном собрании, посвященном 21-й годовщине Конституции Республики Узбекистан.

Проблемы использования фундаментального анализа в российских условиях

Полтева Татьяна Владимировна, преподаватель;
Баклушина Юлия Андреевна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье всесторонне анализируется сущность фундаментального анализа, исследуются основные подходы к проведению фундаментального анализа, выявлены проблемы проведения фундаментального анализа в российских условиях, даются рекомендации для решения выявленных проблем.

Ключевые слова: инвестор, фундаментальный анализ, сравнительный подход, внутренняя стоимость компании.

В настоящее время в условиях глобализации рынок ценных бумаг приобретает все большее значение. Неотъемлемой частью мировой экономики в целом и экономики каждой страны в частности является фондовый рынок. Одной из важнейших составляющих торговли на финансовых рынках является умение проводить анализ рынка, предугадывая факторы, которые окажут наибольшее влияние на движение цен финансовых инструментов. Понимание тенденций и умение пользоваться информацией являются залогом успешной деятельности каждого финансиста.

Анализ ценных бумаг позволяет инвесторам, имеющим свободные денежные средства и желание их преумножить, определить, правильным ли решением является вложение своих денег в те или иные ценные бумаги. Функционирование рынка ценных бумаг, уровень и изменение цен на различные бумаги напрямую зависят от состояния экономики страны, политической ситуации, развития отдельных отраслей и предприятий. В связи с этим мировая практика инвестирования в ценные бумаги выработала фундаментальный и технический методы анализа факторов, влияющих на состояние рынка ценных бумаг и формирование биржевых курсов.

Однако можно сказать, что фундаментальный анализ является более эффективным подходом, поскольку он основывается на комплексной оценке факторов, которые имеют возможность воздействовать на стоимость ценных бумаг. При фундаментальном анализе проводится расчет справедливой стоимости ценной бумаги, сравнивается с ее рыночной стоимостью, и уже после данного анализа и сравнения фундаментальных факторов принимается решение. Выбор того или иного вида анализа зависит от возможностей инвестора и целей инвестирования. В первую очередь, важным моментом для аналитика является максимальная достоверность и полезность полученных результатов. То есть проведенный анализ должен быть эффективным.

Фундаментальный анализ не только исследует разнообразные сообщения и новые сведения о валютно-финансовых событиях, которые происходят в мире, но и анализирует явления политической и экономической жизни, как отдельных государств, так и мирового сообщества в целом. Важной информацией для использования дан-

ного анализа являются сведения о работе бирж и крупных финансовых компаний, учетные ставки Центробанков, экономический курс правительств различных государств, различные слухи о возможных переменах в политической жизни стран, а также разнообразные сведения и ожидания, способные повлиять на финансовый рынок. Проводить данный анализ достаточно сложно, так как одни и те же факторы могут оказывать в различных условиях неодинаковое влияние на рынок, и могут из решающих факторов стать абсолютно незначительными и наоборот.

Сторонники школы фундаментального анализа придерживаются следующих основных концепций:

- изучение балансов, отчетов о финансовых результатах и других финансовых документов, публикуемых корпорациями;
- изучение показателей финансовой деятельности компаний (доходы, объем продаж, активы и пассивы, норма прибыли на собственный капитал и пр.);
- анализ состояния рынков, на которые данная компания выходит со своей продукцией;
- сравнение рыночной цены акций с их действительной стоимостью;
- принятие инвестиционного решения о покупке или продаже акций [1, с. 378].

Фундаментальный анализ раскрывает главные факторы, которые влияют на прибыль и дивиденды предприятий и фондовый рынок в целом. Данные факторы разделяют на такие группы, как фундаментальные условия предпринимательства или экономические факторы и политические фундаментальные условия.

Для проведения данного анализа наиболее распространенным подходом является подход «сверху вниз». То есть анализ начинается не с организации, а со среды, в которой проходит ее деятельность.

На начальном уровне фундаментального анализа исследуются показатели, которые характеризуют динамику производства, потребление и накопление, движение денежной массы, уровень инфляционных процессов, финансовое состояние государства. Задача прогноза конъюнктуры — оценка кратко- и среднесрочного развития всей экономики и отдельных отраслей.

Следующим уровнем данного анализа является исследование особенностей отраслевой деятельности. Дви-

жение биржевых курсов зависит от отраслевой прибыли, а также от поступления отраслевых заказов и объемов производства, которые влияют на динамику товарооборота и прибыли в той или иной отрасли. На третьем уровне проводится анализ отдельных предприятий, определяются способы наиболее полной реализации разработанной инвестиционной политики.

Задача анализа отдельных предприятий — проанализировать динамику будущих доходов. В этом случае особенно важны показатели динамики товарооборота и прибыли, обеспеченности организации собственными и заемными средствами, а также показатель достигнутого в отчетном году кассового сальдо, то есть разницы между приходными и расходными платежами. Фундаментальный анализ позволяет оценить акции в данный момент и спрогнозировать их движение. Однако не все явления можно раскрыть с помощью фундаментального анализа, тогда прибегают к анализу технического [2, с. 110].

Технический анализ подходит для очень небольших временных интервалов либо, напротив, самых крупных для исследования глобальных трендов. Фундаментальный анализ позволяет оценить факторы, активно влияющие на динамику валютных курсов на протяжении от нескольких дней до нескольких недель. И фундаменталисты, и сторонники технического анализа пытаются прогнозировать будущее, изучая результаты, а не причину: одни изучают результаты функционирования экономики — макроэкономические индикаторы, а другие — результаты функционирования самого рынка — графики цены. И технический, и фундаментальный анализ — статистика рынков, но фундаментальный смотрит на рынок с противоположной стороны, чем технический. Все, что происходит в мире, любые явления, от терроризма до землетрясения, находят отражение на валютном рынке.

Проводя фундаментальный анализ, необходимо принимать во внимание и оценивать большое количество факторов, которые оказывают значительное влияние на хозяйственную и финансовую деятельности организации. Общая политическая обстановка, финансовое положение организации, эффективность управления, соблюдение прав акционеров, деятельность конкурентов — все это главным образом отражается не только на рыночной стоимости акций, но и на общем положении компании на рынке. Для осуществления эффективного фундаментального анализа необходима информационная открытость (прозрачность) экономики и доступ к данным предприятий, или иначе данный анализ может стать совершенно бесполезным и непродуктивным для инвестора.

Одними из главных задач фундаментального анализа можно назвать поиск инвестиционных возможностей вложения средств, исследование ликвидности финансовых инструментов организации, определение степени их оцененности, расчет реальной стоимости самого предприятия, а также определение уровня цен, достигая который вкладывать средства в ценные бумаги данной организации целесообразно. Все эти факторы указывают на многочис-

ленные параметры функции стоимости ценных бумаг, что затрудняет проведение фундаментального анализа фондового рынка. Поэтому многие экономисты рекомендуют до проведения анализа четко изъяснить конечный результат.

В любом случае для достижения желаемого результата необходимо, главным образом, решить основные задачи фундаментального анализа, последовательно выполнив соответствующие организационные этапы. Для начала выделить наиболее предпочтительные для инвестирования страны, регионы, отрасли и организации. Затем проанализировать состояние ликвидности ценных бумаг выбранных предприятий. После выявить наиболее ликвидные акции, недооцененные по финансовым и производственным показателям. На последнем, наиболее трудоемком этапе, провести детальный анализ самых привлекательных с точки зрения инвестиций организаций, исследовав перспективы их деятельности и выявив их истинную стоимость [3, с. 2]. И уже затем для определения прогнозируемой доходности инвестиций сопоставить реальную стоимость организации с ее рыночной капитализацией.

В качестве основных подходов к фундаментальному анализу выделяют затратный, сравнительный и доходный подходы. Все перечисленные подходы по-своему эффективны, но в силу своей информационной и материальной доступности в особенности выделяют сравнительный анализ. Отличительной чертой данного подхода к оценке собственности является ориентация итоговой величины стоимости, с одной стороны, на рыночные цены купли-продажи акций, принадлежащих сходным компаниям, с другой стороны, на фактически достигнутые финансовые результаты.

При проведении сравнительного анализа используются финансовые и производственные показатели, которые помогают проанализировать факторы, оказывающие влияние на курсы финансовых инструментов, котируемых в биржевом и во внебиржевом обороте. Цена актива на рынке складывается под влиянием спроса и предложения. Однако и спрос, и предложение сами находятся под воздействием большого количества разнообразных факторов, непосредственно влияющих на будущие значения спроса и предложения любого актива на рынке. К таким курсообразующим факторам можно отнести макроэкономические, микроэкономические, факторы рынка капиталов, политические, а также не следует исключать различные психологические факторы.

Использование данного подхода подразумевает рассмотрение и анализ определенных показателей. Для проведения анализа главным образом используют основные финансовые показатели компаний, такие как: EPS (прибыль на акцию), P/E (отношение цена-прибыль), P/S (отношение цена-выручка), EV (стоимость компании), EBITDA (прибыль до налогов, процентов и амортизации), ROIC (коэффициент рентабельности инвестированного капитала) [4, с. 2].

В целом фундаментальный анализ фактически сводится к изучению макроэкономических новостей и индикаторов. Данный анализ можно понимать как изучение событий, происходящих за графиками котировок валютных курсов. Ход этих событий отражается в новостях и комментируется в аналитических материалах. И чтобы упорядочить факторы, влияющие на валютный курс, их разделяют на такие основные группы, как политические события, кризисные и природные явления, финансовая политика и экономические события [5, с. 173]. То есть, в общем, фундаментальный анализ представляет собой исследование финансового и экономического состояния организации и оценка ее будущих перспектив.

Выявим ряд проблем, с которыми может столкнуться инвестор, рассматривающий определенные акции, при этом основываясь на фундаментальный анализ. Данные проблемы можно проследить на всех уровнях экономики.

Используя фундаментальный анализ, аналитик рискует столкнуться с определенными проблемами. В первую очередь, серьезной проблемой является определение необходимых показателей. На данный момент существует большое число коэффициентов, дающих характеристику различным сторонам деятельности организации [6, с. 137]. Более того, одни и те же коэффициенты в разных источниках предполагают разную методику исчисления. Отсутствие четкой однозначности методологии порождает путаницу в расчетах.

Также несомненной проблемой анализа на микроэкономическом уровне является сама отчетность организации, а именно применяемые методологии учета: Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), а также **Общепринятые принципы бухгалтерского учёта**. В некоторых случаях бывает довольно трудно сопоставить между собой данные по организациям, выпущенных по неодинаковым стандартам. Не имея уточнения и конкретизации, аналитик подвержен риску неверной трактовки отчетности.

Несмотря на то, что одной из проблем часто является степень раскрытия информации, многочисленные анализы показывают, что многие компании и предприятия расширяют степень открытости своих данных и информационных ресурсов. Однако годовых отчетов не хватает для того, чтобы провести полный и эффективный фундаментальный анализ. Общие слова о планах организации, представленные в годовом отчете, не способны дать четкий ориентир инвестору.

При проведении оценки внутренней стоимости компании, используя сравнительный подход фундаментального анализа, аналитик также может столкнуться с несколькими проблемами.

Одной из проблем является недостаток на рынке России более-менее подходящих компаний-аналогов. Зачастую лидеры отрасли значительно отличаются друг от друга, сильно разнятся по отдельным показателям.

Также за счет отсутствия четко определенной базы для выбора удельных весов мультипликаторов инвестор получает лишь общее значение, которое дает возможность спрогнозировать только будущий тренд, но никак не рассчитать ту стоимость, при которой придется принять инвестиционное решение о покупке или продаже ценных бумаг. Таким образом, полученные расчеты могут сформировать лишь представление о степени недооцененности или переоцененности акций.

То есть эффективность фундаментального анализа на уровне предприятия в условиях рынка России может быть заметно снижена за счет избыточной ограниченности информации, а также специфики составления отчетности. И если со спецификой составления отчетности инвестор еще может попытаться справиться, то первый фактор практически полностью понижает действенность анализа для рядового инвестора.

Однако, несмотря на данные проблемы, можно сказать, что для определения состояния эмитента, имеющего не самую высокую, но достойную позицию на рынке ценных бумаг, предоставляемая ныне информация является достаточной. Поскольку, помимо официальных сайтов компаний, в настоящее время существует множество ресурсов таких, как универсальные ресурсы по фондовому рынку, официальные сайты инвестиционных компаний, а также различные информационные порталы.

