

"We are just an advanced breed of monkeys on a minor planet of a very average star. But we can understand the Universe. That

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал

God Created the Integers

BLACK HOLES

"Remember to look up at the stars and not down at your feet. Never give up work. Work gives you meaning and purpose and life is empty without it. If you are lucky enough to find love, remember it is there and don't throw it away."

$$S = \frac{\pi A k c^3}{2 h G}$$

THE UNIVERSE IN A NUTSHELL

"Most sets of values would give rise to universes that, although they might be very beautiful, would contain no one able to wonder at that beauty"

S. Hawking

"I don't think the human race will survive the next thousand years, unless we spread into space."

"I like physics, but I love cartoons."

"I regard the afterlife to be a fairy story for people that are afraid of the dark"



4
2016
Часть IV

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 4 (108) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.03.2015. Цена свободная.

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

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

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

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

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

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Стивен Уильям Хокинг (род. 1942) — английский физик-теоретик и популяризатор науки.

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ

- Ёкубжанова Х. Ё., Байтураев О. У., Умарова Г. Ш.**
Проблемы привлечения инвестиций в экотуризм 327
- Абдуллаев Н. М.**
Индивидуальный подход к учащимся среднего школьного возраста с учетом физиологических и педагогических особенностей в физическом воспитании 329
- Аслаханова С. А.**
Проблемы реализации предпринимательской деятельности в России и прогноз ее развития ... 331
- Аслаханова С. А.**
Инфляционные процессы в России и прогноз на 2016 год 333
- Бадараева Р. В., Шараева А. С.**
Теоретические аспекты оценки рынка недвижимости в России 336
- Бакаева Е. Г.**
Конъюнктурные параметры развития рынка радиорекламы в Российской Федерации 339
- Бексултанова А. И.**
Формирование механизма устойчивого развития бизнеса в процессе антикризисного управления 341
- Бугаков С. С.**
Перспективы внедрения нейронных сетей в реализацию систем поддержки принятия решений 343
- Габбасова В. В., Дробина Е. А.**
Анализ товарооборота в России 346
- Габбасова В. В., Дробина Е. А.**
Контейнеризация перевозок грузов на железнодорожном транспорте 348
- Герасимова В. В.**
Методика проведения аудита хозяйственных операций по учету основных средств 351
- Горбунова Р. Ф., Чанышева В. А.**
Теоретические подходы анализа и оптимизации структуры источников финансирования 355
- Гравель К. Ю.**
Анализ возможности снижения инвестиционных рисков с помощью диверсификации портфеля 359
- Громова Н. Ю., Громова Т. А.**
Роль менеджмента в агросфере 361
- Гуричева А. В.**
Проблема оценки эффективности инвестиционных проектов с нерелевантными денежными потоками. Переход к MIRR 364
- Ден В. А.**
Особенности прогнозирования финансового состояния в кризисный период на примере предприятий ООО «Аптека плюс» и ООО «Авангард мебель» г. Владивостока 367
- Досжанова А. Б., Рысмаханова Г. Ж.**
Региональные особенности рынка труда 372
- Емельянова К. Н., Клиницкий П. О., Сергеева М. А.**
Пути разрешения долгового кризиса еврозоны через процессы интеграции и дезинтеграции 376
- Емельянова К. Н., Сергеева М. А.**
Анализ существующей системы оценки эффективности работы районных отделов УМВД России и авторские предложения по ее реформированию 379
- Жукова А. В.**
Анализ динамики развития туризма в Республике Карелия 382
- Зайцева Е. В.**
Аудиторская оценка антикоррупционной политики нефтяных компаний России 384
- Захаренко В. Б.**
Значение оценки стоимости бизнеса в реальном секторе экономики 387
- Камов М. К.**
Развитие возобновляемых источников энергии: экономический аспект 392
- Караев Э. Н.**
Сущность и виды внутреннего аудита 394
- Качмазова А. Д.**
Россия на международном рынке инжиниринговых услуг 397

Климушкина О. П. Позиционирование предприятия как маркетинговая стратегия продвижения предприятия в антикризисном состоянии 398	Криванкова К. Б. Основные тенденции и перспективы развития рынка телевизионной рекламы в Российской Федерации 417
Колпак Е. П., Горыня Е. В., Иванова А. А. Показатели конкуренции. Международная торговля СССР 402	Кузин А. Ю., Кузина Ю. И. Повышение эффективности процедуры подбора персонала за счет использования таблицы подготовки к переговорам..... 421
Кочергина А. М. Статистическое исследование уровня и качества жизни населения РФ..... 413	Кузина Н. С., Винюкова И. С. Исследование влияния внешней среды на развитие санаторно-курортной сферы в Курской области 423

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Проблемы привлечения инвестиций в экотуризм

Ёкубжанова Хулкарбону Ёкубовна, ассистент;
Байтураев Олимжон Урайимович, ассистент;
Умарова Гулчехра Шавкатовна, старший преподаватель
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Взяться за перо нас побудило желание опровергнуть мнение некоторых аналитиков, что туризм в Ферганской долине, и в частности, Наманганской области, несколько уступает в своем развитии другим областям Узбекистана, и это отнюдь не главная отрасль экономики. Мы хотим доказать, что в этом регионе для развития туризма есть весьма благодатная почва.

В Наманганской области строятся новые гостиницы, кафе и рестораны, отвечающие всем современным требованиям, идет работа по сохранению исторических памятников, ради которых иностранцы готовы проехать несколько тысяч километров. Особо стоит отметить и работу по возрождению и развитию национальных ремесел, ибо каждый турист с удовольствием купит в качестве сувенира чувский нож, тибетейку, статуэтку или сюзане чтобы увезти домой частицу такого далекого, но щедрого и гостеприимного Узбекистана. Таким образом, у нас есть где разместить и угостить гостей надлежащим образом, подарить им на память гостиницы и сувениры, и есть что показать. Только в Наманганской области имеется более ста исторических памятников, правда, далеко не все стоит показывать иностранным туристам, многие являются просто местом поклонения местных жителей.

В качестве примера можно привести Туракурганский район — просто находка. Можно организовать туристический маршрут на археологический памятник — городище Ахсикент, где родился Бабур, попутно осмотреть выполненный из сырцового кирпича мавзолей Абдумоний, расположенный на кладбище в отдаленном селе Ахсы Туракурганского района, его история насчитывает несколько столетий, а также исторический памятник Каптархона, и другие достопримечательности. Затем можно повезти гостей на горячие источники Шорсу в селе Гуртепа Мингбулакского района, затем закончить тур рыбалкой и обедом в кафе с рыбным меню на берегу Сырдарьи.

Можно упомянуть и многочисленные здравницы и лагеря детского отдыха Касансайского и Янгикурганского районов, которые расположены в предгорной зоне. Здесь и в летнюю жару царит живительная прохлада, климат резко отличается от континентального.

Одним из перспективных районов в этом плане является центр древней земледельческой культуры — Чуст, история которого насчитывает уже несколько тысячелетий, некоторые села находятся в живописной предгорной зоне, город издавна известен как центр национальных ремесел — здесь изготавливают национальные ножи и тибетейки. Кроме того, здесь имеется несколько уникальных исторических памятников: священный источник Бибиона, парк культуры и отдыха, где и по сей день сохранился древний минарет, филиал краеведческого музея, множество аттракционов и в полном смысле этого слова центр плова, который готовят на заказ в нескольких чайханах.

Эта статья подготовлена на основе научного подхода и анализа ситуации в сфере отечественного туризма и зарубежного опыта и нацелена на разработку предложений и рекомендаций для подготовки перспективных целевых проектов по развитию экологического туризма в нашей стране.

С обретением независимости наша страна вступила в период бурного развития во всех отраслях, где широко используются достижения науки и техники и в каждой сфере необходимо вести последовательную и взвешенную политику. Мы должны разумно использовать все природные богатства, и жить и работать в постоянном творческом поиске во имя процветания нашей Родины. И то, что наша страна вошла в пятерку ускоренно развивающихся государств, наполняет наши души чувством гордости и патриотизма и побуждает к новым успехам в социально-экономическом развитии.

Принципы законности и справедливости являются приоритетными в нашей стране, и вопросам безопасности уделяется самое серьезное внимание. Ибо самое

главное условие для притока иностранных туристов — мир и стабильность. Вряд ли кто рискнет провести отпуск где-то в зоне боевых действий. По итогам анкетирования, проведенного Международным институтом «Социальная мысль» в рамках темы «Индекс соблюдения законодательства», Узбекистан занял 2-е место среди 141 страны. Об этом с удовлетворением сообщил наш Президент в своем докладе на торжественном собрании по случаю 23-летия принятия Конституции. В своем докладе глава государства затронул еще один важный аспект: «Речь идет о проведении коренных изменений в экономике в качественном отношении, ускоренном развитии частной собственности и предпринимательства, всесторонней защите интересов представителей этой сферы, формировании новых корпоративных организаций с участием иностранных партнеров в качестве акционеров, сокращении доли государства в экономике, а также расширении сферы привлечения иностранных инвестиций, предоставлении всех необходимых для этого условий и преференций» [1].

Мы считаем, что было бы целесообразным наряду с отмеченным выше процессом привлечения инвестиций в экономику принять меры и для привлечения капиталовложений в развитие экотуризма. Как известно, в целях рационального и эффективного использования всех возможностей для развития этого направления туризма Международным фондом «Экосан» разработана концепция развития экотуризма. Среди благоприятных факторов можно упомянуть прекрасную природу, отличный климат, богатейший животный и растительный мир. Основная цель концепции «Экосан» состоит в развитии такой отрасли экономики как туризм, сохранение природы, пропаганде экологических знаний и воспитания уважения и любви к природе.

В данное время в нашей стране наряду с модернизацией национальной экономики принимаются ускоренные меры и для привлечения инвесторов во все виды туризма. Ведь развитие экономики посредством привлечения инвестиций является приоритетным направлением в нашей стране, это важный фактор ускоренного экономического развития, который позволит вывести нашу страну в число передовых стран мира.

Сейчас туризм становится все более привлекательной для инвесторов отраслью, обеспечивающей стабильный рост экономики. Благодаря тому, что здесь предоставлены широчайшие возможности для развития малого бизнеса и частного предпринимательства растут доходы, создаются новые рабочие места.

Туризм обеспечивает работой миллионы людей, и в нашей стране в этой отрасли занято 200 тысяч человек и соответственно их работа обеспечивает занятость во многих смежных отраслях. Научные исследования показывают, что сегодня на долю туризма в валовом мировом продукте приходится 6 процентов, 32% мирового экспорта услуг и 44% экономической деятельности всех развивающихся стран.

Согласно статистическим данным Всемирной организации туризма ООН, в текущем году более 883 млн. туристов пересекли границы своих стран, путешествуют и таким образом вносят весомый вклад в общий денежный оборот международного туризма. Интересно, что многие туристы живо интересуются экологическим туризмом, мечтают соединиться с природой. В качестве примера можно отметить и санатории в Зааминском районе Джизакской области. Многие туристы из развитых стран готовы даже на дополнительную плату за возможность провести время в экологически чистом районе, где каждая минута пребывания позитивно отражается на здоровье человека. Следовательно, чтобы убедить всех заинтересованных лиц в том, что наш край относится именно к таким категориям, следует наладить бесплатную рекламу и агитационно-пропагандистскую работу.

Цель мероприятий, проводимых в рамках данного проекта, — создать крупнейший в СНГ центр экотуризма с уникальными целебными природными условиями, отвечающий всем современным требованиям, где есть и развитая сеть сервиса и национальных ремесел, и известные исторические памятники.

Сегодня в одной из развитых стран мира — Сингапуре, которая опередила нашу страну в упомянутом выше «Индексе соблюдения законодательства», вход для школьников в парки отдыха и развлечений, созданные именно для иностранных туристов после 17–00 бесплатный. А это сама по себе прекрасная реклама. Итак, чему следует в развитии туризма ведущие страны мира.

Как правило, здесь хватает исторических и культурных достопримечательностей для привлечения туристов, но они сумели изыскать и другие резервы с учетом требований дня, постоянно проявляют фантазию.

Так, в Малайзии для туристов создали «Сад цветов», «Сад бабочек», «Сад птиц» и размещенный под землей специальный аквариум-океанарий. Некоторых туристов привлекает возможность совершить сафари или поход по дикой природе, пощекотать нервы. Этот вид туризма приносит Канаде 1,8 млрд. долларов США в год [2].

Индустрия туризма занимает важное место и в экономике нашей страны, туристов привлекает древняя культура и традиции нашего народа, на первом месте стоит, пожалуй, узбекское гостеприимство, исторические памятники, сохранности которых уделяется серьезное внимание. Например, в минувшем 2015 году для реконструкции ряда исторических сооружений в древнем и прекрасном городе Хиве, где и так бывает множество гостей, затрачено около 1 млрд. сумов.

По мнению многих ученых и исследователей из многих стран мира, Узбекистан располагает огромным потенциалом для развития туризма и сервиса. Цель мероприятий, проводимых в рамках данного проекта, — создать крупнейший в СНГ центр экотуризма с уникальными целебными природными условиями, отвечающий всем современным требованиям, где есть и развитая сеть сервиса и национальных ремесел, и известные исторические па-

мятники. Как уже говорилось, весьма перспективными районами в этом плане являются Чустский, Касансайский и Туракурганский районы, которые находятся в живописной предгорной зоне, здесь развита сфера сервиса и услуг, есть курортные зоны и исторические памятники.

По нашему мнению, экотуризм может стать самой перспективным направлением экономики для некоторых территорий Узбекистана, и организация международной инфраструктуры отдыха и лечения может стать источником дополнительных доходов, создания новых рабочих мест, приоритетной отраслью того или иного района. Естественно, здесь есть и нерешенные проблемы, над которыми стоит поработать.

В первую очередь, это разработка ознакомительных и оздоровительных проектов — туров по наиболее привлекательным местам для иностранных держателей капитала, ведь дальнейшее развитие и благополучие этой отрасли зависит именно от успешного привлечения инвестиций.

Второе, нужно суметь убедить их в том, что предлагаемые им объекты для вливания инвестиций действи-

тельно подходят для создания оздоровительных курортных зон, которые в дальнейшем в результате финансовых вливаний и ряда необходимых мероприятий станут популярными во всем мире и принесут прибыль.

Третье, необходимо разработать совершенный механизм для эффективного мониторинга и подбора инвестиционных проектов на конкурсной основе.

Четвертое, природные оздоровительные зоны необходимо оснастить современным медицинским и диагностическим оборудованием и поднять уровень сервиса до мировых стандартов, что также потребует серьезных дополнительных инвестиций.

В завершение стоит напомнить, что наша страна по туристическому потенциалу стоит на 15-м месте в мире, и есть все возможности для процветания этой важной отрасли экономики.

Таким образом, мы надеемся, что все усилия для дальнейшего оживления этой сферы со временем не только окупятся, но и станут одним из факторов процветания нашей Родины.

Литература:

1. Доклад, И. А. Каримова «Наша основная задача в реформировании и демократизации общества, поднятии процессов модернизации страны на новую ступень». Газета «Наманган хакикати». № 99 от 12.12. 2015 г.
2. Worldometers — Всемирная организация по сбору статистических данных.

Индивидуальный подход к учащимся среднего школьного возраста с учетом физиологических и педагогических особенностей в физическом воспитании

Абдуллаев Нуритдин Машраббаевич, преподаватель
Наманганский государственный университет (Узбекистан)

Ключевые слова: средняя школа, урок, физическая культура, индивидуальный подход, здоровья, контроль, программа, состояния, занятия.

Приоритетная задача современной образовательной политики — создание условий для высокого качества образовательного процесса. Обоснование рационального двигательного режима для детей, является одной из наиболее сложных проблем современной возрастной физиологии.

При высоком уровне двигательной активности повышается резистентность организма к воздействию неблагоприятных факторов внешней среды перегреванию, охлаждению, действию ускорений и перегрузок. При этом физическое развитие носит гармоничный характер, и, как правило, соответствует средним возрастным нормам учащихся. При планировании физических нагрузок следует исходить, прежде всего, из оптимальных индивидуальных норм, которые обеспечивали бы разностороннее, гармо-

ническое развитие ребенка, а не из потребного форсированного роста спортивных результатов. Физиологический эффект от школьного урока физической культуры на организм занимающегося, зависит от его задач и характера учебной работы. В разные возрастные периоды для школьников будут и неодинаковы средства и методы в решении задач физического воспитания.

В 13–15 лет, когда в достаточной степени у подростков уже достигнуты уровни физической подготовленности и развития, появилась возможность тонко анализировать мышечные ощущения и механизмы центральной нервной регуляции, при этом наблюдаются значительные отставания у них в физиологической зрелости внутренних органов. Учитывая склонность подростков к переоценке своих сил и возможностей, следует исключать на занятиях

с упражнения, которые могут быть причиной перенапряжений, способствующие спортивному травматизму.

Правильно и рационально построенная система занятий физическими упражнениями школьников среднего возраста способствует стимуляции биологических процессов, усиливает рост и развитие органов и тканей.

Основной задачей физической культуры детей этого возраста (5–9 классов) является углубленное обучение базовым двигательным действиям. При этом более узко ставится задача углубленного изучения техники основных видов спорта (гимнастики, спортивных игр, легкой атлетики, единоборств и плавания). Параллельно с этим углубляются их знания — по личной гигиене, влиянию занятий физическими упражнениями на системы организма (центральную нервную систему, кровообращения, дыхания, обмена веществ), а также на развитие волевых и нравственных качеств. Эти вопросы, охватывающие физическое воспитание и развитие детей среднего школьного возраста, имеет непосредственную связь с особенностями растущего организма подростков. Учет всех этих аспектов при овладении школьниками необходимыми знаниями, умениями и навыками является одним из основных узловых моментов в работе преподавателей по физической культуре и тренеров.

В подростковом возрасте появляются реальные предпосылки (морфологические, функциональные) для овладения практически самыми сложными двигательными действиями. Вместе с тем, в работе по физическому воспитанию с подростками необходимо помнить, что в период полового созревания возникает острая необходимость дифференцировать физическую нагрузку в зависимости от подготовленности, состояния и половой зрелости занимающихся. У подростков 13–15 летнего возраста (в пубертатном периоде) выявлено отставание в физиологической зрелости внутренних органов и систем. Однако в этом возрасте уже отмечаются предпосылки совершенствования отдельных физических качеств. Например, в возрасте 11–12 лет отмечается интенсивный прирост скоростно-силовых качеств, как базиса скоростно-силовых видов спорта и сложно координационных видов деятельности человека. В этом возрасте для развития скоростно-силовых качеств (прыгучести) можно отдать предпочтение динамическим упражнениям взрывного характера,

с использованием незначительных по весу отягощений, в том числе и веса собственного тела.

К 13–14 годам у подростков достигается предельная частота движений, которая доходит до величин взрослых, чем создаются физиологические предпосылки для обучения технике скоростных, скоростно-силовых локомоций (спринтерский бег, метания, сложно-технические виды спорта и другая деятельность).

Следует иметь в виду и то, что к 14–15 годам темпы возрастных функциональных и морфологических перестроек снижаются (что ограничивает прирост качества — быстроты движений). В этот возрастной период падают и темпы прироста качеств в скоростно-силовых упражнениях. Их можно поддерживать или незначительно развивать только специально целенаправленными упражнениями. В конце подросткового возраста создаются благоприятные условия для воспитания силы, что соотносится с высоким уровнем морфологической и функциональной зрелости двигательного аппарата школьника. Поэтому для занимающихся физической культурой учащихся 15–16 лет необходимо включать в уроки упражнения с небольшими отягощениями, преимущественно развивая у них скоростно-силовые качества. Для девушек этого возраста силовые упражнения ограничиваются, вследствие падения относительной силы мышц (соотношение абсолютной силы к массе тела).

В подростковом и юношеском возрасте, в связи с повышением устойчивости их организма к изменению внутренней среды (совершенствование механизмов гомеостаза), создаются предпосылки к использованию физических упражнений, способствующих поддержанию статических поз, висов, стоек, упоров, т.е. возможно применение изометрического метода тренировки. В подростковом возрасте появляются хорошие возможности для совершенствования качества — гибкости. При воспитании физических качеств, в этой возрастной группе школьников строгой системы последовательности применения средств тренировки нет.

Физиологические особенности школьников среднего возраста должны обязательно учитываться при подборе средств физического воспитания, выборе спортивной деятельности и дозировании тренировочных и соревновательных нагрузок.

Литература:

1. Посохов, В. М. Формирование здорового образа жизни учащихся путем создания системы физического воспитания в школе. 2011 г.
2. Хорошилова, С. А. Планирование нагрузок на уроках физкультуры с учетом физиологических показателей — путь к оздоровлению учащихся
3. Фомин, Н. А. Вавилов Ю. Н. Физиологические основы двигательной активности М.: ФК и С 1991 г.

Проблемы реализации предпринимательской деятельности в России и прогноз ее развития

Аслаханова Седа Асуевна, ассистент
Чеченский государственный университет

В данной статье рассматривается такое понятие в экономике, как предпринимательство. Дается определение этому понятию, общая характеристика, а также определяется ее специфика и важность вопроса для страны. Проводится анализ развития малого бизнеса за минувший год, а также дается прогноз на будущий. Рассматривается программа государства «Стратегия развития до 2030 года».

Ключевые слова: экономика, предпринимательство, барьеры, прогноз.

This article discusses this concept in the economy as entrepreneurship. The definition of this concept, a general characteristic, and is determined by its specificity and importance of the issue for the country. The analysis of the development of small business in the past year, as well as a forecast for the future. We consider the state program «Development Strategy until 2030».

Keywords: economics, entrepreneurship, barriers prognosis.

Для того чтобы беспристрастно дать оценку обстоятельствам, в каких реализуются малые предприятия, необходимо провести разбор барьеров препятствующих для входа свежих компаний на рынок и преграды для совершенствования работы уже действующих на нем бизнес-структур и формирования здоровой конкуренции. Барьеры, которые существуют на стезе к рынку, быть может носят беспристрастный системный облик, из-за специфики этой области и рынка (технологии производства, пусковых и эксплуатационных затрат, объем спроса, сформированности и раскручивания рынка, тип соперничества) или устанавливаются образом действий некоторых хозяйствующих персон, которые уже функционируют на этом рынке, и в добавок критериями государственного регулирования народного хозяйства. Огромное количество видов деятельности сегодня бытуют как непривлекательные для свежих малых предприятий (в том числе с низким уровнем рентабельности, значительный уровень конкуренции и, следственно, инвестиционного риска).

Возможности выхода на рынок ограничивает значительный объем первоначального капитала, необходимого для освоения выпуска того или иного товара. Отсутствие достаточных финансовых средств делает невозможным проникновение новых предпринимателей в определенные отрасли. Кроме того, вступающие в рынок предприятия на период освоения производства несут существенно более высокие удельные затраты, чем уже действующие на нем предприятия, а следовательно, являются менее конкурентоспособными. Ограниченный доступ новых производителей к сырьевым источникам, новым технологиям, заемному капиталу создает для них неравные стартовые условия.

На потенциал выхода новейших компаний на рынок значительное воздействие оказывает сдерживание их деятельности со стороны властей всех степеней, в том числе в таких областях, как налогообложение, лицензирование,

порядок фиксации организаций, промышленных зданий и земли. Все это может быть обусловлено как административные барьеры для входа на рынок компаний, т.е. преградами, сцепленные обязательностью выполнения бизнесменами неукоснительных норм и процедур, определенных законами и правилами, а также всякими актами и воздействиями органов власти на всевозможных уровнях управления, которые значительно препятствуют формированию и совершенствованию малых предприятий. [1]

В условиях, когда значительная часть ресурсов, необходимых для начала и развития предпринимательской деятельности (объекты недвижимости, природные ресурсы, земля), находится в собственности субъектов Федерации или в муниципальной собственности, порядок предоставления этих ресурсов и степень их доступности для предпринимателей становятся важными факторами развития малого бизнеса.

Сложившаяся в настоящее время ситуация в большинстве регионов России характеризуется следующими основными чертами:

- отсутствие широкой информации о наличии ресурсов, порядке и условиях доступа к ним (в особенности для начинающих предпринимателей), что ограничивает конкуренцию и создает условия для теневых соглашений между предпринимателями и служащими соответствующих органов управления;
- усложненность процедуры доступа к ресурсам, ведущая к существенным потерям времени и финансовых средств;
- нежелание органов исполнительной власти вовлекать ресурсы (прежде всего недвижимость) в хозяйственный оборот, преимущественное предоставление недвижимости и оборудования на условиях краткосрочной аренды.

Методы, с помощью которых органы исполнительной власти стремятся выказать влияние на выработку

рынка и образ действий субъектов МП на нем, во многих случаях содействует внести свой вклад в укрепление старых и появлению новейших барьеров для входа на рынок. Главным образом, мы говорим о постановлении местных органов власти о предоставлении всевозможных видов содействия, льгот, исключительных прав отдельным бизнес-структурам. Эти меры не постоянно достигают свои цели, кои являются скрытыми в оказании поддержки, но в большинстве своем состояние конкуренции становится хуже и определяется в невыгодном положении с другими фигурами, функционирующими на том же рынке. Это коверкает поведение бизнеса и направляет их для получения преимуществ за счет повышения эффективности и адаптации к рыночным условиям, «индивидуализировать» отношений между хозяйствующими субъектами с властями, формирует потенциал злоупотреблений и коррупции. [3]

Таким образом, для регулирования деятельности МСП в России, к началу ноября в правительстве должны были утвердить проект стратегии, представленной Минэкономразвития. Одна из целей стратегии — к 2030 г. увеличить в 2,5 раза оборот предпринимательского сектора по сравнению с 2014 г., говорится в документе. Другая задача — повысить в два раза производительность труда малого и среднего бизнеса по отношению к тому же 2014 году. Кроме того, планируется увеличить еще и долю занятых в нем сотрудников до 35% от общего числа работающего населения в России. Предполагается, что доля малого и среднего бизнеса в ВВП России вырастет как минимум в 1,5 раза. В России сейчас более 5,5 млн. компаний относится к категории малых и средних предприятий (МСП). Но их доля в ВВП страны невелика — менее 20%, а число занятых, в том числе индивидуальных предпринимателей, — около 18 млн. человек.

В Минэкономике долгосрочный план по поддержке малого бизнеса оценили в 819,5 млрд. руб., Минфин пока эту цифру пока не согласовал. 570 млрд. руб. из этой суммы — это уже действующие программы Минэкономки (по 23 млрд. руб. в год), Минсельхоза (по 8 млрд. руб.), Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (по 7 млрд. руб.) и Росмолодежи (по 0,3 млрд. руб.). Дополнительное финансирование МСП-банка, который выдает льготные кредиты предпринимателям, составит 145 млрд. руб. Для Корпорации по развитию МСП с 2016 по 2020 г. Было запрошено 100 млрд. руб.

Все дотации, субсидии и гранты скорее всего не дойдут до рядовых предпринимателей, ведь чтобы собрать документы для получения господдержки, разобраться в них, нужно нанимать отдельного человека, что для малого бизнеса неподъемно. Налоговая нагрузка на маленькие компании чудовищна и лучше бы государство снизило ее, хотя бы вернуло то, что было в 2011 г., до введения торговых сборов и дополнительных налогов. Этот год у многих компаний впервые оказался убы-

точным, и им все равно пришлось платить налог с оборота. Когда год хороший, это не так сложно, но когда он плохой — это большие деньги для маленькой компании. Например, в США более щадящий режим для малого бизнеса: если у фирмы нет прибыли, она не должна платить налоги.

В этом году кредиты вообще стали недоступны для маленьких компаний. Все банки перестали давать кредиты под залог товара и беззалоговые кредиты, а сейчас они требуют в качестве залога ликвидное имущество вроде квартиры или машины.

Реализация стратегии-2030 для малого бизнеса разделена на три этапа. Первый этап намечен на 2016–2018 гг., и в этот период государство планирует снимать ограничения и барьеры для развития малого бизнеса. К примеру, до июля 2018 г. предпринимателям предоставят преимущественное право выкупа арендуемого имущества, которое принадлежит государству. Планируется ввести трехлетний мораторий на проведение плановых проверок контролирующих органов.

Эксперты говорят, что одной рукой государство вводит льготы, а другой — новые виды обременения. Например, вместе с введением налоговых каникул отменили льготы по налогу на имущество. Судебная практика этого года неблагоприятна. Предприниматели теперь обязаны платить недоимки не только из имущества компании, но и из своего личного. Можно с разных точек зрения оценивать эту меру. Но она отпугивает людей от предпринимательства.

Хорошая мера, которая снизила бы нагрузку на небольшие фирмы, — расширение списка отраслей, имеющих право на льготы по отчислениям во внебюджетные фонды. Сейчас такие льготы имеют компании, работающие в сфере ИТ, НИОКР, некоторые производства отчисляют в эти фонды 10–14%, тогда как остальные — 30%. Если распространить эту льготу на всех, предприятия начнут выходить из тени и собираемость налогов вырастет. Отлично, что государство разрешило регионам снижать налоговую ставку предприятиям, которые работают по упрощенке, и что под это разработана законодательная база, но как это будет реализовано, пока не ясно. [2]

Второй этап стратегии — 2019–2025 гг. — предполагает рост показателей МСП. Государство будет стимулировать развитие рыночных ниш для предпринимателей. А цель третьего этапа — 2026–2030 гг. — добиться, чтобы мелкий бизнес стал конкурентоспособным и вышел в лидеры на мировом рынке, прежде всего в высокотехнологичных отраслях. Финансировать эту работу будет Корпорация по развитию МСП.

Структура создана на базе «дочки» Внешэкономбанка — МСП-банка — и Агентства кредитных гарантий (АКГ). За девять месяцев 2015 г. МСП-банк выдал банкам-партнерам, кредитуящим малый и средний бизнес, 38,42 млрд. руб. Сейчас у МСП-банка 124 банка-партнера.

Таблица 1. Цели стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года

Цели стратегии развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в России до 2030 г.			
ПОКАЗАТЕЛЬ	2015 г.	2018 г.	2030 г.
Оборот МСП, в % к 2014 г.	98	118	250
Доля занятых в МСП в общем числе занятых, %	25,6	27,3	35
Количество мобильных торговых точек, тыс. ед.	195,5	200	286
Минимальная доля участия МСП в госзакупках, %	18	25	25
Доля экспорта МСП в общем объеме экспорта из России, %	6,5	7	12
Доля кредитов МСП в общем кредитном портфеле юрлиц, %	17,3	19	23
Количество МСП (включая ИП) на 1000 человек населения	39	40	46
Доля граждан, планирующих открыть свой бизнес в течение трех ближайших лет, %	6	7	12,5

ИСТОЧНИК: МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

Совладелице турфирмы ExploRussia Ольге Ситник хотелось бы, чтобы государство помогло предпринимателям отрегулировать отношения с банками. Ее компания держала все свои средства на счетах банка, который недавно разорился. Ситник и ее партнеры по бизнесу потеряли все заработанные за летний сезон деньги. «В нашей стране не страхуют юридические лица. Нам просто сказали, что банк закрыт и о своих деньгах мы можем забыть», — говорила она. Недоступность финансовых ресурсов — один из главных барьеров развития для их предприятий, считают предприниматели.

Стратеги из Минэкономразвития полагают, что одним из важных инструментов поддержки станет стимулирование участия МСП в госзакупках. Предполагается, что обязательная квота участия в госзакупках увеличится с 18% до минимум 25% уже через два года. До сих пор откаты чиновникам, например, со строительной отрасли — ежедневная

практика. Предприниматель не может получить заказ без того, чтобы не вернуть 10–50% его суммы чиновникам. И только контроль и жесткая борьба с коррупционной составляющей могут изменить ситуацию. К госзакупкам лоты укрупняются, а выставляются требования такие, что в тендере могут принять участие только 2–3 крупных компании. А если лот разбить на 50 маленьких частей, то за заказ могли бы побороться 50 небольших фирм.

Основные трудности — чрезмерное регулирование, рост сборов в пользу государства и изменчивые правила игры. Если эти проблемы решить, не потребуются квоты на госзакупки, «системы совещательных органов» и «программы партнерства между заказчиками и предприятиями», предлагаемые в стратегии. Банки и так будут давать кредиты под развивающиеся проекты, а клиенты и государство — покупать у предпринимателей, потому что у них выгоднее.

Литература:

1. Материалы сайта Национального Института системных исследований проблем предпринимательства. <http://www.nisse.ru/>
2. Россия в мировой экономике. Генеральный проект» Россия в третьем тысячелетии. «Общероссийское объединение «Круглый стол бизнеса России». Центр комплексных социальных исследований и маркетинга.
3. Сборник по материалам семинара «Развитие малых и средних предпринимательских структур и проблем занятости»

Инфляционные процессы в России и прогноз на 2016 год

Аслаханова Седа Асуевна, ассистент
Чеченский государственный университет

В данной статье рассматривается такое понятие в экономике, как инфляция. Дается определение этому понятию, общая характеристика, а также определяется ее специфика и важность вопроса для страны. Проводится анализ состояния инфляционных процессов за минувший год, а также дается прогноз на нынешний 2016 год.

Ключевые слова: инфляция, экономика, население, прогноз.

This article discusses this concept in the economy as inflation. The definition of this concept, a general characteristic, and is determined by its specificity and importance of the issue for the country. The analysis of the state of inflation over the past year, as well as a forecast for the current 2016.

Keywords: inflation, economy, population forecast.

Обесценение денег, сопровождаемое устойчивым и продолжительным удорожанием товаров и услуг, называется в экономике инфляцией. От ее уровня напрямую зависит покупательская способность денег.

Инфляция определяется как один из наиболее значительных механизмов и событий в экономике. Степень инфляции может обусловить ситуацию в экономике того или иного государства. Таким образом, она обращает на себя особенный интерес государства, и спрашивает скрупулезного мониторинга. Чтобы уяснить, как вести борьбу с инфляцией, требуется осознать его специфику, инструменты и устройства регуляции, макроэкономические характеристики, на которые она воздействует.

Инфляция — общий рост цен на товары и услуги, который охватывает экономику всей страны. В результате инфляции происходит обесценивание национальной валюты, снижение ее покупательной способности. Что непосредственно наблюдается в России последние два года. К основным показателям, измеряющим инфляцию, относят:

Индекс потребительских цен (CPI);

Индекс производственных цен (PPI).

С содействием этих нормативов инфляцию принято анализировать с позиции производства и потребления. При рассмотрении индекса CPI, учитывают потребительский набор, который охватывает в себе товары и услуги, а в индекс PPI включается именно товары, находящиеся на оптовом уровне их осуществления, но не охватывает услуги. Это главное различие между этими двумя параметрами. Хотя сама по себе потребительская корзина

представляется в общем случае как крайний перечень продуктов, необходимых, чтобы не умереть с голоду человеку, ей придают особое значение. Судя по таким показателям, человек может жить спокойно и здорово, не имея полноценного питания. Конечно же, это абсурдно, с точки зрения здравомыслия, однако, вся политика страны играет на этом. При росте индекса потребительских цен возникает инфляция издержек, которая отрицательно сказывается на экономике страны, в отличие от инфляции цен. [1]

Основными формами стабилизации денежного обращения являются:

Денежная реформа;

Антиинфляционная политика.

При осуществлении денежно-кредитной политики, применяются такие технологии борьбы с инфляцией, как девальвация и переоценка национальной валюты, аннулирование, модифицирование последовательности выдачи денежной массы, восстановление национальной валюты. В критериях антиинфляционной политики правительством могут применяться монетарные и фискальные устройства и политика доходов.

В соответствии с поставленными задачами необходимо сначала проанализировать причины и те события, которые привели к изменению уровня инфляции в России в период с 2014 до февраля 2015 года, по данным, представленным в таблице и на графике.

В результате всех произошедших событий общий уровень инфляции в России в 2014 году составил 11,36%. Это наибольший уровень инфляции за год с 2008 года, который составлял 13,28%. К концу 2014 года рост цен

Таблица 1. Уровни инфляции в России в период с 2014 по февраль 2015 года (в процентах)

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль
0,59	0,7	1,02	0,9	0,9	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	3,85	2,22

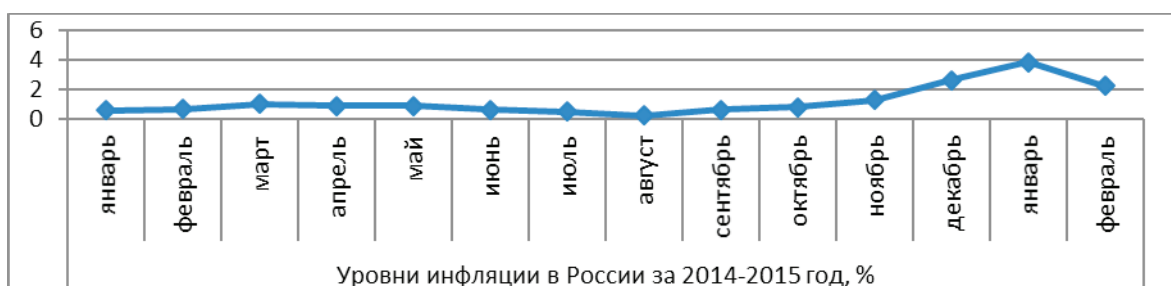


Рис. 1. График инфляции в России за 2014 — февраль 2015 года

на продовольственные товары повысился на 20–25%, а в начале 2015 года — еще на 15%. Доходы населения к концу 2014 года снизились на 1%, а в 2015 году еще на 2,8%.

В декабре 2015 года уровень инфляции в России составил 0,77%, что на 0,02 больше, чем в ноябре 2015 года и на 1,85 меньше, чем в декабре 2014 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2015 года составила 12,91%, а в годовом исчислении — 12,91%.

Не конечную роль в этом сыграл «черный вторник», когда случилось то самое быстрое снижение курса рубля. Доллар и евро на Московской фондовой бирже неожиданно взлетели, достигнув величины 80 и 100 руб. за доллар, что несомненно в результате вызвало большое смятение и страх у населения. С того времени, как это случилось 16 декабря минувшего года, еженедельная динамика увеличения инфляции достигла 0,9%.

Рост цен на продукты питания (5,7% месяц или 20,7% за год), в основном ухудшают состояние людей с весьма мизерными заработками, главный момент которых приходился на продукты питания.

В 2015 году Российская Федерация заняла 15-е место по степени инфляции в мире. Инфляция в России, как и во других государствах, определяется на основании индекса потребительских цен на товары и услуги. Стоит отметить, что в России этот показатель определяется только с 1991 г., так как в советской плановой экономике официальную степень инфляции не определялся. Таким образом, под потребительской ценой озаменовалась окончательная цена, уплачиваемая покупателем товаров или услуг, в том числе и налоги и сборы.

Между тем, по данным доклада Департамента по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ) ООН, в прошлом году инфляция в России составила 15,9 процентов. Эксперты уверены, что негативное влияние на экономику в первую очередь оказали международные санкции и снижение цен на нефть.

С начала 2014 года по октябрь 2015, по подсчетам аналитиков, стоимость рубля снизилась почти на 50 процентов. Между тем это не должно помешать росту ВВП в 2016 году, с нулевого он может сменить на 1,2 процента.

Всемирный банк предсказывает еще более положительные моменты. По предположениям аналитиков, в этом году ВВП России вырастет до 1,3 процентов, а сокращение экономики в целом на 0,7 процента. Эксперты ДЭСВ подмечают, что осложнения российской экономики, скорее всего, повлияют на государства СНГ, так как они находятся во власти от финансовых отчислений Российской Федерации. Однако, свежие вероятности для расширения торговли и инвестиций в регионе открыло образование Евразийского экономического союза (ЕАЭС). [2]

Однако, по мнению других аналитиков, ключевая ставка Центробанка уже не способна сдерживать инфляцию, а дальнейшее ее снижение может раскатать валютный рынок, и вряд ли будет способствовать стаби-

лизации. Высокие темпы роста инфляции пагубны для экономического развития, а также приводят к ухудшению платежного баланса, который напрямую зависит от внешнеэкономических операций.

Платежным балансом страны называется статистический документ, отражающий все ее внешнеэкономические операции. Он может стать отрицательным, если на фоне скачка цен, экспорт из страны начнет резко сокращаться, а импорт, наоборот — расти, хотя объемы изначально были одинаковыми.

Такая ситуация неизбежно приведет к дефициту государственного бюджета. Для того, чтобы покрыть образовавшийся дефицит бюджета, государству придется либо использовать золотовалютные резервы, либо прибегнуть к девальвации национальной валюты. Оба варианта чреватые нежелательными последствиями. Золотовалютный резерв любой страны — не безразмерный, невозможно бесконечно обращаться к нему. Что же касается девальвации, то она может поставить под угрозу возврат иностранных кредитов и заимствований. [3]

Производители товаров, стараясь сэкономить на затратах, начинают выпускать более низкокачественных товары по максимально высоким ценам.

В результате инфляционных процессов нарушаются пропорции производства между сельскохозяйственной и промышленной индустрией. Хозяйственники, в ожидании роста цен на продукты, предпочитают задерживать свою продукцию на складах.

Реальные доходы населения также ощущают на себе негативное влияние инфляции: сбережения обесцениваются, покупательская способность резко снижается. Не спасают даже вклады с высокой ставкой вознаграждения. Особенно ухудшаются условия жизни пенсионеров, студентов, государственных служащих, то есть тех, чьи доходы формируются из средств государственного бюджета.

Государство принимает некоторые компенсационные меры по поддержке жизни вышеуказанных групп населения на прежнем уровне, которые заключаются в индексации социальных программ, заработной платы госслужащих, пенсий, стипендий, различных пособий и других социальных выплат населению.

Но на практике эти меры, к сожалению, не спасают положения наиболее уязвимых слоев населения. В основном причиной этого становится то, что меры принимаются после очередного скачка цен. Население, к сожалению, не может предвидеть и заранее подготовиться к инфляции. Если бы это было возможным, то ее последствия были бы не столь обременительными. [4]

Таким образом, одна из основных задач на 2016 год — это снизить темпы роста инфляции, чтобы предотвратить рост цен, стабилизировать экономику и не допустить кризисной ситуации. Для этого государство должно продолжать антиинфляционную политику: помимо изменения ключевой ставки процента Правительство РФ приняло решение снизить государственные расходы.

Но из-за сохранения санкций, усиления геополитической обстановки в мире, снизившихся цен на нефть бороться с инфляцией будет сложно, и по прогнозам аналитиков эти проблемы не будут решены в ближайшие месяцы. Поэтому население должно быть готово к этим

сложностям, а государство должно продолжать политику стабилизации экономики, не допускать дестабилизации курса рубля, продолжать проводить работу по импортозамещению, искать новые рынки сбыта и поддерживать внешнеторговые связи.

Литература:

1. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://xn—ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn—p1ai/>
2. Финансовый кризис в России (2014–2015) [Электронный ресурс] URL: <https://ru.wikipedia.org/>
3. ЦБ: Инфляция в 2015 году достигнет 14 процентов [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/2015/03/13/inflacia-site.html>
4. Динамика курса рубля к доллару [Электронный ресурс] URL: <http://www.banki.ru/products/currency/usd/>

Теоретические аспекты оценки рынка недвижимости в России

Бадараева Рената Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Шараева Аюна Сергеевна, студент

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления

Статья посвящена изучению теоретических аспектов оценки рынка недвижимости в России. В частности, уделено внимание определению сущности и роли рынка недвижимости, истории становления оценки рынка недвижимости, а также процессу и методам оценки недвижимости.

Ключевые слова: *недвижимость, оценка недвижимости, рынок недвижимости, оценщик, метод оценки, стоимость объекта недвижимости.*

Рынок недвижимости в РФ является одним из крупнейших сегментов национальной экономики. Вместе с тем его развитие во многом зависит от положения дел в других ключевых отраслях хозяйства. Рынок недвижимости России чувствителен к кризисам, к макроэкономической ситуации.

Основа сделок с жилыми объектами — правоотношения, предмет которых — купля-продажа и аренда коммерческой собственности. Можно отметить, что обе отмеченные сферы выполняют ряд важнейших функций для национального хозяйства РФ [6]:

- стимулирование спроса на рынке кредитования;
- стимулирование предложения на рынке строительства;
- стимулирование роста денежной массы в большом количестве иных хозяйственных сегментов — сфере консалтинга в области недвижимости, производстве строительных материалов, лаков, красок, отделки, обоев;
- решение актуальных социальных задач, связанных с обеспечением граждан жильем.

Таким образом, рынок недвижимости — один из важнейших драйверов роста экономики страны в целом.

Особенностью рынка недвижимости является необходимость оценки объектов недвижимости. За основу оценки обычно принималась восстановительная стоимость недвижимости и износ, определяемые по документам Бюро

технической инвентаризации (БТИ). При этом, в этих документах вводились поправочные коэффициенты, учитывающие изменение уровня рублевых цен в связи с инфляцией, а в документах, определяющих цену объекта недвижимости на первичном рынке (при его продаже или сдаче в аренду от лица правительства Москвы), некоторые параметры, влияющие на его рыночную стоимость. Но получаемые результаты обычно не соответствовали реальной рыночной стоимости. Например, большинство сделок купли-продажи с квартирами оформлялось не по их реальным ценам, а по ценам, соответствующих их стоимости по справкам БТИ. Для старых, но крепких кирпичных домов в центре Москвы они составляли около 10–30% рыночной стоимости. А для новостроек в дешевых районах — около 70–80% [4]. Поэтому их использование позволяло снизить налоги и обязательные платежи и было очень популярным. Хотя это резко повышало риск для участников сделок, делая их не вполне законными: в случаях судебных разбирательств стороны могли опираться только на цены, указанные в договорах, а не на реальные цены сделок.

Государственное регулирование оценочной деятельности сначала сводилось к ее сертификации и лицензированию. В 1994 г. Комитет по управлению имуществом правительства Москвы (Москомимущество) начал выдавать сертификаты фирмам, сотрудники которых успешно

проходили соответствующие испытания (экзамены) на его квалификационной комиссии. Эти сертификаты удостоверяли право фирмы на подготовку и проведение конкурсов и аукционов, подготовку и оформление имущественных сделок, инвентаризацию, оценку стоимости, экономическую и правовую экспертизу использования имущественных комплексов, инвестиционную деятельность и инвестиционное проектирование, иную деятельность в сфере недвижимости (при этом имелась в виду нежилая недвижимость). В 1995 г. произошло разделение лицензирования для фирм и физических лиц — исполнителей работ: первым выдавались соответствующие лицензии; вторым — лицензионные карточки к ним [6]. Те и другие удостоверяли право осуществлять определенные виды деятельности, например, деятельность при совершении сделок купли-продажи, дарения, обмена, мены нежилых помещений (в т.ч. посредническая) или деятельность (в т.ч. посредническая) по сдаче в аренду нежилых помещений, находящихся в собственности как юридических, так и физических лиц. Оценочная деятельность особо не выделялась и входила в состав риэлтерской деятельности.

С жилыми помещениями положение было аналогичным. С 1995 г. фирмам выдавались лицензии на право риэлтерской деятельности с жилыми помещениями, а физическим лицам — лицензионные карточки. Они выдавались отдельно по нескольким специальностям. В этой сфере «оказание услуг по оценке стоимости жилых помещений», было выделено в отдельную специальность под номером 04. Это положило начало официальному признанию специфической профессиональной деятельности по оценке недвижимости.

Следующими шагами в этом направлении стали «Положение о лицензировании риэлтерской деятельности», утвержденное Правительством Российской Федерации в ноябре 1996 г. Положение специально указывало: «услуги по оценке недвижимости не являются риэлтерской деятельностью» [2]. С выходом и введением в действие московского и федерального законов об оценочной деятельности оценка недвижимости на законодательном уровне была окончательно отделена от риэлтерской деятельности.

Современное российское законодательство регулирует оценку недвижимости федеральным законом № 135 от 29 июля 1998 г (в ред. от 21.07.2014) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». В законе говорится, что оценочная деятельность направлена на установление рыночной или другой стоимости объектов оценки [1].

Рыночная стоимость объекта недвижимости — это вероятная цена, по которой недвижимость может быть продана на рынке в условиях конкуренции [7]. К другим видам стоимости относятся первоначальная, страховая, налогооблагаемая, инвестиционная, залоговая и прочие. В зависимости от того, что вы делаете со своей недвижимостью: хотите застраховать или заложить, или распорядиться еще каким-нибудь образом.

Первоначальная стоимость объекта недвижимости — это стоимость, которая включает в себя те затраты на покупку или создание объекта недвижимости, которые были на тот момент, когда объект начали использовать. Определяется первоначальная стоимость по смете или по документам купли-продажи.

Первоначальная цена является индикатором прибыли или убытка. Сравнивая первоначальную и рыночную стоимость, определяется, растет недвижимость в цене или нет. Например, если продается недвижимость выше первоначальной стоимости, продавец получает доход. В противном случае — убыток.

Понятие стоимости нельзя четко определить, но надо понимать, что цену объекта недвижимости создают 4 фактора:

- спрос на недвижимость;
- его полезность;
- ограниченное число предложений по отношению к объекту;
- его отчуждаемость

Отчуждаемость — это возможность продать, заложить, подарить объект недвижимости, когда этот объект не связан обязательствами, которые могли бы ограничить права на него.

Участниками деятельности по оценке недвижимости являются оценщик (индивидуальный предприниматель или юридическое лицо) и заказчик услуг (физическое или юридическое лицо). Все права и обязанности сторон четко прописаны в статьях 14 и 15 закона «Об оценочной деятельности». На основании данного закона, единственным документом, который предусматривает основания для оценки и подтверждает отношения с оценщиком, является договор.

Ст. 8 федерального закона от 29.07.1998 № 135 ФЗ устанавливает обязанность определить стоимость объектов недвижимости, когда они частично или полностью принадлежат Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию, а также когда возникает спор по вопросу стоимости объекта оценки. В статье приводятся случаи, когда необходима оценка недвижимости. Необходимость оценки недвижимости возникает при [1]:

- купле-продаже или аренде объекта;
- акционировании предприятия;
- кадастровой оценке;
- для определения налогообложения недвижимых объектов;
- кредитовании под залог;
- страховании;
- внесении объекта недвижимости в виде вклада в уставной капитал предприятия или организации;
- привлечении инвестиционных вложений;
- вступлении в права наследования;
- разрешении имущественных споров;
- при ликвидации предприятия, организации;
- для расчета налоговой суммы на объекты недвижимости;

— при других действиях, которые связаны с реализацией права на недвижимость.

Процесс оценки объектов недвижимого имущества заключен в определении стоимости прав владельца на имущество. Для покупателя необходимо понимать, какова ценность для него данного объекта недвижимости и почему. Оценка объекта недвижимости важна для тех объектов, которые активно обращаются как самостоятельный товар на рынке, то есть, когда их покупают, продают, сдают в аренду:

- комнаты и квартиры;
- помещения и здания для офисов, магазинов, кафе загородные;
- дома с участком земли;
- участки земли, предназначенные под строительство;
- складские и производственные помещения.

Для определения цены объекта недвижимости разработаны специальные методы оценки. Методы оценки объектов недвижимости регулируются законом от 29.07.98 № 135 ФЗ «Об оценочной деятельности» и Федеральным стандартом «Оценка недвижимости», утвержденным приказом Минэкономразвития России № 611 от 25.09.2014 г. В соответствии с этими документами, к методам оценки недвижимости относят [3]:

- сравнительный;
- затратный;
- доходный.

Сравнительный метод базируется на сравнении цены объекта (комнаты, квартиры, дома и т.д.) со стоимостью аналогичной недвижимости. Затратный метод базируется на зависимости цены объекта недвижимости от стоимости создания такого же объекта. Данный метод используется при оценке отдельных зданий, домовладений, предприятий и стоимость зависит от степени износа здания и необходимых вложения на его ремонт. Доходный метод основан на установлении цены объекта недвижимости на базе расчета предполагаемых доходов от объекта. Этот метод важно, поскольку помогает спрогнозировать цену объ-

екта в будущем. На сегодняшний день доходный метод наиболее применяемый.

Однако надо помнить, что существуют определенные риски при оценке недвижимости: бывают попытки «лукавой» оценки, когда оценщик завышает или занижает цену объекта недвижимости. Существует 3 вида «лукавой» оценки [5]:

- с недооценкой — при сговоре оценщика и риэлтора, которые стремятся приобрести недвижимость у клиента по более дешевой цене;
- с переоценкой — встречается в случаях сговора клиента и оценщика против предполагаемого покупателя. Такой вариант распространен, когда берут кредит под залог недвижимости, при страховании, составлении бизнес-плана;
- от обратного — в этом случае оценщик приглашается, чтобы сказать клиенту уже заранее оговоренный результат, который выгоден подлинному организатору лже-оценки.

Следует иметь в виду, что суд, органы по управлению имуществом, прокуратура, крупные банки, страховые компании принимают экспертные заключения по оценке недвижимости, которые выполняются только «уполномоченными» оценщиками. Это требование не распространяется на оценку частных квартир, домов, офисов. Выбирая оценщика, следует быть осторожным и предусмотрительным.

Итак, сегодня оценка недвижимости вошла в жизнь не только бизнесменов и предпринимателей, но и обычных граждан. Сделки с недвижимостью носят частный характер, предлагаемая информация бывает не всегда верной и полной. Поэтому профессиональная независимая оценка недвижимости наиболее востребованный вид оценочной деятельности. Но и самим гражданам необходимо владеть определенной базой знаний в этой области. Рассмотренные в работе принципы и методы оценки недвижимости содержат в себе теоретические основы, позволяющие понимать и эффективно использовать оценку недвижимости при возникновении такой необходимости.

Литература:

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135 от 29 июля 1998 г. (с изменениями и дополнениями)
2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении положения о лицензировании риэлтерской деятельности» от 23.11.1996 г. № 1407
3. Федеральный стандарт «Оценка недвижимости», утвержденный приказом Минэкономразвития России № 611 от 25.09.2014 г.
4. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости. — М.: Маркетинг, 2012. — 387с.
5. Козельский, Я. В. Методы оценки недвижимости // Недвижимость. — 2015. — № 7. — с. 25–29.
6. Малыхин, С. А. Рынок недвижимости в России. — М.: Веста-М, 2012, — 428с.
7. Стерник, Г. М. Технология анализа рынка недвижимости // Экономикс. — 2015. — № 10. — с. 31–34.
8. www.ign.ru — портал «Индикаторы рынка недвижимости»

Конъюнктурные параметры развития рынка радиорекламы в Российской Федерации

Бакаева Екатерина Геннадьевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

На основе анализа данных конъюнктуры рынка сделаны выводы об уровне развития радиорекламного рынка в Российской Федерации. В результате анализа выявлено, что несмотря на динамичность своего развития, рынок радиорекламы в Российской Федерации все еще находится в стадии формирования своей структуры, что подтверждается процессами слияний и поглощений, которые изменяют уровень конкуренции на рынке.

Ключевые слова: рынок радиорекламы, конъюнктура рынка радиорекламы, структура рынка радиорекламы.

Конъюнктура рынка представляет собой совокупность условий, которые отражают текущее состояние рынка, которая характеризуется соотношением спроса и предложения, а также уровнем и соотношением цен [3, с. 45]. Для анализа конъюнктуры рынка необходимо осуществлять непрерывный мониторинг спроса потребительских предпочтений, а также проводить маркетинговые исследования [8, с. 15]. 2014 год был насыщен событиями на рынке радио. Уже с января «Радио Спорт» начала процесс ребрендинга для радиостанций, переименовавшись в «Спорт FM». Следующей радиостанцией стала «ФинамFM», с 1 марта переименованная в «Столицу FM». «Радио 7» ограничились сменой логотипа в марте 2014 года. В августе того же года «ХИТ FM» презентовал новый формат вещания, а «Детское радио» начало свое вещание.

Важным событием, с точки зрения перспективы развития структуры рынка, весной 2014 года стала новость о том, что «Газпром Медиа» приобретает 100% уставного капитала «ProfMediaGroup». Ранее принадлежавшая холдингу «Вещательная корпорация «ПрофМедиа»» (ВКПМ) с радиостанциями «Авторадио», «Юмор FM», «Energy» и «Радио Romantika» присоединилась к станциям «Эхо Москвы», «Сити-FM», Relax-FM, «Детское радио», «ComedyRadio»; общее управление всеми станциями передано ВКПМ. Такое решение принял их акционер — холдинг «Газпром-Медиа». В итоге «ВКПМ» будет отвечать за девять станций в Москве — четверть всех столичных радиослушателей и более 3 млрд.рублей рекламного дохода.

Также следует отметить крупнейший рекламный холдинг ООО «Европейская медиа группа» (ЕМГ). В апреле 2014 года холдинг «ЕМГ» приобрел станцию «Дорожное радио». Вхождение «Дорожного радио» в состав «ЕМГ» позволит радиостанции участвовать в крупных сделках и рекламных кампаниях. В декабре холдинг «ЕМГ» получил от Роскомнадзора лицензию на запуск «Радио для друзей» на частотах «Кекс FM».

На фоне процессов слияний и поглощений, закрытий и открытий, потерь и приобретений, которые внесли свои

изменения в структуру рынка в 2014 году, реклама на радио сохранила положительную динамику. Суммарный объем всех рекламных доходов радиостанции увеличилась на 2% и составила 16,9 млрд.рублей. 2015год оказался тяжелым для рекламного рынка, и для рекламы на радио в том числе. Взаимные санкции Европейского Союза, Соединенных Штатов Америки и Российской Федерации, наряду нестабильной макроэкономической ситуацией в экономике отразились на результатах 4 квартала 2014 года, в результате чего произошло снижение объема рекламных доходов радиосегмента на 6% к аналогичному периоду прошлого года.

Традиционно радиорекламу принято делить на два подсегмента: сетевое, оно же федеральное (далее — «Москва+сеть») и региональное размещение. По оценке АКАР, в 2014 году федеральный подсегмент вырос на 4% относительно 2013 года, а региональный снизился на 1%. Таким образом, в 2014 году произошло перераспределение рекламных бюджетов в сторону федерального подсегмента. На региональном уровне увеличение объемов рынка радиорекламы происходило в пределах 2–3% в 1–3 кварталах, а в 4 квартале рекламные бюджеты сократились на 11%. Одной из основных причин общего сокращения активности рекламодателей как в сегменте «Москва+сеть», так и в регионах, стала экономическая нестабильность в стране. В отличие от телевидения, где рекламные контракты имеют долгосрочный характер, радиосегмент более мобилен, а поэтому быстрее реагирует на различные экономические ситуации. Это подтверждается существенным сокращением рекламных бюджетов на радио в конце 2014 года. Конец года для радио является самым большим по объему привлекаемых рекламных бюджетов, и на него приходится около 35% годового бюджета анализируемого сегмента. Поэтому, несмотря на положительную динамику в течение первых трех кварталов, отрицательный прирост в заключительном квартале сказался на итогах года (+2% в 2014 году против +14% в 2013 году). Далее необходимо рассмотреть товарную структуру и крупнейших рекламодателей радиосегмента «Москва+сеть» (табл. 1).

Категория «Медицина и фармацевтика» лидирует и показывает стремительные темпы роста. Фармацевтический рынок Российской Федерации обеспечивает население нашей страны социально значимой продукцией [7,

с.29]. Фармацевтический рынок Российской Федерации, являясь одним из самых быстроразвивающихся рынков мира [5, с.42], и является крупным заказчиком (см. табл. 1) радиорекламы в Российской Федерации [6, с.39].

Таблица 1. Товарные категории на радиорекламном рынке РФ в 2013–2014 гг., млн.руб.-%

Товарные категории	2013	2014	Доля в 2014, %	Прирост, %
Медицина и фармацевтика	1 135	1 290	20%	+14%
Торговые организации	905	1 115	18%	+23%
Легковые автомобили	930	1 035	16%	+11%
Досуг, развлечения, туризм, отдых	375	470	7%	+24%
Недвижимость	445	455	7%	+2%
Финансовые и страховые услуги	520	385	6%	-26%
Прочие	1 835	1 550	25%	-16%

Большая часть рекламных бюджетов на радио уже традиционно концентрируется в шести товарных категориях: «Медицина и фармацевтика», «Торговые организации», «Легковые автомобили» «Досуг, развлечения, туризм, отдых», «Недвижимость», «Финансовые и страховые услуги». В 2014 году эти категории обеспечили 3/4 всех бюджетов, направляемых на классическую рекламу в радиосегменте «Москва+сеть». Совокупный прирост бюджетов данных категорий за 2014 год составил 10%.

Товарные категории, остающиеся за рамками представленных в таблице 1, суммарно занимают долю 25% в рекламных бюджетах на радио. В период кризиса их динамика является достаточно предсказуемой. В таких товарных категориях размещаются преимущественно мелкие рекламодатели, которые в период экономической нестабильности либо снижают рекламные расходы, либо уходят с рекламного рынка вовсе. Примером могут служить рекламодатели сферы FMCG, на которые в сумме приходится всего лишь 2% от всех рекламных бюджетов в радиосегменте «Москва+сеть». Именно поэтому в период экономической нестабильности предпочтение отдается наиболее эффективным средствам распространения рекламы для продвижения. В связи с этим уже по итогам 2014 года видно существенное сокращение доли прочих товарных категорий — на 6 п.п. В абсолютном выражении их бюджеты сократились на 16%. В то время как рекламодатели-лидеры радиорекламного рынка продолжают наращивать свои бюджеты. Для удобства, рекламодателей принято делить на несколько групп: в первую группу входят 20 крупнейших (ТОР-20), во вторую — следующая двадцатка (ТОР 21–40), далее идут ТОР 41–100, ТОР 100+.

Каждая группа имеет свои особенности поведения в различных экономических ситуациях. Но, несмотря на общую тенденцию к снижению рекламных бюджетов, рекламодатели, для которых радио — приоритетное средство распространения рекламы, увеличивают рекламные бюджеты за счет сокращения своего присутствия в других сегментах рекламного рынка.

Таким образом, бюджеты ТОР-20 компаний в 2014 году увеличились на 12%. Благодаря этому произошло увеличение доли данной группы с 29% в 2013 до 32% в 2014 году. Следует отметить, что состав первой двадцатки рекламодателей не претерпел за год существенных изменений: лидерами, как и прежде, являются медицинские и фармацевтические компании, торговые организации и производители легковых автомобилей, а эти категории демонстрировали стабильный рост объема рекламных бюджетов на протяжении всего 2014 года. Рекламодатели, которые не входят в первую сотню (ТОР-100), суммарно снизили бюджеты на 10%, что сказалось на снижении их доли на 3,9 п.п. В группах ТОР 21–40 и ТОР 41–100 наблюдается рост объема рекламных бюджетов на 2% и 1%, соответственно. Несмотря на непростую ситуацию на рекламном рынке, радиосегмент продолжает развиваться, поскольку является достаточно востребованным среди определенных групп рекламодателей.

В завершении, подводя итоги, следует отметить несколько характерных особенностей для радиорекламы. В период экономической нестабильности мелкие рекламодатели, как правило, первыми снижают рекламные бюджеты на радио, либо совсем покидают медиасегмент. При этом крупные рекламодатели, несмотря ни на что, остаются в сегменте и порой даже увеличивают свои бюджеты. Радиосегмент отличается наличием довольно специфического распределения бюджетов по товарным категориям — бюджеты концентрируются всего лишь в шести основных товарных категориях. Они в сумме обеспечивают 3/4 всех рекламных бюджетов. В 2014 году их совокупный рост составил 10% по сравнению с 2013 годом.

В 2016 году, в условиях экономического кризиса, сложно ожидать от радио положительной динамики. Однако радио является сегментом, быстро реагирующим на изменения, и в случае улучшения экономической ситуации сможет довольно быстро ответить ростом рекламных бюджетов.