Рекомендации по проведению фундаментального анализа необходимы не только инвесторам, но и государству и предприятиям, для того, чтобы создать более благоприятные условия для анализа.

Исследование со стороны макроэкономики выделило главной проблемой искажение статистических данных. Данная проблема формирует у аналитиков неправильное представление о состоянии экономики России в целом. В методике расчетов макроэкономических показателей трудно не заметить пробелы, поскольку они очевидны: инфляция определяется усреднено, включая в себя совершенно несопоставимые товары и услуги на одном уровне, безработица также усредняет несоотносимые профессии и отрасли при условии наличия высокого уровня скрытой безработицы и т.д.

Поскольку проблемы изменения информации лежат на поверхности, трудно не заметить, что искажение статистики может проводиться намеренно. Зачастую статистические органы формируют заведомо ложную более благоприятную экономическую картину страны. В связи с этим основной рекомендацией для государства является не то, как правильно считать показатели, а то, чтобы было проведено улучшение экономического состояния страны. Если же довести макроэкономические показатели на более достойный уровень, то и необходимость их скрывать посредством очевидных пробелов в методиках расчета исчезнет.

Как показал анализ эффективности фундаментального анализа на уровне предприятия, со стороны организации анализ усложняется в основном за счёт информацион-

но-ресурсной ограниченности, а именно недостоверными или неоднозначными данными и закрытостью информации.

Для того чтобы увеличить общую эффективность рассматриваемого анализа, предприятиям следует совершить определенный ряд действий. Для начала общую эффективность анализа поможет увеличить предоставление отчетности по Международным стандартам. Довольно часто отмечается, что МСФО с точки зрения ясности и самой методологии значительно лучше, чем Российские стандарты финансовой отчетности. Переход на МСФО дает возможность избежать неоднозначных трактовок отчетности, а также сравнение организаций между собой будет происходить намного проще, если информация будет представлена по единым четким стандартам.

Подробное раскрытие дальнейших планов предприятия в своих отчетах также является важной составляющей для аналитика. Чем детальней организация предоставляет информацию о себе, тем эффективней будет проведен фундаментальный анализ. Также правильным решением для компании будет создание специализированных подразделений по работе с инвесторами. К сожалению, в Российской Федерации большинство организаций не имеют таковых подразделений, но даже если они существуют, то не всегда работают так, как данный процесс устроен за рубежом. Именно поэтому следует создавать данные отделы с целью обеспечить инвесторам необходимую связь с сотрудниками, чтобы узнать всю нужную информацию о перспективах развития организации. Такие внутренние службы не только смогли бы убраться ба-

рьер между инвесторами и самой организацией, но и помогли бы устранить все недочеты в неполноте или неоднозначности раскрытия информации.

Инвесторам, проводящим фундаментальный анализ в условиях экономики России, необходимо заострять внимание на методике расчета официальных статистических данных о макроэкономическом состоянии экономики. Исследование опубликованных данных и их сравнение с показателями других стран зачастую может привести к ложным результатам. Аналитика также следует разработать собственный перечень показателей, наиболее полно и точно отвечающих его требованиям для исследования с учетом собственного понимания отраслей и специфики организаций.

Фундаментальный анализ будет проведен настолько эффективно, насколько информации сможет получить аналитик от самой организации. Такая категория информации не имеет место в официальном доступе, поэтому дает аналитику конкурентное преимущество по сравнению с другими инвесторами, а также дает возможность решить проблемы, которые связаны с нехваткой данных из официальных источников. Не стоит также ограничиваться одним определенным методом исследования. Использование несколько подходов при анализе значительно расширит возможности аналитика.

Исходя из данных рекомендаций, степень эффективности проведения фундаментального анализа в российских условиях может быть заметно повышена. Однако необходимо учитывать, что ряд факторов так или иначе нельзя учесть и оценить однозначно корректно.

Литература:

1. Кузнецов, Б. Т. Инвестиции. — М.: Юнити, 2010. — 624 с.
2. Жуков, Е. Ф. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/под ред. Е. Ф. Жукова. — М.: Инфра-М, 2012. — 254 с.
3. Хмыз, О. В. Основные принципы фундаментального анализа на фондовом рынке/О. В. Хмыз // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — М., 2009. — № 1.
4. Аленинская, Е. И. Применение сравнительного подхода к оценке стоимости акций на основе фундаментального анализа: поиск наиболее привлекательных для инвестирования акций в нефтегазовом секторе России/Е. И. Аленинская, Ю. П. Рябов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5 (051). с. 23–30.
5. Метелев, С. Е. Инвестиционный менеджмент: учебник/С. Е. Метелев, В. П. Чижик, С. Е. Елкин, Н. М. Калинина. — Омск: ООО «Омскбланкиздат», 2013. — 290 с.
6. Быкова, Н. Н. Мероприятия по оптимизации управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия на примере ОАО «АвтоВАЗ»/Н. Н. Быкова, Ф. Ф. Алиев // Молодой ученый. — 2014. — № 14. — с. 136–141.

Личные сбережения россиян: причины и предпочтения при выборе валютных сбережений

Саркисян Артур Грантович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В данной статье рассматриваются личные сбережения россиян с точки зрения причин, из-за которых эти сбережения занимают одно из важнейших мест в экономической жизни граждан. Растущий интерес к ситуации на валютном рынке и изменения курса рубля к мировым валютам существенно отразились на предпочтениях россиян. Чтобы разобраться в том, как меняются предпочтения в хранении и инвестировании личных средств, автор приводит статистику и анализирует ее при помощи данных различных опросов. В статье также приведена статистика бережливости европейских граждан, которая показывает разницу между россиянами и европейцами в выборе метода хранения и преумножения денежных средств.

Ключевые слова: личные сбережения, валютные сбережения, российский рубль, американский доллар, ВЦИОМ, инвестирование сбережений, банковский вклад, доверие к рублю, бережливость.

В общем определении под личными сбережениями понимают часть дохода, которая остается после уплаты налогов и других обязательных платежей. Данная часть дохода не подлежит потреблению, вместо этого она остается у гражданина, либо инвестируется в страховые полисы, облигации, акции и другие финансовые активы. [1]

Выделяют множество разнообразных причин, которые объясняют наличие у того или иного гражданина сбережений. Тем не менее, существуют две основные причины: защита собственных доходов и спекуляции. К первой категории относят сбережения для непредвиденных расходов (гарантия финансовой обеспеченности домохозяйств в независимости от происходящего). Вторая категория — менее популярная причина для сбережений — накопление средств для участия в биржевых играх. На протяжении долгого времени сбережения в России представляют собой покупку валюты, поэтому удельный вес сбережений от общего количества расходов населения в несколько раз больше по сравнению с аналогичным показателем в США.

Размер дохода — самый важный показатель, от которого зависит возможность делать сбережения. Чем ниже доход, тем больше вероятность расходования сбережений. Отсюда у домохозяйств появляется возможность тратить сумму, большую, чем они имеют после уплаты налогов и других обязательных платежей. Сбережения населения и расходы населения находятся в прямой зависимости от доходов населения: получение высокого дохода увеличивает расходы и позволяет откладывать больше финансовых средств.

Существует множество способов сохранения и преумножения доходов. Но если предпочтение все же отдается личным сбережениям, будь то в валюте, или недвижимому имуществу, то стоит придерживаться некоторых правил. Ниже приведен ряд правил для надежного сбережения и преумножения денег.

Во-первых, для достаточности личных сбережений принято откладывать не более 8–10% дохода каждый месяц. Данная цифра выбрана не случайно, так как именно де-

сятая часть, к примеру, зарплаты, не сильно скажется на привычных расходах. Также необходимо создать «подушку безопасности» — средства, рассчитанные примерно на полгода, которые вы получаете при привычном постоянном заработке. Такая «подушка» необходима на случай непредвиденной и долгосрочной потери работы или постоянного источника доходов.

Во-вторых, делать сбережения в денежных средствах и держать их в сейфе нецелесообразно, так как инфляция непрерывно понижает их покупательскую способность. По этой причине деньги должны приносить доход, они должны быть инвестированы, иначе они обязательно потеряют свою покупательскую способность.

В-третьих, выбирая банк, куда вы хотите вложить свои деньги, не стоит отдавать предпочтение банку, предложившему самый высокий процент по вкладу, лучше остановиться на гарантированном проценте. Здесь необходимо обращаться в крупные и устойчивые кредитные учреждения.

В-четвертых, если гражданин решает вложить свои деньги в банк, он должен убедиться в том, что данный банк входит в систему государственного страхования вкладов. Участник этой системы обеспечивает своим вкладчикам возврат средств по вкладам в размере 700 тыс. рублей в соответствии с законодательством при отзыве лицензии банка.

В-пятых, выбирая подходящий вклад, следует обратить внимание на вклад с капитализацией процентов. Вклад с капитализацией процентов открывается на условиях, которые позволяют начислять проценты каждый месяц и прибавлять их к общей сумме вклада.

В-шестых, обязательное условие работы ваших сбережений «на вас» заключается в постоянном отслеживании поступлений и расходов ваших собственных средств. Для этого один раз в месяц нужно подсчитывать баланс. Такая привычка приводит к сокращению расходов на ненужные товары и услуги и позволяет больше денег вкладывать в разные виды инвестирования. К тому же, уве-

ренность в правильности баланса доходов и расходов обеспечивает личную финансовую безопасность.

Как говорилось ранее, среди россиян наиболее популярный вид сбережения — это покупка валюты. Для того чтобы определить, какой валюте россияне отдают предпочтение, в России довольно часто проводятся социальные опросы. Один из таких опросов был проведен Исследовательским центром портала Superjob в 2014 году. [2] Данный опрос показал, что лучшей валютой для сбережений российских граждан до сих пор остается российский рубль. Тем не менее, количество тех, кто доверяет рублю, все время меняется. Так, в первом квартале 2014 года сторонников рублевых сбережений было намного больше, чем к концу 2014 года. Из 100% опрошенных большинство в 43% отдало предпочтение рублю как валюте сбережений, 15% — предпочитают хранить свои деньги в евро и 13% — в долларах, остальные опрошенные предложили другие варианты.

Среди тех, кто считает для себя евро более приемлемо валютой больше женщин, чем мужчин (16% и 13% опрошенных соответственно). В то же время среди сторонников долларовых сбережений больше мужчин, чем женщин (14% и 11% опрошенных соответственно). [3]

Во время опроса выявился еще один признак классификации — по возрасту респондентов. Большинство молодых граждан в возрасте до 35 лет считают более подходящим для себя российский рубль, тогда как возрастная группа 34–45 лет доверяет рублю не так сильно (45% против 37%).

Пиком доверия к рублю (у опрошенных 1600 человек в рамках данного опроса) стал июнь 2014 года, тогда рубль использовали для личных сбережений — 47%, на данный момент (январь 2015 года) рейтинг народного доверия сократился до 43%. Показатели доверия по отношению к евро и доллару сейчас находятся на уровнях 15% и 12%.

Сторонники рублевых сбережений объясняют свою приверженность защитой своих национальных интересов, а также защитой экономики и валюты своей родины. Приверженцы евро считают, что эта валюта наиболее устойчива последние пять лет и что бы с ней ни случилось, она выстоит. Последняя часть бережливых граждан, делающих выбор в сторону доллара, хоть и доверяет ему свои доходы, но все же создает валютную корзину. В таких корзинах хранятся несколько валют: и доллары, и рубли, и евро, но в разных пропорциях.

Получению полной картины бережливости россиян поможет сравнение с гражданами других стран. Около

19% европейцев регулярно пополняют свои сбережения. Эти данные основываются на результатах исследования, которое провели в 2014 [3] специалисты банка ING. В данном опросе участвовало 12 тысяч резидентов по всей Европе, целью опроса было определить отношение европейцев к сбережению своих средств.

В том же году аналогичный опрос в Великобритании показал, что 31% британцев удвоили свои сбережения. Нидерландцы оказались на втором месте — они смогли увеличить свои сбережения на 27%. Данная динамика приведена за год, но в долгосрочном периоде уровень сбережений в Европе не менялся. Больше всего сбережений откладывают в Румынии: там показатель составляет примерно 60%. Все сбережения производятся в евро.