Литература:

1. Аистова, Ю. Н. Преимущества и недостатки рекламы на радио / Ю. Н. Аистова // Материалы Международной научно-практической конференции. Саратов. — 2012. — с. 8–11.
2. Драгель, В. В. Влияние гендерного стереотипа на молодежь на примере рекламы радиостанции «Русское радио» / В. В. Драгель, М. Е. Нестеренко, Т. Г. Мигашева // Труды Всероссийской научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. — 2009. — с. 94–100
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. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева. // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–100.
5. 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.
6. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
7. Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — № 2 (50). — с. 27–36.
8. 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.
9. Евстратов, А. В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — 2006. — № 5. — с. 24–28.
10. Евстратов, А. В. Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2012. — Т. 14. № 16 (103). — с. 35–39.
11. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
12. 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.
13. Сокол, Ю. О. Рынок маркетинговых коммуникаций: динамика и перспективы развития / Ю. О. Сокол, И. И. Дюмулен // Российский внешнеэкономический вестник. — 2013. — № 12. — с. 76–85.
14. Трубникова, Н. В. Будущее рекламного рынка России в контексте глобализации / Н. В. Трубникова // Вестник РУДН. Сер. Экономика. 2013. — С.180–187.
15. Щепилова, Г. Г. Критерии классификации радиорекламы / Г. Г. Щепилова // Медиаскоп. — 2010. — № 1. — с. 2–8.

Формирование механизма устойчивого развития бизнеса в процессе антикризисного управления

Бексултанова Айбика Имрановна, ассистент
Чеченский государственный университет

Рассмотрена современная концепция антикризисного управления на основе обобщения существующих теоретических и практических наработок с использованием системного подхода.

Ключевые слова: антикризисное управление, развитие бизнеса, обеспечение непрерывности бизнеса, предупреждение банкротства, восстановление платежеспособности.

В современных условиях одним из главных критериев успешного развития бизнеса является обеспечение его устойчивости. Прежде всего, это связано с ростом глобальной конкуренции, технологическими сдвигами,

активным внедрением новых технологий, увеличивающимся воздействием процессов модернизации, растущим уровнем инфляции, политическими конфликтами, кроме того, международный кризис 2008–2009 гг. усилил финансово-экономические противоречия. Также непосредственное влияние на функционирование организации оказывают изменения масштабов воздействий на бизнес, интенсивность изменений, сокращающиеся интервалы между кризисами. [3].

В нынешней кризисной ситуации экономики России проблемы антикризисного управления хозяйствующими субъектами представляют собой наибольшую актуальность и важность. Одновременно главный акцент отводится на обеспечении устойчивого совершенствования бизнеса в непрерывно меняющихся условиях внешней среды его функционирования. Не взирая на тот факт что научная теория и опыт антикризисного управления организована и совершенствуется в России с начала девяностых годов прошлого века, упомянутые вопросы до сущестующего времени недостаточно проработаны с точки зрения теории и разбираются преобладающим количеством ученых и практических работников как управление напрямую в пределах существования кризиса, а банкротство фирмы связывается с последней стадией роста кризиса, после которой надобность в антикризисном управлении отсутствует, нет ясного осознания таких основных категорий, как кризис, стабильность развития фирмы, гарантии непрерывности ее деятельности. К тому же, нынешний кризис экономики России, а также кризис 2008–2009 гг. даю начало в потребности пересмотра имеющихся подходов антикризисного управления, так как они не могут решить все возникающие вопросы и противоречия.

Сегодня российская экономика находится в состоянии кризиса, в результате наблюдается ухудшение экономического положения отечественных предприятий, дисбаланс между объемом производства, рабочей силой и финансовыми ресурсами. Сокращение платежеспособного спроса, сворачивание программ кредитования и другие причины приводят к снижению объема производства. Данная ситуация в России сложилась в связи с санкциями, падением рубля, снижением цен на нефть, повышением ключевой ставки до 17%, изменениями политической ситуации, глобальными противоречиями и другими причинами. [4].

Существует несколько видов антикризисного управления: антиципативное, превентивное, реактивное, реабилитационное [2–15].

В антиципативном антикризисном управлении избирается наиболее разумным использование подходов и принципов по планированию и гарантии непрерывности бизнеса. Следующие два вида антикризисного управления — превентивное и реактивное — в большей степени изучены и проработаны на нынешнем этапе развития [1, с. 10].

После выяснения признаков кризиса проводиться превентивное антикризисное управление, при этом негативные явления в кризисах имеют наклонность к росту

и становятся сильнее при отсутствии вовремя принятых соответствующих блокирующих мер. Вдобавок, даже в случае неосуществимости полного предотвращения кризиса в некоторых случаях доходит до снижения неблагоприятных факторов на ранних этапах, что дает возможность снизить отрицательные последствия вообще. Именно поэтому превентивное антикризисное управление представляет огромную значимость в рассматриваемой цепочке [1, с. 10, 11].

Реактивное и реабилитационное антикризисное управление имеет отличительную особенность от антиципативного и превентивного, в первую очередь, обширным применением внешних ресурсов, что дает возможность обеспечить сохранение работоспособной структуры. Одновременно при объединении указанных видов антикризисного управления в единый механизм обеспечения устойчивого совершенствования бизнеса за счет продуманного и своевременного их использования в зависимости от этапа развития кризиса. При этом советуется разглядывать перечисленные виды антикризисного управления в качестве этапов работы единого механизма, направленный на увеличение стойкости бизнеса к краху, потерям и перерывам его функционирования.

В отличие от существующих этот механизм позволяет обеспечить решение нескольких взаимосвязанных задач:

- заранее проработать варианты неблагоприятного развития явлений и детальный план действий в случае возникновения отрицательных событий;
- выработать набор показателей и выявить размер их критических значений, на основании которых можно заблаговременно выявить обнаружение отрицательных факторов;
- быстро реагировать на выявленные отрицательные явления благодаря применению наперед проработанных антикризисных мер;
- привлекать внешние ресурсы, также реализовать переход в особые правовые порядки и процедуры, в случае нехватки имеющихся ресурсов;
- уменьшить отрицательные последствия после выяснения кризисной ситуации [1, с. 13].

В качестве отличительной особенности концепции антикризисного управления в рамках предложенного механизма отмечается возможность, где происходит объединение методов обеспечения непрерывности бизнеса и методов реабилитации бизнеса в процедурах банкротства на разных последовательных этапах. Одновременно доказано, что банкротство фирм представляет собой макроэкономический фактор экономики России, оказывающий отрицательное воздействие на существенную часть экономики государства [1, с. 37–42].

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод о потребности развития правоприменительной практики в области несостоятельности и увеличения уровня профессионализма правоприменителей. По мнению специалистов, преобладающая часть экономических проблем процедур банкротства, возможно, будет решена благо-

даря подготовке и внедрению в практику методических документов, которые имеют правовой статус федеральных стандартов деятельности арбитражных управляющих.

Можно предложить определенные решения по увеличению эффективности использования реабилитационных процедур банкротства в России, в числе прочего доказана необходимость:

- улучшение порядка внедрения и выполнение процедуры финансового оздоровления для ситуаций, если заявление подается должником для того, чтобы защитить свой бизнес при мимолетных объективных трудностях;

- увеличение экономической обоснованности принятия решений в отношении будущего должника в ходе обсуждения дел о банкротстве;

- введения приоритетности антикризисной реструктуризации с целью сохранения всего бизнеса должника или его работоспособных частей в процедуре конкурсного производства.

Особое внимание сфокусировано на одной из особенно проработанных сфер в области несостоятельности — обоснованию в сфере экономики принимаемых решений в рамках процедур банкротства, от характера проработки которых зависит вероятность налаживания бизнеса, его сохранение от крушения и обеспечение устойчивого роста в стратегической перспективе. Для решения отмеченной проблемы есть механизмы и методика формирования планов возобновления платежеспособности фирмы

в рамках реабилитационных процедур банкротства, проекты федеральных стандартов профессиональной деятельности арбитражных управляющих по проведению финансового анализа в процедурах банкротства, выявлению признаков фиктивного и преднамеренного банкротства [1, с. 43–82].

Преимуществами сформированных механизмов и методики разработки плана восстановления платежеспособности является их ориентация на обеспечение устойчивости бизнеса в стратегической перспективе, создание стратегических заделов и конкурентных преимуществ в ходе финансового оздоровления бизнеса в рамках реабилитационных процедур банкротства, а также универсальность (возможность использования в любых процедурах банкротства), учет требований современного законодательства в сфере несостоятельности, сокращение сроков реализации процедур, повышение достоверности и эффективности планов.

Предложенные подходы и практические рекомендации ориентированы на широкий круг пользователей. Они будут полезны как менеджерам компаний для управления устойчивым развитием организации, так и органам власти для совершенствования законодательства в сфере несостоятельности (банкротства), а также сообществу арбитражных управляющих для стандартизации методологии обоснования принимаемых экономических решений в процедурах банкротства.

Литература:

1. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса [Текст] / под ред. А. Н. Ряховской, С. Е. Кована. — М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Антикризисное бизнес-регулирование [Текст] / А. Н. Ряховская и др.; под ред. А. Н. Ряховской. — М.: Магистр, 2012.
3. Архив научных публикаций [Электронный ресурс]. — http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/8_97738.doc.htm.
4. Сайт «Кризис 2015» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.krizis-2015.ru/10-rossiyan-stolknu-lis-s-zaderzhkoj-ili-sokrashheniem-zarplaty.html>

Перспективы внедрения нейронных сетей в реализацию систем поддержки принятия решений

Бугаков Сергей Сергеевич, магистрант
Кубанский государственный университет

В статье рассмотрены основы искусственных нейронных сетей; изучена архитектура систем поддержки принятия решений на базе нейронных сетей; выявлены перспективы внедрения нейросетевых технологий в системы поддержки принятия решений.

Ключевые слова: системы поддержки принятия решений, нейронные сети, информационные технологии.

Бурное развитие информационных технологий в последние десятилетия, внедрение их во все сферы жизнедеятельности, привели к тому, что сегодня нельзя пред-

ставить себе даже малое предприятие, не оснащенное IT инфраструктурой. При этом возрастает необходимость в разработке новых интеллектуальных систем поддержки

принятия управленческих решений, приспособляющихся к максимально широкому диапазону условий. Перспективным направлением здесь выступает применение искусственных нейронных сетей.

Искусственные нейронные сети представляют собой сеть искусственных нейронов объединенных между собой синаптической связью [1]. Сетью обрабатывается входная информация и в зависимости от изменений своего состояния во времени формируется совокупность выходных сигналов. Нейронные сети находят широкое применение в направлениях разработки искусственного интеллекта.

Основа нейросетевого подхода заключается в рассмотрении очень простых однотипных объектов, соединенных в сложную и крупную сеть.

Современный уровень развития микроэлектроники создает предпосылки аппаратной поддержки нейросетевых методов [2].

Некоторые исследователи утверждают, что систему поддержки и принятия решений можно целиком реализовать на платформе нейронной сети. Наряду с традиционным использованием нейронных сетей для типовых задач распознавания и формирования образов, в системе поддержки и принятия решений происходит согласованное решение задач распознавания и формирования образов, извлечения и сохранения знаний, оценки образов и принятия решений.

Для практической адаптации систем управления к изменяющимся условиям существования объекта управления необходимо создание масштабных нейронных сетей, приспособленных для решения задач поддержки принятия решений.

Рассматривая основные аспекты создания систем поддержки принятия решений на базе нейронных сетей важно определиться с терминологией и архитектурой [4]. Управляющей системой здесь выступает система управления, имитирующая нервную систему согласно конкретной методологии поддержки принятия решения. Под объектом управления понимается организм, несущий в себе нервную систему. Объект управления контролируется при помощи управляющей системы, внедренной внутрь объекта управления и взаимодействующей со своим окружением посредством блока датчиков.

Можно утверждать, что управляющая система контролирует не только объект управления, но и всю систему. Средой в системе выступают различные объединения объектов.

Передача входной информации управляющей системы от блока датчиков происходит в виде двоичного вектора.

Функционирование блока формирования и распознавание образов происходит следующим образом.

На основе информации о возможных функциональных свойствах среды задаются некоторые объекты (нейроны), на которые транслируются некоторые классы явлений, потенциально способных к существованию в системе. Транслирование определяется топологией нейронной сети [7].

В каждом отображаемом на нейрон классе, можно выделить подкласс, воспринимаемый данным нейроном. Каждым нейроном производится статистический анализ воспринимаемого им подкласса.

В процессе накопления статистической информации о воспринимаемом подклассе, у нейрона появляется возможность принятия решения об отнесении подкласса к неслучайному или случайному явлению в системе [8]. При принятии каким-либо нейроном решения о неслучайности события отображаемого на него подкласса, он переходит в некоторое отличимое от исходного состояния.

После того как нейрон «научен», сформированный образ идентифицируется определенным номером данного нейрона.

Воспринятый нейроном подкласс явлений, вызвавший его обучение, т.е. статистически достоверно существующие в системе пространственно-временные явления, называют прообразом образа.

Уже сформированный образ распознается боком формирования и распознавание образов, когда наблюдается его прообраз.

Блок формирования и распознавания образов указывает на распознанные в данный момент сформированные образы [10]. Распознанные образы одновременно участвуют в создании образов более высокого порядка, т.е. происходит абстрагирование и агрегирование образов.

Представление эмпирически найденных знаний о функциональных свойствах системы производится блоком формирования базы знаний.

Интегральная оценка качества состояний вырабатывается блоком оценки состояния.

Процедура принятия решений, основанная на анализе текущей ситуации, целевых функций и базы знаний происходит в блоке принятия решений.

Блоком определения времени принятия решений, в зависимости от текущей оценки совокупности объектов, определяется глубина просмотра базы знаний. Чем больше совокупность объектов, тем большее значение образов (в порядке уменьшения модуля их значимости) способна учесть управляющая система при принятии решения, и тем медленнее скорость принятия решений.

Так в обобщенном виде выглядит алгоритм управления, реализуемый управляющей системой в системе поддержки принятия решений.

Особенностью процесса управления является в том, что накопление управляющей системой эмпирических знаний о свойствах предъявляемого ей объекта управления и принятие решений производится автоматически на основе накопленных знаний. По мере роста объема накопленных знаний повышается и качество управления [9]. Важным является то, что управление заключается не в том, что управляющая система реагирует на входящую информацию, а в том, что она активно ведет постоянный поиск возможностей в текущих условиях улучшить саму систему. Тем самым в системе присутствует внутренняя активность.

Создание систем поддержки принятия решений на основе нейронных сетей может быть целесообразным лишь в тех областях пространства признаков, в которых раньше используемые методы показали свою неэффективность [6]. Иными словами, необходимо выделить из общего пространства две области — область, для которой существует априорная информация о свойствах объекта управления, и в который имеется возможность применения системы управления, и область, не имеющую информации о свойствах объекта управления, требующую адаптации управления в реальном времени.

С момента введения первой логической модели нейрона Питтсом и Маккалоком в 1948 году было предложено огромное количество различных моделей [3]. Однако все они, как правило, предназначены для решения задач по распознаванию и классификации образов. Можно выделить целый ряд существенных отличий предложенной модели от уже существующих.

Первым отличием выступает то, что в классических моделях всегда имеется в наличии «супервизор», подстраивающий по определенному алгоритму параметры сети. Предлагаемому же нейрону необходимо подстраиваться самостоятельно в зависимости от анализируемой им последовательности входных векторов. То есть, ра-

ботая, нейрон должен использовать только информацию со своих входов.

Следующим отличием следует назвать то, что в предложенной модели отсутствуют вещественные рычаги и взвешенная суммация по этим весам, что, несомненно, является существенным плюсом при создании нейрончиков [5].

Главное же отличие предложенной модели от классических заключается в целях ее применения. С ее помощью возможно решение всех задач управляющей системы: от формирования и распознавания образов, распознавания и запоминания закономерностей, до анализа информации закономерностей и выбора действий.

Подводя итог можно сказать, что внедрение нейронных сетей в реализацию систем поддержки принятия решений представляется перспективным направлением. Использование подобных систем в экономике не имеет ограничений. Уже сейчас существуют системы поддержки принятия решений на базе нейросетевых технологий применяемые крупнейшими зарубежными компаниями с целью сокращения рисков в планировании своей финансовой деятельности. К сожалению на российском рынке данные системы пока еще не нашли широкого применения. Однако изменения происходящие в отечественном бизнесе в последние годы позволяют предположить, что в ближайшее время ситуация изменится в противоположную сторону.

Литература:

1. Лотов, А. В. Введение в экономико-математическое моделирование. — М.: Знание, 2010. — 284 с.
2. Попов, А. Л. Системы поддержки принятия решений // Экономика. — 2010. — № 3. — с. 6–7.
3. Басалин, П. Д. Структурный синтез цифровых автоматов в нейросетевом базисе / П. Д. Басалин, П. Ю. Белокрылов // Системы управления и информационные технологии. — 2013. — № 8. — с. 44–48.
4. Басалин, П. Д. Средства интеллектуальной поддержки процессов проектирования и управления / П. Д. Басалин, К. В. Безрук // Интеллектуальные системы: Труды Двенадцатого Международного симпозиума / под ред. К. А. Пупкова. — М.: РУСАКИ, 2013. — с. 217–221.
5. Комарцова, Л. Г. Нейрокомпьютеры / Л. Г. Комарцова, А. В. Максимов. — М.: МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. — 400 с.
6. Круглов, В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В. В. Круглов, В. В. Борисов. — М.: Горячая линия — Телеком, 2011. — 382 с.
7. Сайбель, Н. Ю., Мезер С. Д. Оптимизация бизнес-процессов как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III-ой Международной научно-практической конференции / под ред. Я. С. Ядгарова, В. А. Сидорова, В. В. Чапли. Краснодар: Издательство НИИ экономики ЮФО, 2015. с. 440–448.
8. Сайбель, Н. Ю., Мезер С. Д. Теория оптимизации бизнес-процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: Сборник научных трудов. Выпуск 18. Краснодар: КубГУ, 2015. с. 35–41.
9. Сайбель, Н. Ю., Мезер С. Д. Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2015. № 13. с. 453–456.
10. Хайкин, С. Нейронные сети: полный курс. — 3-е издание: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. — 1104 с.

Анализ товарооборота в России

Габбасова Виктория Валерьевна, студент;
Дробина Елена Александровна, студент
Уфимский государственный авиационный технический университет

Логистика в современной России приобретает важнейшее значение, в первую очередь, из-за особенностей географического положения страны, больших расстояний между регионами, значительного различия в потребностях, ассортименте и предпочтениях потребителей в разных регионах.

Значительная часть импортных товаров поступает в Россию из стран Юго-восточной Азии, как через порты Европейской части России, так и через Дальневосточный регион [1].

Самые крупные порты России:

- Новороссийск (11735 тыс. тонн за 2015 г.);
- Приморск (Нефтеналивной порт 75125 тыс. тонн за 2015 г.);
- Большой порт Санкт-Петербург (5990 тыс. тонн за 2015 г.).

По данным таможенной статистики в январе-июле 2015 года внешнеторговый оборот России составил 314,1

млрд. долларов США и, по сравнению с январем-июлем 2014 года, снизился на 34,0% [2].

Товарооборот в России

В нашей стране логистика развивается не столь быстрыми темпами, как в Европе или США. Если не углубляться в подробности экономического анализа, можно выделить трудности, усугубляющие проблемы логистики в России и оказывающие влияние на её темпы развития:

- отсталая инфраструктура транспорта, прежде всего в области автомобильных дорог; недостаточное количество современных грузовых терминалов, а также их низкий технико-технологический уровень;
- низкий уровень развития производственно-технической базы складского хозяйства и т.п.

Около 70% товаров народного потребления, продающихся в РФ, составляет импортная продукция.

На рис. 1 приведено распределение потребления импорта по регионам Российской Федерации.

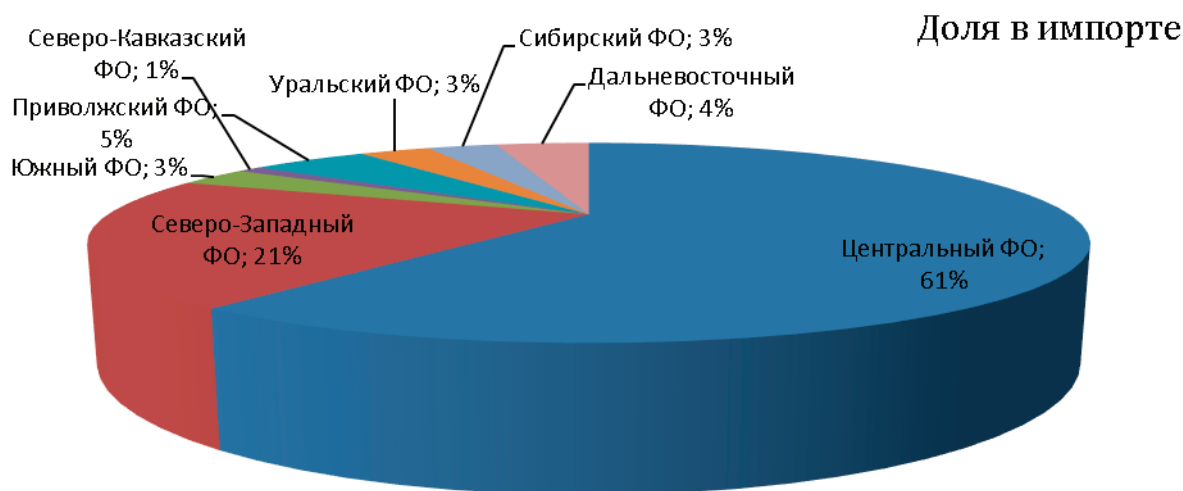


Рис. 1. Распределение потребления импорта по регионам России

Анализ информации по потреблению импорта и грузооборота терминалов показывает, что подавляющая часть импортных грузов, проходящая через порты Приморья и Хабаровского края (а также погранпереходы в Амурской области и Забайкалье), идет на запад: в Западную Сибирь, на Урал и в Европейскую часть России. Значительная часть импортного товаропотока идет через порты Дальнего Востока России. Основной контейнерный грузопоток приходится на три крупнейших дальневосточных порта: Находка, Восточный и Владивосток.

В страновой структуре внешней торговли России ведущее место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в январе-июле 2015 года приходилось 46,0% российского товарооборота (в январе-июле 2014 года — 49,3%), на страны СНГ — 12,2% (12,9%), на страны ЕАЭС — 7,6% (6,9%), на страны АТЭС — 27,6% (26,2%).

Основными торговыми партнерами России в январе-июле 2015 года среди стран дальнего зарубежья были: Китай, товарооборот с которым составил 36,0 млрд. долл. США (69,6% к январю-июлю 2014 года), Германия —

27,3 млрд. долл. США (66,2%), Нидерланды — 27,2 млрд. долл. США (60,4%), Италия — 19,6 млрд. долл. США (65,4%), Турция — 14,4 млрд. долл. США (78,4%), Япония — 12,9 млрд. долл. США (70,6%), США — 12,9 млрд. долл. США (70,8%), Республика Корея — 10,5

млрд. долл. США (65,4%), Польша — 8,3 млрд. долл. США (56,8%), Соединенное Королевство — 7,0 млрд. долл. США (56,6%).

Объемы торговли со странами СНГ в январе-июле 2014–2015 гг. приведены ниже:

Таблица 1. Объемы торговли России со странами СНГ (млн. долларов США)

Страна	Экспорт		Импорт	
	Январь-июль 2014 г.	Январь-июль 2015 г.	Январь-июль 2014 г.	Январь-июль 2015 г.
Азербайджан	1845,6	1406,4	360,7	287,5
Армения	534,8	540,8	152,5	85,8
Беларусь	12981,1	9048,9	9072,3	4959,0
Казахстан	8151,4	6357,6	4347,1	3271,1
Киргизия	1006,0	794,1	40,2	39,3
Молдова	822,8	655,5	196,5	98,4
Таджикистан	516,2	429,4	17,0	32,2
Туркмения	539,8	465,7	56,9	39,4
Узбекистан	1809,1	1317,5	565,8	336,4
Украина	13134,0	5305,0	7141,8	3204,6

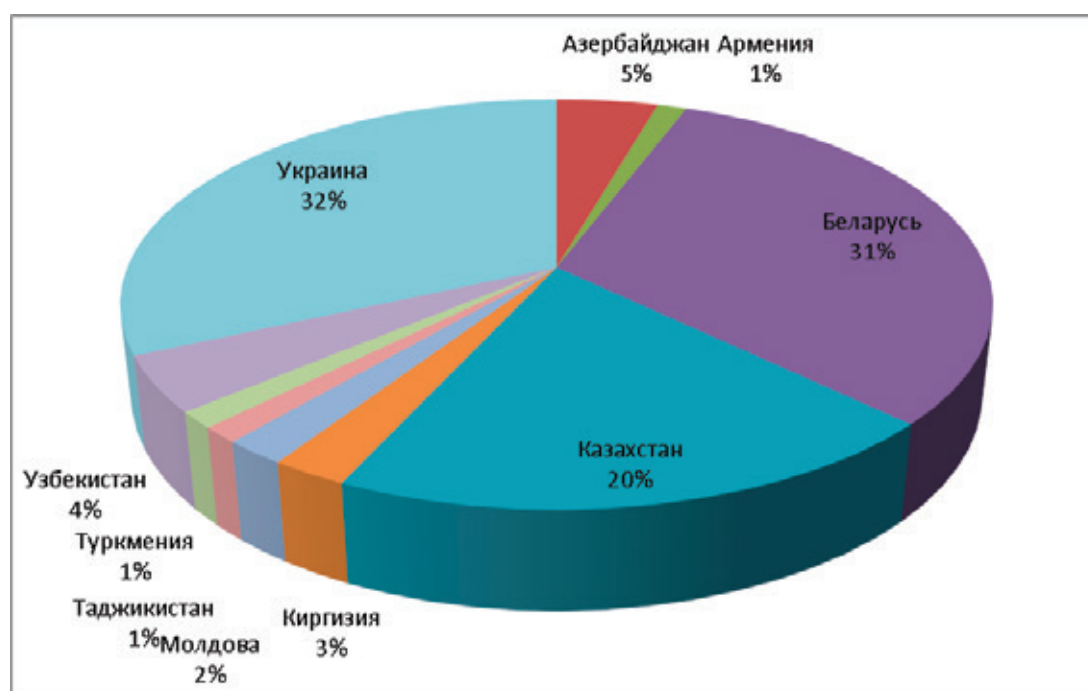


Рис. 2. Диаграмма объема торговли со странами СНГ

Импорт России в январе-июле 2015 года составил 103,6 млрд. долларов США и по сравнению с январем-июлем 2014 года снизился на 40,0%.

Экспорт России в январе-июле 2015 года составил 210,5 млрд. долларов США и по сравнению с январем-июлем 2014 года снизился на 30,6% [2].

Анализ информации по объемам товарооборота показывает, что за 2014–2015 гг. товарооборот уменьшился на 35,5%.

Проблемы логистики

Россия располагает мощной транспортной системой, в которую входят железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный и трубопроводный транспорт и каждый из этих видов транспорта представляет собой совокупность средств и путей сообщения, а также различных технических устройств и сооружений, обеспечивающих нормальную и эффективную работу всех отраслей народного хозяйства.

Органическими частями транспортной сети являются железные дороги, морские и судоходные речные пути, автомобильные дороги, трубопроводы для транспортирования нефти и газа, сеть воздушных линий. Помимо путей сообщения, транспорт располагает и средствами для перемещения продукции — это и автомобили, локомотивы, вагоны, суда и другой подвижной состав. К техническим устройствам и сооружениям транспорта относят станции, депо, мастерские, ремонтные заводы, предприятия технического обслуживания и т.д.

Учитывая размещение производства, технико-экономические особенности различных видов транспорта, определяющие сферы их рационального использования, компании производят выбор транспорта для доставки продукции в зависимости от стратегии и задач фирмы.

Следует добавить, что парк транспортных средств находится в неудовлетворительном состоянии. Технические характеристики эксплуатируемых транспортных средств и систем значительно отстают от современного мирового уровня и, в первую очередь, по экономичности, безопасности, техническому состоянию и другим показателям. Степень износа транспортных средств в целом по транспортному комплексу составляет свыше 50%, а по воздушным судам — 70%. Спад производства, рост цен, инфляция и снижение платёжеспособности клиентуры способствует снижению инвестиций в развитие транспорта. Поэтому резко уменьшены запуски и обновление транспортных средств.

Одна из наиболее распространенных проблем — отсутствие квалифицированных кадров, особенно в области организации современных логистических процессов.

Еще одна острая проблема — использование устаревших, а точнее, неприменение современных техно-

логий, таких, как штриховое кодирование, режим реального времени, волновая обработка, специализированные автоматизированные системы обработки товаров.

Серьезно сдерживает развитие отрасли слабая логистическая инфраструктура на уровне предприятий, регионов и страны в целом. На уровне предприятий прежде всего нужна минимизация логистических издержек. Для этого требуется эффективная система управления и мониторинга логистик предприятия, внедрение современных ИТ для прослеживания движения продукции и грузов, повышения производительности. Необходимо также снижать транспортные затраты за счет повышения качества дорог, создать дешевую, быструю и надежную транспортную инфраструктуру. Для снижения стоимости хранения и обработки требуется достаточное количество складских площадей, отвечающих современным требованиям [3].

Заключение

Подводя итоги анализа товарооборота в России, можно сказать, что количество вывозимого и ввозимого товара в 2015 году снизилось по сравнению с 2014 годом на 35,5%. Это произошло из-за введения санкций против России. США, Евросоюз, Япония, Канада и другие страны ввели ограничения, направленные на определенные сектора российской экономики. Россия ввела ответные санкции, запретив ввоз продуктов из США и стран Европейского союза.

Все это предопределило снижение товарооборота. Повышение товарооборота возможно при условии снятия санкций либо при выстраивании долгосрочных отношений со странами Юго-Восточной Азии.

Литература:

1. Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/>. — Заглавие с экрана. — (дата обращения 10.11.2015).
2. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21621:-2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 — Заглавие с экрана. — (дата обращения 10.11.2015).
3. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: Учебное пособие / Алесинская Т. В. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 121 с.

Контейнеризация перевозок грузов на железнодорожном транспорте

Габбасова Виктория Валерьевна, студент;
Дробина Елена Александровна, студент
Уфимский государственный авиационный технический университет

Транспорт является важной частью инфраструктуры рынка, одним из общих условий производства. Основные задачи транспорта — удовлетворение потребно-

стей населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещение товаров от производителя к потребителю, повышение экономической эффективности.

В России всегда были востребованы железнодорожные перевозки. Главными плюсами являются экономичность, надежность, возможность перемещения негабаритных, тяжелых грузов. Перевозку грузов железнодорожным транспортом производят во многие регионы России.

В России доля железнодорожных перевозок на рынке транспортных услуг составляет 60%.

Перспективным направлением развития железнодорожных грузовых перевозок в России является контейнеризация перевозок. Контейнеризация значительно повысила уровень механизации погрузочно-разгрузочных

и транспортно-складских работ, что способствует сокращению сроков времени обработки и доставки грузов.

Анализ преимуществ контейнерных перевозок

Доля международных контейнерных перевозок грузов в масштабах мирового рынка составляет около 60% от общего числа грузоперевозок, и этот показатель имеет тенденцию к росту. Динамика контейнерных перевозок в мире в пересчете на TEU (Двадцатифутовый эквивалент — условная единица измерения вместимости грузовых транспортных средств) представлена на рис. 1.

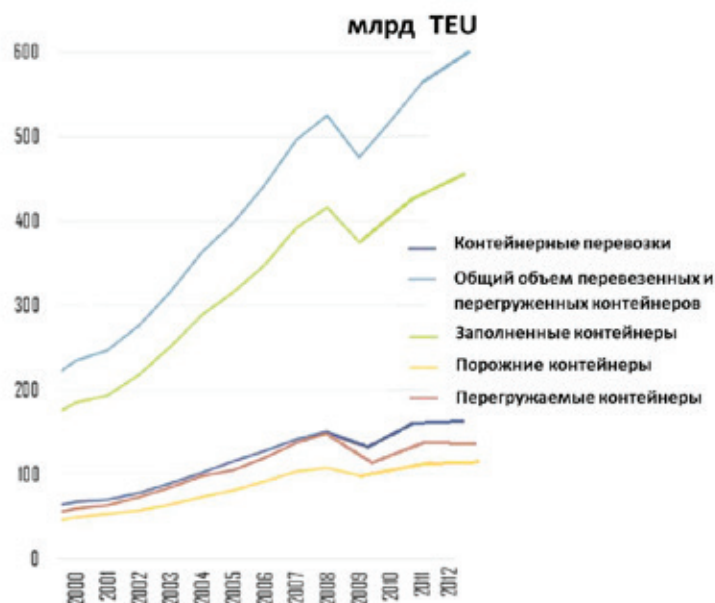


Рис. 1. Динамика развития контейнерных перевозок в мире

Основные преимущества:

1) Контейнерные перевозки возможно осуществлять практически в любой населенный пункт, где есть железная дорога;

2) Контейнерные перевозки обеспечивают сохранность груза. Риск хищения груза сводится к минимуму благодаря закрытому и опломбированному контейнеру. В процессе перевозки груза в контейнере отсутствует необходимость перегрузки товара на склад накопления, погрузочные работы сводятся к погрузке со склада отправителя контейнера и выгрузке на склад получателя, что снижает риск повреждения груза;

3) Товар, находясь в контейнере, не соприкасается с другими грузами, что играет важную роль в перевозке некоторых грузов [1];

4) Обеспечивается возможность перевозки контейнера не только железнодорожным транспортом, но и авто- и водным транспортом без перегрузки груза навалом;

5) Контейнеры позволяют перевозить сборные грузы (объединение небольших грузов от нескольких заказчиков в один контейнер), что способствует снижению себестоимости перевозки.

Объем грузоперевозок железнодорожным транспортом растет. Статистика грузооборота на железной дороге представлена в таблице 1.

Однако доля контейнерных перевозок, несмотря на все вышеперечисленные преимущества, невелика — лишь около 1,5%. Динамика объемов железнодорожных контейнерных перевозок представлена на рисунке 2 [2].

Таблица 1. Статистика грузооборота на железнодорожном транспорте

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014
млн. тонн	1108	1205,8	1241,5	1271,9	1236,8	1226,9

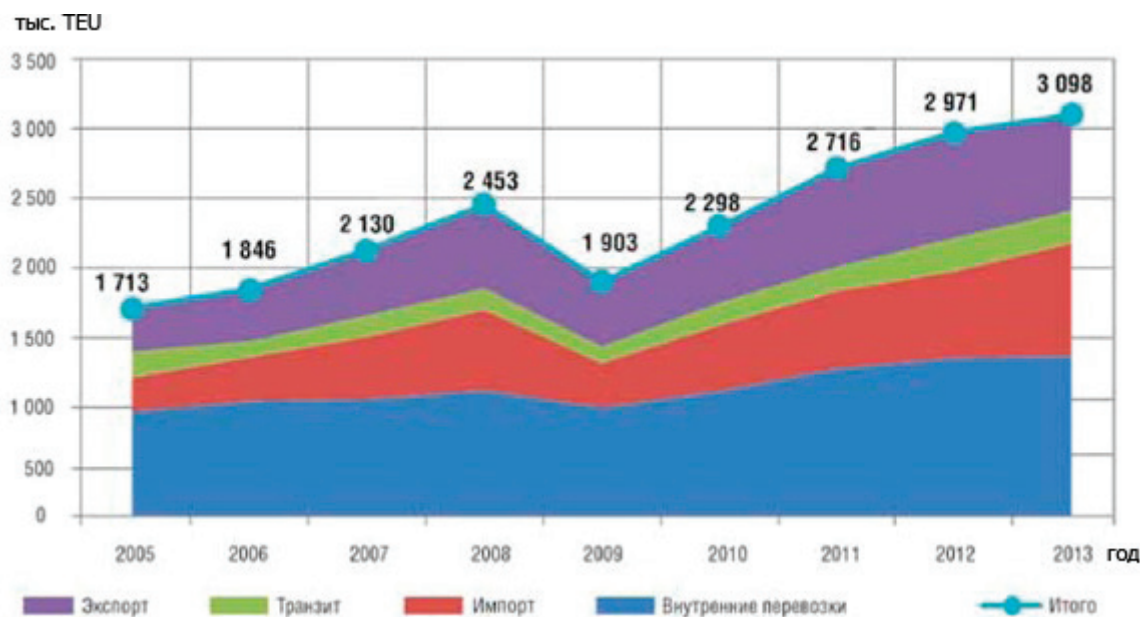


Рис. 2. Динамика объемов контейнерных перевозок на железной дороге

Объем грузов, перевозимых в контейнерах за последние три года, увеличился на 4,3%.

Обзор необходимых условий для контейнерных перевозок

Для ускорения переработки контейнеров и снижения связанных с этим эксплуатационных затрат необходимо развитие контейнерных терминалов, внедрение прогрессивных, наукоемких и ресурсосберегающих технологий.

Контейнерным пунктом называется грузовой пункт на транспорте, на предприятиях промышленности, торговли или сельского хозяйства, оборудованный комплексом технических средств и сооружений, предназначенных для выполнения операций, связанных с прибытием, отправлением, перегрузкой, а также с временным хранением и сортировкой контейнеров [3].

Основным препятствием для развития контейнеризации грузов в России в настоящее время является отсутствие внутренней инфраструктуры для транспортировки, обработки контейнеров, соответствующей развитию транспортных мощностей.

С наиболее распространенными в мире 40-футовыми контейнерами в России может работать лишь 41 терминал, с 20-футовыми — 174. Для страны этого недостаточно. Владельцу груза проще использовать автомобиль, а поскольку речь идет о перевозке грузовиками, то удобнее везти груз не в контейнерах, а в фурах.

Из-за неразвитой инфраструктуры среднестатистический контейнер, перевозимый по железной дороге страны, до 70% времени находится на станциях и перегрузочных площадках, а не в пути, что резко снижает эффективность логистического процесса.

На большинстве станций не предусматриваются контейнерные площадки достаточной вместимости. На многих станциях их дальнейшее развитие стало затруднительным из-за территориальных ограничений. Это препятствует развитию перевозок в крупнотоннажных контейнерах.

Для обслуживания контейнерных поездов требуются пути длиной не менее 850 м (соответствуют 57 условным вагонам), а современный уровень развития станций и подъездных путей необщего пользования далеко не всегда (а точнее, довольно редко) это позволяет [4].

Другой фактор, препятствующий развитию контейнерных перевозок в России, — дефицит логистических центров. Логистический центр координирует складское и транспортное обслуживание, предоставляет информационное обеспечение и контролирует движение грузов. Он должен располагать развитой инфраструктурой, включающей в себя ряд складских терминалов, погрузочно-разгрузочную технику, подъездные пути, таможенные пункты и офисные помещения [4].

Перспективы железнодорожных контейнерных перевозок неразрывно связаны с развитием инфраструктуры, со строительством новых терминалов и площадок.

Проект развития контейнерных перевозок

В стратегии развития железнодорожного транспорта до 2030 года особое внимание уделено контейнерным перевозкам. Проект развития контейнерных перевозок через территорию РФ позволит организовать ускоренную доставку грузов в направлении Дальний Восток — Западная граница России.

Основным проектом считается строительство скоростной железной дороги для ускоренной доставки кон-

тейнеров из Китая, Центральной и Восточной Азии в Европу — Трансевразийской контейнерной магистрали.

Такая магистраль позволит организовать контейнерные перевозки со скоростью 140–160 км/ч, а также скоростное пассажирское сообщение до 200 км/ч за счет совершенствования существующей инфраструктуры и строительства новых скоростных участков.

Разработан и реализуется проект «Транссиб за 7 суток». Основная составляющая проекта — запуск регулярных ускоренных контейнерных поездов, следующих по жесткому расписанию со скоростью 1500 км в сутки. Контейнерные поезда, как и пассажирские, будут следовать по расписанию, благодаря чему грузоотправитель будет знать точное время прибытия груза на определенную станцию. План реализации проекта включает сокращение стоянок контейнерных поездов, совершенствование графиков движения, ускорение технического осмотра на основе применения автоматизации. Также предусмотрены модернизация парка подвижного состава, строительство контейнерных терминалов и внедрение электронного документооборота между всеми участниками транспортного процесса [5].

Литература:

1. Контейнерные перевозки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zhd-perevozka.ru>. — (Дата обращения: 19.11.2015);
2. Гопкало, О. О. Тенденции и проблемы развития инфраструктуры для контейнерных перевозок в России // *Логистика*. — 2014. — № 12. — с. 48–53;
3. Контейнерная транспортная система: конспект лекций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bibliofond.ru>. — (Дата обращения: 20.11.2015);
4. Интереснее нефти / Д. Сиваков, Я. Клименко, И. Рубанов // *Эксперт*. — 2004. — № 3–7 с.;
5. Восточный полигон — Транссиб и БАМ: проект «Транссиб за семь суток» [Электронный ресурс] // *Российские железные дороги*. Режим доступа: <http://rzd.ru>. — (Дата обращения: 21.11.2015);
6. Игры в конструктор направили РЖД по верному пути — развиваться ввысь [Электронный ресурс] // *Логистика в России*. Режим доступа: <http://logirus.ru/>. — (Дата обращения: 22.11.2015).

В 2015 году ОАО «Российские железные дороги» создали образец двухэтажной контейнерной платформы, испытали его в европейской части России и, в перспективе, намерены организовать движение поездов с такими платформами по Транссибу. Использование двухэтажных платформ должно снизить себестоимость перевозки [6].

Заключение

В статье рассмотрены основные преимущества контейнерных перевозок. Определены основные проблемы, препятствующие развитию контейнерных перевозок железнодорожным транспортом, определены основные векторы перспектив развития контейнеризации в России.

В целях оптимизации контейнерных перевозок и развития новых контейнерных маршрутов необходимо осуществлять интермодальные перевозки, подготавливаемые и выполняемые под единым руководством одного центра, а также запускать скоростные контейнерные поезда на направлениях наиболее оживленных грузопотоков, создавать высокотехнологичные контейнерные терминалы и многофункциональные логистические центры.

Методика проведения аудита хозяйственных операций по учету основных средств

Герасимова Вера Владимировна, магистрант
Полоцкий государственный университет

Аудит — это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям.

Аудит основных средств — это проверка правильного ведения учета, отчетности и использования основных средств.

Аудит основных средств необходим для принятия руководством взвешенных управленческих решений путем следования советам внешних аудиторов либо путем проведения внутреннего аудита. Это также важно для создания системы контроля за действенным использованием

всех видов ресурсов, определения и отражения в отчетности достоверных данных, характеризующих успехи и неудачи организаций в достижении поставленных целей, для увеличения капитала в результате осуществления хозяйственной деятельности [1, с. 181].

При проведении аудита основных средств проверяют их сохранность и техническое состояние; законность и правильность документального оформления операций по поступлению, перемещению и выбытию; правильность начисления амортизации, своевременность и полноту

включения её в затраты производства; правильность отражения на счетах бухгалтерского учета по поступлению, перемещению и выбытию основных средств; выполнение плана ремонтов, их своевременность и качество [2, с. 128].

Таблица 1. Последовательность работ при проведении аудита основных средств

Этап	Проводимые работы
Ознакомительный	1. Проводится тестирование систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета 2. Производится расчет аудиторского риска и уровня существенности 3. Составляется стратегия и план аудита 4. Проводится анализ структуры, динамики и движения основных средств за проверяемый период
Подготовительный	1. Познакомиться с учетной политикой предприятия в части организации учета основных, отметив: предел стоимости предметов для их принятия к бухгалтерскому учету в составе средств в обороте;
	применяет ли организация механизм ускоренной амортизации; порядок учета затрат на ремонт основных средств (путем формирования ремонтного фонда или без его формирования); какие способы амортизации объектов основных средств применяются на предприятии. 2. Познакомиться с составом комиссии, назначенной руководителем для контроля за движением и ликвидацией основных средств (в соответствии с приказом по предприятию). 3. Установить круг материально ответственных лиц (в соответствии с приказом по предприятию), удостовериться в наличии договоров с ними о полной материальной ответственности. Если таковые отсутствуют, порекомендовать их заключить. 4. Ознакомиться с результатами последней инвентаризации.
Основной	Проведение анализа операций с основными средствами, совершенных в отчетном периоде и осуществленных на основании первичных документов за проверяемые месяцы, предоставляемых к проверке в полном объеме.
Заключительный	Составление отчёта по результатам аудита и представление его клиенту, а также подписание акта приёмки-сдачи работ по договору об аудиторской проверке.

Источник: собственное исследование на основании источников 3 и 4

При проведении аудита основных средств аудитор может получать необходимую информацию из документов проверяемого экономического субъекта. Среди документов, подлежащих проверке, выделяют первичные документы, регистры синтетического и аналитического учета и отчетность.

Первичные документы включают: приказ «Об учетной политике организации», акты инвентаризации основных средств, приказ о назначении постоянно действующей комиссии по списанию основных средств, отчет о переоценке основных средств, договоры купли-продажи основных средств, акты приема-передачи основных средств, договоры на ремонт, реконструкцию и модернизацию основных средств, акты о ликвидации основных средств,

инвентарные карточки основных средств, опись инвентарных карточек учета основных средств, инвентарные списки основных средств по месту их нахождения в эксплуатации [2, с. 130].

В качестве информационного обеспечения выступают первичные документы по поступлению и выбытию основных средств, журнал-ордер 13, 16, инвентарные карточки, оперативная статистическая отчетность о наличии и движении основных средств, техническая документация, результаты инвентаризации основных средств, калькуляционные расчеты на ремонт, реконструкцию объектов основных средств, ведомости по переоценке основных средств [5]. Для сбора аудиторских доказательств применяются различные процедуры. Правило (стандарт) ау-

диторской деятельности «Аудиторские доказательства» устанавливает ряд основных методов получения аудиторских доказательств. В ходе аудита основных средств обычно используют следующие из них: проверка арифметических расчетов (пересчет), инвентаризация, устный опрос персонала и руководства предприятия, проверка документов, прослеживание (сканирование).

Для проверки правильности отражения основных средств в балансе, аудитор устанавливает соответствие

основных средств, показанных в балансе, остаткам по счетам 01 «Основные средства» и 02 «Амортизация основных средств», отраженных в Главной книге, соответствии данных этих счетов записям, произведенным в других учетных регистрах (журналы-ордера № 13, 16; разработочные таблицы по расчету сумм амортизации и сумм переоценки основных средств и их сводные суммы), и аналогичным данным аналитического учета основных средств [2, с. 131].

Таблица 2. Сверка показателей отчетности (ф.№ 5) по разделу основных средств с Главной книгой

№ форм	Наименование строки	Сумма	Шифр счета	Наименование счета	Сумма	Отклонение
5	Итого основных средств на начало года, млн. р.		01	Сальдо счета на 01.01.201_ года		
5	Итого основных средств на конец года, млн. р.		01	Сальдо счета на 31.12.201_ года		
5	Амортизация основных средств на начало года, млн. р.		02	Сальдо счета на 01.01.201_ года		
5	Амортизация основных средств на конец года, млн. р.		02	Сальдо счета на 31.12.201_ года		
5	Поступило (введено) основных средств, млн. р.		01/1	Сумма оборотов по дебету счета за отчетный период		
5	Выбыло основных средств, млн. р.		01/2	Сумма кредитовых оборотов по кредиту счета за отчетный год		

Источник: собственная разработка

Далее аудитором были проверяются первичные документы с точки зрения оформления их в соответствии с установленными правилами заполнения всех реквизитов, особое внимание должно быть обращено на наличие и подлинность подписей лиц, ответственных за оформление. На основании первичных документов по поступлению основных средств, технических паспортов,

записей характеристик объектов в карточках по учёту основных средств аудитор определяет правильность классификации основных средств. Неправильная классификация основных средств приведёт к неправильному начислению износа, амортизации, арендной платы и другим недостаткам в бухгалтерском учёте и как следствие возникнут ошибки при налогообложении.

Таблица 3. Ведомость проверки оформления первичных документов по поступлению основных средств

Наименование документа	№ документа	Соответствие унифицированным формам		Выполнение требования полноты заполнения реквизитов		Замечания
		Да	Нет	Да	Нет	
Акт приемки-передачи основных средств		Да/ Нет				

Источник: собственная разработка

При аудите данных операций необходимо обратить внимание на правильность формирования первоначальной стоимости основных средств, суммовых разниц для целей бухгалтерского учета и налогообложения, сумм НДС уплаченных при их приобретении, процентов за

пользование заемными средствами для целей бухгалтерского учета и налогообложения [5].

Объекты основных средств принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, в качестве которой при приобретении объектов за плату признается

Таблица 4. Ведомость проверки правильности отражения первоначальной стоимости основных средств

Наименование поступившего объекта	Стоимость основного средства по товарной накладной, руб.	Фактическая стоимость основного средства, руб.	Отклонения, ±	Примечания

Источник: собственная разработка

сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

Согласно Инструкции по применению плана счетов счет 08 «Вложения в долгосрочные активы» предназначен для обобщения информации о затратах организации на объекты, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве основного средства.

Таким образом затраты по приобретению основного средства должны отражаться проводкой дебет 08 кредит 60 на стоимость основного средства без НДС. Сумма НДС, подлежащая уплате продавцу, отражается по дебету счета 18, в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» [5]. Следовательно, в бухгалтерском учете поступление основного средства оформляется следующими проводками, отраженными в таблице 5.

Таблица 5. Отражение поступления основного средства согласно инструкции по применению плана счетов

Дт	Кт	Название операции
08/1	60	Сумма основного средства без НДС
18	60	Сумма НДС уплачиваемая поставщику
60	51	Погашение задолженности перед продавцом
01/1	08	Ввод передаточного устройства в эксплуатацию

Источник: собственная разработка на основании источника [4]

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов сформированная первоначальная стоимость основного средства, введенного в эксплуатацию и оформленного в установленном порядке, списывается с кредита счета 08 в дебет счета 01 «Основные средства», который предназначен для обобщения информации о наличии и движении основных средств организации. Объект рассматривается как основное средство только после начала его фактического использования и, соответственно, оформления формы № ОС-1 «Акт о приеме-передаче объекта основных средств» [4].

Особое внимание следует уделить проверке операций по оприходованию безвозмездно полученных основных средств. В каждом отдельном случае аудитор проверяет, давало ли ревизуемое предприятие согласие на получение оприходованных объектов, экономическую целесообразность перемещения основных средств (имея при этом в виду, что перемещение вызывает дополнительные расходы по демонтажу и пробному пуску, а также расходы по транспортировке), длительность процесса передачи и ввода их в эксплуатацию на новом месте, т.е. время исключения из эксплуатации, за счет каких источников произведены затраты по установке (должны производиться за счет капитальных вложений), как отражены расходы по доставке безвозмездно принятых основных средств (получатель относит их на общехозяйственные расходы) и др. Внимательно следует рассмотреть каждый факт вы-

явления неучтенных основных средств, которые нередко являются результатом незаконных действий и нарушений, например незаконного строительства, произведенного за счет средств эксплуатационной деятельности или средств капитального ремонта, списания ранее недостававших объектов (а теперь разысканных) основных средств, обменных операций и др [4, с. 136].

При анализе правильности и своевременности оприходования поступивших основных средств аудитор проверяет, соблюдаются ли правила оформления актов ввода в эксплуатацию капитальных вложений или актов приема-передачи основных средств, а также правильно ли отражаются эти операции на счетах бухгалтерского учета [5].

Несвоевременное оприходование основных средств влечет за собой недоначисление амортизации, что приводит к неправильному исчислению себестоимости изготовленной продукции, выполненных работ и оказанных услуг и искажению финансовых результатов. Своевременность оприходования в бухгалтерском учете основных средств можно определить путем сопоставления даты оприходования их по счету 01 «Основные средства» с датами, указанным в первичных документах [4, с. 138].

Имущество, которое сдается в аренду, остается на балансе арендодателя и учитывается на счете 01 с соответствующей отметкой в инвентаризационной карточке. Учет

имущества, которое взято в аренду, ведется на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства».

Аудитор должен проверить наличие договоров аренды, правильность и обоснованность ставок арендной платы. Порядок ремонта и возвращения основных средств арендодателю [6, с. 53].

На завершающем этапе аудиторской проверки аудитор обобщает всю полученную в ходе аудита информацию, обрабатывает ее и на этой основе формирует профессиональное мнение. По итогам аудиторской проверки аудиторская организация должна предоставить необходимую информацию руководству и (или) собственнику аудируемого лица [6, с. 190].

Цель предоставления письменной информации — доведение до руководства (собственника) проверяемого экономического субъекта сведений о выявленных недостатках, которые могут привести к существенным ошибкам в финансовой (бухгалтерской) отчетности. Такие недостатки могут содержаться в учетных записях,

системе бухгалтерского учета, системе внутреннего контроля. Кроме того, письменная информация должна содержать предложения по совершенствованию систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля [7].

При обязательной аудиторской проверке письменная информация предоставляется всегда. При инициативном аудите — лишь в том случае, если договором на его проведение предусматривается подготовка по результатам проверки аудиторского заключения или письменной информации [7].

Каждая аудиторская организация должна унифицировать требования, предъявляемые к содержанию, форме и порядку подготовки письменной информации аудитора руководству (собственникам) экономического субъекта по результатам аудита. Важно определить перечень обязательных и рекомендуемых сведений, приводимых в письменной информации, алгоритм ее подготовки, установить систему ответственности за составление письменной информации и контроль ее качества.

Теоретические подходы анализа и оптимизации структуры источников финансирования

Горбунова Регина Фанисовна, магистрант;

Чанышева Венера Ахсановна, кандидат технических наук, доцент

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан

В данной статье рассмотрены методы источников финансирования, представлены результаты анализа по непрозрачности компаний, даны рекомендации по этапному раскрытию информации, сформулирована обобщенная модель оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *методы источников финансирования, прозрачность информации, оптимизация источников финансирования.*

С переходом российской экономики на рыночные основы хозяйствования перед предприятиями встала проблема обеспечения производства финансовыми ресурсами и их оптимизация.

Традиционно используемыми методами оптимизации источников финансирования являются:

- метод на основе минимизации средневзвешенной стоимости капитала (WACC),
- метод на основе минимизации финансового риска предприятия,
- метод на основе прозрачности ведения бизнеса (динамический метод).

Первый рассматриваемый нами метод минимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия основан на определении такой широко используемой в корпоративных финансах величины, как средневзвешенная стоимость капитала предприятия (WACC — weighted average cost of capital).

В рамках данного метода именно средневзвешенная стоимость капитала, характеризующая ту или иную структуру источников финансирования, выступает критерием оптимальности выбранной структуры для предприятия. Предприятие выбирает такую структуру источников финансирования, при которой значение WACC минимально.

В обобщенном смысле под стоимостью капитала понимается доход, который ожидают получить инвесторы при неизменной величине риска. В самом деле, если компания хочет получить средства, то она должна обеспечить доход на них как минимум равный величине дохода, которую могут принести инвесторам альтернативные возможности вложения капитала.

Среди большого многообразия формул определения средневзвешенной стоимости капитала предприятия для оптимизации структуры и выбора отдельных источников финансирования хозяйственной деятельности и предпри-

ятия целесообразно, по мнению автора, использовать следующий вариант расчета WACC:

$$WACC = \sum r_i \times (I-T) \times d_i + \sum r_j \times d_j \quad (1)$$

где I — обозначает источники финансирования, выплаты по которым относятся на себестоимость и снижают налог на прибыль (источники долгового внешнего финансирования, источники финансирования оборотного капитала, а также кредиторская задолженность), т.е. которые обладают эффектом налогового щита;

d_i — доля i -го источника в общем объеме источников финансирования предприятия;

r_i — цена i -го источника финансирования для предприятия;

j — обозначает источники финансирования, выплаты по которым не относятся на себестоимость и осуществляются из чистой прибыли (источники долевого внешнего финансирования, внутренние источники финансирования за исключением кредиторской задолженности);

d_j — доля j -го источника в общем объеме источников финансирования предприятия;

r_j — цена j -го источника финансирования для предприятия;

T — ставка налога на прибыль организаций, $(1-T)$ — корректировка на налоговый щит.

Следующий метод который будем рассматривать это метод на основе минимизации финансового риска предприятия.

Суть процесса оптимизации заключается в том, чтобы выбрать такую структуру источников финансирования, которая бы минимизировала финансовый риск предприятия.

Однако в отличие от метода оптимизации на основе средневзвешенной стоимости капитала, в данном случае существует значительное многообразие моделей и формул расчета количественных параметров, характеризующих финансовый риск предприятия.

Остановим наше внимание лишь на тех, которые соответствуют целям оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия: сбалансированность денежных притоков и оттоков на предприятии; отсутствие кассовых разрывов; минимизация риска возникновения банкротства на предприятии; обеспечение финансовой устойчивости и финансовой гибкости предприятия для привлечения в случае необходимости дополнительных финансовых ресурсов в необходимом объеме и в кратчайшие сроки.

Именно данные цели среди прочих характеризуют оптимизацию структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия по критерию минимизации финансового риска. Нами были выбраны три параметра, соответствующие приведенным выше целям (в порядке нумерации) и представляющие собой количественную оценку финансового риска на предприятии:

1. коэффициент покрытия процентов;
2. параметр Z , определяемый в рамках модели Альтмана;

3. премия за риск, требуемая кредиторами предприятия (γ), рассчитанная в рамках модели Мертона.

Коэффициент покрытия процентов является широко используемым в западной и отечественной практике финансовым коэффициентом, достаточно полно характеризующим степень финансовую риска в соответствии с размером используемой предприятием долговой нагрузки. Расчет данного коэффициента осуществляется по формуле:

$$K = (EBIT + A) / INT \quad (10)$$

где K — коэффициент покрытия процентов; EBIT (Earnings before interest and depreciation) прибыль до уплаты налогов и процентов по заемным средствам; A — амортизационные отчисления; INT — процентные платежи по заемным средствам.

По сути, финансирование данным коэффициентом характеризует «запас прочности» предприятия, или во сколько раз возможности предприятия по генерированию денежных потоков превышают обязательства по обслуживанию используемой им долговой нагрузки. Критическое (минимальное) значение данного показателя равно 1.

Чем выше значение данного коэффициента при выбранной предприятием структуре источников финансирования, тем в большей степени достигается цель сбалансированности денежных притоков и оттоков предприятия при оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности.

Для достижения второй сформулированной нами цели — минимизации риска возникновения банкротства предприятия, при оптимизации структуры источников финансирования полезно рассмотреть традиционно используемые для прогнозирования риска банкротств модели, например Z — модель Альтмана. Она позволяет на основе показателей финансового положения и платежеспособности предприятия оценить уровень рисков банкротства.

Напомним, что в рамках данной модели рассчитывается параметр Z :

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,999 X_5 \quad (11)$$

где X_1 = (Собственный оборотный капитал) / (Всего активов);

$$X_2 = (\text{Нераспределенная прибыль}) / (\text{Всего активов});$$

X_3 = (Прибыль до выплаты процентов и налогов) / (Всего активов);

X_4 = (Рыночная стоимость капитала) / (Балансовая стоимость обязательств);

$$X_5 = (\text{Выручка от реализации}) / (\text{Всего активов});$$

Для компаний, у которых $Z < 1,8$ вероятность банкротства в ближайшие 1–2 года велика, а для компаний, у которых $Z > 2,99$ финансовое положение устойчиво.

Задача оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия должна решаться так, чтобы значение Z при выбранной структуре источников финансирования было максимальным, а минимально допустимый порог данного значения равен 1,81.

Оценить степень выполнения оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятель-

ности — увеличение финансовой гибкости предприятия и возможности привлечения дополнительных финансовых ресурсов позволив, на наш взгляд, модель Мертона. Данная модель определяет, какова будет величина премии за риск и общей ставки заимствования при выходе в случае необходимости предприятия на долговой рынок.

Таким образом, решается задача обеспечения финансовой гибкости и доступности дополнительных финансовых ресурсов в случае возникновения необходимости в них.

Все три указанных выше параметра характеризуют финансовый риск предприятия. В идеальном случае оптимизация источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия на основе минимизации его финансового риска должна осуществляться следующим образом.

Предприятие должно определить все возможные варианты соотношения доступных ему источников финансирования и для каждого варианта просчитать значение трех показателей: коэффициента покрытия процентов, значение Z по модели Альтмана и премию за риск по модели Мертона. После этого наиболее целесообразно выбрать такой вариант, у которого первые два показателя являются максимальными, а последний — минимальным по сравнению с остальными вариантами. Однако, такой вариант оптимизации представляется довольно трудоемким.

И последний метод который будем рассматривать это динамический, который основан на множестве теоретических моделей оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия, финансирование среди которых модели асимметричной информации (теории иерархии), модели агентских издержек, поведенческие модели оптимизации структуры источников финансирования.

Данный метод учитывает тот факт, финансирование по что в разные моменты развития предприятия ему доступно разное количество инструментов финансирования. Одним из аспектов такой ситуации является то, что каждый инструмент финансирования хозяйственной деятельности предприятия предполагает наличие собственного механизма трансферта информации от получателя финансовых средств к собственнику этих средств. Это является необходимым условием адекватной оценки рисков, связанных с предоставлением финансовых ресурсов.

По мнению некоторых авторов «эффективность привлечения тех или иных источников для финансирования деятельности предприятия во многом зависит от уровня раскрытия информации данным предприятием» [2, с. 363–367].

Проводимые исследования подтверждают, что в макроэкономическом масштабе существует прямая зависимость степени прозрачности ведения бизнеса в стране и легкостью получения необходимого капитала предприятиями данной страны.

Так, если сопоставлять страны по индексу непрозрачности за 2014 г., (Opacity Index, ежегодно определяется компанией PricewaterhouseCoopers и характеризует недостаток прозрачности законодательных, экономических и регулирующих структур страны) и индексу доступности капитала за 2014 г. (CAI — Capital Access Index, ежегодно определяется Milken Institute и характеризует доступность финансовых ресурсов для вновь открываемых и существующих фирм страны), можно отметить устойчивую взаимосвязь. Увеличение прозрачности ведения бизнеса в стране ведет к увеличению доступности капитала для компаний и наоборот. Параметры данной взаимосвязи приведены в таблице 1.

Таблица 1. Статистические параметры взаимосвязи индекса непрозрачности компаний страны (OI) и индекса доступности капитала (CAI)

Параметр	Значение
Количество стран в выборке	52
Коэффициент корреляции OI и CAI	-0, финансирование по данным структурам разделено по областям, которые соответствуют определенным 83
Коэффициент детерминации регрессионной зависимости OI и CAI (доля изменчивости CAI, которую определяет изменчивость OI) учет финансового контроля соответствует и поддерживается по определенному развитию пути	0, финансирование по данным структурам разделено по областям, которые соответствуют определенным 74

На макроуровне зависимость доступности капитала для компаний от степени доступности информации для инвесторов очевидна. Похожая зависимость наблюдается и для каждого отдельного предприятия.

Можно утверждать, что в российской экономике требуемая инвесторами фондового рынка доходность по облигациям эмитента непосредственно связана с уровнем

прозрачности эмитента и степенью раскрытия им информации.

В том случае, если полная информация о предприятии отсутствует, финансирование инвесторы требуют премию, которая покрывала бы дополнительные риски.

Хроническая информационная закрытость предприятий привела к формированию ситуации, финанси-

вание при которой можно выделить четыре этапа привлечения инвестиционных ресурсов. Переход к каждому последующему этапу сопровождается увеличением информационной открытости и реализацией более активных коммуникационных мероприятий, направленных на инвесторов.

1. Использование собственных средств. На этом этапе раскрытие информации о перспективах инвестирования реализуется в рамках внутрифирменного обмена информацией и дополнительных коммуникативных процедур не требуется. учет финансового контроля соответствует и поддерживается по определенному развитию п

2. Использование коммерческого или банковского кредита. От предприятия требуется осуществление минимальных дополнительных коммуникативных процедур, так как большая часть информации потенциальному инвестору уже известна. Так, определенным случае коммерческого кредита инвестор в силу характера своих трансакций с компанией хорошо понимает перспективы ее деятельности (как правило, финансирование предоставляющее инвестиционные ресурсы предприятие уже связано с реципиентом производственных отношений). В случае же банковского кредита кредитное учреждение само определяет объем необходимой ему информации о заемщике.

3. Долговое финансирование с помощью выпуска ценных бумаг (как правило, облигаций или векселей). На этом этапе эффективность привлечения инвестиционных ресурсов, то есть объем и стоимость заимствования, непосредственно определяется степенью открытости предприятия перед широким кругом потенциальных инвесторов. Как правило, использование инструментов финансирования инвестиций предприятия начинают с выпуска векселей. Удачное размещение собственных векселей формирует положительную кредитную историю, что позволяет последующие выпуски векселей, а затем и облигации, размещать на более выгодных условиях — по более низким процентным ставкам и на более длительный срок.