Причиной того, что часть европейцев откладывает свои деньги в качестве личных сбережений, по их словам, выступает нежелание брать деньги в долг у знакомых.

В январе 2015 года Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представил очередные данные опроса, который показал, что планируют делать россияне со своими сбережениями и что они считают надежным вложением своих доходов. Уже пять лет как число россиян, которые имеют сбережения, составляет треть от общего числа всех граждан страны. [4]

Тот же опрос показал, что чаще к сбережениям прибегают люди с доходом выше среднего (56% от числа опрошенных), а также люди с высшим профессиональным образованием (44%).

Как утверждают специалисты ВЦИОМ, треть участников опроса откладывает часть доходов для покупки жилья в ближайшем будущем. Популярность этого способа вложения денег выросла на 25% в третьем квартале 2014 г. Кроме того, каждый пятый (20%) опрошенный откладывает деньги без особой на то причины или просто на, так называемый, «черный день». Далее по убыванию следуют россияне, которые копят на медицинские услуги (18%), на путешествия и отпуск (12%), на покупку автомобиля (10%) и другие. Меньше всего сбережений направлено на случай потери постоянной работы (8%), вложение в собственное дело или в ценные бумаги (2%).

Согласно ВЦИОМ, граждане России считают самым надежным способом вложения денег приобретение недвижимости, так считает половина опрошенных, в прошлом году этого мнения придерживались 54%. Лучшее сохранение денег или их приумножение — открытие счета в Сбербанке — считают в этом году (18%). В прошлом году этого мнения придерживались 26% опрошенных.

Литература:

1. «Рынок труда и доходы населения»./Под ред. Н.А. Волгина. Учебное пособие. — М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1999. (с. 67)
2. Статья «Россияне по-прежнему считают лучшей валютой для сбережений российский рубль» от 10.10.2014 — <http://www.superjob.ru/research/articles/111651/rossiyane-po-prezhnemu-schitayut-luchshej-valyutoj-dlya-sberezenij-rossijskij-rubl/>

3. Статья «Секреты личных сбережений» от 20.01.2015 — http://arb.ru/b2b/trends/sekrety_lichnykh_sberezeniy-9884114/
4. Статья «Копим деньги? У трети россиян есть личные сбережения» от 22.04.10 <http://yagrazdanin.ru/kopim-dengi-u-treti-rossijan-est-lichnye-sberezenija>
5. Статья «В рублях долгосрочных сбережений лучше не держать» — <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/272805-v-rublyakh-dolgosrochnykh-sberezenii-luchshe-ne-derzhat>

Показатели конкурентоспособности грузового АТП

Саяпин Василий Владимирович, магистр;
 Ширяев Сергей Александрович, кандидат технических наук, доцент;
 Ляпин Николай Алексеевич, кандидат технических наук, доцент
 Волгоградский государственный технический университет

Производственно-хозяйственная деятельность грузовых автотранспортных предприятий (АТП) в рамках рыночных преобразований происходит в условиях жёсткой конкуренции как производителя «транспортной продукции» в своих сегментах рынка.

В соответствии с законом Российской Федерации от 22.03.91 №948–1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» применительно к рынку автотранспортных услуг по перевозке грузов, конкуренцию можно определить как состязательность автотранспортных, транспортно-экспедиционных и других организаций при осуществлении перевозок, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них воздействовать на общие условия предоставления услуг на данном рынке, стимулируя предложение тех услуг, которые требуются заказчику.

Обеспечение устойчивого и эффективного бизнеса грузовых автомобильных перевозок в конкурентной внешней среде ставит перед каждым АТП задачу оценки своей конкурентоспособности.

Под конкурентоспособностью АТП следует понимать его способность оказывать транспортные услуги по перевозке грузов в планируемых сегментах рынка в настоящем и будущем периодах времени с превосходством по своему качеству и тарифам (стоимости) над конкурентами.

Анализ литературы показывает, что конкурентоспособность АТП как экономическая категория проработана в недостаточной степени:

- достаточно широкая коннотационная запутанность, неопределённость понятий и значений;

- отсутствие общих инструментов оценки конкурентоспособности грузовых АТП с диверсифицированными сегментами рынка автоуслуг;

- определение конкурентоспособности АТП только в рамках конкурентоспособности автоуслуги без учёта функциональных аспектов производственно-хозяйственной деятельности: персонал, маркетинг, финансовая политика, инвестиционная политика, операционная деятельность и пр.;

- существующие оценки конкурентоспособности предприятия основываются на маркетинговых исследованиях рынка грузовых автоперевозок, сборе данных о действующих транспортных компаниях, выявлении их слабых и сильных сторон, местоположении, доли в общем объёме перевозок, ценовой политике и т. д., что является довольно сложной, недостаточно точной и длительной по времени реализации задачей;

- не учитываются особенности определения уровня конкурентоспособности АТП в условиях широкого развития, в последнее время, тендерных политик крупных заказчиков автотранспортных услуг.

В большинстве выполненных исследований [1,2] анализ конкурентоспособности АТП производится на основе подразделения конкуренции между предприятиями по двум видам: ценовым и неценовым.

Ценовой метод предполагает изменение (снижение) тарифа на перевозки, выполняемые одним АТП по сравнению с тарифами, применяемыми другим АТП. Изменение тарифов в сторону их снижения позволяет привлечь дополнительных клиентов и охватить большую долю транспортного рынка региона.

Не ценовой метод предполагает деятельность АТП, направленную на повышение качества перевозок и услуг, развитие рекламной деятельности, развитие собственной производственно-технической базы, повышение квалификации водителей, ремонтных рабочих, специалистов по управлению.

Выбор способов конкуренции во многом зависит от условий конкурентной среды, в которой работает данное АТП. При этом возможны следующие варианты:

- наличие большого количества АТП разной специализации и большого количества клиентов, разнообразных и сравнительно больших объёмов перевозок грузов. Эти условия характерны для большинства крупных городов и регионов и определяют рынок «чистой» или «неограниченной» конкуренции;

- наличие небольшого количества АТП и ограниченного числа клиентов, средних объёмов перевозок грузов

определённой номенклатуры. Эти условия характерны для средних и небольших городов и регионов и определяют «рынок ограниченной конкуренции»;

— большинство перевозок осуществляется, как правило, одним АТП и все клиенты зависят от количества и качества услуг, предлагаемых этим АТП. Эти условия характерны для сельских районов, районов Сибири и Севера и определяют «чистую монополию».

Формирование оценки конкурентоспособности грузового АТП нами представляется исходя из следующих положений:

— рыночная конкуренция есть борьба за получение максимальной прибыли путём максимально эффективного использования экономических ресурсов [3];

— конкурентоспособность предприятия определяется с учётом временных периодов производственно-хозяйственной деятельности: прошлое-настоящее-будущее;

— учёт совокупности факторов внешней среды (развитие региона, география бизнеса, цены на запасные части, материалы, топливо, потребительская корзина и др.) и внутренней среды (рыночная сбалансированность основных и оборотных активов, организационной структуры, производственной, маркетинговой, финансовой, инвестиционной политик, персонала).

С учётом сказанного наиболее системным подходом к оценке конкурентоспособности предприятия нам представляется трёхступенчатая модель предлагаемая автором Х.А. Фасхиевым, З.Ф. Шигаповой [4], предусматривающая последовательную оценку конкурентоспособности АТП: конкурентный потенциал АТП — конкурентоспособность услуг, выполняемых предприятием по основным

сегментам рынка грузоперевозок — конкурентоспособность грузового АТП в целом (рис. 1).

Фундаментом конкурентоспособности предприятия является конкурентный потенциал или конкурентная позиция предприятия, которая складывается из достигнутых результатов производственно-хозяйственной деятельности прошлых, настоящих и будущих периодов времени. Определяющие показатели конкурентного потенциала АТП отражаются в стратегических планах, годовых и среднесрочных бизнес-планах, миссиях, стратегических целях транспортных предприятий (компаний). Данные показатели планируются исходя из следующего понятия конкурентоспособности предприятия: конкурентоспособность — способность приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде или повышении прибыльности по сравнению со среднестатистической прибыльностью в сфере бизнеса грузовых автоперевозок [5]. Или в общем виде конкурентоспособность — это эффективность предприятия в определённом временном периоде.

Конкурентный потенциал определяется совокупностью показателей, характеризующих уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности по следующим направлениям: сохранение положительных результатов прошлого, их увеличение в настоящем и будущем с учётом постоянно изменяющихся факторов внешней среды (конкуренты, тарифы, заказчики транспортных услуг, политико-правовые факторы, макроэкономические показатели экономики).

Вторым элементом конкурентоспособности АТП является конкурентоспособность услуги, ассортимента перевозок по основным типам автотранспортных средств:

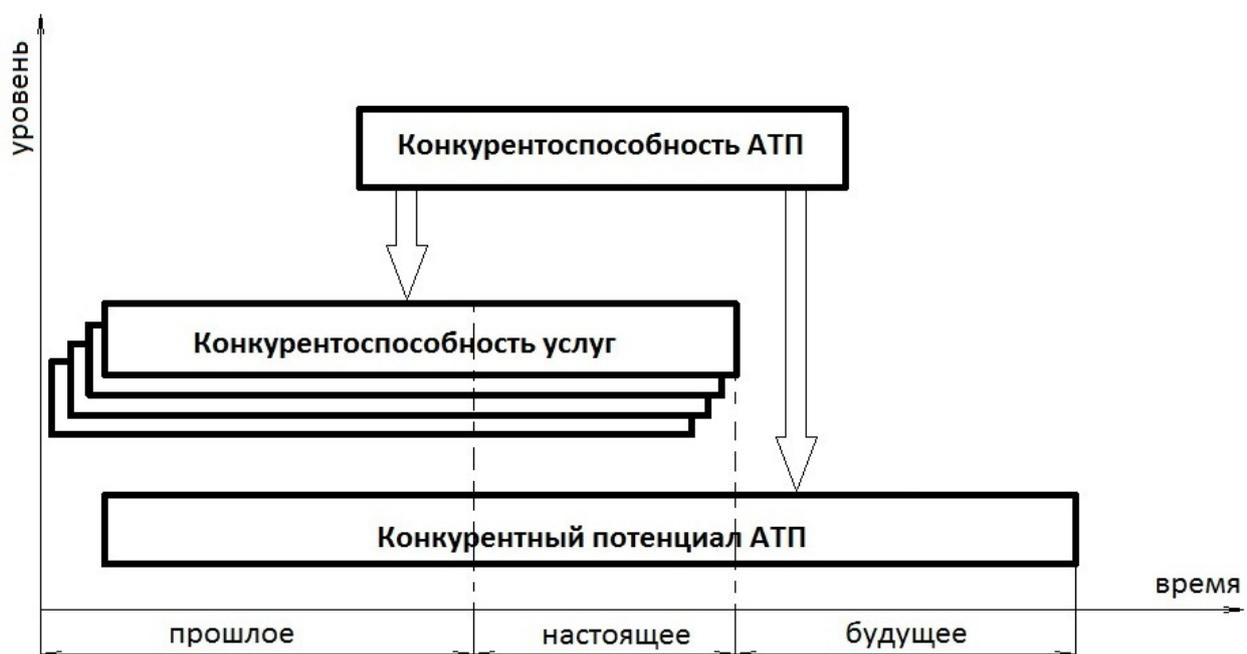


Рис. 1. Модель конкурентного анализа АТП

автосамосвалами, автопоездами в составе автомобилей тягачей и прицепов (полуприцепов), контейнерные перевозки специализированным подвижным составом.

На сегодня, когда многие крупные компании, заводы в целях снижения издержек обслуживания бизнес-процессов, вывели автотранспортные функции на аутсорсинг, на рынке появился новый вид автоуслуг — комплексное транспортное обслуживание различными видами подвижного состава автотранспорта и спецтехники. Этот вид услуги характеризуется длительными сроками заказа (2–3 года), потребностью широкого спектра автомобильной и специальной техники, большими объёмами заказов, широтой географии деятельности.

Для оценки уровня конкурентоспособности АТП в целом необходим алгоритм инструментария количественной оценки конкурентного потенциала предприятия и конкурентоспособности автоуслуги. Данные элементы конкурентоспособности не определяются каким-либо одним параметром, а представляют собой результат взаимодействия множества показателей. Решающую роль здесь играет выбор и оценка оценочных показателей. В каждом конкретном случае их выбор следует осуществлять с учётом особенностей производственно-хозяйственной и маркетинговой деятельности предпри-

ятия, доступности, простоты их получения, достоверности и анализа.