4. Акционерное (долевое) финансирование. В случае, когда данный вид привлечения инвестиционных ресурсов реализуется через фондовый рынок (посредством IPO — Initial Public Offering, первоначальное публичное размещение), возникает наибольшая необходимость в проведении специальных коммуникационных мероприятий направленных на доведение необходимой информации до сведения потенциальных инвесторов (например, road show) В то же время, финансирование, если долевое финансирование осуществляется минуя фондовый рынок, соответствуют определенным возможностям использования этого инструмента выше, чем эффективнее организована коммуникативная политика, направленная на инвесторов.

Данная последовательность этапов привлечения финансовых ресурсов довольно часто выделяются финансовыми специалистами отечественных предприятий.

Сопоставляя предложенный динамический метод оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия на основе степени раскрытия им информации потенциальным инвесторам с двумя другими рассмотренными методами, можно сформулировать следующую обобщенную модель оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия.

В краткосрочном периоде предприятие, как правило, сопоставляет с помощью количественных критериев финансовые преимущества и недостатки (возможности и издержки) различных вариантов структуры доступных ему источников финансирования.

Оно анализирует доступные источники финансирования и выбирает те, финансирование по данным структурам разделено по областям, которые соответствуют определенным которые обеспечивают с одной стороны, минимальную средневзвешенную стоимость капитала предприятия (и, следовательно, позволяют осуществлять дополнительные инвестиционные проекты и максимизировать рыночную стоимость предприятия), а с другой стороны, позволяют сохранять приемлемый уровень финансовых рисков.

В долговременном периоде предприятие может расширять перечень доступных ему источников финансирования (сдвигать ограничения источников) путем предоставления дополнительного объема информации о своей деятельности и повышения информационной открытости.

Методы оптимизации структуры источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия подтверждают, что на практике реализуются не одна, а множество теоретических моделей выбора оптимальной структуры источников финансирования.

В случае, когда у финансовых служб предприятия не хватает инструментария для эффективного количественного анализа различных вариантов финансирования (исследование модели стационарной взаимосвязи), предприятие может воспользоваться моделью информационных каскадов (слепо копировать опыт других предприятий), либо теорией иерархии (придерживаться четкой последовательности использования источников финансирования без анализа их взаимозаменяемости). Данные альтернативы связаны со снижением трудоемкости выбора эффективного набора источников финансирования, но вместе с тем, чревато недополучением прибыли от максимальной оптимизации структуры источников финансирования предприятия. Ввиду того, финансовым службам предприятия целесообразно иметь математически и логически стройный методический аппарат для максимальной формализации процесса выбора наиболее выгодных источников финансирования.

В этом случае, при возникновении такой необходимости, финансовые службы смогут сформировать наиболее оптимальную (выгодную) учредя предприятия структуру источников финансирования.

Литература:

1. Продченко, И. А. Теоретические основы финансового менеджмента-МЭИП — 2013—151 с.
2. Чанышева, В. А. Оценка инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан // Проблемы управления социально-экономическими системами в условиях инновационного развития: сб. научных трудов VIII региональной научно-практической конференции (Часть 1). Челябин. гос. ун-т. — Челябинск: Энциклопедия, 2014. — 424с. — с. 363—367.

Анализ возможности снижения инвестиционных рисков с помощью диверсификации портфеля

Гравель Ксения Юрьевна, студент

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

Инвестиционные риски — это неотъемлемая часть любых видов вложений средств. Любая инвестиционная деятельность, возможно это вложения в ценные бумаги, покупка недвижимости, либо хранение средств на депозитном счете в банке, неотъемлемо связана с возможностью потери как первоначально вложенных средств, так и возможного дохода.

Согласно экономической терминологии, инвестиционный риск — это вероятность полной или частичной потери своих вложенных средств или не получения ожидаемого дохода.

Для того, чтобы не только сохранить свой капитал, но и получить прибыль, грамотные инвесторы при вложении средств в инвестиционные проекты, стараются как можно более точно оценить учесть возможные риски и предотвратить их последствия. В настоящее время существует достаточно большое количество методов снижения инвестиционных рисков. Основными из них являются избежание риска, удержание, передача, снижение степени риска. Метод избежания риска основан на отклонении инвестиционного проекта в случае обнаружения каких-либо рисков, сопровождающих его. Однако применение данного способа для инвестора в большинстве случаев является отказом от прибыли. Второй способ — удержание риска, это способ учета риска, при котором инвестор предполагает возможные потери, но готов возместить возможные убытки за счет собственных средств. Третий способ — передача риска — способ, при котором ответственность за возможные потери, а также дальнейшее их возмещение передается третьему лицу. В большинстве случаев в роли компенсатора выступает страховое агентство, иначе говоря, инвестор предварительно учитывает возможные риски и боится их, выплачивая страховые взносы. Четвертый метод — снижение степени риска — сокращение вероятности и объема потерь. Существует еще достаточно много методов снижения инвестиционного риска, но мы рассмотрим подробнее снижение степени риска. Для снижения степени риска применяются

различные приемы, наиболее распространенными из которых являются: диверсификация рисков, их лимитирование, самострахование, страхование.

Проанализируем поподробнее метод диверсификации как метод снижения инвестиционных рисков. В целом, риски, связанные с формированием и управлением портфелем ценных бумаг, принято делить на две группы: первая из них это системные риски, то есть те риски, которые обусловлены факторами, влияющими на весь рынок в целом. К этой группе относится валютный риск, рыночный риск, риск процентных ставок, инфляционный риск, случайный риск. Снижение системных рисков невозможно путем диверсификации портфеля. Вторая группа — несистемные риски — это риски, присущие определенной компании или отрасли. К таким рискам относятся деловой, финансовый, операционный риски. Уровень перечисленных рисков может быть снижен до их минимально возможного значения путем диверсификации портфеля.

Итак, диверсификация — это способ уменьшения несистемных рисков в процессе инвестиционной деятельности за счет распределения средств между различными и несвязанными между собой объектами для инвестирования. Чем больше в портфеле независимых друг от друга активов, тем меньше диверсифицируемый риск.

В настоящее время выделяют несколько основных методов диверсификации: Первый метод заключается в распределении средств между разными областями деятельности, вложении средств в абсолютно разные активы, это так называемая видовая диверсификация. Вкладывая деньги в различные виды инвестиций, инвестор защищается от различных потрясений, так как возникшие проблемы в одной сфере не коснутся других и инвестиционный портфель будет защищен. В нестабильной экономической и политической ситуации это особенно актуально. К примеру, смена налогового законодательства может негативно отразиться на субъектах традиционного бизнеса, поэтому инвестировать исключительно в бизнес рискованно. Для минимизации рисков портфеля инве-

стор должен вкладывать средства в несвязанные между собой сферы: бизнес, недвижимость, депозиты, ценные бумаги.

Следующий вид — инструментальная диверсификация. Это самый распространённый вид защиты вложений и страхования рисков. Инструментальная диверсификация инвестиционных рисков означает, что необходимо также разбивать инвестиции на разные финансовые инструменты в рамках одного актива. Как и в первом случае, возможные изменения инвестиционного климата могут вытеснить с рынка одни финансовые инструменты и, наоборот, существенно повысить доходность других. Например, производство может стать убыточным, а торговля или сфера услуг — наоборот, более привлекательным способом ведения бизнеса. Допустим, если инвестор решил положить свои средства на депозит в банке, необходимо половину положить на депозит до востребования, а вторую половину на срочный депозит, если решил вложиться в ценные бумаги необходимо так же приобрести как акции, так и облигации компании.

Третий метод, валютная диверсификация, подразумевает распределение имеющихся валютных средств между конвертируемыми валютами разных стран, например, инвестирование в банковские депозиты в национальной валюте и долларах США. В первую очередь валютная диверсификация инвестиционных рисков призвана защитить инвестора от возможных курсовых колебаний, падения курсов одних валют по отношению к другим. И речь здесь идет не только о рисках обесценивания национальной валюты, но и о важнейших мировых валютах: доллар и евро. К примеру, курс евро очень нестабилен, поэтому инвестиции только в евро могут, с учетом временного падения курса евро, принести инвестору убытки, даже если проект в целом прибыльный.

Институциональная диверсификация означает, что инвестировать даже в одинаковые активы и инструменты следует через различные финансовые институты. Этот метод диверсификации защищает инвестора от потери всего капитала в случае, если у одного из финансовых учреждений, посредством которого он осуществляет инвестирование, возникнут временные трудности или же оно будет признано банкротом. То есть если инвестор хочет вложить свои средства в долевые ценные бумаги, стоит приобрести акции разных компаний, при инвестировании средств в папп-счета стоит выбрать к примеру три разные площадки.

Пятый метод, транзитная диверсификация инвестиционных рисков, предполагает инвестирование в проекты с различными способами вывода средств. Об этом методе диверсификации рисков иногда забывают даже опытные инвесторы, тем не менее, он имеет очень важное значение. Дело в том, что если инвестиционный проект (или все проекты) предполагают только один способ вывода прибыли и инвестиций, вкладывать в них очень рискованно, поскольку даже при стабильной работе проекта проблемы могут возникнуть с выводом средств.

Типичным примером таких проблем может послужить возникшая не так давно ситуация с вебмани, когда счета компании были арестованы и огромное количество пользователей (среди которых немало инвесторов) не могли вывести свои же деньги. Ни для кого не секрет также, что огромная часть электронных денег вращается в тени. При этом в любой момент могут произойти изменения в законодательстве, которые вынудят прекратить или легализовать теневые обороты, в связи с чем многие способы инвестирования могут стать невыгодными и потерять свою инвестиционную привлекательность. Иначе говоря, инвестирование должно подразумевать возможность вывода средств разными способами: на счета в банках, на пластиковые карты, мгновенными переводами, через разные платежные и электронные системы и т.д.

Безусловно, как способ снижения инвестиционного риска диверсификация имеет ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, она позволяет снизить зависимость портфеля в целом от изменения цены определенной сферы, во-вторых, диверсификация помогает уменьшить и распределить риск, в-третьих, может быть хорошим маршрутом выхода из отрасли, находящейся на спаде, и, наконец, помогает повысить кредитоспособность компании.

Однако, как и любая другая стратегия, диверсификация имеет свои недостатки.

Во-первых, стратегия диверсификации — это стратегия высокого риска, обеспечивающая отдачу лишь в долгосрочном плане, так как в основном различие динамики цен лучше прослеживается на длинных периодах, и диверсификация больше снижает риски для долгосрочных инвестиций. Исходя из этого, можно сделать вывод, что применение диверсификации как метода снижения инвестиционного риска разумно только при долгосрочных вложениях.

Во-вторых, включение в портфель новой деятельности может потребовать определенных навыков, которых может не быть у инвестора.

В-третьих, стратегия требует значительных резервов денежных средств, для покупки различных финансовых инструментов.

Другой недостаток диверсификации рисков — распыление капитала. Работа с несколькими инструментами влечет рост издержек на комиссионные. При малом размере капитала это может существенно повлиять на прибыль. Очень важно и то, что внимание управляющего диверсифицированным портфелем рассеивается — приходится следить за поведением многих инструментов. Поэтому целесообразность диверсификации возрастает с ростом размера капитала и планируемого срока инвестиций, и снижается при активном управлении.

Подводя итог всему вышесказанному можно сделать вывод, что при грамотном подходе стратегия диверсификации поможет инвестору сократить несистемный риск до минимально возможного значения, а также не только сохранить свой капитал, но и преумножить его.

Литература:

1. Найденов, В.И. Инвестиции: Учебник. — М.: РИОР, Инфра-М, 2010
2. Шапкин, А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рисков ситуации: Учебник. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»,. — 880 с., 2005
3. Шевченко, И.В., Крюченко Н.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ Издательство «Академия Естествознания», 2015 год
4. Центр управления финансами <http://center-yf.ru/data/economy/Diversifikaciya.php>

Роль менеджмента в агросфере

Громова Нина Юрьевна, кандидат технических наук, доцент, профессор РАЕ
Тверской государственной технической университет

Громова Татьяна Анатольевна, студент
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет

Концепция устойчивого развития (эколого-социально-экономического) всех звеньев и уровней биосферы необходима при разработке методов и средств, позволяющих решать глобальные проблемы [1, с. 11, 2, с. 52]. Агросфера — важнейшая часть техносферы и биосферы (Рис. 1).

Организационно-экономической формой функционирования аграрного сектора России является агро-

промышленный комплекс (АПК), в структуру которого входят различные отрасли производств (растениеводство, животноводство, семеноводство), так как сельскохозяйственная продукция выступает сырьем для более 70% товаров потребления. Специфика организации управления АПК обусловлена безопасностью технологий производства основного сырья (растений, животных, микроорганизмов), хранения, транспортировки и реализации го-

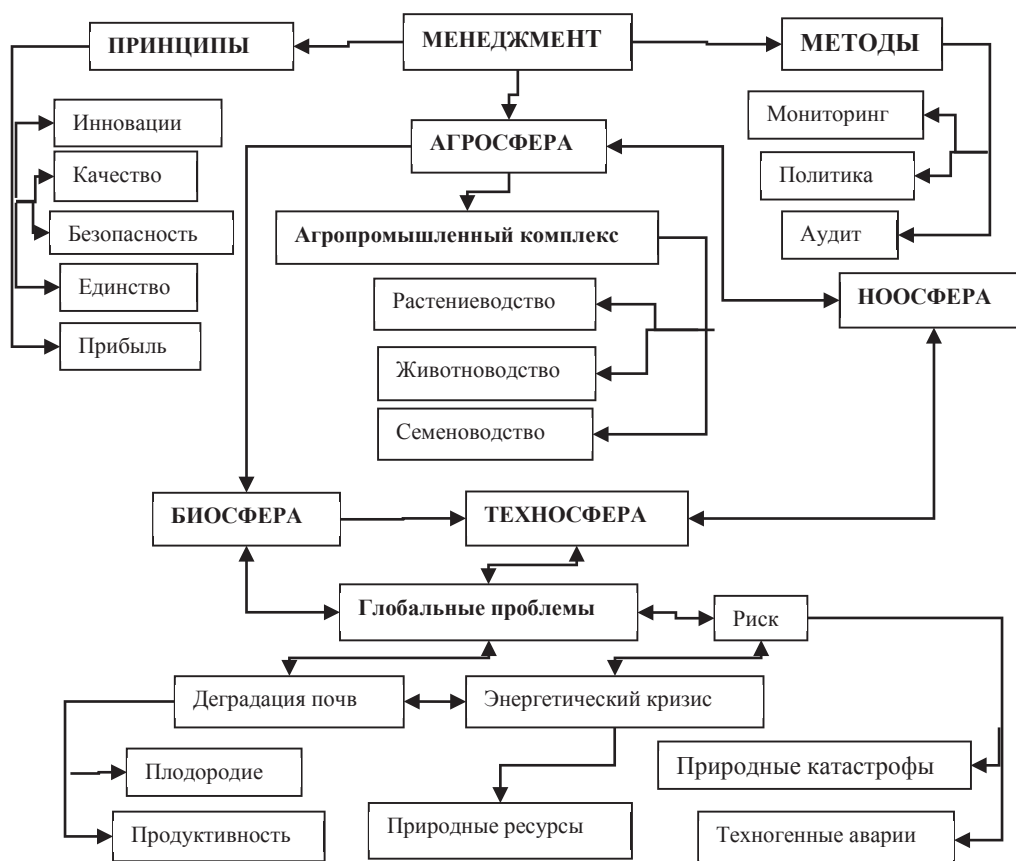


Рис. 1. Модель менеджмента в агросфере

товой продукции. Производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация осуществляется в нескольких взаимосвязанных сферах, которые представлены самостоятельными предприятиями, обеспечивающими заготовку, транспортировку, хранение, переработку сельскохозяйственного сырья, а также реализацию конечного продукта. В данную сферу входят пищевая промышленность, (пищевкусовая, молочная и мясная), легкая (текстильная, кожевенно- меховая и обувная), комбикормовая промышленность, заготовительные и торговые организации.

Приоритет менеджмента АПК во многом определяется государственным регулированием развития агропромышленного комплекса, и в первую очередь, аграрной политикой в условиях глобального рынка с учетом распределения удельного веса продукции растениеводства и животноводства по разным категориям промышленных предприятий, адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры, активизации производственной деятельности (финансовые потоки). Аграрная политика нацелена на преодоление негативных тенденций и обеспечение устойчивого развития АПК, повышение уровня обеспечения продуктами питания, увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции и укрепление продовольственной безопасности региона. Достижение поставленных целей предусматривается путем системного реформирования отношений собственности и комплексного проведения преобразований во всех сферах АПК. Разработку и внедрение основных направлений аграрной реформы — это прерогатива государства в целом и отдельно каждого региона в частности.

Принципы деятельности управления АПК основаны на единстве всех структур производства, получении прибыли, рационального использования материальных и трудовых ресурсов, применении эффективных методов

управления. Современное развитие менеджмента в АПК не возможно без анализа глобальных проблем агросферы и мониторинга безопасности инновационных технологий, глобального рынка труда.

В основе методологии менеджмента на наш взгляд должны лежать принципы качества и безопасности, основанные на принципах демократизации политики в системе управления, мотивации участия работников при внедрении инноваций.

Эффективность методов управления зависит от системного анализа факторов организации (внешних и внутренних), информационных, материальных и энергетических потоков и разработки модели управления. Использование системы мониторинга качества и безопасности позволит повысить эффективность управления, усовершенствовать механизм контроля деятельности всех уровней и звеньев системы управления предприятия, разработать методы и средства, позволяющие повысить эффективность использования материальных, финансовых и энергетических потоков.

Компетентный менеджмент демонстрирует ОАО «Мелькомбинат». Тверской ОАО «Мелькомбинат» старейшее предприятие России (125 лет), лидер отрасли, крупнейший производитель муки, комбикормов и макаронных изделий, оснащено современным оборудованием швейцарской фирмы «Бюлер АГ», итальянской фирмы «PAVAN», датской фирмы «SPROUT MATADOR»; располагает новейшими технологиями в области производства и управления, мощной производственной базой и квалифицированным персоналом. Совершенствует систему управления, хранит и приумножает традиции, улучшает качество, осваивает выпуск новых видов продукции, завоевывает новые рынки сбыта (Рис. 2)

Основной вид деятельности производство муки из зерновых и растительных культур и готовых мучных смесей

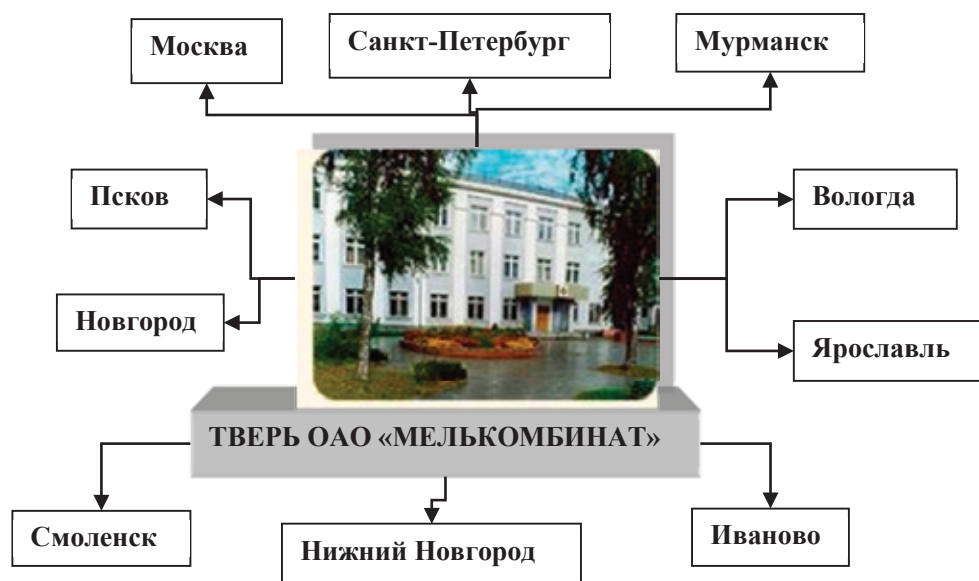


Рис. 2. Рынок сбыта продукции Тверского ОАО «Мелькомбината» в регионах России

и теста для выпечки. Дополнительные виды деятельности связаны с производством крупы, муки грубого помола, гранул, готовых кормов для домашних животных и для разведения ценных пород рыб, макаронных изделий. Система менеджмента Тверского «ОАО Мелькомбинат» направ-

лена на рациональное размещение инновационного оборудования, комплексную переработку сырья, внедрение инновационных технологий, мониторинг спроса и предложений, аудиту финансовых потоков, прибыли с учетом факторов производства (Рис. 3).



Рис. 3. Схема производственных факторов

Для совершенствования деятельности менеджеров нами была разработана анкета по выявлению негативных моментов и протестировано 100 чел (Рис. 4).

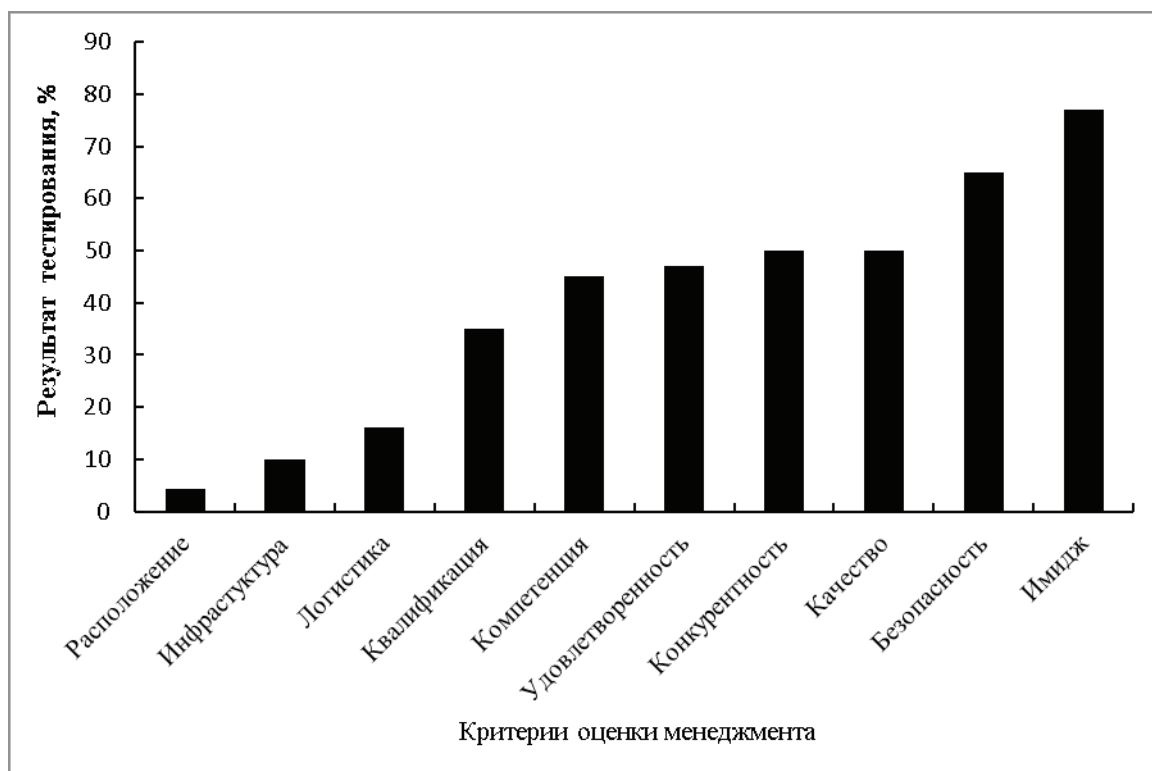


Рис. 4. Результаты тестирования персонала по мониторингу системы менеджмента

По результатам тестирования было установлено, что приоритетным критерием деятельности персонала являются качество, безопасность, имидж ОАО «Мелькомбинат».

К недостаткам системы менеджмента можно отнести низкий уровень инфраструктуры, логистики, удовлетворенности потребителя и конкурентной способности выпускаемой продукции на глобальном рынке.

Высокое качество и безопасность продукции, стабильные долгосрочные отношения с партнерами (потребителями и поставщиками), индивидуальный подход

к каждому клиенту, сервисное обслуживание, внешний и внутренний аудит степени соответствия структуры управления организационной структуре, степени централизации и децентрализации функций управления, квалификации и компетентности работников управленческих структур, автоматизация управленческих работ залог имиджа ОАО «Мелькомбинат». Мониторинг рынка информационных технологий позволил Тверскому ОАО «Мелькомбинат» обосновать внедрение информационной технологии документооборота системы **DIRECTUM** компании ТАНАИС ускоренной идентификацией документов [3].

Литература:

1. Основы экологии. Аудит и экспертиза техники и технологии / Т. Ю. Салова, Н. Ю. Громова, В. С. Шкрабак [и др.]. — СПб.: Лань, 2004. — 336 с.
2. Н. Ю. Техногенные системы и экологический риск / Н. Ю. Громова, Т. Ю. Салова. — Санкт-Петербург: Политехнический университет, 2011. 305 с.
3. tver.ru/economics/industry/27

Проблема оценки эффективности инвестиционных проектов с нерелевантными денежными потоками. Переход к MIRR

Гуричева Анастасия Владимировна, магистрант
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

При оценке эффективности инвестиционных проектов встречаются сложности, связанные с объективностью интерпретации значений, полученных при расчёте показателей эффективности.

В данной статье излагается модифицированный способ расчета эффективности денежных вложений.

В настоящее время приняты «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций и их отбору для финансирования (вторая редакция)» [1].

В них достаточно полно нашли отражение результаты научных исследований отечественных и зарубежных экономистов в области методов оценки эффективности.

По методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов показатели эффективности инвестиций можно классифицировать по следующим признакам [2]:

— статические, в которых денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные;

— динамические, в которых денежные потоки, вызванные реализацией проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством их дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных денежных потоков.

При оценке эффективности инвестиционных проектов обычно используют динамические методы оценки. Два основных из них — это чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость — Net Present Value, NPV)

и внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, IRR). Оба метода основаны на дисконтировании денежных потоков от проекта: NPV рассчитывает приведенную стоимость проекта при заданной ставке процента, IRR — дает представление о том, какая максимальная ставка кредита может быть принята для того, чтобы проект не был убыточным.

Чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость — Net Present Value, NPV) — показывает эффективность вложения в инвестиционный проект: величину денежного потока в течение срока его реализации и приведенную к текущей стоимости (дисконтирование).

NPV с использованием прогнозируемых денежных потоков, связанных с планируемыми инвестициями, рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC, \quad (1)$$

где:

NPV — чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта;

CF_t (Cash Flow) — денежный поток в период времени t ;

IC (Invest Capital) — инвестиционный капитал, представляет собой затраты инвестора в первоначальный временном периоде;

r — ставка дисконтирования (барьерная ставка).

Показатель NPV заключается в суммировании дисконтированных чистых денежных потоков с 1 по n-ый период проекта и прибавлении к нему отрицательного денежного потока 0-го периода (инвестиций) [3]. То есть за счет положительного, либо отрицательного знака чистого денеж-

ного потока каждого периода при расчете NPV у нас осуществляется сложение, либо вычитание соответственно дисконтированного денежного потока каждого следующего периода. Какие решения могут быть приняты при различном значении NPV рассмотрим в табл. 1.

Таблица 1

Оценка значения NPV	Принятие решения
$NPV \leq 0$	Данный инвестиционный проект не обеспечивает покрытие будущих расходов или обеспечивает только безубыточность и его следует отклонить от дальнейшего рассмотрения
$NPV > 0$	Проект привлекателен для инвестирования и требует дальнейшего анализа
$NPV_1 > NPV_2$	Инвестиционный проект (1) более привлекателен по норме приведенного дохода, чем второй проект (2)

Невозможно принять решение лишь только по одному значению NPV, поскольку он показывает, как изменится величина стоимости бизнеса в денежном измерении, но не показывает относительную меру прироста по сравнению с первоначальными вложениями.

Ещё один показатель эффективности — внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, IRR) — коэффициент, показывающий максимально допустимый риск по инвестиционному проекту или минимальный приемлемый уровень доходности.

Внутренняя норма доходности равна ставке дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход отсутствует, то есть равен нулю:

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0 [4].$$

Рассчитывается по формуле:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - IC, \quad (2)$$

где:

CF_t (Cash Flow) — денежный поток в период времени t ;

IC (Invest Capital) — инвестиционные затраты на проект в первоначальном периоде (тоже являются денежным потоком $CF_0 = IC$).

t — период времени.

Значение IRR также можно найти графическим методом, построив график зависимости NPV от ставки дисконтирования. Точка пересечения кривой NPV с осью абсцисс и покажет значение IRR.

Если рассмотреть график функции $NPV = f(r)$, то возможно различное его представление в зависимости от значений коэффициента дисконтирования и знаков денежных потоков («плюс» или «минус»). Можно выделить две наиболее реальные типовые ситуации (рис. 1).

Приведенные виды графика функции $NPV = f(r)$ соответствуют следующим ситуациям:

- вариант 1 — имеет место первоначальное вложение капитала с последующими поступлениями денежных средств;
- вариант 2 — имеет место первоначальное вложение капитала, в последующие годы притоки и оттоки капитала чередуются.

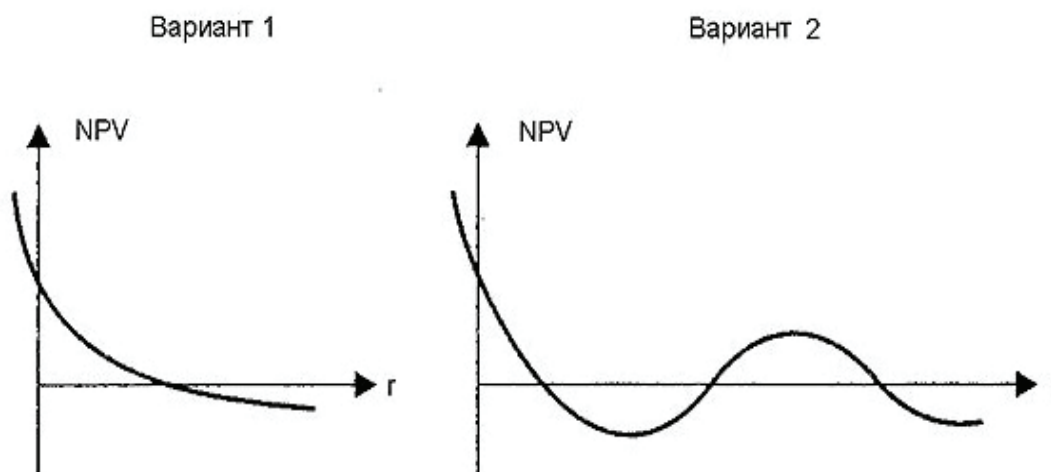


Рис.1. Возможные представления графика $NPV = f(r)$

Первая ситуация наиболее типична: она показывает, что функция $NPV = f(r)$ в этом случае является убывающей с ростом r и имеет единственное значение IRR . Во второй ситуации отток и приток капитала чередуются, что характерно для нерелевантных денежных потоков. В этом случае аналитические показатели с изменением исходных параметров могут меняться в неожиданном направлении, то есть выводы, сделанные на их основе, могут быть не всегда корректными.

В общем случае, если анализируется единственный или несколько независимых проектов с ординарным денежным потоком, когда после первоначальных затрат следуют положительные притоки денежных средств, применение критерия IRR всегда приводит к тем же результатам, что и NPV . Но в случае чередования притоков денежных средств с оттоками, для одного проекта могут существовать несколько значений IRR .

С практической точки зрения самый существенный недостаток внутренней нормы доходности — это допущение, принятое при определении всех дисконтированных денежных потоков, порожденных инвестицией, что сложные проценты рассчитываются при одной и той же процентной ставке. Для проектов, обеспечивающих нормы прибыли, близкие к барьерной ставке фирмы, проблем с реинвестициями не возникает, так как вполне разумно предположить, что существует много вариантов инвестиций, приносящих прибыль, норма которой близка к стоимости капитала. Однако для инвестиций, которые обеспечивают очень высокую или очень низкую норму прибыли, предложение о необходимости реинвестировать новые денежные поступления может исказить подлинную отдачу от проекта.

Учитывает реинвестирование денежных потоков в процессе реализации инвестиционного проекта, тем самым решая проблему IRR , модифицированная внутренняя норма рентабельности (Modified Internal Rate of Return, $MIRR$) [5].

Примером такого неоднократного оттока является приобретение в рассрочку или строительство объекта недвижимости, осуществляемое в течение нескольких лет.

Формула расчета модифицированной внутренней нормы доходности следующая:

$$\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=1}^n CIF_t \cdot (1+d)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}, \quad (3)$$

Литература:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций и их отбору для финансирования. Официальное издание. М., 2000. 420 с.
2. Кантор, В. Е., Кантор Е. Л., Маховикова Г. А. Экономика предприятия. СПб.: Питер, 2009. 224 с.
3. Инвестиции: учебник / А. Ю. Андрианов и др.. М.: Проспект, 2010. 584 с.
4. Панов, Л. Инвестиционное проектирование и управление проектами. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2007. 235 с.
5. Сухарев, О. С. Инновации в экономике и промышленности. М.: Высш. шк., 2010. 317 с.

где:

$MIRR$ — внутренняя норма доходности инвестиционного проекта;

COF_t — отток денежных средств в периоды времени t ;

CIF_t — приток денежных средств;

r — ставка дисконтирования, которая может рассчитываться как средневзвешенная стоимость капитала $WACC$;

d — процентная ставка реинвестирования капитала;

n — количество временных периодов.

Критерий $MIRR$ всегда имеет единственное значение и может применяться вместо показателя IRR для оценки проектов с неординарными денежными потоками.

Методика $MIRR$ не имеет проблемы с множественностью определения внутренней нормы доходности как у метода IRR .

На практике показатель $MIRR$ используется редко, что нельзя считать оправданным.

IRR не всегда может быть корректно получен из уравнения $NPV=0$, при определенных значениях денежных потоков это уравнение может не иметь решений или иметь несколько решений. В таких ситуациях IRR проекта считается неопределенным.

Таким образом, дисконтирование затрат по безрисковой ставке дает возможность рассчитать их суммарную текущую стоимость, величина которой позволяет более объективно оценить уровень доходности инвестиций, и является более корректным методом в случае принятия инвестиционных решений с нерелевантными (неординарными) денежными потоками.

$MIRR$ имеет значительное преимущество перед таким показателем как внутренняя норма доходности (IRR). Во-первых, при расчете модифицированной внутренней нормы доходности предполагается, что все денежные потоки будут реинвестированы по ставке дисконтирования, а не по IRR проекта. Поскольку предположение о реинвестировании по ставке стоимости капитала является более корректным, $MIRR$ более точно характеризует его прибыльность. Во-вторых, модифицированная норма доходности может с некоторыми оговорками наравне использоваться с чистой приведенной стоимостью (NPV) при оценке взаимоисключающих проектов. Это возможно в случае, если проекты имеют одинаковые первоначальные затраты и одинаковый инвестиционный горизонт.

Особенности прогнозирования финансового состояния в кризисный период на примере предприятий ООО «Аптека плюс» и ООО «Авангард мебель» г. Владивостока

Ден Влада Альбертовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В данной статье рассмотрены проблемы финансового состояния предприятий. Проанализированы характерные особенности прогнозирования финансового состояния предприятий на примере торгового предприятия г. Владивостока.

Также статья посвящена вопросам экономики предприятий на примере фармацевтического предприятия г. Владивостока. В статье дается анализ финансового состояния организаций, выявлены недостатки и предложены мероприятия по их устранению.

Ключевые слова: финансовое состояние, экономика, аптека, прогнозирование, организация, производство, торговля.

Актуальность темы проявляется в том, что в условиях рыночных отношений, экономических кризисов, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность, возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования.

Финансовое состояние может быть устойчивыми, неустойчивыми и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии. Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособность.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных средств, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Фирма ООО «Авангард мебель» зарегистрирована 25 февраля 2009 года. Данная тема является актуальной на сегодняшний день. Многие предприятия в нашей стране находятся на грани банкротства, причиной этого мог явиться несвоевременный или неправильный анализ деятельности предприятия. Поэтому необходимо проводить тщательный анализ финансового состояния предприятия в целом.

Регистратор — Инспекция Федеральной налоговой службы по Ленинскому району г. Владивостока. Виды деятельности (по кодам ОКВЭД): производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки.

Дополнительные виды деятельности ООО «Авангард мебель»:

1. Производство мебели.
2. Оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами.
3. Деятельность агентов по оптовой торговле бытовой мебелью.

Устойчивое финансовое положение является важнейшим фактором предотвращения возможности банкротства предприятия. Поэтому всегда важно знать, насколько платежеспособно предприятие и какова степень ликвидности его активов.

Эти коэффициенты были рассчитаны на конец 2013 г., 2014 г. и 2015 г. по бухгалтерским балансам предприятия. Конец года взят для выявления тенденций изменения рассчитанных коэффициентов. Расчет и динамика показателей платежеспособности отражен в таблице 1.

Из таблицы видно, что организация за рассматриваемые периоды обладала достаточным уровнем платежеспособности. В 2014 году наблюдался самый высокий ее уровень, однако в дальнейшем наметилась тенденция снижения всех коэффициентов. Предприятию необходимо повысить их значения, тем самым улучшить свою платежеспособность.

Различные показатели ликвидности не только характеризуют устойчивость финансового состояния организации при разных методах учета ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации.

Повышение или снижение уровня платежеспособности организации устанавливается по изменению показателя оборотного капитала (оборотных средств), который определяется как разница между всеми текущими активами и краткосрочной задолженностью. Сравнение

Таблица 1. Расчет и динамика показателей платежеспособности ООО «Авангард мебель»

Показатели	Единицы измерения	Периоды исследования		
		2013	2014	2015
1. Краткосрочная задолженность	руб.	29501	23593	26913
2. Оборотные активы в т.ч.	руб.	7971	12002	16028
2.1. Запасы	руб.	2843	5780	10494
2.2. Дебиторская задолженность с ожидаемыми платежами в течение 12 месяцев	руб.	5098	6197	5461
2.3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	руб.	30	25	73
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	б/р	0,001	0,001	0,003
4. Промежуточный коэффициент покрытия	б/р	0,2	0,3	0,2
5. Общий коэффициент покрытия, или коэффициент текущей ликвидности	б/р	0,3	0,5	0,6

показывает увеличение оборотного капитала организации. В целом можно сказать, что организация является не платежеспособной.

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия характеризуют структуру используемого им капитала с по-

зиций его платежеспособности и финансовой стабильности развития. Указанные коэффициенты рассчитаны на основе показателей бухгалтерского баланса (форма 1) ООО «Авангард мебель» за 2013–2015 гг. Это сделано для выявления тенденций изменения коэффициентов.

Таблица 2. Расчет показателей финансовой устойчивости ООО «Авангард мебель»

Показатели	Ед.изм.	Периоды исследования		
		2013	2014	2015
1. Капитал и резервы	руб.	-642	7083	7238
2. Заемные средства	руб.	5000	-	-
3. Оборотные активы	руб.	7971	12002	16028
4. Внеоборотные активы	руб.	20888	18674	18123
5. Собственные оборотные средства	руб.	-19787	-10339	-11728
6. Долгосрочные пассивы	руб.	-	-	-
7. Сумма основных средств, сырья и материалов, незавершенного производства	руб.	23731	2447	28617
8. Стоимость активов	руб.	28859	30676	34151
9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	б/р	-7,8	-	-
10. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	б/р	-2,5	-0,9	0,7
11. Коэффициент маневренности собственных средств	б/р	30,8	-1,5	-1,6
12. Индекс постоянного актива	б/р	-32,5	2,6	2,5
13. Коэффициент автономии	б/р	-0,02	0,2	0,2
14. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	б/р	-	-	-
15. Коэффициент реальной стоимости имущества	б/р	0,8	0,8	0,8
16. Убытки	руб.	-1743	-1252	843

Из таблицы видно, что организация в 2013 году обладала абсолютной финансовой устойчивостью, однако начиная с конца 2014 года состояние начало резко ухудшаться, у организации недостаточно источников для формирования запасов и затрат, а значит организация находится в кризисном состоянии, необходимо повысить значения показателей путем увеличения собственных оборотных средств и снижения доли запасов.

Для характеристики использования оборотных средств рассчитываются коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости показывают сколько раз в год (или за анализируемый период) «оборачиваются» те или

иные активы предприятия. Обратная величина, помноженная на 360 дней (или количество дней в анализируемом периоде), указывает на продолжительность одного оборота этих активов.

Для исследуемого предприятия расчет и характеристика изменения оборачиваемости оборотных средств даны в таблице 3.

Данные таблицы 3 свидетельствуют об ухудшении финансового положения предприятия. По сравнению с 2013 г. продолжительность оборота в 2014 г. уменьшилась на 68 дня, а оборачиваемость текущих активов увеличилась на 0,8 раз. Если сравнивать 2014 г.

Таблица 3. Расчет и динамика показателей оборачиваемости активов ООО «Авангард мебель»

№ п/п	Показатели	Единицы измерения	Периоды исследования		
			2013	2014	2015
1.	Выручка от реализации (без НДС), ф. № 2	руб.	6786	24895	8070
2.	Средняя величина текущих активов	руб.	3985,5	9986,5	14015
3.	Оборачиваемость текущих активов	кол. раз.	1,7	2,5	0,57
4.	Продолжительность оборота текущих активов	дни	212	144	631

и 2015 г., то можно сделать следующие выводы: в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом уменьшилась оборачиваемость текущих активов на 1,93 раз, а вот продолжительность оборота текущих активов увеличилась на 343 дня.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

Таблица 4. Расчет и динамика показателей рентабельности ООО «Авангард мебель»

Общая величина	Ед. изм.	Периоды исследования		
		2013	2014	2015
1. Общая величина имущества (валюта баланса)	руб.	28859	30676	34151
2. Источники собственных средств	руб.	-642	7083	7238
3. Краткосрочные обязательства	руб.	29501	23593	26913
4. Средняя величина активов	руб.	14429,5	29767,5	32413,5
5. Средняя величина текущих активов	руб.	3985,5	9986,5	14015
6. Выручка от реализации (без НДС)	руб.	6786	24895	8070
7. Прибыль до уплаты налога	руб.	600	7843	181

Из таблицы 4 можно сделать однозначные выводы и заключения. Они состоят в констатации бесспорного факта: абсолютно все показатели рентабельности и эффективности управленческого труда, труда руководителей хозяйства каждый год ухудшались, причем значительно.

Приведенные показатели, свидетельствующие о уменьшении рентабельности предприятия, как представляется, вызваны сложным комплексом причин. Часть их находится вне предприятия и описана в ряде экономических работ. Эти причины связаны с ухудшающимися для всех производителей условиями приобретения ресурсов и услуг в сравнении с условиями, по которым продается на разных рынках продукция.

Проведенный анализ позволяет дать заключение о рациональном использовании прибыли текущего года. В целом нужно отметить улучшение финансовых результатов ООО «Авангард мебель» в анализируемом периоде. Ресурсный потенциал организации используется преимущественно в экстенсивном направлении, но увеличение скорости обращения товарных запасов создало предпосылки для обеспечения роста выручки от продаж. Резервами повышения результатов хозяйственной деятельности является повышение производительности труда работников предприятия и более эффективное использование основных средств.

Исходя из результатов комплексного анализа, можно указать на недостатки, имеющиеся в ООО «Авангард мебель», требующие немедленного устранения.

ООО «Аптека плюс» — аптечный пункт.

Функции аптечной организации:

- логистическая (прием, хранение, управление товарными запасами);
- производственная (прием рецептов, изготовление, контроль и отпуск ЛС по рецептам);
- информационная;
- маркетинговая;
- медицинская.

Для общей характеристики финансового состояния предприятия на основе данных бухгалтерского баланса ООО «Аптека плюс» на 01 января 2015 г., изучим их наличие, состав и структуру, а так же произошедшие в них изменения (табл. 2).

Данные табл. 2 показывают, что общая сумма средств предприятия увеличилась на 101236,0 тыс. руб. или на 51,6%. Распределение средств между внеоборотными и оборотными активами на начало года составляло 59,1% к 40,9%. На конец года произошли существенные изменения в этих группах средств, как в абсолютной сумме, так и в структуре. Прирост внеоборотных активов составил 78498,0 тыс. руб. или 67,7%, а оборотных активов 22738,0 тыс. руб. или 28,4%. В связи со значительным абсолютным приростом внеоборотных активов, который почти в 3,5 раза превысил прирост за соответствующий период оборотных активов, соотношение между ними составило на конец года 65,4% к 34,6%. Таким образом,

Таблица 5. Общая оценка актива бухгалтерского баланса и его основных разделов ООО «Аптека плюс», тыс.руб.

Наименование статей баланса организации	Показатели структуры актива в валюте (итоге) баланса					
	На начало периода		На конец периода		прирост (+), снижение (-)	
	Абсолютная величина	уд.вес, %	Абсолютная величина	уд.вес, %	Абсолютная величина	уд.вес, %
Внеоборотные активы (стр. 190)	116 000,0	59,1%	194 498,0	65,4%	78 498,0	6,3%
Основные средства (стр. 110)	78 457,0	40,0%	155 588,0	52,3%	77 131,0	12,3%
Нематериальные активы (стр. 120)	468,0	0,24%	336,0	0,11%	-132,0	-0,13%
Доходные вложения в материальные ценности (стр. 130)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Вложения во внеоборотные активы (стр. 140)	37 075,0	18,9%	38 574,0	13,0%	1 499,0	-5,9%
Прочие внеоборотные активы (стр.150)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Оборотные активы (стр. 290)	80 197,0	40,9%	102 935,0	34,6%	22 738,0	-6,3%
Запасы и затраты (стр. 210)	44 097,0	22,5%	55 294,0	18,6%	11 197,0	-3,9%
сырье, материалы и другие ценности, животные на выращивании и откорме (сумма строк 211 и 212)	42 337,0	21,6%	53 387,0	17,9%	11 050,0	-3,6%
незавершенное производство (издержки обращения) (стр. 213)	87,0	0,0%	1 907,0	0,6%	1 820,0	0,6%
прочие запасы и затраты (стр. 214)	1 673,0	0,9%	-	0,0%	-1 673,0	-0,9%
Налоги по приобретенным ценностям (стр. 220)	4 216,0	2,1%	16 156,0	5,4%	11 940,0	3,3%
Готовая продукция (стр. 230)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Товары отгруженные, выполненные работы, оказанные услуги (стр. 240)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Дебиторская задолженность (стр. 250)	300,0	0,2%	11 176,0	3,8%	10 876,0	3,6%
Финансовые вложения (стр. 260)	10 643,0	5,4%	12 697,0	4,3%	2 054,0	-1,2%
Денежные средства (стр. 270)	20 941,0	10,7%	7 612,0	2,6%	-13 329,0	-8,1%
Прочие оборотные активы (стр. 280)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Баланс (стр. 390)	196 197,0	100%	297 433,0	100%	101 236,0	X

удельный вес внеоборотных активов в общей сумме средств возрос на 6,3 процентных пункта. В табл. 2 приведена информация о доле основных групп оборотных средств в общей стоимости имущества. Ее изучение говорит о том, что на начало года запасы и затраты составляли 22,5% от стоимости всего имущества и около 55% от стоимости оборотных активов ($42337,0 : 80197,0 \cdot 100$); доля дебиторской задолженности в общей сумме имущества составляла 0,2%, денежные средства — 10,7%, финансовые вложения — 5,4%. За истекший год в структуре оборотных средств произошли определенные изменения. Так запасы и затраты увеличились на 11050,0 тыс. руб. (в том числе сырье и материалы на 11050,0 тыс. руб.) при этом их удельный вес сократился на 3,9 процентных пункта. Существенно снизилась доля денежных средств и финансовых вложений — на 8,1 процентных пункта ($-13329,0$ тыс. руб.) и 1,2 процентных пункта ($+2054,0$ тыс. руб.) соответственно. При этом возросла доля дебиторской задолженности. Такие изменения свидетельствуют об отвлечении оборотных активов в деби-

торскую задолженность, которая увеличилась за год на 10876,0 тыс. руб. и составила на конец года 11176,0 тыс. руб. Эти средства иммобилизованы, временно изъяты из оборота, другими словами, не могут использоваться предприятием для его нужд и снижают его платежеспособность. По данным табл. 2 можно оценить производственный потенциал предприятия и его изменение за год. Производственный потенциал определяется, как совокупность основных средств, производственных запасов и незавершенного производства. На начало года он был равен 122641,0 тыс. руб. ($78457 + 44097 + 87$), или 62,5% от общей стоимости имущества ($122641 : 196197 \cdot 100$); на конец года — 212789,0 тыс. руб. ($155588 + 55294 + 1907$), или 71,5% в общей стоимости имущества на конец года ($212789 : 297433 \cdot 100$). Приведенные данные показывают, что за истекший год предприятие нарастило свою материально-техническую базу на 9 процентных пункта.

Для предприятий, функционирующих в условиях развитых рыночных отношений, нормальным положением, обеспечивающим достаточно стабильное финансовое по-

Таблица 6. Общая оценка источников средств предприятия ООО «Аптека плюс», тыс. руб.

Наименование статей баланса организации	Показатели структуры пассива в валюте (итоге) баланса					
	На начало периода		На конец периода		прирост (+), снижение (-)	
	Абсолютная величина	уд.вес, %	Абсолютная величина	уд.вес, %	Абсолютная величина	уд.вес, %
Источники собственных средств (стр. 590)	162 576,0	82,9%	187 232,0	62,9%	24 656,0	-19,9%
Доходы и расходы (стр. 690)	-	0,0%	-1 151,0	-0,4%	-1 151,0	-0,4%
Расчеты (стр. 790)	33 621,0	17,1%	111 352,0	37,4%	77 731,0	20,3%
Долгосрочные кредиты и займы (стр. 720)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Краткосрочные кредиты и займы (стр.710)	1 728,0	0,9%	-	0,0%	-1 728,0	-0,9%
Кредиторская задолженность (стр. 730)	31 893,0	16,3%	111 352,0	37,4%	79 459,0	21,2%
Расчеты с поставщиками и подрядчиками (стр. 731)	24 713,0	12,6%	85 624,0	28,8%	60 911,0	16,2%
Расчеты по оплате труда (стр. 732)	2 697,0	1,4%	3 469,0	1,2%	772,0	-0,2%
Расчеты по прочим операциям с персоналом (стр. 733)	-	0,0%	39,0	0,0%	39,0	0,0%
Расчеты по налогам и сборам (стр.734)	3 479,0	1,8%	7 612,0	2,6%	4 133,0	0,8%
Расчеты по социальному страхованию и обеспечению (стр. 735)	784,0	0,4%	1 108,0	0,4%	324,0	0,0%
Расчеты с акционерами (учредителями) по выплате доходов (дивидендов) (стр. 736)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами (стр. 737)	220,0	0,1%	13 500,0	4,5%	13 280,0	4,4%
Прочие виды обязательств (стр. 740)	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Баланс (стр. 890)	196 197,0	100,0%	297 433,0	100,0%	101 236,0	x

ложение в глазах инвесторов и кредиторов, считается отношение собственных источников к общей их сумме на уровне 60%. Отношение собственных источников к их общей сумме называется коэффициентом собственности (в нашем примере он равен 62,9%). Этот коэффициент характеризует соотношение интересов собственников предприятия, работодателей и кредиторов.

Для понимания происходящих на предприятии процессов формирования и изменения пассивов необходимо

их изучение, включающее сравнительный анализ источников и средств предприятия по различным направлениям. Сравнение активов и пассивов предприятия дает возможность делать заключение об эффективности финансовой политики за изучаемый период. Для решения этой задачи целесообразно изучать источники: внеоборотных активов с различной степенью детализации, оборотных активов; текущей хозяйственной деятельности, внутренних и внешних инвестиций и др.

Таблица 7. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Аптека плюс» на конец года, тыс. руб.

Расчеты	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Превышение задолженности	
			дебиторской	кредиторской
Расчеты с покупателями и заказчиками за отгруженные товары, работы, услуги (расчеты с поставщиками и подрядчиками)	10383	85624	-	75241
Расчеты по оплате труда	-	3508	-	3508
Расчеты с бюджетом и ФСЗН	-	8720	-	8720
С прочими	793	13500	-	12707
Итого	11176	111352	-	100176

Дебиторская задолженность составляла на конец года 11176,0 тыс. руб., а превышение ее кредиторской задолженностью — 100176,0 тыс. руб. Взаимные неплатежи налицо, однако не в ущерб предприятию.

Такая ситуация не влечет за собой ухудшения финансового положения, так как предприятие использует эту задолженность как привлеченные источники на момент изучения.

Литература:

1. Абрютин, М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. — М.: ДИС, 2014. — 256 с.
2. Артеменко, В. Г., Беллиндр М. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. — М.: ДИС, НГАЭиУ, 2012. — 128 с.
3. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 2011 г., с.67
4. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. — 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 208 с.
5. Банк, В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. — Проспект: Москва, 2013.
6. Барнгольц, С. Б., Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития, М.:1984. Функционально-стоимостной анализ\ под ред. Б. И. Майданчика-М.:2011
7. Бернштейн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. — М.: ФиС, 2014. — 624 с.
8. Васина, А. А. Анализ финансового состояния компании. — М, ИКФ «Альф», 2013—50 с.
9. Вахрин, П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. — М.: ИКЦ «Маркетинг», 2011. — 320 с.
10. Воронов, К. Е., Максимов О. А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики — М: ИКФ «Альф», 2015—25 с.
11. Грачев, А. В. Анализ и укрепление финансовой устойчивости предприятия. — М.: ДИС., 2012. — 208 с.
12. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия //Финансы, 2013., № 3
13. Донцова, А. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности // Финансовый менеджмент — 2013 № 1
14. Ефимова, О. В. Финансовый анализ-М.: Бухгалтерский учет, 2012.
15. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: ФиС, 2012. — 560 с.
16. Ковалев, В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: Проспект, 2011 г., с.42
17. Крутик, А. Б., Хайкин М. М. Основы финансовой деятельности предприятия — Спб: Бизнес-пресса, 2010. — 448 с.
18. Лившиц, В. Н. и др. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. — М.: Экономика, 2014.
19. Любушин, Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов. — М.: ЮГИТИ-ДАНА, 2015. — 471 с.
20. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия / Под. Ред. А. И. Бужинского, А. Д. Шеремета — М.: Финансы и статистика, 2014.
21. Моляков, Д. С., Шохин А. С. Теория финансов предприятий. М — 2010 г.
22. Палий, В. Ф. Новая бухгалтерская отчетность. Содержание. Методика анализа-М.: библиотека журнала «Контроллинг», 2013.
23. Планом счетов бухгалтерского учета финансово — хозяйственной деятельности организаций, утвержденным приказом Минфина России от 31 октября 2012 года № 94н

Региональные особенности рынка труда

Досжанова Асель Бахитжановна, магистрант;
Рысмаханова Гулмира Жумабековна, кандидат экономических наук, доцент
Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

В статье рассмотрено современное состояние регионального рынка труда. На примере Кызылординской области рассмотрены вопросы формирования спроса и предложения рабочей силы, оплаты труда и конкурентоспособности рабочей силы.

Ключевые слова: спрос и предложения рабочей силы, государственное регулирование, обеспечение занятости, оплата труда.

Рынок труда как составная часть рыночной экономики представляет собой систему общественных отношений с согласованными интересами работодателей и наемной рабочей силы. В стране создаются реальные предпосылки увеличению спроса на рабочую силу на рынке труда и повышению занятости населения.

Слабо регулируемое вхождение национальной экономики в рынок деформирует ход всех социально-экономических процессов в республике, и прежде всего тех, которые определяют воспроизводство рабочей силы. Неудачи и ошибки в реформировании сферы труда и занятости проявились в неконтролируемом высвобождении занятых в отраслях и сферах национальной экономики, росте всех видов безработицы.

Все это требует от государства формирование социально-экономической модели занятости с учетом проблем в экономике страны на современном этапе развития.

В процессе формирования любой модели она должна основываться на правовые нормы в данном государстве в данное время. На основе них строятся основные принципы модели и пути ее реализации.

Государство обеспечивает проведение политики, способствующей достижению продуктивной и свободно избранной занятости граждан. Государственная политика в сфере занятости направлена на:

- обеспечение равных возможностей всем гражданам в выборе занятости и трудоустройстве;
- защиту внутреннего рынка путем регулирования использования иностранной рабочей силы;
- повышение использования трудовых ресурсов;
- ориентацию системы образования по подготовке кадров в соответствии с требованиями рынка труда;
- поддержку трудовой и предпринимательской активности;
- осуществление социальной защиты безработных;
- организацию трудового посредничества на основе деятельности уполномоченных государственных органов, а также частных физических и юридических лиц на основе государственного заказа;
- предупреждение и сокращение безработицы;
- сочетание республиканских и областных мероприятий по сокращению безработицы [1].

Формирование регионального рынка труда следует рассматривать поэтапно: от осуществления неотложных мер по снижению напряженности на рынке труда, осуществлению активной политики занятости в регионах на первом этапе до стабилизации положения на рынке труда, достижения намеченных параметров занятости и безработицы, формирования гибкого рынка труда на втором этапе.

Особенности становления и функционирования регионального рынка труда заключается в:

- реализации основных функций рынка труда в соответствии с осуществлением стратегии экономического роста страны и занятости населения на основе принципа активного вмешательства государства в обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, снижения напряженности и стабилизации ситуации на рынке труда;

- необходимости государственного регулирования сферы занятости и безработицы на основе комплексного подхода;

- регулирования рынка труда с учетом его сегментации и обеспечения профессиональной, региональной сбалансированности спроса и предложения рабочей силы;

- эффективном функционировании рынка труда на основе определения критериев и показателей оценки, связанных с обеспечением основных параметров уровня занятости и безработицы в соответствии с ожидаемым экономическим ростом страны;

- формировании механизма регулирования регионального рынка труда на основе совершенствования законодательно-правовой базы и устойчивого финансового обеспечения проводимых мероприятий по приоритетным направлениям активной политики занятости населения [2].

На динамику регионального рынка труда оказывает влияние ряд факторов: демографические факторы, степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения, процессы миграции и иммиграции, состояние экономической конъюнктуры, фазы экономического цикла, научно-технический прогресс.

По данным Агентства по статистике РК на 1 декабря 2015 года по Кызылординской области экономически активное население составило 325, 3 тыс.человек, в том числе занятое население — 309,3 тыс.человек. Численность безработных, определяемая по методологии МОТ, за III квартал 2015 г. по оценке составила 16,0 тыс. человек, уровень безработицы — 4,9%.

На 01.01.2016 г. официально зарегистрированы в органах занятости в качестве безработных 1,6 тыс. человек (доля зарегистрированных безработных — 0,5%).

Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в IV квартале 2015 г. составила 104929 тенге. С 1 января 2016 г. минимальная заработная плата установлена в размере 22859 тенге.

Индекс номинальной заработной платы к соответствующему кварталу прошлого года составил 100,1%, реальной — 88,5%. Различия в оплате труда характерны для работников, занятых в различных сферах деятельности. Максимальная величина оплаты труда отмечена в горнодобывающей промышленности и разработке ка-

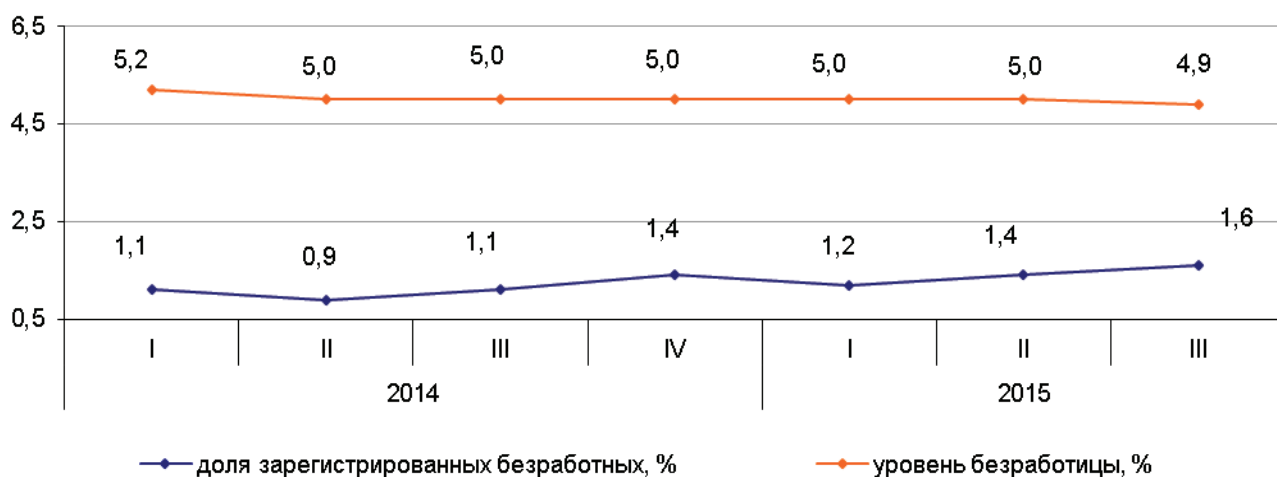


Рис. 1. Уровень безработицы в Кызылординской области. Составлено на основе статистических данных

Таблица 1. Обеспечение занятости в Кызылординской области

	IV квартал 2015 г.		
	человек	в процентах ко III кварталу 2015 г.	в процентах к IV кварталу 2014 г.
Экономически активное население	325 388	104,6	89,9
Занятое население	309 385	104,7	90,0
наемные работники	200 444	105,0	87,9
самостоятельно занятые работники	108 941	104,2	93,9
продуктивно занятые	60 992	85,6	81,2
непродуктивно занятые	47 949	143,8	117,3
Безработное население	16 003	102,4	88,3
Экономически неактивное население	154 449	99,2	105,5

Примечание — составлено на основе статистических данных



Рис. 2. Оплата труда. Составлено на основе статистических данных

рьеров — 256576 тенге, минимальная — в услугах по проживанию и питанию — 74332 тенге.

Списочная численность наемных работников за 4 квартал 2015 года составила 154096 человек.

Ежемесячно со всех рай горотделов занятости и социальных программ собираются сведения о скрытой безработице и проводится мониторинг. На 1 января 2016 года по отчету З-ТН «Сведения о скрытой безработице (о со-

Таблица 2. Среднемесячная заработная плата одного работника по видам экономической деятельности за IV квартал 2015 г.

	Тенге	Номинальная, в процентах к		Реальная, в процентах к	
		Предыдущему кварталу	соответствующему кварталу прошлого года	Предыдущему кварталу	соответствующему кварталу прошлого года
По всем видам экономической деятельности	104929	98,2	98,3	97,5	94,7
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	256576	98,4	96,4	97,7	92,9
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	64646	103,4	108,5	102,7	104,5
Промышленность	179880	98,5	96,4	97,8	92,9
Строительство	97628	108,4	97,9	107,6	94,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	91981	107,9	105,7	107,1	101,8
Транспорт и складирование	149625	102,3	103,2	101,6	99,4
Услуги по проживанию и питанию	74332	107,8	114,4	107,0	110,2
Информация и связь	153013	92,5	105,3	91,9	101,5

кращенных, частично занятых работников, задолженности по зарплате) выявлена задолженность в предприятиях на сумму 80,1 млн.тенге [3].

Прошли обучение и переобучение 559 и повышение квалификации 4863 казахстанских граждан, созданы 1545 дополнительных рабочих мест для казахстанских граждан.

На сегодняшний день по разрешению работают 305 иностранных специалистов, в том числе по 1 — категории — 10 чел., 2-категории 130 человек по 3-категории — 165 чел.

По области направлены 97 человек на социальные рабочие места, из местного бюджета выплачено 2,6 млн. тенге. В связи с организацией социальных рабочих мест в рамках «Программы занятости — 2020», где среднемесячная заработная плата составляет 26000 тенге, создание социальных рабочих мест финансируемых из местного бюджета в Кармакшинском, Жалагашском, Сырдарьинском районах сокращены

По области организованы 8048 оплачиваемых общественных работ, на эти цели из местного бюджета выплачено 352,0 млн.тенге.

На профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации направлены 541 человек, из местного бюджета им выплачена 4, 2 млн.тенге.