Под конкурентоспособностью автоуслуги понимается оценка потребителями её превосходства по качеству и стоимостным характеристикам (тарифам) в определённый период времени над предложениями автоуслуг конкурентов.

Для объективности оценки конкурентоспособности услуги, производитель автотранспортных услуг при анализе должен использовать те же параметры, показатели, которыми оперирует заказчик. Только в этом случае оценка данной своей автоуслуге совпадает с требованиями заказчика.

На сегодня в условиях рыночной экономики наиболее достоверным источником информации для формирования состава показателей конкурентоспособности автоуслуг являются тендерные предложения (заявки) на торги, конкурсы, аукционы.

Проведённый анализ тендерных предложений и заявок на торги ряда крупных заказчиков на перевозки грузов автомобильным транспортом и экспертных оценок участников тендеров — автоперевозчиков, позволяет установить состав наиболее повторяющихся, значимых показателей с ранжированием их по степени важности, весомости (табл. 1)

Таблица 1. Состав показателей конкурентоспособности автоуслуги

Ранг	Показатель	Обозначение
1	Стоимость (тариф)	$K_{ц}$
1.1	Уровень стоимости (тарифа), определяемый отношением среднего тарифа на рынке, к тарифу, анализируемого предприятия.	$K_{уц} = \frac{Ц_{max}^p + Ц_{min}^p}{2Ц_{АТП}}$
1.2	Уровень гибкости тарифа — экономические возможности АТП к снижению тарифа, вплоть до работы с маржинальной прибылью	$K_{уг} = \frac{Ц_{АТП min}}{Ц_{АТП}}$
2	Качество автоуслуги	$K_{кач}$
2.1	Опыт работы в аналогичной перевозке для крупных международных и Российских компаний (заказчиков)	
3	Имидж АТП	$K_{и}$
3.1	Отзывы компаний заказчиков, где ранее работало АТП по грузоперевозкам, аналогичным предмету тендера.	
3.2	Подтверждение отсутствия АТП в Реестре недобросовестных поставщиков Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России	
4	Технический показатель	$K_{т}$
4.1	Наличие техники (АТС) с учётом технической готовности под предлагаемые объёмы перевозки грузов	
4.2	Средний возраст АТС	
4.3	Оборудование системой мониторинга автотранспорта (GPS, ГЛОНАСС)	
5	Персонал	$K_{пер}$
5.1	Стаж работы водителей, привлекаемых к выполнению работы по предмету тендера	
5.2	Система обучения и аттестации персонала по Безопасности дорожного движения, промышленной безопасности, охране труда и пожарной безопасности	

Ранг	Показатель	Обозначение
5.3	Фирменная спецодежда персонала	
5.4	Организация предрейсовых медицинских осмотров водителей	
6	Дополнительные услуги	K_{доп}
6.1	Выполнение обязанностей экспедиторских функций	

Обозначения в таблице: Π_{max}^p — максимальный рыночный тариф; Π_{min}^p — минимальный рыночный тариф; $\Pi_{АТП}$ — тариф, анализируемого АТП; $\Pi_{АТП min}$ — минимальный тариф, который может себе позволить предприятие.

Как видно из таблицы 1 показатели конкурентоспособности автоуслуги: качество автоуслуги, имидж АТП, технический показатель, персонал, дополнительные услуги, — формируются внутренней средой на основе ре-

зультатов производственно-хозяйственной деятельности в прошлом и настоящем. Только стоимостной показатель можно отнести к воздействию фактора — внешняя среда.

Учитывая аспект сложности сбора информации по предприятиям-конкурентам и задачу обеспечения эффективности функционирования АТП в прошлом, настоящем и будущем предлагается производить оценку конкурентоспособного потенциала путём анализа функций внутренней среды (табл. 2) [4].

Таблица 2. Состав показателей конкурентного потенциала АТП

№п/п	Показатель	Формула расчёта
1	Основное производство (служба эксплуатации)	
1.1	Выпуск автомобилей на линию в рабочие дни, ед.	
1.2	Коэффициент выпуска автомобилей на линию на рабочий день	$\alpha_{\text{в}}^p = \frac{A_{\text{дл}}}{A_{\text{др}}}$
1.3	Объём перевозок, тыс. т	
1.4	Грузооборот, тыс. т-км	
1.5	Время в наряде, тыс. маш.-час	
1.6	Доход по услугам транспорта, млн. руб	
1.7	Доходная ставка на единицу объёма, $\frac{\text{руб}}{\text{маш.}-\text{час}}$ / $\frac{\text{руб}}{\text{маш.}-\text{час}}$	$T = \frac{D}{MЧ}$
2	Финансово-экономические показатели	
2.1	Прибыль до налогообложения, тыс. руб	
2.2	Рентабельность производства, R, %	$\frac{\text{приб. от продаж}}{\text{затраты на произв.}} * 100\%$
2.3	Расходы на рубль доходов, K _{оп} , %	$\frac{\text{себестоимость}}{\text{доходы}} * 100\%$
3	Использование основных производственных фондов	
3.1	Фондоотдача	$\Phi_o = \frac{D}{ОПФ}$
3.2	Коэффициент годности основных производственных фондов (ОПФ)	$K_r = \frac{\text{ост. стоим. ОПФ}}{\text{перв. стоим. ОПФ}}$

№п/п	Показатель	Формула расчёта
3.3	Коэффициент обновления ОПФ	$K_{обн} = \frac{\text{ст. пост. ОПФ}}{\text{ст. ОПФ на конец периода}}$
3.4	Средний возраст парка АТС, лет	
4	Эффективность использования оборотных средств	
4.1	Прибыль на рубль материальных затрат, $K_{оп}$	$P_{МЗ} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{МЗ} * 100\%$
4.2	Оборачиваемость запасов, день	$L_{зап} = \frac{З * Т}{С}$
4.3	Затраты на горюче-смазочные материалы на рубль доходов, $K_{оп}$	$З_{ГСМ}^{уд} = \frac{З_{ГСМ}}{Д} * 100\%$
5	Обеспечивающее производство (техническая служба)	
5.1	Коэффициент технической готовности по транспорту, задействованному в программе	$\alpha_T = \frac{A_{Дл} + A_{Дрем} + A_{Дто}}{A_{Дл}}$
5.2	Затраты на ТО и ремонт на рубль доходов, $K_{оп}$	$З_{ТО,Р}^{уд} = \frac{З_{ТО,Р}}{Д} * 100$
6	Персонал	
6.1	Коэффициент штатности	$K_{шт} = \frac{\overline{m_{сп}}}{m_{шт}}$
6.2	Текучесть кадров	$K_{ТК} = \frac{m_{ув}}{\overline{m_{сп}}}$
6.3	Уровень заработной платы	$У_{зп} = \frac{\overline{ЗП_{АТП}}}{\overline{ЗП_{пер}}}$
6.4	Производительность труда, руб./чел.	$D_{р1} = \frac{Д}{m_{сп}}$
6.5	Соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда	$\frac{D_{р1}^{\phi}}{D_{р1}^{пл}} > \frac{ЗП_1^{\phi}}{ЗП_1^{пл}}$
7	Эффективность управления	
7.1	Удельный вес руководителей, специалистов и служащих (РСИС)	$\frac{\overline{m_{рсис}}}{\overline{m_{сп}}}$
7.2	Коэффициент неорганизованность производства	$\frac{\alpha_T}{\alpha_B^P}$
8	Инвестиционная политика	
8.1	Инвестиции, млн. руб.	Годовая инвестиционная программа АТП
9	Качество	
9.1	Нарушение договорных обязательств по автоперевозкам, тыс. руб.	Размер штрафов предъявленных заказчиками

№п/п	Показатель	Формула расчёта
9.2	Не обеспечение сохранности грузов при перевозке, тыс. руб.	Компенсация потерь грузов при ДТП, повреждения при транспортировке и не обеспечение сохранности
9.3	Отказы основным заказчиком на выполнение дополнительных объёмов авто-услуг из-за необеспеченности подвижным составом, %	$\frac{\text{Число отказов на услуги за период}}{\text{Число всех полученных заявок за период}} * 100\%$

Обозначения в таблице: $A_{дл}$ — количество дней в году, которое автомобиль работал на линии, дни; $A_{др}$ — количество рабочих дней в году, дни; D — доход АТП за год; $MЧ$ — время в работе за год, маш.-час; $ОПФ$ — среднегодовая стоимость ОПФ; Z — стоимость запасов, руб.; T — период, дни; C — себестоимость транспортной продукции за период; $Z_{ГСМ}$ — затраты на ГСМ за год; $A_{дрем}$ — количество дней, которое автомобиль провел на ремонте; $A_{дрт}$ — количество дней, которое автомобиль провел на ТО; $Z_{ТО,Р}$ — затраты на ТО и ремонт за год; $m_{ср}$ — среднесписочное количество работников;

$m_{шт}$ — количество работников в штате; $m_{ув}$ — количество уволенных работников; $ZП_{АТП}$ — средняя зарплата работников АТП; $ZП_{рег}$ — средняя зарплата в регионе; $m_{рсис}$ — количество руководителей, специалистов и служащих;

Дальнейшая количественная оценка показателей (табл. 1, 2) с определением их степени влияния и группировкой по факторам, позволит определить интегральное значение конкурентоспособности услуг и конкурентного потенциала предприятия.

Литература:

- Багурин, А. А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций/А. А. Багурин: учебное пособие для студентов. — М.: Академия, 2004. — 320 с.
- Холявко, В. Г. Рынок транспортных услуг: методические указания к практическим и контрольным работам/В. Г. Холявко, А. Н. Битюкова. — Тюмень: ТюмГНГУ, 2002. — 7 с.
- Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учебное пособие/А. К. Александров [и др.] — Минск — М.: ИНФРА-М, 2013. — 284 с.
- Фасхиев, Х. А. Как управлять предприятиями/Х. А. Фасхиев, З. Ф. Шигапова // Автоперевозки: грузовые, пассажирские, международные. — 2008. — №2.
- Конкурентный анализ [Электронный ресурс]: интернет-журнал «Блог Молодого аналитика». — Ростов-на-Дону: humeur.ru, 2012. — Режим доступа: <http://humeur.ru/page/konkurentnyj-analiz>
- Ширяев, С. А. Транспортные и погрузочно-разгрузочные средства: учебник. Доп. УМО по образ. в обл. трансп. машин и ТТК/Ширяев С. А., Гудков В. А., Миротин Л. Б.; под ред. С. А. Ширяева. — М.: Горячая линия — Телеком, 2007. — 848 с.

Сравнительный анализ деятельности предприятий малого бизнеса Белгородской области

Тарасова Олеся Олеговна, магистрант

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье проведен сравнительный анализ основных показателей деятельности предприятий малого бизнеса Белгородской области в динамике; рассмотрена институциональная структура и формы поддержки малого предпринимательства в регионе, а также основные направления государственной поддержки.

Ключевые слова: *малый бизнес, субъекты малого и среднего предпринимательства, основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства, государственная поддержка.*

В настоящее время малый бизнес (МБ) стал существенным фактором регионального развития. Некоторые регионы не только преуспели в развитии данного направления, но уже накопили ощутимый опыт, выражающийся в сильной отдаче от этого сегмента экономики. Так, в Москве, например, МБ обеспечивает до 40% налоговых поступлений в бюджет города.

В рейтинге регионов по уровню развития малого и среднего предпринимательства (МСП), проводимом по итогам 2010 г. национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства Белгородская область заняла второй ранг с 8,85 баллами после Санкт-Петербурга с 10,00 баллами [9]. Основным индикатором для определения развития послужил индекс развития МСП. При его расчете учитывались результаты деятельности как малых (включая микро) и средних предприятий, так и индивидуальных предпринимателей (ИП). Индекс рассчитывался по четырем показателям:

- количество субъектов МСП в расчете на 100 тыс. жителей региона;
- доля среднесписочной численности занятых на МСП в общей среднесписочной деятельности занятых в регионе;
- выручка от реализации товаров (работ, услуг) МСП в расчете на 1 занятого на МСП;
- объем инвестиций в основную капитал МСП в расчете на 1 занятого на МСП [1].