На 2015 год по «Программе занятости — 2020» предусмотрено 5681,1 млн.тенге. С начала года количество обратившихся в органы занятости составило 8467 человек, с 8496 из них составлены трудовые договора.

Обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы является важнейшей функцией рынка труда. Сегментация рынка труда по полу, возрасту, профессиям значительно осложняет решение этой проблемы и требует новых подходов с учетом особенностей развития национальной экономики страны в целом и ее регионов. Количественная несбалансированность

рынка труда дополняется диспропорциями в качественной структуре спроса и предложения рабочей силы. С одной стороны, возникает потребность в работниках новых профессий, а с другой — уменьшается спрос на работников традиционных узких профессий.

В условиях реформирования казахстанской экономики не было достигнуто равновесия между предложением рабочей силы и спросом на нее. В связи с этим решение данной проблемы возможно только при условии активного государственного регулирования рынка труда.

Несмотря на произошедшие количественные и качественные изменения в сфере рынка труда, эффективный механизм его регулирования в республике не сформировался. Наличие скрытой безработицы на предприятиях свидетельствует о недостаточной регулирующей роли рыночного механизма. В настоящее время возникли и сформировались лишь отдельные организационные элементы инфраструктуры рынка труда, которые выполняют некоторые функции регулирования трудовых отношений, но не затрагивают глубинных основ функционирования рынка труда [4].

Необходимость повышения качества, конкурентоспособности рабочей силы на предприятий обуславливается такими факторами, как:

- увеличением стоимости персонала как производственного ресурса;
- давлением со стороны конкурентов, требующих сокращения затрат и эффективного использования труда;
- технологическими изменениями, требующих новых навыков в организации и управлении производством;
- потребностью усиления интеллектуальной подготовки работников [5].

Таким образом, на казахстанском рынке рабочей силы формирование рынка труда осуществляется под влиянием соотношения спроса и предложения на основе определения цены труда.

Литература:

1. Ермаков, В. А. Казахстан в современном мире. Алматы: Гылым, 1998.
2. Сарсембаев, А. О состоянии рынка труда в Республике Казахстан. Деловая неделя, № 3–4, 2005. С.14–19.
3. Социально-экономическое развитие Кызылординской области: статистический сборник. Кызылорда, 2015.
4. Абдимомынова, А. Ш., Спанова Л. К. Проблемы развития инновационной активности казахстанских предприятий. Молодой ученый, № 6 (86), март-2015 г.

Пути разрешения долгового кризиса еврозоны через процессы интеграции и дезинтеграции

Емельянова Кира Николаевна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Клиницкий Петр Олегович, студент
Санкт-Петербургский государственный университет

Сергеева Мария Анатольевна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Структурные недостатки еврозоны

Главной причиной долгового кризиса, затронувшего еврозону, послужила не Великая рецессия 2008–2009 годов, а особенности институционального устройства рассматриваемого экономического союза, которые еще в кризисное время показали свои недостатки.

Так, во-первых, 125-я статья Лиссабонского договора, а также Маастрихтского договора запрещает оказывать помощь странам, имеющим государственный долг и оказавшимся в сложной ситуации. В настоящее время договор о Европейском стабилизационном механизме разрешает подобного рода помощь, однако он был претворен в жизнь только в 2012 г., когда проблема уже в полной мере проявилась перед европейским сообществом.

Во-вторых, отсутствовали четкие механизмы соблюдения параметров госдолга по Маастрихтскому договору (60% ВВП). Согласно самым ранним данным Евростата, на 2002 г. Бельгия и Италия уже имели государственный долг более 100% ВВП. Самая крупная экономика еврозоны — Германия — уже подступала к порогу 60% (59,2%), превысив его в следующем году [1].

Резюмируя вышеизложенное, стоит отметить, что докризисное устройство Еврозоны имело две стратегические ошибки, устранив одну из которых, можно было бы не допустить столь трагичной ситуации. Речь идет либо о строгом контроле количественных параметров при сохранении запрета помощи (что и предусматривалось действующей институциональной структурой, но так и не было реализовано в полной мере), либо о сохранении весьма слабой в реализации количественной нормы и введении на самых ранних этапах принципа помощи проблемным странам.

В-третьих, изначально создание монетарного союза, предусматривающего установление единой монетарной политики и сохранение фискальной политики на национальном уровне, является временной институциональной мерой, такого рода положение дел нельзя назвать долгосрочно устойчивым, так как появляющиеся противоречия будут только накапливаться и усугублять ситуацию. По мнению Диего Вэлианта, главным пороком, породившим кризис, явилось решение о гармонизации монетарной политики без гармонизации или усиления фискальной политики еврозоны [2, с. 11].

В-четвертых, в противоречие с демократической сущностью еврозоны и Евросоюза вступает возвышение Германии. Интуитивно это можно воспринимать как тягу к дальнейшей интеграции вокруг Германии (подобно объединению княжеств вокруг Москвы), но в рамках существующей системы это является серьезным недостатком.

И в заключение: до кризиса, равно как и сейчас в европейском сообществе, за исключением экспертов и ученых, практически никто не говорит о долгосрочных перспективах эволюции еврозоны, ограничиваясь лишь краткосрочными мерами. Однако это не совсем правильно, так как для любой системы важна эволюция. Проблема может быть в том, что либо политики слишком уверены в способности нынешней институциональной структуры решать все проблемы, в том числе и долговую, что в корне неверно, либо они в этом не заинтересованы.

Таким образом, мы видим, что в еврозоне наблюдаются серьезные проблемы, связанные с недостатками той институциональной системы, которая сложилась с 1991 г. Безусловно, сейчас принимаются необходимые меры для устранения этих недостатков. Первая — Европейский стабилизационный механизм — фонд, целью которого является финансирование долгов и оказание фи-

нансовой помощи странам-членам через использование долговых инструментов. Вторая — фискальный пакт — обеспечение строгой бюджетной дисциплины и согласованности экономической политики в странах Евросоюза. Однако предельно допустимый объем государственного долга в некоторых странах уже достигнут, и с этим необходимо что-то делать.

Интеграция и дезинтеграция: понятие и виды

Интеграция и дезинтеграция — оба варианта являются долгосрочной перспективой в развитии еврозоны, оба рассматривают изменение существующей системы, существующего вида еврозоны.

Под дезинтеграцией понимается процесс распада еврозоны и Евросоюза. Возможна частичная дезинтеграция, когда еврозона уменьшается в размерах, позволив некоторым странам выйти из нее (в частности, в контексте данной проблемы — это периферийные страны) или полная дезинтеграция, означающая конец существования еврозоны и Евросоюза, становление полностью независимых государств. Интеграция же — процесс дальнейшего объединения стран еврозоны и Евросоюза. Существующие методы интеграции:

- Неофункционализм — достижение политической интеграции через экономическую интеграцию
- Межправительственный подход — интеграция как серия соглашений между главами государств и правительств интегрирующихся сторон.
- Федералистский метод — идея слияния государств в единую федерацию под властью единого правительства

Влияние интеграции на решение долговой проблемы

Вопрос о том, как интеграция позволяет решать проблему государственного долга, стоит рассмотреть отдельно в рамках каждого из методов. Отметим, что в сложившемся на сегодняшний день положении еврозоны можно увидеть отдельные элементы любого из трех методов, но интересно было бы проанализировать, что произойдет, если взять каждый метод за основной.

Первый метод, который мы рассмотрим — неофункционализм, который предусматривает развитие политического сотрудничества между странами через экономическую интеграцию. Данная теория являлась главенствующей при создании ЭЭС. Этот метод прослеживается в преобладающей роли монетарного союза в интеграции еврозоны, тех мерах, которые принимаются сейчас на пути к единому фискальному союзу, в относительно дешевом кредитовании для стран-членов.

Логично предположить: с помощью неофункционализма при принятии его в качестве доминирующего метода нужно далее развивать еврозону, что, в свою очередь, предусматривает создание фискального союза.

Что касается межправительственного метода, то он позволяет отдельным странам, независимо от официаль-

ного членства в еврозоне и Евросоюзе, создавать свои договоры и развивать многосторонние отношения. Бесспорно, такие формы организации отношений не должны противоречить основным договорам еврозоны и Евросоюза. В настоящий момент эта система существует и применяется. В еврозоне основными межправительственными организациями являются Саммит еврозоны, Еврогруппа, Рабочая группа Еврогруппы. Дальнейшая же интеграция может подразумевать расширение количества таких договоров и соглашений, образование «многополярной Европы». Хотя это может негативно отразиться на самой идее существования унифицированной Европы, когда интеграция будет идти одновременно по многим направлениям и будет создано множество различных соглашений, в этом случае роль наднациональных институтов резко уменьшится.

Долговая проблема в условиях доминирующего межправительственного подхода может решиться через систему взаимовыгодных соглашений, например, прощение долга в обмен на какие-либо мероприятия, направленные на развитие перспективных отраслей с целью поиска драйверов экономического роста.

Долговая проблема в сложившихся условиях вряд ли может быть разрешима через подобного рода межправительственные организации: если законодательство или наднациональные органы не в состоянии или не имеют желания решать проблемы, то такие объединения не смогут пойти против законодательства.

Говоря об издержках и выгодах данного метода интеграции, необходимо отметить, что они будут неявными в случае сохранения сложившейся системы, поскольку все обсуждения и решения носят менее формальный характер. В случае доминирующего подхода будут достаточно высокие транзакционные издержки, и сложно сказать, стоят ли они тех выгод, которые получают стороны, поскольку согласование взаимных интересов — процесс более сложный, нежели следование строгим законодательным предписаниям.

Последний — федералистский метод предусматривает создание на месте еврозоны Европейской федерации не только с унифицированной экономической системой, но и с политической. В данном случае существует несколько вариантов федерации в зависимости от ширины полномочий. В одном крайнем случае можно получить государство, экономическая система которого будет аналогична той, которая подробно описана в разделе неофункционализма. В другом — при предоставлении достаточно широких полномочий получится некая модификация Евросоюза, которая в экономическом смысле будет иметь следующие принципы: «максимально тесная координация национальных экономических политик; взаимная ответственность за долги; формирование трансфертного союза в качестве ключевого элемента фискального федерализма, основанного на возможности прямого перевода финансовых средств по горизонтали — из бюджета одного государства (предположительно благополучного)

в бюджет другого (нуждающегося в средствах); создание банковского союза с полномочиями принимать решения по санации банковских секторов проблемных стран-участниц» [3, с. 2].

Проблема государственного долга периферийных стран здесь предусматривает следующее решение. В первом случае, государство берет на себя все долги стран, а страны начинают формировать свой бюджет с нуля, по новой системе. Выплата долгов осуществляется за счет всей экономики в целом. Во втором — за счет трансфертного механизма будет осуществляться все та же помощь, что и сейчас, но уже на иных принципах.

Возвращаясь в рамках данного метода к издержкам и выгодам, стоит сказать, что издержки как одномоментного, так и последовательного внедрения федерализма, колоссальны как в экономическом, так и в политическом смысле. Перестройка системы повлечет за собой издержки создания новых институтов, новой законодательной базы, новых процессов взаимодействия федераций, новых неформальных правил и взаимоотношений. Выгоды такого метода — это, несомненно, усиление экономического, политического и социального потенциала, становление нового крупного субъекта мировой политики, возросшие надежды людей на решение их проблем.

Влияние дезинтеграции на решение долговой проблемы

Вариант дезинтеграции предусматривает консолидацию монетарной и фискальной политики в руках правительства, что позволяет решать долговую проблему стандартными методами. Это и снижение ставки рефинансирования (если таковое потребует для новой валюты), и ослабление курса национальной валюты, и контроль доходов и расходов для постепенного погашения долга, и реструктуризация долга, и пролонгация, и многие другие. Также самостоятельный поиск собственных факторов экономического роста позволит запустить процесс развития экономики, что при успешном поиске освободит страну от большей части долга. Минусами такого варианта являются потеря дешевых кредитов еврозоны и долгий процесс восстановления, включающий колоссальные усилия по регулированию валютного курса новой денежной единицы.

Выбор наилучшего варианта развития

Первоначально следует выбрать наилучший вариант между вариантом интеграции и вариантом дезинтеграции. Безусловно, по сопоставимости возмож-

ного ущерба от принятия варианта интеграция сильно выигрывает у дезинтеграции. Однако сложно сказать, какой из вариантов будет более успешным для развития стран в долгосрочной перспективе: и в том, и в другом варианте есть возможность достаточно эффективно использовать все имеющиеся меры для решения долговой проблемы, вопрос здесь заключается в том, насколько политическое руководство еврозоны либо независимой страны сможет использовать меры, существующие в рамках каждого из вариантов, для достижения наилучшего результата. Заметим: данный вопрос лежит в политической плоскости. При прочих равных условиях с экономической точки зрения вариант интеграции значительно выгоднее ввиду меньших издержек и большего количества ресурсов для освобождения от государственного долга.

Среди вариантов дезинтеграции в случае успешности институциональных преобразований можно назвать разделение Европы на Север и Юг, поскольку они, теснее объединенные общими интересами, нежели вся еврозона в целом, смогут лучше скоординироваться в решении собственных проблем, особенно долговой.

Теперь стоит выбрать наилучший вариант интеграции. По мнению авторов, наиболее успешным, является метод федерализма, при котором образовывается единый бюджетный союз, а долги стран объединяются в единый долг. Этот вариант хорош тем, что существует единое политическое руководство, которое решает проблемы, единый бюджет, единые источники ресурсов для обслуживания долга, для экономического развития слабых регионов. Однако этот вариант самый затратный и одномоментное его воплощение породит множество негативных моментов. Поэтому в реальности развитие еврозоны должно происходить эволюционным путем, с сочетанием всех трех методов. На данном этапе, требуется сохраняя то институциональное устройство, которое образовано межправительственным подходом, усиливать стремления и увеличивать комплекс действий, направленных на формирование полноценного фискального союза, добиваться максимальной экономической интеграции. После образования единого бюджета нужно начать полноценное и основательное решение долговой проблемы, попутно формируя необходимые для федерации политические институты. После того, как эти институты примут нужный для общества вид, логично перейти к образованию федерации, что будет являться вторым этапом по освобождению от федеративного долга. Именно таким образом можно представить эволюцию еврозоны от текущего институционального состояния со многими проблемами к сильной и объединенной Европе, способной эти проблемы решить.

Литература:

1. Your key to European statistics [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>. (Дата обращения: 27.10.2015).

2. Diego Valiante. The Eurozone Debt Crisis: from its origins to a way forward / CEPS Policy Brief № 251, August 2011, p. 11
3. Макарычев, А. Федерализм и кризис Еврозоны: германские дебаты и российские дилеммы // Новое литературное обозрение. Неприкосновенный запас. — 2013. — № 91. — с. 2.

Анализ существующей системы оценки эффективности работы районных отделов УМВД России и авторские предложения по ее реформированию

Емельянова Кира Николаевна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Сергеева Мария Анатольевна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Один из отрицательных аспектов, проявляющихся в деятельности районных отделов УМВД России, — так называемая «палочная система» планирования, применение которой подразумевает нормативное установление количества преступлений каждой группы, которое должно быть выявлено за определенный период времени. Данная система не выдерживает критики и нуждается в реформировании, так как приводит к значительному искажению целей, которые ставятся перед районными отделами, предпочитающими в таком случае работать на отчетность, а не на результат.

Эта проблема уже упоминалась нами в статье «Принцип необходимого разнообразия как условие высокоэффективного управления (на примере деятельности ОЭБ И ПК УМВД России по Фрунзенскому району г. СПб)», где была предложена следующая формула эффективной деятельности районных отделов УМВД России:

$$\langle \text{ЭФ} = \text{ИН} + \text{ДЕФ} + \text{ИНФ} + \text{ДЕБ},$$

где ИН — интеллектуализация (организация, построение и координация всех направлений оперативно-служебной и аналитической деятельности);

ДЕФ — деформализация (упрощение документооборота);

ИНФ — информатизация (введение электронного документооборота);

ДЕБ — дебиюрократизация (сокращение уровней контроля, разумное делегирование полномочий) [1].

Три из четырех перечисленных в формуле мер (деформализация, информатизация, дебиюрократизация) служат оптимизации управленческих и информационных процессов в районных отделах. Также эффективным инструментом оптимизации могла бы стать система автоматизации внутренних процессов, позволяющая осуществлять контроль работы сотрудников; упорядочить их взаимодействия с соответствующими подразделениями УМВД России; обеспечить бесперебойный доступ к электронной базе данных; существенно упростить документооборот и сократить бюрократический аппарат. Четвертый пока-

затель (интеллектуализация) включает в себя меры по созданию и использованию профессиональных знаний для повышения результативности оперативно-аналитической деятельности.

Стоит также отметить, что, кроме некоторых отрицательных аспектов, проявляющихся непосредственно в деятельности районных отделов УМВД России, существует проблема недостаточной содержательности методики эффективности их работы. Так, каждому районному отделу присваивается оценка эффективности борьбы с соответствующими видами преступлений (удовлетворительная или неудовлетворительная соответственно). Каким же образом рассчитывается этот показатель? Основанием для расчета показателя эффективности служит нагрузка на 1 оперуполномоченного, выраженная в процентах (нагрузка вычисляется как отношение количества выявленных преступлений данной группы к численности штата районного отдела). Непосредственно расчет эффективности отдела по борьбе с данной группой преступлений выражается следующей формулой:

$$\text{Эффективность} = \left(\frac{\text{Значение нагрузки для конкретного районного отдела УМВД России по данной группе преступлений} - \text{минимальное значение нагрузки среди районных отделов по данной группе преступлений}}{\text{максимальное значение нагрузки среди районных отделов по данной группе преступлений} - \text{минимальное значение нагрузки среди районных отделов по данной группе преступлений}} \right) * 100\%.$$

В соответствии с полученным значением уровня эффективности районному отделу выставляется удовлетворительная или неудовлетворительная оценка: если эффективность отдела по борьбе с данной группой преступлений превышает 40%, то отделу выставляется удовлетворительная оценка, в противном случае — неудовлетворительная.

При этом пороговое значение эффективности районных отделов для всех районов (например, города Санкт-Петербурга) и всех групп преступлений одинаково (40%),

и не учитывает территориальное расположение района, численность его населения, отрасли специализации и т.д. Это ставит под вопрос адекватность всей применяемой в МВД в данное время системы оценивания результативности работы районных отделов (к вопросу о «палочной системе»). Даже по этой методике оценка деятельности многих отделов (например, большинства отделов УМВД

России по Фрунзенскому району г. Санкт-Петербурга) по основным группам преступлений носит неудовлетворительный характер.

В таблице представлен пример расчета оценки эффективности борьбы районных отделов ОЭБ и ПК г. Санкт-Петербурга с преступлениями, связанными с освоением бюджетных средств.

Таблица 1. Оценка деятельности территориальных органов МВД России на районном уровне

Период времени (на- пример, июнь — сентябрь)	Выявлено преступлений связанных с освоением бюджетных средств				
	Выявлено	Нагрузка на 100 ед.	Эффективность	Место	Оценка
Район 1	6	37,50	25,50	4	УД
Район 2	2	11,76	8,00	13	НЕУД
Район 3	6	33,33	22,67	5	НЕУД
Район 4	5	21,74	14,78	8	НЕУД
Район 5	25	147,06	100,00	1	УД
Район 6	7	41,18	28,00	2	НЕУД
Район 7	3	17,65	12,00	10	НЕУД
Район 8	2	11,11	7,56	14	НЕУД
Район 9	5	27,78	18,89	7	НЕУД
Район 10	1	10,00	6,80	15	НЕУД
Район 11	5	33,33	22,67	5	НЕУД
Район 12	3	17,65	12,00	10	УД
Район 13	1	6,25	4,25	16	НЕУД
Район 14	0	0,00	0,00	18	НЕУД
Район 15	1	6,25	4,25	16	НЕУД
Район 16	2	18,18	12,36	9	НЕУД
Район 17	1	16,67	11,33	12	НЕУД
Район 18	5	38,46	26,15	3	УД
Район 19	0	0,00	0,00	18	НЕУД
Итого	80	28,27	—	—	—
Max		147,06	—	—	—
Min		0,00	—	—	—

Стоит отметить, что при использовании данной оценочной методики значение показателя может быть улучшено, например, путем сокращения штата сотрудников.

С целью совершенствования действующей системы оценки эффективности, мы предлагаем ввести обобщающий интегральный показатель, включающий в себя две составляющие: объективную и субъективную характеристики деятельности районного отдела УМВД России.

1) Объективная составляющая строится на основе матрицы (см. Таблицу 2), в которой для каждой группы преступлений, в зависимости от степени их тяжести, устанавливается определенный нормативный срок досудебного производства. В зависимости от стадии, на которой находится дело на момент окончания этого срока, производится оценка работы над ним отдела (отделу присваивается от 3 до 10 баллов по нижеприведенной шкале).

При определении нормативных сроков предварительного следствия мы руководствовались статьей 162 «Срок

предварительного следствия» (глава 22 Уголовно-процессуального кодекса РФ) [2].

Формула для расчета значений ячеек матрицы будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n N_i \times B_i, \text{ где:}$$

N — количество дел;

B — балльная шкала:

- срок рассмотрения дела продлен — 3 балла;
- дело передано по территориальности — 5 баллов;
- отказ в возбуждении уголовного дела — 5 баллов;
- выполнено, передано следователю — 10 баллов.

Итоговое значение объективной составляющей оценки эффективности деятельности отдела определяется следующим отношением:

Об.оц. = *Общая сумма баллов отдела по преступлениям всех степеней общественной опасности / Максимально возможное количество баллов по данному набору преступлений.*

Или:

Таблица 2. Расчет объективной составляющей интегрального показателя оценки эффективности деятельности районных отделов УМВД России

Срок досудебного производства Степень общественной опасности	2 месяца	6 месяцев	9 месяцев	12 месяцев
1. небольшой тяжести	$\sum_{i=1}^n N_i \times B_i$	-	-	-
2. средней тяжести	-	-	-	-
3. тяжкие	-	-	-	-
4. особо тяжкие	-	-	-	-

$$\frac{\sum_{j=1}^4 \sum_{i=1}^n N_i \times B_i}{\sum_{j=1}^4 \sum_{i=1}^n N_i \times B_{max}}$$

2) Субъективная составляющая представляет собой оценку по результатам исследования общественного мнения и основывается на применении социологических методов. Так, для формирования субъективной характеристики мы предлагаем использовать анкеты потерпевших, включающие в себя вопросы, касающиеся степени общей удовлетворенности работой отдела, уровня профессионализма сотрудников и качества коммуникации с ними. Каждый из аспектов взаимодействия отдела с потерпевшим оценивается им в баллах от 1 до 5.

Итоговая субъективная оценка представляет собой отношение общей суммы баллов по всем заполненным анкетам к максимально возможной сумме баллов по данному количеству анкет:

$$\frac{\sum_{i=1}^n A_i}{A_{max} \times n}, \text{ где:}$$

A_i — фактическое суммарное количество баллов по каждой анкете;

A_{max} — максимально возможное количество баллов по анкете; n — количество заполненных анкет.

Итак, согласно разработанной методике, интегральный показатель представляет собой взвешенную сумму объективной и субъективной оценок эффективности (т.к. объективная оценка эффективности деятельности отдела является в данном случае более существенной, ей присваивается вес 0,75; субъективной оценке, соответственно, — 0,25):

$I = Об.оц.факт. \cdot Вес_1 + Суб.оц.факт. \cdot Вес_2 = Об.оц. \cdot 0,75 + Суб.оц. \cdot 0,25$

$$I = Об.оц.факт. \cdot Вес_1 + Суб.оц.факт. \cdot Вес_2 = Об.оц. \cdot 0,75 + Суб.оц. \cdot 0,25$$

Причем, $Об. оц.факт. \leq 1$, $Суб. оц.факт. \leq 1$, а максимальное значение интегрального показателя равно единице:

$$I = Об.оц.маx \cdot Вес_1 + Суб.оц. маx \cdot Вес_2 = 1 \cdot 0,75 + 1 \cdot 0,25 = 1.$$

При получении значения интегрального показателя 0,75 и более, деятельность отдела считается «удовлетворительной», в противном случае (при $I < 0,75$) — «неудовлетворительной».

Таким образом, применение разработанной методики оценки эффективности деятельности позволит в некоторой степени реформировать «палочную» систему, т.к. предложенный интегральный показатель имеет в своей основе оценку непосредственно результатов работы отдела по делу, а не количество выявленных преступлений, приходящееся на одного сотрудника. Кроме того, показатель учитывает оценку деятельности сотрудников отдела потерпевшими, что также снижает вероятность фальсификации и намеренного завышения итоговых значений эффективности.

Литература:

1. Емельянова, К.Н., Сергеева М.А. Принцип необходимого разнообразия как условие высокоэффективного управления (на примере деятельности ОЭБ И ПК УМВД России по Фрунзенскому району г. СПб) // Наука сегодня: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции, г. Вологда, 23 сентября 2015 г.: в 4 частях. Часть 2. Вологда: ООО «Маркер», 2015. с. 23–24.
2. Уголовный кодекс РФ (УК РФ) от 13.06.1996 N 63-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.05.1996, в редакции от 22.07.2008) // Российская газета, N 113, 18.06.1996, N 114, 19.06.1996, N 115, 20.06.1996, N 118, 25.06.1996.

Анализ динамики развития туризма в Республике Карелия

Жукова Алена Владимировна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В государственных планах развития республики Карелии одним из главных направлений выделяют сферу туризма. Особенно акцентируют внимание на эффективном использовании туристского потенциала, в том числе рекреационных ресурсов. Важность развития рекреационного туризма в Карелии связана с малой эффективностью его внедрения и использования в широком масштабе на данный момент. Исследованию проблем развития карельского туризма уделяется внимание ученых и специалистов, так как развитие данной сферы экономической деятельности в настоящее время требует комплексного решения.

Ключевые слова: туризм, Республика Карелия, развитие туризма, динамика развития, анализ развития.

Природа России очень разнообразна и неповторима. В России есть почти все природные зоны, и возможны практически все виды туризма. Благодаря самой большой в мире территории государства различные субъекты Российской Федерации могут обеспечивать население как свое, так и других стран различными видами туристского отдыха. В своей работе я рассмотрю один из самых красивых уголков нашей страны — республику Карелия.

В связи со сложившейся на данный момент экономической и политической ситуацией в мире, а также из-за сложной кризисной ситуации непосредственно на российском туристском рынке, тема развития туризма в России является наиболее актуальной. Современный российский турист со средним заработком предпочитает тратить свои сбережения на турпродукт отечественного производства.

Одним из факторов выбора того или иного туристического места является стоимость. Желание мотивировать все новых и новых клиентов выбирать отдых именно в своей компании заставляет эти компании совершенствоваться, развивать и внедрять новые туристские программы, по выгодной цене. Так же важную роль в выборе места отдыха для потенциального клиента туристских услуг играют качество и количества удобств, наличие инфраструктуры, культурные и исторические достопримечательности, эстетические качества места отдыха и планируемое время года для отдыха.

К основным преимуществам и предпосылкам развития туризма в Карелии относятся:

- Историко-культурный потенциал (на государственном учете числятся свыше 4000 памятников).
- Эстетические особенности ландшафта.
- Лесные ресурсы.
- Водные ресурсы.
- Гидроминеральные ресурсы.
- Развитая транспортная и гидросеть.
- Близость к крупным мегаполисам: Санкт-Петербург и Москва.
- Карелия — транзитная территория между Европой и Россией.
- Наличие подготовленных специалистов.
- Творческий потенциал населения.

Главными сдерживающими факторами, на наш взгляд, для развития туризма в Карелии являются:

- Качество дорог.
- Слабое развитие туристической инфраструктуры.
- Низкий уровень рекламно-информационного обеспечения туристических услуг Карелии на внешнем и внутреннем рынках.
- Неадекватность большинства туристических объектов.
- Недостаточно высокий туристический имидж.
- Высокая стоимость туристических услуг.
- Недостаток наличия гостиниц эконом класса.
- Бюрократия.
- Климат.

Аналитики отмечают, что размер расходов на отдых прямо пропорционален уровню дохода. Статистическая информация по туристическим потокам показывает, что общее количество туристов, посетивших Республику Карелия в 2013 г. достигло 1,89 млн. человек, обеспечив совокупный доход от туризма в размере 5,25 млрд. руб. [5]

По предварительным данным объем въездного потока организованных туристов и экскурсантов в Республику Карелия, достигший в 2013 году докризисного уровня 2008 года, — увеличился в 2014 году на 10 процентов и составил 655 тысяч человек. При этом общее число посетителей республики увеличилось на 6 процентов и впервые вышло на рубеж 2 миллионов человек. [6].

Достигнутые результаты стали возможны благодаря кропотливой работе по развитию туристской инфраструктуры, разработке новых маршрутов и активному продвижению туристского потенциала Карелии, в том числе при поддержке федеральных органов власти.

Так, при поддержке Ростуризма 1–3 августа 2014 года проведен Первый Кижский международный фестиваль водных видов туризма, а 21–29 ноября 2015 года при поддержке Министерства культуры Российской Федерации в г. Петрозаводске и двух национальных муниципальных районах (Олонецком и Пряжинском) прошла «Неделя туризма», включая форум, конференции и Олонецкие игры Дедов Морозов.

Учитывая общее состояние российской экономики и, в частности, ситуацию в Карелии, «экспорт» досто-

примечательностей республики является — по крайней мере, в среднесрочном периоде — менее капиталоемкой и более эффективной формой участия в экономическом разделении труда, чем участие в промышленной конкуренции.

Важнейшими среди ключевых задач системы стратегического управления развитием туризма в регионе являются:

- формирование высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, обеспечивающего увеличение вклада туризма в социально-экономическое развитие территорий;

- повышение эффективности системы государственного регулирования туристского комплекса.

В Республике создана система стратегического управления развитием туризма. Построение системы государственного регулирования туризма основано на программно-целевом подходе и принципах индикативного планирования. В республике реализуется Долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Республике Карелия на 2012–2015 годы». Приоритетные меры государственной поддержки развития туризма направлены на:

- привлечение инвестиций в инфраструктуру туризма и смежных отраслей;

- информационно-рекламное продвижение карельских турпродуктов;

- научное и кадровое сопровождение отрасли;

- развитие нормативно-законодательной базы в части регулирования туристской деятельности.

Туризм для Карелии представляет собой такую отрасль экономики, которая позволяет при сравнительно небольших капиталовложениях обеспечить экономически рентабельное использование местных ресурсов — историко-культурного наследия, традиций, культуры. Наличие культурно-исторических памятников мирового значения (на государственном учете находится свыше 4000 культурно-исторических и природных памятников и объектов), национальных традиций, благоприятная экологическая ситуация, выгодное геополитическое положение и многие другие факторы привлекательности, а также государственная политика, выраженная в Стратегии развития республики, определяют туризм в качестве одного из важнейших направлений специализации республики.

Только за последние 4 года туристский поток в Республику Карелия увеличился более, чем в 2 раза (табл. 1). И эта тенденция наблюдается при растущем дефиците современной туристской инфраструктуры. Поэтому уже сейчас отмечен существенный, опережающий динамику других показателей рост инвестиций в сферу туризма и туристскую инфраструктуру (с 2009 по 2013 годы объем внебюджетных инвестиций в инфраструктуру туризма увеличился почти в 4 раза). Но для того, чтобы сделать Карелию действительно одним из ведущих туристских центров России, необходима реализация масштабных проектов в сфере туризма. [4, с.110]

Таблица 1. Показатели развития туризма в Республике Карелия. Источник: [5]

Показатель	2011	2015	Прирост
Количество рабочих мест в индустрии туризма	1800	3200	75,3%
Общее количество посетителей республики Карелия, млн. чел.	1,69	2,2	40%
Туристско-экскурсионные и гостиничные услуги, млн.р.	740	1120	160%
Доля организованных туристов,%	29,0	35,2	4,2%

Как видно из приведенных данных, туризм в Республике Карелия в настоящее время характеризуется достаточно устойчивыми и высокими темпами развития. Однако, с другой стороны, имеются тревожные симптомы, накладывающие ограничения на продолжение данного тренда в долгосрочном периоде.