Динамично развивающийся малый и средний бизнес (МСБ) является важнейшей «точкой роста» экономики Белгородской области. Область держит курс на повышение роли МБ в экономике, реализуя региональные целевые программы поддержки предпринимательства, которые дают бизнесу прочную юридическую и организационную основу, обеспечивают мотивацию граждан к созданию собственного дела, устраняют административные барьеры и давление на бизнес. Поэтому на протяжении нескольких лет такой показатель как количество субъектов малого предпринимательства увеличивается с каждым годом (Рис. 1).

Количество субъектов на протяжении данного периода увеличилось в 1,6 раза или на 155,2% и в 2013 г. достигло уровня 24684 единицы с 15902 единиц. Развитие протекало динамично на протяжении всего отрезка времени, что указывает на устойчивое развитие всей экономики региона [2].

Главной программой, реализуемой на территории области в рамках развития МСП, является «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства Белгородской области на 2011–2015 годы», в соответствии с которой были разработаны и муниципальные программы развития МСП в муниципальных образованиях области. Общий объем ресурсного обеспечения программы за 2011–2015 годы по всем источникам финансирования составит 12187,0 млн. рублей, в том

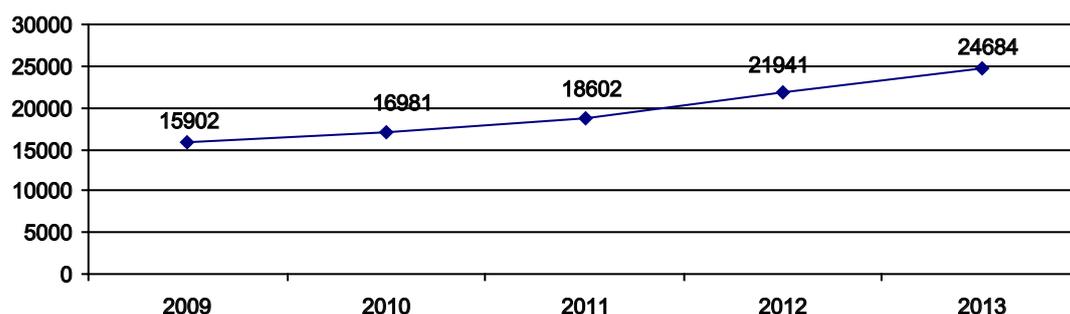


Рис. 1. Динамика количества малых предприятий, зарегистрированных на территории Белгородской области с 2009 по 2013 годы, единиц

числе: кредитные ресурсы коммерческих банков — 5543,0 млн. рублей; средства федерального бюджета — 2522,1 млн. рублей; средства областного бюджета — 916,7 млн. рублей; прочие источники финансирования — 3205,2 млн. рублей [3, 4]. В соответствии с этими программами реализуется комплекс мероприятий по организационной, финансовой и имущественной поддержке МСБ, который реализуется институциональной структурой поддержки Белгородской области. Данная структура отображена на рисунке 2.

Указанные органы и учреждения оказывают государственную поддержку по нескольким направлениям: финансовую (микрофинансирование, гранты, субсидии, поручительство по кредитам, банковской гарантии, лизингу), имущественную, консультационную и образовательную [5]. Так за 2013 г. государственная поддержка по всем источникам бюджетного финансирования составила около 1,6 млрд. рублей, в том числе из средств федерального бюджета — 234 млн. рублей, областного бюджета — 134,4 млн. рублей. Государственную поддержку получили более 2,6 тыс. субъектов МСБ, в том числе финансовую поддержку в форме целевых займов, грантов, субсидий, поручительств по банковским кредитам и муниципальным договорам, а также имущественную поддержку в форме предоставлений в аренду помещений на льготных условиях получили 1,1 тыс. субъектов. Информацион-

но-образовательные услуги субъектам МСП получили 1,5 тыс. потенциальных и действующих предпринимателей в объеме 1,9 млн. рублей из средств областного и федерального бюджетов [3, 4].

В 2014 г. 48 предпринимателей получили гранты на развитие бизнеса на сумму 14226 тыс. рублей, размером до 300 тыс. рублей. Основными направлениями отобранных бизнес-проектов стали:

— предупреждение и ликвидация АЧС — 15 грантов на сумму 4470 тыс. рублей;

— реализация проекта «Вовлечение выпускников профессиональных образовательных организаций и незанятых граждан в новые экономические отношения (на примере рабочих строительных профессий)» — 7 грантов на сумму 2100 тыс. рублей;

— реализация проекта «Организация производства земляники садовой (клубники) на территории Белгородской области на основе кластерного подхода» — 9 грантов на сумму 2700 тыс. рублей;

— реализация проекта развития садоводства на территории Грайворонского района в рамках областной программы «Начинающий фермер» — 1 грант на сумму 300 тыс. рублей;

— поддержка предпринимательской деятельности многодетных граждан, проживающих в сельской местности, — 16 грантов на сумму 4656 тыс. рублей.



Рис. 2. Институциональная структура поддержки малого и среднего предпринимательства в Белгородской области

Активным участником предоставления заемных средств выступает Белгородский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, который за первое полугодие 2013 г. по проекту «Микрофинансирование малого предпринимательства Белгородской области», где был предоставлен 161 займ размером до 1 млн. рублей в общем объеме 109,4 млн. рублей, выделил 70,9 млн. руб. За январь-сентябрь 2014 г. на территории области проведено 18 тематических семинаров, посвященных организации и способам успешного функционирования предприятий.

За счет реализации инвестиционных проектов по государственной поддержке в рамках вышеназванной долгосрочной целевой программы в 2013 г. создано около 2,2 тыс. новых и сохранено более 1 тыс. действующих рабочих мест.

«... для развития бизнеса в Белгородской области делается очень многое. Но то ли недостаточно информации поступает предпринимателям о том, что уже сделано и чем можно воспользоваться, то ли они сами относятся инертно к тому, как можно развиваться в условиях, созданных на уровне области». — утверждает начальник управления по развитию потребительского рынка департамента экономического развития области Владимир Зубков.

Приведенное утверждение подтверждается тем фактом, что хотя и проинформировано достаточное количество предпринимателей, все-таки задействовано в программах поддержки не столь большое количество.



Рис. 3. Программы поддержки МСБ: информированность и участие

Источник: Предпринимательский климат в России: индекс опоры — 2012 [Электронный ресурс]. — Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://belgorodinvest.com/files/pdf/indexopory2012.pdf>/Дата обращения: 15.01.2015 г.

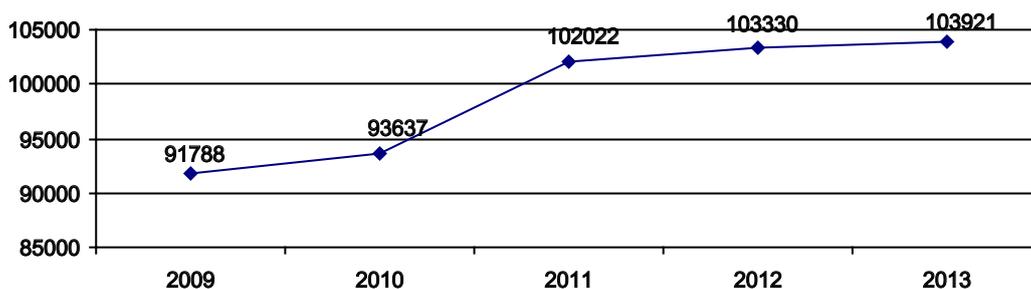


Рис. 4. Динамика среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий (вкл. микропредприятия) на территории области за 2009–2013 гг., человек

Развитие малого и среднего предпринимательства ведет к увеличению спроса на труд. Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) на протяжении нескольких лет имеет положительную динамику (Рис. 4)

С 2009 г. по 2013 г. произошел значительный скачок рассматриваемого показателя, увеличившись в 1,3 раза (темп прироста составил 13%) или на 12,1 тыс. человек. Так как область в большей степени является аграрной, то наибольшее количество населения задействовано в сфере сельского хозяйства, что отличается от общих показателей по стране, где практически половину работающих в МБ, в процентном отношении, занимают оптовой и розничной торговлей.

Возрастая, среднесписочная численность работников не уменьшала заработок на одного работающего, а наоборот среднемесячная заработная плата также имела положительную динамику [2, 6].

Последствия увеличения вакантных позиций имеют тенденцию к уменьшению уровня безработицы в регионе. Таким образом, являясь одним из факторов влияния на этот важный экономический показатель региона. И действительно (Рис. 6), ситуация по безработице в регионе стала улучшаться, ежегодно уменьшая свой показатель.

С 2011 г. показатель уменьшился на 27% и составил 29,5 тыс. человек, что на 11,1 тыс. человек меньше уровня 2010 года, где этот показатель составлял 40,6 тыс. че-

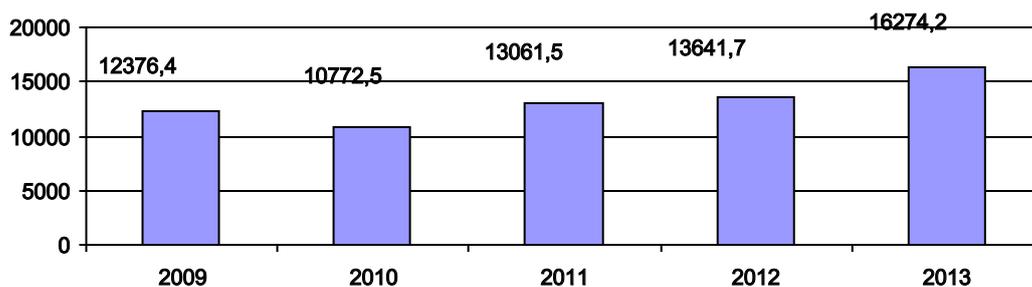


Рис. 5. Динамика среднемесячной заработной платы работников (без внешних совместителей) малых предприятий (вкл. микропредприятия) на территории Белгородской области за 2009–2013 гг., человек

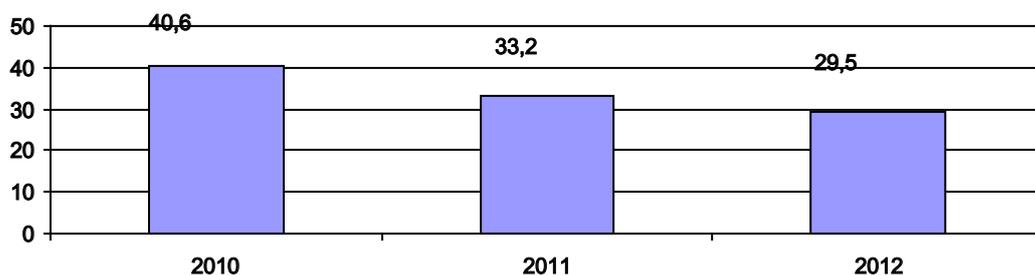


Рис. 6. Общая численность безработных на территории Белгородской области в динамике с 2010 г. по 2012 г., тыс. человек

Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области. URL: <http://www.belg.gks.ru> Дата обращения: 10.01.2015 г.

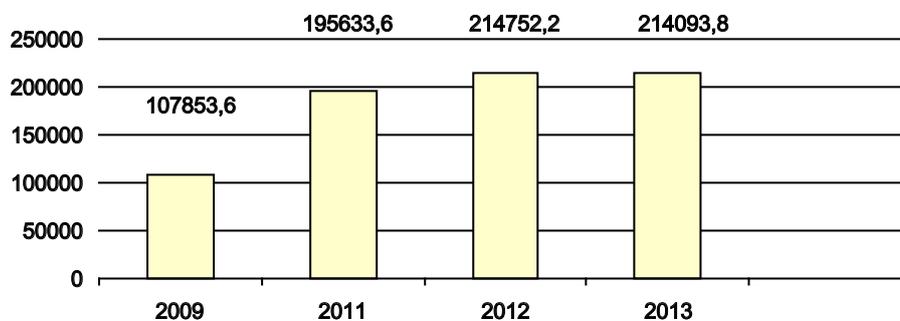


Рис. 7. Динамика оборота малых предприятий (вкл. микропредприятия) на территории Белгородской области за 2009 г., 2011 г., 2012 г., 2013 г., млн. рублей

ловек [6, 7]. Динамика показателя оборота предприятий немного неоднозначна, имея положительную тенденцию в 2013 г. наблюдается небольшой спад. Данные за 2010 г. отсутствуют, поэтому на рисунке рассмотрена динамика за 2009 г., 2011 г., 2012 г., 2013 г.

С 2009 г. по 2012 г. произошел значительный скачок оборота малых предприятий, увеличив показатель в 2 раза и составив 214752,2 млн. рублей. В 2013 г. наблюдается незначительный спад на 658,4 млн. рублей, что соответствует — 0,3% от уровня предыдущего года [8]. Этот спад является результатом снижения поступления инвестиций в основной капитал предприятий малого бизнеса (Рис. 8),

которые в 2013 г. уменьшились на 12% от уровня 2012 г. и составили 7058,3 млн. рублей (в 2012 г. — 8026,2 млн. рублей).

При этом снизился показатель отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами на 5% или на 5164,6 млн. рублей и составил 98360,8 млн. рублей (Рис. 9), а выручка от реализации товаров (работ, услуг) стала меньше на 2,2% от уровня прошлого года и составила 210137,1 млн. рублей (изменения в основном произошли в сфере оптовой и розничной торговли).

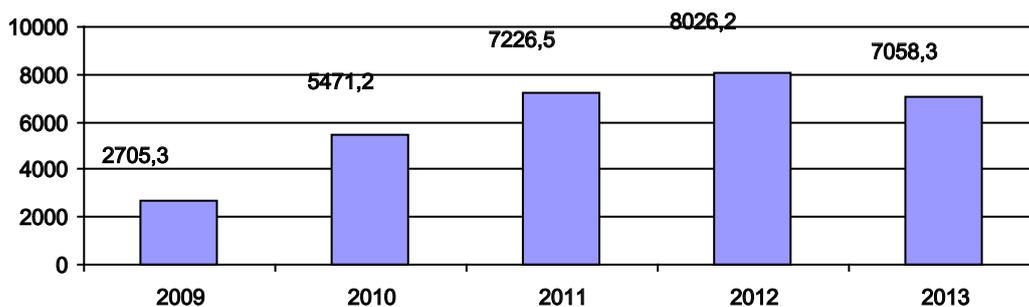


Рис. 8. Поступление инвестиций в основной капитал малых предприятий (включая микропредприятия) Белгородской области за 2009–2013 гг., млн. рублей

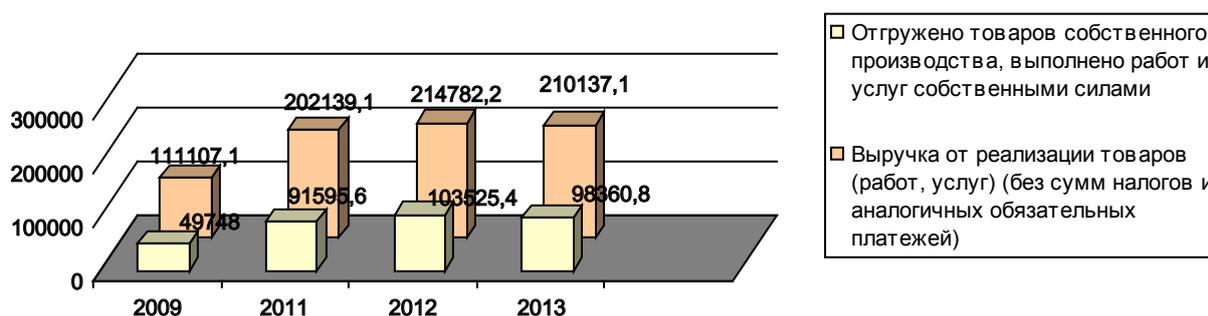


Рис. 9. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами малыми предприятиями (вкл. микропредприятия) Белгородской области за 2009–2013 гг., выручка от реализации товаров (работ, услуг) (без сумм налогов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей

Из всего вышеперечисленного следует вывод, что динамичное увеличение основных показателей деятельности субъектов МП свидетельствует об эффективной поддержке на уровне региона, направленной на их развитие.

На данном этапе развития она является одним из важнейших направлений для становления эффективной и развитой системы МП, требуя достаточности и своевременности.

Литература:

1. Кучерявенко, С. А., Сидоренко Е. Е. Методика проведения мониторинга деятельности предприятий малого бизнеса // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях. 2013. с. 103–107.
2. Кучерявенко, С. А., Ковалева Е. А. Тенденции развития малого предпринимательства Белгородской области // Молодой ученый. 2013. №8. с. 204–209.
3. Кучерявенко, С. А., Федотова К. М. Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства (на примере Белгородской области) // В сборнике: Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. Материалы II международной научно-практической конференции. Под редакцией Е. В. Никулиной. Белгород, 2014. с. 60–63.
4. Федотова, К. М., Кучерявенко С. А. Механизмы финансовой поддержки малого предпринимательства (на примере Белгородской области) // В сборнике: Фундаментальные исследования в естественнонаучной сфере и социально-экономическое развитие Белгородской области» Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова. Белгород, 2013. с. 187–191.
5. Литау, Е. Я. Малые и средние предприятия: критерии разграничения // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — №34. — с. 55–54.
6. Любушин, Н. П., Ионова Е. С. Анализ развития малого бизнеса в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — №32. — с. 2–13.

7. Чапек, В. Н., Атаев М. К., Елоев Ю. Т Экономика малого предпринимательства: учеб. пособие. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 186 с.
8. Ковалева, Е. А., Кучерявенко С. А. Особенности эффективности функционирования малого предпринимательства Белгородской области // В сборнике: Фундаментальные исследования в естественнонаучной сфере и социально-экономическое развитие Белгородской области» Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова. Белгород, 2013. с. 83–87.
9. Предпринимательский климат в России: индекс опоры — 2012 [Электронный ресурс]. — Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://belgorodinvest.com/files/pdf/indexopory2012.pdf>/Дата обращения: 15.01.2015 г.

Экономика и нефтехимия

Худайбердиева Шахло Кабуловна, соискатель, заместитель начальника департамента
Государственно-акционерный коммерческий Банк «Асака» (г. Ташкент, Узбекистан)

Нефтехимия, как научная дисциплина и направление научных исследований, является одной из важнейших областей знаний, а основывающаяся на ее законах и положениях нефтеперерабатывающая и нефтехимическая промышленность — к числу важнейших отраслей экономики. [1] Вместе они во многом определяют научный потенциал страны. Свыше 90% добываемой в мире нефти идет на производство горюче-смазочных материалов для наземного, морского и воздушного транспорта, теплоэлектростанций, а также социальные нужды населения. Кроме этого, нефтехимическая промышленность получает из нефтегазоконденсатного сырья в больших масштабах продукты нефтехимического синтеза, как например, полиэтилен, синтетический каучук, полиолефины и т. д.

В современном мире нефтяного бизнеса, который сформировался еще в 30-е годы прошлого века, доминируют наиболее известные и эффективно действующие структуры, как например, вертикально интегрированные нефтяные компании. [2] В табл. 1 приведены десять стран — лидеров на мировом рынке нефти [2, 3].

Постоянной тенденцией в нефтехимии является увеличение сырьевой базы за счет вовлечения в переработку новых месторождений нефти и газа, а также неиспользуемых, более дешевых и доступных видов сырья, на-

пример, отходов переработки нефти и нефтехимических производств. Кроме того, планируется переход в будущем на альтернативные виды источников сырья — уголь, сланцы, торф, древесина и т. д. [4]

Термин «нефтехимия» широко используется в научно-технической и научно-популярной литературе, в средствах массовой информации для обозначения, как области науки, так и отрасли промышленности.

Таким образом, теоретические и прикладные исследования нефтехимии являются основой технологических процессов нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности.

Среди важнейших предпосылок вертикальной интеграции Османов Ж. Д. [2] отмечает следующее.

1. Стремление нефтяных компаний к контролю над рынками сбыта конечной продукции — сначала нефтепродуктов, а затем и нефтехимикатов.

2. Обусловленная природными, технологическими и экономическими факторами необходимость создания эффективно управляемой организации производства и сбыта.

3. Возможность экономии на масштабах производства. Концентрация капитала и производства, наличие единой инфраструктуры, возможности маневра (капитала, мощностей, потоков сырья и продукции) способствуют

Таблица 1. Десять стран-лидеров на мировом рынке нефти

Лидеры по добыче нефти, млн т	Лидеры по мощности НПЗ, млн т	Лидеры по потреблению нефти, млн т
Саудовская Аравия, 450	США, 800	США, 850
США, 400	Территория СНГ, 500	Япония, 250
Территория СНГ, 350	Япония, 250	Территория СНГ, 200
Иран, 200	Китай, 200	Китай, 200
Венесуэла, 150	Италия, 100	Германия, 150
Мексика, 150	Южная Корея, 100	Южная Корея, 100
Китай, 150	Германия, 100	Италия, 100
Норвегия, 150	Великобритания, 100	Франция, 100
Великобритания, 150	Франция, 100	Индия, 100
ОАЭ, 100	Канада, 100	Бразилия, 100

сокращению удельных затрат в производстве и приводят к приросту сбытовой деятельности, росту массы и нормы прибыли.

4. Обеспечение в рамках вертикально интегрированных контролируемых источников сырьевого обеспечения.

5. Международный характер нефтяного бизнеса и его теснейшая связь с мировой и национальной политикой.

Однако, основные предпосылки интеграционного процесса нельзя считать факторами абсолютного действия. Они достаточно противоречивы и проявляются лишь в тенденции. Плановость, концентрация производства и капитала, установление контроля над рынками сырья и продукции в сочетании с монополизмом отнюдь не исключают конкуренции. Крупнейшие нефтяные корпорации соперничают между собой и независимыми компаниями-аутсайдерами.

Нельзя также не отметить того обстоятельства, что стремление компаний к контролю и участию во всех стадиях нефтяного дела приводит не всегда к оправданному дублированию функций производственных и сбытовых структур. Иными словами, экономия в издержках, достигаемая внутри вертикально интегрированных компаний, имеет своей оборотной стороной расточительное расходование ресурсов.

Интеграция и комбинирование в нефтяном деле отнюдь не исключает и специализации. Наряду с небольшими существуют крупные специализированные компании. И те, и другие, будучи самостоятельными хозяйственно-правовыми структурами, могут, тем не менее, входить в сферу влияния интегрированных компаний, например, через систему финансового участия. В нефтяном бизнесе в условиях рыночной экономики широко распространено частичное (фрагментарное) комбинирование различных сфер деятельности. Типичным примером такого рода являются связи: разведка запасов — добыча нефти, транспорт — оптовая торговля нефтью, нефтегазопереработка — нефтехимия, оптовая — розничная торговля нефтепродуктами. Специализация и частичное комбинирование, по-видимому, наиболее удобны при переработке нефти вследствие большого разнообразия процессов и технологий, необходимости производства продукции с заданными свойствами (смазочных масел, различных присадок и т. д.) [5]

Вместе с тем практически все нефтяные компании мира включают в себя звенья технологической цепочки от скважины до бензоколонки. Все компании по существу являются акционерными компаниями.

Многочисленные издания приводят информацию о деятельности десятков тысяч зарубежных нефтяных и газовых компаний: по разработке и добыче, бурению, нефтепереработке, сервису, транспортировке, экологии, контролю за коррозией, информации и программному обеспечению, трейдерам, поставщикам оборудования и реагентов, оказывающим консалтинговые услуги и др. Эти компании образуют нефтегазовую бизнес-среду.

Все компании бизнес-среды решают собственные задачи, которые отличаются как по масштабу, так и по окончательным результатам, но их объединяет одно: они действуют в жесткой конкурентной среде, соперничают друг с другом, реализуя собственные стратегии (каждый на своем уровне)

Сегодня ведущие компании в десятках стран мира осуществляют свою политику, которая сводится к:

- продаже своей продукции;
- покупке материалов и сырья;
- размещению производственных объектов;
- размещению R&D (НИОКР);
- организации союзов с другими компаниями (причем

если компании нескольких стран заключают союз, то, как правило, компании, имеющие конкурентные преимущества, становятся лидерами в этих союзах) и т. д.

К крупнейшим нефтяным компаниям относится и Национальная Холдинговая компания Республики Узбекистан, которая включает в себя два нефтеперерабатывающих завода — Ферганский НПЗ с Алты-Арыкским опытным производством и Бухарский НПЗ, а также Акционерную Компанию «Узгоснефтепродукт», занимающуюся развитием систем снабжения нефтепродуктами. [6]

В условиях интенсивной индустриализации и промышленного развития стран проблема окружающей среды приобрела острый, глобальный характер. Например, газо- и нефтеперерабатывающая промышленность является одним из источников отходов, в частности отработанных тяжелых нефтепродуктов, которые оказывают влияние на санитарные условия жизни населения. В связи с этим являются актуальными работы, выполненные в этом направлении по защите окружающей среды.

В качестве объектов исследования служили отработанные энергетические [7] нефтяные масла, которые возможно регенерировать и вернуть в качестве оптимальных нефтепродуктов для их повторного использования в различных отраслях экономики.

Результаты использования местного бентонита для регенерации отработанного трансформаторного масла приведены в [8].

Отработанный образец турбинного масла Тп-22С с Сырдарьинской ГЭС представляет собой бурого цвета жидкость, которая при отстаивании образовала два слоя: верхний слегка мутный водный слой и нижний — темно-коричневого цвета. Вода была отделена отстаиванием, нижняя масляная часть, подверглась исследованию. Нижняя часть оказалась более тяжелая в связи с присутствием в них механических примесей, которые были отфильтрованы.

Доосушка отработанного турбинного масла производилась синтетическим цеолитом NaA. Синтетические цеолиты [9] — это алюмосиликаты, которые содержат в своем составе оксиды щелочных и щелочно-земельных металлов, отличающиеся строго регулярной структурой пор, которые в обычных температурных условиях заполнены молекулами воды. Для удаления ее используют тем-

пературный фактор, прокаливают их в муфельной печи при температуре 450–500 С в течение 6 часов.

Эти адсорбенты имеют различные размеры входных окон. Использованный адсорбент имел размеры окон 0,4 нм, что было сопоставимо с критическим диаметром молекулы воды.

Преимущество использования синтетических цеолитов в том, что их можно использовать в процессах циклах адсорбции — десорбции многократно.

Результаты проведенного исследования таковы, (% масс): воды — 45,00 тяжелой массы отработанного турбинного масла; масла — 55,00 т.е. практически половину отработанного турбинного масла составляет отработанная вода; механических примесей — 3,00.

Для исследования отработанного турбинного масла, пользовались методами ГОСТа 2104686 «Нефтепродукты отработанные»

Для регенерации отработанного турбинного масла применен адсорбционный метод с использованием природного сорбента, который способен адсорбировать на своей поверхности вредные вещества и нейтрализовать их кислые соединения. В качестве адсорбента взят местный Навбахорский бентонит, месторождение которого открыто в 1998 году. [10] Разведочные работы по нему завершены и запасы утверждены. Сорбент расфракционирован на узкие фракции 0,25–0,5мм, термоактивирован в сушильном шкафу при температуре 160 С в течение 6 часов. Очистку турбинного масла провели перколяцией, т.е. фильтрацией через адсорбент. Исходя из его динамической емкости по турбинному маслу (определено криоскопическим методом, разработка ИНХ АН РУз, [11])

бентонита взято 30% от веса масла. После внесения адсорбента в колонку масло заливалось в верх колонки и в закрытом состоянии выдерживалось 4 часа, потом самооттеком фильтровали со скоростью 1 капля в 5 секунд (это порядка одного объема в час) в приемник до полного истечения. Отбор фракций контролировали по показателю преломления. Было отобрано 3 фракции.

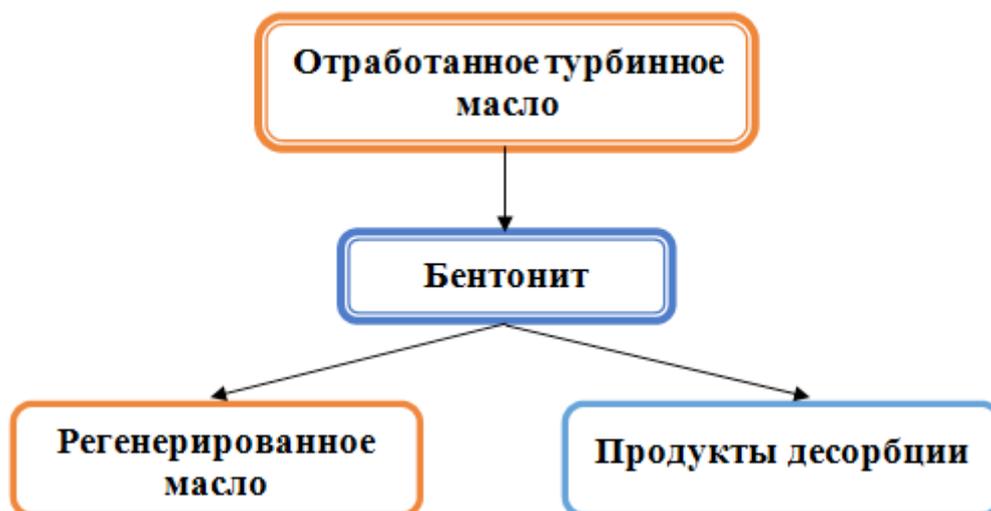
Затем в колонку залили неполярный растворитель циклогексан (адсорбционный индекс которого 3,3) и извлекли оставшееся на сорбенте масло. После отгона растворителя получили масло, соответствующее отработанному турбинному маслу

Проведенные исследования показали, что 1-я фракция соответствует чистому турбинному маслу (выход 15%), 2-я и 3-я фракции имеют низкие показатели, чем 1-я фракция, но они лучше, чем у отработанного образца. Их возможно дочистить в следующих процессах.

Из анализа литературных данных [7] и собственных экспериментальных данных можно было предположить наличие в продуктах десорбции кислородсодержащих соединений. Действительно, проведенные исследования по анализу десорбированных веществ с бентонита методом ИКС, показали наличие в них порядка 90% физически адсорбированных веществ в виде жидкости и 10% хемосорбированных веществ — нафтенатов в виде порошкообразной фракции коричневого цвета.

В заводских условиях предпочтительнее регенерировать отработанные масла контактным способом.

Итак, на основании проведенных работ можно предложить следующую принципиальную схему регенерации отработанного масла:



Литература:

1. Нарметова, Г.Р., Салимов З.С. Нефтехимия как наука и основа нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. Узб. хим. ж., 2002, N 2, с. 12
2. Османов, Ж.Д. Вертикально интегрированные нефтяные компании в мировом нефтяном бизнесе. Нефть и газ, 2012, N 3, с. 91

3. Ойл монитор Обзор рынка нефти. Нефть и газ, 2005, N 3, с. 25
4. Клементьев, А., Федоров В. Альтернативные виды топлива: проблема выбора ближайшей перспективы. Журн. Автогазозаправочный комплекс, 2006, N 3, с. 63
5. Топлива, смазочные материалы, технические жидкости (справочник), М. Издат. Центр техинформ, 1999, 600 с
6. Сайдахмедов, Ш. М., Тожиев Э. Т. Состояние и перспективы развития нефтепереработки в Узбекистане. Химия и технология топлив и масел. 1996, N 4, с. 3
7. Белосельский, С. П. Технология топлива и энергетических масел, М. Изд-во МЭИ, 2003, 340 с.
8. Нарметова, Г. Р., Хамидов Б. Н., Муродов М. Н. и др. Адсорбционная способность бентонита по отношению к нефтяным маслам. IV Конгресс нефтегазопромышленников России. Материалы конференции «Нефтепереработка и нефтехимия», Уфа, 2003, с. 132
9. Кельцев, Н. В. Основы адсорбционной геологии, М., Химия, 1976, 512 с.
10. Мирзаев, А. У., Чиникулов Х. Новое месторождение бентонитовых глин Навбахор, Журн. Геология и минеральные ресурсы, 1999, N 5, с. 23
11. Рябова, Н. Д. Адсорбенты для светлых нефтепродуктов, Ташкент, ФАН, 1975, 144 с.

Рыночный способ распределения трудовых услуг

Шаврина Наталья Викторовна, магистрант
Оренбургский государственный педагогический университет

От представлений о сущности труда зависят представления об объекте обмена, совершаемого участниками рынка труда и соответственно о самом рынке труда.

Итак, что есть труд, что является объектом спроса и предложения участников рынка труда?

Уже в ранних экономических исследованиях труд рассматривается как важный фактор (ресурс) производства товаров и услуг.

Так, например, в теории физиократов утверждается, что если земля — мать, то труд есть отец богатства, каковым (богатством) считался продукт земли (продукт, произведенный в аграрном секторе) [3; 4].

У физиократов впервые возникает идея дифференциации труда на производительный (производящий сельскохозяйственную продукцию) и непроизводительный (производящий услуги и промышленные продукты).

В последующем А. Смит, основатель школы классической английской политической экономии, развивает трудовую теорию стоимости, определяя труд в качестве важнейшего фактора производства — источника стоимости рыночных товаров и услуг [12]. (В классической теории труд есть один из трех (кроме земли капитала) факторов производства.) Аналогично физиократам Смит различает производительный и непроизводительный труд. Первый есть труд, создающий стоимость товаров, а второй — это труд («непроизводительных работников» — домашних слуг, государственных чиновников, офицеров, государя), не создающий стоимости товаров.

Эта теория труда в дальнейшем развивается Д. Рикардо [11], Дж. С. Миллем [10], К. Марксом и многими другими исследователями, которые вносили в нее, в том числе, существенные коррективы.

Так, если многие теории труда содержат объяснение труда в контексте, главным образом, его производительности, то, например, К. Маркс — в контексте эксплуатации рабочей силы наемных работников.

Так, согласно трудовой теории стоимости К. Маркса [7; 8], труд есть потребление рабочей силы. Рабочая сила — это совокупность физических и умственных способностей работника, применяемых при изготовлении продуктов и услуг. В теории Маркса наемный рабочий (пролетарий) продает на рынке рабочую силу по цене, которая меньше, чем стоимость (товара), создаваемая трудом рабочего.

Часть рабочего времени работник трудится на себя, а другую часть — на капиталиста как на собственника средств производства. Часть стоимости, созданной трудом рабочего в пределах стоимости его рабочей силы присваивается наемным работником в виде заработной платы, а другая часть созданной им стоимости, превышающая стоимость рабочей силы, рабочему не оплачивается. Он присваивается капиталистом в виде прибавочной (к стоимости его капитала) стоимости. И, таким образом, рабочая сила пролетария является объектом эксплуатации, а сама эксплуатация для капиталиста есть способ его существования.

Причем, согласно Марксу в силу обостряющегося объективного противоречия между общественным характером производства и частной формой присвоения (частной формы собственности на средства производства) конкуренция приводит к устойчивой тенденции к замещению рабочей силы капиталом (средствами производства) и соответственно к увеличению «армии» (вынужденно) безработных [8].

В иных экономических исследованиях — работах представителей австрийской экономической школы, не-

оклассических авторов Л. Вальраса, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка [2; 9; 6] — аргументируется идея, что труд является равноправным (так же как и другие ресурсы — земля, капитал и предпринимательская способность) фактором производства. Осуществляющий труд работник присваивает в качестве дохода на фактор производства заработную плату.

Существенная особенность этих теорий заключается в том, что стоимость (ценность) товаров не создается собственно процессом производства, а возникает в момент товарно-денежного (рыночного обмена) одновременно с ценой товара (услуги). Соответственно труд не является источником стоимости; ни один фактор производства стоимости не создает, она есть явление обмена, а не производства.

В 1950—60-е годы Т. Шульц, Г. Беккер и ряд других исследователей формируют специфическую теорию труда, получившую название теории «человеческого» капитала [1; 2; 5].

Теория «человеческого» капитала представляет труд как особую форму капитала. «Человеческий» капитал — это применяемые в трудовой деятельности физические и умственные способности индивида.

Классическая и неоклассические теории факторов производства содержат утверждения, что земля и труд — это первичные (данные природой) факторы производства, а капитал — это вторичный (производный от двух первых), требующий производства, ресурс.

Теория же «человеческого» капитала обращает внимание на то, что трудовые способности природой непосредственно не даны, условием их формирования является расходование других ресурсов — земли и капитала.

В этом плане труд подобен («традиционному») капиталу — есть производный ресурс. На этом основании (подобия) труд можно считать видом («человеческим») капитала.

При этом утверждается, что главная причина дифференциации заработной платы разных работников есть следствие различия объема инвестиций в «человеческий капитал» [1].

Под инвестициями в «человеческий капитал» понимается совокупность непосредственных расходов на образование (в домашних условиях, в учебных заведениях и на работе) и доход, недополученный за время обучения, а также расходы на здравоохранение, которые в будущем будут компенсированы возросшим потоком доходов. Иначе говоря, расходы образование и медицинское обслуживание, направленные на сохранение и воспроизводство трудовых ресурсов, подобны инвестициям в создание и покупку машин, оборудования и технологий, обеспечивая в будущем прирост доходов [1].

Основной вид этого рода инвестиций — расходы на образование, обеспечивающие рост квалификации работников и соответственно производительности труда. Инвестиции в виде расходов на здравоохранение удлиняют жизненный цикл (период трудоспособности) трудовых

ресурсов, восстанавливают способности к труду и повышают производительность работников. Расходы, увеличивающие мобильность (возможность географического перемещения работников), хотя и в менее очевидной форме, также обеспечивают рост производительности труда, вследствие миграции работников из относительно низкопроизводительных отраслей и рабочих мест в сравнительно высокопроизводительные отрасли (рабочие места).

Эти инвестиции выгодны индивидам в том случае, если они обеспечивают прирост дохода. Иначе говоря, экономический эффект (отдача) инвестиций — это дополнительный доход, получаемый индивидом в течение жизни в результате осуществления расходов на воспроизводство «человеческого капитала». Например, если индивиды с более высоким уровнем образования имеют относительно высокие доходы, расходы на образование являются для них экономически выгодными.

Уровень инвестиций в «человеческий капитал», прежде всего расходы на образование (а, значит, образовательный уровень), в существенной мере определяет способность индивидов создавать и осваивать новые технологии производства.

Таким образом, эта теория указывает на существование непосредственной зависимости между инвестициями в «человеческий капитал», производительностью труда и уровнем заработной платы.

Но отмеченное подобие недостаточно для истолкования трудовых способности в качестве, хоть и «человеческого», но капитала. Дело в том, что: 1) работник не присваивает процентный доход и 2) в отличие от капиталиста он непосредственно соединяется с другим ресурсом (капиталом) как со средством производства.

Теперь обратимся к рынку труда.

Ни один участник рыночной экономики не является универсальным хозяйствующим субъектом, так как не может производить все виды продуктов, необходимые для насыщения целого множества его потребностей. Каждый индивид специализируется — концентрирует свой ресурс на изготовлении одного вида продукта. Особенность рыночной экономики состоит в том, что необходимое условие осуществления каждым индивидом производства и потребления — осуществление им товарно-денежного обмена.

Согласно базовой неоклассической микроэкономической модели частичного рынка А. Маршалла рынок — совокупность покупателей и продавцов, которые осуществляют спрос и предложение, конкуренцию и ценообразование товаров [9]. Иначе рынок — это общество продавцов и покупателей, осуществляющих товарно-денежный обмен.

Объектами данного обмена являются товары и деньги. Соответственно участники рыночного обмена формируют (определяют) денежные цены товаров. Речь идет о денежных ценах товаров производственного назначения (ресурсов, или факторов производства) и товаров потребительского назначения (потребительских благ).

Но возникает вопрос: что является объектом обмена рынка труда — рабочая сила, труд или нечто другое?

Является ли товаром рабочая сила как совокупность физических и умственных способностей к труду? Нет, так как эти способности (человеческого организма) не могут быть проданы — отчуждены (временно изъяты из человеческого организма) от работника.

Является ли товаром труд? Также нет. Дело в том, что труд есть потребление (использование, применение) физических и умственных способностей к производству продукта. Соответственно в момент покупки/продажи собственно (в указанном смысле как аспект процесса производства продукта) отсутствует.

Строго говоря, объектом покупки/продажи являются трудовые услуги (услуги труда) — обещания осуществления в будущем труда (обещания будущего применения физических и умственных способностей к труду).

Таким образом, общепринятое название «рынок труда» является не буквальным, а условным. Поэтому в дальнейшем использование этого выражения также будет условным.

Зная, что есть рынок и что является объектом обмена рынка труда, можно определить: рынок труда — это совокупность покупателей и продавцов, которые осуществляют спрос и предложение, конкуренцию и ценообразование услуг труда. Иначе рынок труда — это общество продавцов и покупателей, объектом обмена которых являются услуги труда.

В первом приближении участники рынка труда продают/покупают услуги труда и соответственно получают денежный доход/совершают денежные расходы в форме заработной платы.

В реальности же в форме товарно-денежного обмена происходит особое — ценовое — распределение услуг труда.

В условиях специализации неизбежно существуют задачи производства, распределения, присвоения и потребления продуктов: что производить (какие именно продукты), какие (и сколько) использовать ресурсы, как производить (какие использовать технологии), для кого производить (чьи потребности и в какой мере следует удовлетворять).

Эти задачи решаются товарно-денежным — ценовым — способом.

Уточним, рассуждая от противного. Скажем, Робинзон, ведущий автономное натуральное хозяйство, решает исключительно потребительские и производственные задачи, поскольку он совершает только производство и потребление (обмена нет).

Робинзон — универсальный хозяйствующий субъект. Из-за отсутствия специализации он способен удовлетворять все свои потребности продуктами собственного производства. Поэтому у него нет необходимости вступать в отношения с другими — (подобными ему) хозяйствующими субъектами.

Иначе, при отсутствии специализации нет товарного или товарно-денежного обмена.

Товарно-денежный обмен — это обмен товара на деньги и, наоборот. Следовательно, осуществляя обмен, например, продажу товара разным покупателям, продавец, как оказывается, в форме товарно-денежного обмена осуществляет распределение — определение индивидуальной доли (объема) соответствующего продукта, т. е. доли продукта (от общего объема производства), которая достанется тому или иному (способному купить) индивиду.

Аналогично, осуществляя обмен, например, продажу нескольких видов товаров покупателям, продавцы, в форме товарно-денежного обмена, осуществляет распределение в значении «определение индивидуального состава присваиваемых покупателями продуктов».

Следовательно, товарно-денежный обмен есть способ, которым совершается распределение продуктов — определение состава и объема продуктов, которые достанутся тому или иному индивиду (фирме).

Поскольку продукты могут быть как потребительскими, так и производственными, товарно-денежный обмен есть способ распределения продуктов и потребительского, и производственного назначения.

Вместе с тем одним из стандартных объектов обмена являются деньги. Поэтому можно считать, что и деньги являются объектом распределения.

Соответственно услуги труда («труд») являются объектом товарно-денежного способа распределения.

Рыночное распределение услуг труда — это определение условий будущего труда потенциальных (для будущего периода) работников.

Этими условиями являются организации, отрасли, технологии, производство, (производимые) продукты, денежный доход («финансовый» аспект), в контексте которых работник будет в будущем осуществлять труд.

Соответственно рыночное распределение услуг труда — это определение отраслевых, организационных, технологических, производственных, продуктовых, профессиональных, «финансовых» условий будущего труда потенциальных (для будущего периода) работников.

Другими словами, рынок труда (сообщество покупателей и продавцов) осуществляет распределение потенциальных работников (с их физически неотчуждаемыми трудовыми способностями) между производством разных продуктов и использованием разных ресурсов; между применением разных технологий; между разными видами производства и предприятиями (организациями) и отраслями экономики.

Иначе говоря, происходит продуктивное, ресурсное, технологическое, производственное, организационное, межотраслевое распределение трудовых услуг.

Так как товарно-денежный обмен — ценовой способ распределения, то услуги труда являются объектами ценового (в соответствии с ценами) способа распределения. Ценовое распределение трудовых услуг предопределяет будущее развитие экономики — будущие предпочтения (потребности), продуктовую, ресурсную, технологиче-

скую, производственную, организационную и отраслевую структуры экономики.

Говоря проще, будущие актуальные (подлежащие удовлетворению) и неактуальные (не подлежащие удовлетворению) потребности, составы продуктов, применяемых ресурсов и технологий, функционирующих производств, фирм, отраслей зависят от текущего распределения трудовых услуг [13; 14; 15]. И, в конечном счете, если труд есть фактор производства, от количества используемого труда зависит объем производства.

Существенную роль в распределении услуг труда играют критерии распределения трудовых услуг.

Наиболее очевидными из них являются цены труда.

Однако не все так просто. Например, в неоклассической макроэкономической теории утверждается, что спрос и предложение услуг труда зависят от их цены в виде ставок реальной заработной платы, формируемой рынком труда [2]. А вот согласно теории Дж. М. Кейнса предложение и спрос на услуги труда зависят, частично, от ставки номинальной заработной платы и, частично, от уровня национального дохода, формируемых соответственно рынком труда и товарным рынком [2].

Следует также учитывать, что участники рынка труда (потенциальные работники — домохозяйства и фирмы) осуществляют ценовую и неценовую конкуренцию.

Ценовая конкуренция рынка труда — соперничество покупателей и продавцов услуг труда за возможность присвоения трудовых услуг/денег посредством изменения денежной цены трудовых услуг. Неценовая конкуренция рынка труда — соперничество покупателей и продавцов услуг труда за возможность присвоения услуг труда/денег посредством изменения неценовых услуг труда и будущих

условий труда (особое качество — профессия, специальность, квалификация; реклама; особые условия труда).

Таким образом, на микроэкономическом (подчеркнем это) уровне рыночное распределение трудовых услуг осуществляется преимущественно ценовым способом, но также зависит от неценовых детерминант (обстоятельств) спроса и предложения услуг труда.

Итак, можно сделать следующие основные выводы.

1. Труд — это применение физических и умственных способностей к производству продукта.

2. Объектом обмена рынка труда не являются труд или рабочая сила. Объектом покупки/продажи рынка труда являются трудовые услуги (услуги труда) — обещания осуществления в будущем труда (обещания будущего применения физических и умственных способностей к труду).

Рынок труда — это совокупность покупателей и продавцов, которые осуществляют спрос и предложение, конкуренцию и ценообразование услуг труда.

Рыночное распределение услуг труда — это определение отраслевых, организационных, технологических, производственных, продуктовых, профессиональных, «финансовых» условий будущего труда потенциальных (для будущего периода) работников.

Другими словами, рынок труда (сообщество покупателей и продавцов) осуществляет распределение потенциальных работников (с их физически неотчуждаемыми трудовыми способностями) между производством разных продуктов и использованием разных ресурсов; между применением разных технологий; между разными видами производства и предприятиями (организациями) и отраслями экономики

Литература:

1. Беккер, Г. С. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки/Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ./Сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003. с. 50—89. 2
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ. 4 е изд. М.: Дело, 1994. 720 с. 3
3. Жид, Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Экономика, 1995. 544 с. 6
4. История экономических учений: учеб. пособие/под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. ИНФРА-М, 2001. 784 с. 9
5. История экономических учений: современный этап: учебник/Под общ. ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1998. 733 с. 10
6. Кларк Дж. Б. Распределение богатства/Пер. с англ. Д. Страшунского и А. Бесчинского. Под ред. Л. П. Куракова. М.: Гелиос АРВ, 2000. 368 с. 14
7. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1/Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2 изд., т. 23. 19
8. Маркс, К. Теория прибавочной стоимости (IV том «Капитала»)/Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 изд., т. 26, ч. III. 20
9. Маршалл, А. Принципы экономической науки. В 3 т. М.: Прогресс, 1993. 416 с.; 312 с.; 352 с. (Экон. мысль Запада). 21
10. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. В 3 т. Т. I./Пер. с англ. Общ. ред. А. Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1980. 494 с. 24
11. Рикардо, Д. Начала политической экономии и податного обложения/Рикардо Д. Сочинения. Т 2. М.-Л.: Огиз — Соцэкгиз, 1935. 294 с. 28
12. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. М.-Л.: Государственное социально-экономическое издание, 1935. 371 с.; 475 с. 34

13. Тарасевич, Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Макроэкономика. 6-е изд. М.: Высшее образование, 2006. 654 с. 35
14. Чепурин, М. Н., Киселева Е. А. Курс экономической теории. Учебное пособие. Киров, 1994. 424 с. 37
15. Эрроу, К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. 1993. Вып. 2. с. 53—68. 39.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 5 (85) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
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.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

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:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4