Узловыми проблемами остаются передача на аутсорсинг внешним банковским структурам функций финансового обслуживания, низкий уровень обеспеченности средствами производства, создаваемыми на территории. Недостаточно налажены туристская логистика, трансферт туристов (более 70% трансфертов туристов на территорию республики и обратно осуществляется нерезидентными для Карелии транспортными и туристскими компаниями) и система сбыта продукции. Большая часть реализации туров по Карелии осуществляется турагентами крупных российских и зарубежных туроператоров, неподконтрольных региональным субъектам.

Комплекс предлагаемых республикой турпродуктов востребован лишь частично. Основная туристская нагрузка приходится лишь на несколько наиболее известных и традиционных центров, привлекающих туристов — Кижы, Валаам, Соловки, Петрозаводск. Т. е., туристская активность тяготеет к уникальным объектам туристского показа, а основная часть туристских ресурсов незначительно задействована в хозяйственном обороте. Использование потенциальной емкости туристского рынка не превышает 30% в среднем по республике.

Одной из причин пространственных диспропорций в развитии туристского комплекса является тот факт, что территория Республики Карелия отличается значительной дифференциацией по степени обеспеченности туристско-рекреационными ресурсами и туристской инфраструктурой. Учитывая то, что в оказании туристских услуг участвуют не только предприятия туристской индустрии, но и многие другие хозяйствующие субъекты, можно го-

ворить о том, что уровень развития туризма на отдельной территории во многом будет определяться уровнем развития инфраструктуры сопутствующих отраслей. Т.о. на географию размещения туристских центров влияет территориальная неравномерность развития промышленного каркаса

Среди основных показателей, характеризующих уровень развития инфраструктуры, можно выделить плотность дорожного покрытия, количество предприятий размещения туристов, предприятий общественного питания, количество музеев и других объектов показа и т.д. [5]

Эти обстоятельства, тем не менее, дают представление об огромном потенциале для развития туристской индустрии региона на основе выстраивания наиболее полной цепочки создания стоимости (по крайней мере, в выделяемых функциональных зонах).

Основной акцент региональной экономической политики в области туризма сделан на создание конкурентоспособного **туристского кластера** (кластеров) — совокупности сконцентрированных по географическому принципу организаций, представляющих тесно связанные между собой отрасли, имеющие отношение к индустрии гостеприимства. Стимулирование развития последних осуществляется на основе особого предпринимательского режима в рамках функциональной зоны (включая бюджетное финансирование, разрешение на строительство, зоны комплексного развития и другие организационные, экономические и финансовые механизмы). В основу концепции зоны положены следующие методологические разработки:

- практика и теория формирования зон интенсивного экономического развития как инструмента активизации местной экономики,
- стратегия и территориальная схема развития Республики Карелия,

Литература:

1. Долгосрочная целевая программа «Развитие туризма в Республике Карелия на 2012–2015 годы»
2. Региональная целевая программа «Развитие туризма в Республике Карелия на период до 2010 года»
3. Стратегия развития туризма в Республике Карелия на период до 2020 г.
4. Е.И. Иванова, В.В. Нуйкина. Туристско-рекреационный потенциал Карелии. Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск, 2011, с 109
5. Федеральная служба государственной статистики. www.krl.gks.ru (дата обращения 24.03.2015)
6. Официальный интернет портал республики Карелия. <http://www.gov.karelia.ru> (дата обращения 24.03.2015)

— маркетинговая стратегия развития туризма в Республике Карелия.

В зависимости от наличия и сочетания конкретных видов туристско-рекреационных ресурсов и факторов туристской привлекательности, а также от характера деятельности турфирм и уровня организации туризма, в пределах Республики Карелия можно выделить различные территориальные единицы: туристский регион, туристский район, туристский центр, туристско-рекреационную зону.

Резюмируя вышесказанное можно сделать следующие промежуточные выводы:

- интерес к туристскому потенциалу Карелии постоянно растет как среди туристов, так и среди потенциальных инвесторов;
- основным сдерживающим развитие туризма фактором на современном этапе является низкое качество транспортно-дорожной, информационно-коммуникационной, социально-культурной инфраструктур;
- для того, чтобы сделать Карелию одним из ведущих туристских центров России, необходима реализация масштабных проектов в сфере туризма и существенный рост инвестиций в рамках создания новых механизмов пространственного планирования развития туризма.

Отличительной чертой развития туризма на современном этапе является акцент на запуске сети малых проектов, направленных на становление отрасли в городах и районах республики. В последние годы международные проекты были направлены на поддержку деятельности районных и городских администраций по развитию туризма, разработке туристских маршрутов, подготовке специалистов, разработке информационно-маркетинговых материалов и учебных пособий, продвижению туристских продуктов, строительству объектов малой туристской инфраструктуры, реконструкции сельских домов, внедрению новых информационных технологий. [6]

Аудиторская оценка антикоррупционной политики нефтяных компаний России

Зайцева Екатерина Валерьевна, студент

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

В статье проанализированы антикоррупционные политики нефтяных компаний в РФ, введены критерии оценки. В заключении подведены итоги грамотности составления политик, подготовлен рейтинг предприятий.

Ключевые слова: антикоррупционная политика, нефтяные компании, критерии, оценка, место.

Антикоррупционная политика предприятия (организации) — разработка и постоянное осуществление разносторонних и последовательных мер предприятия (компании) с целью устранения причин и условий, порождающих и питающих коррупцию в компании и за ее пределами [1]. Антикоррупционная политика организации предусматривает процедуры и конкретные мероприятия в отношении не только собственных сотрудников, но и контрагентов. Сведения о реализуемой организацией антикоррупционной политике следует закрепить в одноименном документе. Тема антикоррупционной политики на сегодняшний день актуальна во всех ее проявлениях.

Мы решили исследовать и оценить антикоррупционную политику топ-10 нефтяных компаний.

Цель данной статьи — выявить лучшую антикоррупционную политику среди топ-10 нефтяных компаний.

Антикоррупционная политика топ-10 нефтяных компаний по объемам реализации-**предмет исследования.**

Задачи:

- Найти
- Оценить
- Сравнить
- Сделать выводы

Были взяты такие компании, как Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Татнефть, Башнефть, Новатэк, Славнефть, Русснефть, НК Альянс и Таиф НК [2]. Компании расположены по убыванию объема реализации. Первым делом посмотрим наличие отдельного внутреннего документа (антикоррупционной политики) у компании (рис.1).

Поэтому дальнейшее исследование будем проводить по 5 компаниям, у которых присутствует данный внутренний документ (антикоррупционная политика): Роснефть, Башнефть, НоваТЭК, Русснефть и Таиф НК. Хотелось бы сразу отметить, что все исследование проводилось на основе документов, которые находились в открытом доступе (в сети интернет).

Далее введем критерии оценки антикоррупционной политики нефтяных компаний.

Были введены 11 критериев оценки антикоррупционной политики нефтяных компаний (Рис.2).

За каждый из критериев компания могла получить от 0 до 3 баллов:

- 0 — нет упоминаний
- 1 — упоминание
- 2 — параметр не совсем полно раскрыт
- 3 — параметр раскрыт полностью.

Стоит отметить, что антикоррупционная политика всех рассмотренных нефтяных компаний составлена достаточно грамотно и все ее пункты подробно прописаны, поэтому приходилось «разводить» данные компании «по мелочам». Например, у многих компаний имеется в приложениях к антикоррупционной политике лист ознакомления сотрудников с действующей антикоррупционной политикой, в котором прописана ответственность за ее нарушение. Это совершенно необязательный документ, однако, за его наличие по критерию «указание на обязанность сотрудников соблюдения коррупционной политики и их ответственности» компаниям, имеющим такой документ, присваивалось 3 балла, а, не имеющим — 2.



Рис. 1.Топ-10 нефтяных компаний по объему реализации



Рис. 2. Критерии оценки антикоррупционной политики нефтяных компаний

Так, можно сказать, что баллы, присвоенные компаниям, были элементом профессионального суждения.

Далее полученные баллы по каждому критерию суммировались и делились на количество критериев (11).

Начнем с рассмотрения антикоррупционной политики **Роснефти**.

Компания получила за:

- Наличие внутреннего документа по противодействию коррупции **3 балла**
- Четко сформулированная и явная корпоративная антикоррупционная политика руководства **3 балла**

- Указание на обязанность сотрудников соблюдения коррупционной политики и их ответственности **3 балла**
- Антикоррупционные меры в отношении подарков **3 балла**
- Антикоррупционные меры в отношении представительских расходов и командировок **2 балла**
- Антикоррупционные меры в отношении дачи и получения взяток **3 балла**
- Антикоррупционные процедуры при выборе контрагента **3 балла**



Рис. 3. Баллы, набранные Роснефтью



Рис. 4. Усредненный балл, набранный Роснефтью исходя из 11 критериев

– Наличие сведений о каналах информирования о коррупционных рисках **3 балла**

– Наличие в годовом отчете за 2014 год информации об антикоррупционных мерах **3 балла**

– Наличие аудиторского комитета/Наблюдательного совета **3 балла**

– Наличие внутреннего документа по противодействию подкупу иностранных должностных лиц **1 балл**

Итак, по 11 критерия Роснефть набирает 30 баллов, среднее значение = $30/11 = 2,73$

Остальные компании рассматриваем по аналогичному принципу. Таким образом, Роснефть заняла 1 место

(средний балл 2,73), Башнефть — 2 место (ср. балл 2,64), НоваТэк — 3 место (ср. балл 2,18), Русснефть — 4 место (ср. балл 1,73), Таиф НК — 5 место (ср. балл 1,64).

Итак, места, полученные в результате анализа антикоррупционной политики компаний совпали с местами в топ — 10 нефтяных компаний по объему реализации. Можно предположить, что грамотно составленный документ (антикоррупционная политика), недопущение дачи взяток в любых проявлениях, подробно прописанная ответственность за нарушения данного документа, в том числе повлияли на выручку рассмотренных нами компаний. Мы получили прямую зависимость.

Литература:

1. Коррупция и антикоррупционная политика: Словарь-справочник/ под ред. П. А. Кабанова. М., 2012.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» <http://www.raexpert.ru/>
3. Официальные сайты Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Татнефть, Башнефть, Новатэк, Славнефть, Русснефть, НК Альянс и Таиф НК

Значение оценки стоимости бизнеса в реальном секторе экономики

Захаренко Виктория Борисовна, главный специалист
ЗАО «Строй-Юг» (г. Москва)

Роль, подходы и методы оценки стоимости бизнеса

Оценка стоимости бизнеса, как и любого другого объекта собственности, представляет собой целенаправ-

ленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Результатом произведенной оценки является рассчитанная величина рыночной стоимости или ее модификации. Рыночная стоимость — это «наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства...» [1].

Важную роль оценка стоимости бизнеса играет для предприятий реального сектора экономики. Не понимание ее ценности приводит к проблемам привлечения инвестиций в развитие данных компаний и снижению конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Неконкурентоспособность на одном или обоих вышеупомянутых рынках подвергнет серьезной опасности шансы на выживание компании.

Практически во всех странах, где проводится оценка стоимости, ее осуществляют независимые профессионалы оценщики, которые в своей работе придерживаются установленных стандартов оценки. В России оценочная деятельность регулируется Законом об оценочной деятельности и Федеральными Стандартами Оценки (ФСО). [6]

Для определения стоимости предприятия (бизнеса) оценщики применяют специальные способы расчета и определенные исследования, которые получили название подходов оценки. Каждый подход к оценке стоимости предприятия включает несколько методов. Каждый метод оценки предполагает предварительный анализ определенной информационной базы и соответствующий алгоритм расчета. Все методы оценки позволяют определить стоимость бизнеса на конкретную дату, и все методы являются рыночными, так как учитывают сложившуюся рыночную конъюнктуру, рыночные ожидания инвесторов, рыночные риски, сопряженные с оцениваемым бизнесом, и предполагаемую «реакцию» рынка при сделках купли-продажи с оцениваемым объектом.

Международный комитет по стандартам оценки выделяет 3 подхода оценки любого актива: сравнительный (*direct market comparison approach*), доходный (*income approach*) и затратный (*cost approach*). А каждый такой подход в свою очередь характеризуется различными методами оценки. [7] Рассмотрим их подробнее.

Доходный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки (п. 13 ФСО № 1). В доходном подходе стоимость компании определяется на основе ожидаемых будущих доходов и приведением их путем дисконтирования к текущей стоимости, которую оцениваемое предприятие может принести.

Метод дисконтирования денежных потоков основан на прогнозировании потоков от данного бизнеса, которые затем дисконтируются по ставке дисконта, соответствующей требуемой инвестором ставке дохода. Метод дисконтированных будущих денежных потоков используется,

когда ожидается, что будущие уровни денежных потоков предприятия существенно отличаются от текущих, когда можно обоснованно определить будущие денежные потоки, прогнозируемые будущие денежные потоки являются положительными величинами для большинства прогнозных лет, и, ожидается, что денежный поток в последний год прогнозного периода будет значительной положительной величиной. Другими словами, этот метод более применим к приносящим доход предприятиям, имеющим определенную историю хозяйственной деятельности, с нестабильными потоками доходов и расходов.

Другой метод включающий в доходный подход — метод капитализации прибыли. Суть его заключается в том, что оцененную стоимость бизнеса действующего предприятия считают равной отношению чистой прибыли к выбранной ставке капитализации.

Наибольшую сложность при оценке бизнеса предприятия с позиции доходного подхода (и, соответственно, ограничение его использования) представляет процесс прогнозирования доходов. Кроме того, иногда довольно сложно адекватно определить ставки дисконтирования (капитализации) будущих доходов конкретного предприятия.

Преимущество доходного подхода при оценке бизнеса предприятия состоит в учете перспектив и будущих условий деятельности предприятия (условий формирования цен на продукцию, будущих капитальных вложений, условий рынка, на котором функционирует предприятие, и пр.). Главный недостаток данного подхода (особенно в условиях переходной российской экономики с ее слабими рыночными институтами и общей нестабильностью) — его умозрительность, порой основанная на недоуверенной информации.

Сравнительный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами — аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом — аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

В сравнительном подходе принято выделять три метода оценки:

- метод рынка капитала;
- метод сделок;
- метод отраслевых коэффициентов.

Метод рынка капитала опирается на использование компаний аналогов с фондового рынка. Преимущество метода заключается в использовании фактической информации. С помощью данного метода оценивается стоимость бизнеса на уровне неконтрольного пакета акций, так как на фондовом рынке не реализуются контрольные пакеты акций.

Метод сделок является частным случаем метода рынка капитала. Основным отличием от метода рынка капитала является, то что в этом методе определяется уровень сто-

имости контрольного пакета акций, так как компании аналогии подбираются с рынка корпоративного контроля.

Метод отраслевых коэффициентов основан на рекомендуемых соотношениях между ценой и определенными финансовыми показателями. Расчет отраслевых коэффициентов происходит на основе статистических данных за длительный период. Из-за отсутствия достаточных данных данный метод практически не используется в РФ.

Последний подход, используемый при оценке стоимости бизнеса — это затратный подход. Он представляется собой совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки. Затратный подход включает в себя два метода: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

Метод чистых активов применяется в случае, если у оценщика имеется обоснованная уверенность относительно функционирования предприятия в будущем. Использование такого метода дает лучшие результаты при оценке действующей компании, обладающей значительными материальными и финансовыми активами. При этом в рамках метода стоимости чистых активов, используемого при оценке бизнеса компании в процессе реструктуризации, отдельные объекты могут быть оценены с использованием доходного и сравнительного подхода. Метод чистых активов состоит из следующих шагов: определение рыночной стоимости всех активов компании; определение величины обязательств компании; расчет разницы между рыночной стоимостью активов и обязательств.

Метод ликвидационной стоимости применяется в случае, если у оценщика имеются обоснованные сомнения относительно продолжения функционирования предприятия в будущем. Базой для определения ликвидационной стоимости предприятия является ликвидационная стоимость активов и обязательств. Стоимость предприятия на основе метода ликвидационной стоимости не соответствует величине ликвидационной стоимости. Ликвидационная стоимость объекта оценки на основе пункта 9 ФСО № 2 отражает наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества. При определении ликвидационной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих продавца продавать объект оценки на условиях, не соответствующих рыночным. [8]

Оценка стоимости объектов инвестирования на примере инвестиционного проекта

Для рассмотрения практического применения оценки стоимости бизнеса возьмем особо значимый инвестиционный проект Камчатского края, а именно, строительство свинофермы до 12 000 голов в год для ЗАО «Агротек Холдинг» в п. Сокоч Елизовского района.

Датой регистрации проекта считается 27 июня 2011 года, когда он был официально занесен в реестр после распоряжения правительства Камчатского Края. Целью проекта является создание в Камчатском крае современного свиноводческого комплекса проектной мощностью 1438 тонн свинины в живом весе в год. В результате реализации проекта в Камчатском крае предполагалось создать племенное хозяйство, обеспечивающее потребность в молодняке свиней товарного назначения на уровне, не менее 50% от годового потребления.

Для начала рассмотрим привлекательность самого проекта. Для оценки данного инвестиционного проекта можно выделить три группы параметров:

- финансовую эффективность проекта;
- бюджетную эффективность проекта;
- социальный эффект.

Во-первых, рассмотрим финансовую эффективность.

По данным заявленным в реестре период окупаемости составляет 8 лет. Это значит, что для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции должно пройти около 8 лет.

Рентабельность активов (ROA), которая показывает величину чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации, составляет 14,6%. Для данной отрасли это приемлемое значение (оптимальное 13%), но изначально при задумке проекта рентабельность значилась в 20%.

Рентабельность собственного капитала (ROE) — 66,5%. ROE показывает отдачу на инвестиции акционеров в данное предприятие. Нормальным значением признается 15% и более. Определяется как отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. В нашем случае рентабельность увеличилась. По первым данным рентабельность должна была составить лишь 34,7%.

Чистый дисконтированный доход (NPV) равен примерно 66 142 тыс. рублей. Определяется как превышение интегральных доходов над интегральными затратами, причем приводится к начальному периоду. В данном случае ожидается большая отдача от проекта, что должно было привлечь частных инвесторов.

Что касается текущей стоимости PV, то она равна 698 224 тыс. рублей.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) — 16,7%. IRR — это ставка дисконтирования, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций равна стоимости этих инвестиций.

Последний финансовый показатель (DPI) — это индекс доходности инвестиций. Определяется как отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. По данному проекту DPI равен 1,104. Он немного уменьшился по сравнению с изначальными данными, где был заявлен в 1,41.

Важным для любого инвестиционного проекта в реальном секторе экономики является и бюджетная эффективность. В нашем случае предполагаемые налоговые поступления по проекту в консолидированный бюджет Камчатского края при выходе на максимальный запланированный объем производства (ежегодно) будут составлять около 26952 тыс. рублей. Тем самым представляя собой весомую часть в доходах бюджета региона.

В качестве социального эффекта от проекта ожидалось создание 18 новых рабочих мест в пос. Сокоч Елизовского района Камчатского края. На деле было создано 24 рабочих места и в будущем ожидается их увеличение.

Государственная поддержка проектов так же важна при определении стоимости объекта инвестирования. Так как данный проект является особо значимым, то для него были положены особые финансовые меры государственной поддержки, а именно:

Предоставление государственной гарантии Камчатского края по обеспечению возврата заемных денежных средств, привлекаемых для реализации особо значимых инвестиционных проектов Камчатского края, в соответствии с законодательством Российской Федерации и Камчатского края в объеме 184 млн. рублей на 5 лет.

Предоставление налоговых льгот по налогу на имущество в части, зачисляемой в краевой бюджет, при реализации инвестиционного проекта.

Предоставление субсидии за счет средств краевого бюджета для возмещения части затрат на уплату процентов по кредиту, привлеченному для реализации инвестиционного проекта.

Согласно официальным данным, с учетом всех затрат стоимость проекта составляет 632 082 тыс. рублей, из которых 191 082 тыс. рублей — собственные средства ЗАО «Агротек Холдинг», а остальные 441 000 тыс. рублей выступили в роли запрашиваемых инвестиций. Известно так же, что для реализации инвестиционного проекта в п. Сокоч Елизовского района был приобретен бывший животноводческий комплекс с пустующими коровниками, овощехранилищами и административными зданиями, ранее принадлежавшими совхозу «Начикинский».

Проведенная нами оценка может быть отнесена к доходному и сравнительному подходам. В частности, проект был оценен по методу дисконтированных денежных потоков и по методу отраслевых коэффициентов. Затратный подход не удастся использовать, так как нет доступа к документам финансовой отчетности компании в силу того, что «Агротек Холдинг» представляет собой закрытое акционерное общество, а на официальном сайте Камчат-

ского края данные представляются лишь непосредственно инвесторам. Но по тем данным, что есть в доступе можно оценить эффективность реализации данного проекта.

Пока проект только начинает свое непосредственное функционирование. Реализацию проекта контролирует губернатор, представители администрации, глава региона и ответственные из министерства сельского хозяйства. Первая продажа мяса была совершена ровно год назад. На данный момент оптовая цена за свинину составляет 195 рублей, немного дороже, чем в Центральном Федеральном округе, но в целом на уровне средней цены по России.

В конце 2012 года предприятие вышло на полную производственную мощность, которая предусматривает ежегодное выращивание на откорм 12 тыс. голов свиней. По словам генерального директора ЗАО «Агротек Холдинг» Владимира Рубахина, летом 2013 года на свиноферме сохранилось 6589 голов свиней, из них 714 голов основного стада. Производство мяса в 2013 году составило 1,1 тыс. тонн.

Благодаря свиноферме в 2013 году увеличилось производство мяса в 1,3 раза, что позволяет снабжать регион своими экологическими продуктами. Поддержка данного проекта в поселке Сокоч стала некоторым толчком к развитию других проектов в регионе, а сама эко-ферма знаком, что у сельского хозяйства на Камчатке есть будущее.

В целом данный проект развивается умеренными темпами в соответствии с планом и к 2016 году достигнет уже всех намеченных целей. Таким образом, проект был целесообразен и оказался неплохим бизнесом для всех инвесторов, которые вложились в него.

Выводы:

Оценка стоимости бизнеса в реальном секторе экономики играет важную роль. Если правильно оценивать стоимость бизнеса или проекта, то это поможет привлечь частные инвестиции в развитие предприятий и повысить конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. Именно поэтому оценивание предприятий является важным в любой отрасли, особенно там, где большую долю составляют государственные инвестиции.

В настоящее время ситуация в России позволяет сделать следующий вывод. Реальный сектор экономики является основой национальной экономики. В России он представлен широким набором отраслей, а доминирующими являются отрасли по добыче нефти и газа. Неудивительно, что именно на них больше всего обращают свое внимание инвесторы, как отечественные, так и зарубежные. Из-за этого происходит недофинансирование таких отраслей, как туризм, сельское хозяйство, транспортный комплекс, торговля и др. В этом случае государство всячески старается исправить сложившуюся ситуацию при помощи, как прямого финансирования, так и стимулирования к финансированию инвесторов. Для этого государство старается правильно и рационально распределять свои денежные ресурсы в различные сферы

народного хозяйства, и в первую очередь те отрасли народного хозяйства, которые требуют на данном этапе первоочередного развития.

Это касается и развития малого и среднего бизнеса, которое также благоприятно воздействует на общее состояние экономики, уровень ВВП и общее благосостояние людей.

Инструментом реализации государственной поддержки является государственный бюджет, который играет активную роль в обеспечении стабильности и развития экономики страны. Реализация любого направления политики государства в экономической или социальной сфере требует соответствующего ресурсного обеспечения. Именно поэтому бюджет объективно необходим каждому государству для выполнения возложенных на него функций.

Таким образом, государство осуществляет финансирование через ассигнования, субвенции, субсидии, дотации, бюджетные кредиты, государственные гарантии и бюджетные инвестиции из государственного бюджета.

Одними из важнейших форм бюджетного финансирования являются бюджетные инвестиции, которые помогают создавать мощности по производству общественных благ, тем самым они, направляясь в государственный сектор, помогают государству влиять на основную структуру экономики региона.

На примере Камчатского края было разобрано, как оказывает финансовую поддержку государство реальному сектору экономики. Роль федеральных денежных средств с каждым годом уменьшается, но государство ста-

рается предоставлять гарантии и льготы инвесторам, которые вкладываются в определенные значимые отрасли. Но в то же время уменьшается количество бюджетных инвестиций, которые могли бы стимулировать развитие сельского хозяйства и туризма в регионе. Без участия государства данные отрасли не способны самостоятельно заинтересовать крупных частных инвесторов, которые бы захотели вкладывать свои деньги в отдаленный регион.

Помимо разбора финансирования со стороны государства в данной курсовой работе была проведена оценка объекта инвестирования на примере особо значимого инвестиционного проекта, а именно, строительства свинофермы в поселке Сокоч. Государство поддержало данный проект, предоставив налоговые льготы, гарантии и субсидии на реализацию проекта. Выделив этот проект среди других, по сути, государство поспособствовало привлечению частных инвесторов, которые помогли закончить строительство данного объекта в сроки, оговоренные изначально. Таким образом, верно оценив NPV, IRR, DPI и другие показатели, став особо значимым проектом в регионе, ЗАО «Агротек Холдинг» поспособствовал увеличению стоимости своего бизнеса, а также уже способствовал улучшению некоторых показателей экономики по всему региону.

В целом хотелось бы отметить, что только благодаря содействию государства в некоторых отраслях реального сектора экономики, можно привлечь инвесторов, которые будут вкладывать свои деньги в эти отрасли и развивать производство в Российской Федерации, что позволит стимулировать и укрепить экономику нашей страны.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с изменениями от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая 2001 г., 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г., 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации — часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изм. и доп. от 25 июля 2008 г.)
3. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ: от 29 июля 1998 г. (ред. от 22.07.2010)
4. Федеральные стандарты оценки: ФСО № 1, ФСО № 2, ФСО № 3, утвержденные приказами: Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 20 июля 2007 г. N 256, № 255, № 254
5. «Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ», утвержденный приказом Минфина России и ФКЦБ России от 29.01.2003 г. № 10н/03–06/пз
6. Абдулаева, Н. А., Колайко Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) — М.: ЭКМОС, 2006—346 с.
7. Валдайцев, С. В. «Оценка бизнеса» — М., ЮНИТИ, 2010 г. — 352 с.
8. Грязнова, А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса — М.: Финансы и статистика, 2009. — 736 с.
9. Егерев, И. А. Стоимость бизнеса: Искусство упр. /И. А. Егерев. — М.: Дело, 2008. — 479 с.

Развитие возобновляемых источников энергии: экономический аспект

Камов Марат Курманбиевич, аспирант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье представлены результаты научного исследования, посвященные изучению экономических аспектов развития возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, инновационный проект, инвестиции, генерация, электроэнергетика.

The results of scientific research devoted to studying of economic aspects of development of renewables are presented in article.

Keywords: renewable energy sources, innovative project, investment, generation, power.

Возобновляемая энергетика — один из самых динамично развивающихся секторов экономики. Использование возобновляемых источников энергии является приоритетным направлением развития топливно-энергетического комплекса в странах Европейского союза, США, Китае, в отдельных странах Африки.

На сегодняшний день Российская Федерация обладает обширными запасами ВИЭ, технический потенциал которых приблизительно равен 4,6 млрд. тонн условного топлива в год, а это в пять раз выше объема потребления всех топливно-энергетических ресурсов Российской Федерации, а экономический потенциал приблизительно составляет 270 млн. тонн, что в свою очередь составляет около 25% годового внутреннего потребления всех энергоресурсов на территории страны.

Экономические инструменты поддержки проектов ВИЭ

Развитие проектов ВИЭ в Российской Федерации за последнее время связывается с целым рядом факторов, среди которых необходимо выделить экономические (развитие новых технологий ВИЭ а также позитивный экономический эффект использования ВИЭ в связи с улучшением экологической среды).

Использование возобновляемых источников энергии ведет к повышению энергоэффективности экономики, что весьма актуально поскольку в настоящее время энергоёмкость российской экономики вдвое выше, чем мировой экономики в целом, и в 2,5–3 раза превышает уровень стран Западной Европы и Японии [5, с. 30–35].

На сегодняшний день существует ряд проблем на пути развития и использования проектов ВИЭ, наиболее значимыми из которых является необходимость осуществления высоких первоначальных инвестиций в их разработку и внедрение, а также сложность при определении дополнительного финансово-экономического эффекта от использования ВИЭ (например, эффект от сохранения запасов традиционных энергоресурсов в недрах, реальный экономический вклад в социально-экономическое развитие и др.).

Государственная экономическая поддержка ВИЭ — это мероприятия, осуществляемые государством и направленные на создание таких экономических условий, при которых в результате деятельности субъектов рынка достигается внедрение ВИЭ в экономику на уровне, обеспечивающем производство электроэнергии от ВИЭ в минимально заданном объеме к определенному времени.

Развитие ВИЭ в Российской Федерации в предыдущие годы и до настоящего времени осуществляется только при поддержке государства, которая состоит в создании государством формальных правил, которые меняют работу рынка и создают условия для поиска и привлечения инвестиций в строительство генерирующих объектов ВИЭ. В настоящее время, в результате действий государства развиваются дорогостоящие технологии, которые в будущем создадут обществу преимущества, которые смогут компенсировать затраты на их поддержку.

ООН, рассматривая мероприятия по сокращению выбросов, классифицировала действия государств в этой области как политические инструменты, и выделила в отдельную группу экономические инструменты, которые классифицировала как ценовые и ориентированные на квоты [1, с. 84–86]. Необходимо еще раз подчеркнуть, что именно теоретические разработки в области регулирования выбросов CO₂ стали основанием для выработки инструментов поддержки развития ВИЭ.

Поддержка развития проектов ВИЭ на сегодняшний день в большей степени состоит только в увеличении расходов бюджетных средств. В действительности, поддержка должна заключаться в создании приемлемых условий как производителям, так и потребителям, которые используют ВИЭ. Это, в первую очередь, отсутствие дискриминации при льготном присоединении к электрической сети и регулирование тарифов на электроэнергию и налогов на выбросы и загрязнение окружающей среды, свободный доступ на рынок электроэнергии.

Самой эффективной системой поддержки ВИЭ в мире, и это уже доказано опытом, являются фиксированные тарифы на основе производства.

Существуют различные классификации инструментов поддержки развития ВИЭ.

Еспей выделял финансовые, институциональные инструменты (прежде всего, нормативно-правовое регулирование и организационные мероприятия) и инструменты, ориентированные на установление объемов производства электроэнергии от ВИЭ, а также программы поддержки и добровольные мероприятия [2, с. 2630].

Бехбергер в своем исследовании разделял инструменты поддержки ВИЭ по ориентированности их влияния на спрос и предложение [3, с.2–10].

К инструментам, ориентированным по влиянию на предложение, указанные авторы относили:

1. Оплату по фиксированным ставкам электроэнергии от ВИЭ, принятой в сеть. Данный инструмент первой начала использовать Германия с 1991 года [3, с.2].

2. Дополнительные инструменты, такие как налоговые льготы, льготные кредиты, иные финансовые инструменты [3, с.5].

3. Квоты, ориентированные на предложение [3, с.6] Впервые этот инструмент был предложен в США в 1990 году с целью снижения объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферу и реализовывался с 1998 года. С этой целью был создан рынок сертификатов, ориентированный на снижение выбросов и развитие использования ВИЭ [4, с.52]

4. Тендеры на реализацию проектов по производству определенного объема электроэнергии от ВИЭ [3, с. 9]

При этом авторами отмечалось, что первые два инструмента воздействуют на цену электроэнергии, а последующие влияют на объемы электроэнергии от ВИЭ.

Ко второму типу инструментов, ориентированных на спрос, относят:

1. «Зеленая электроэнергия». Инструмент основывается на готовности потребителей добровольно платить более высокую цену за электроэнергию от ВИЭ [3, с.10].

2. Экологические налоги. Введение государством специализированных налогов, которые делают производство электроэнергии от традиционных источников дороже и создают конкурентные преимущества для электроэнергии от ВИЭ [3, с.11]. Для реализации экологического налогообложения требуется интернализация издержек производств электроэнергии от традиционных источников, в том числе так называемых внешних (социальных) издержек.

Квоты, ориентированные на спрос. В отличие от подобного инструмента, ориентированного на предложение, обязанность приобретения квот возлагается на конечных потребителей [3, с.11].

Литература:

1. Review of the implementation of commitments and of other provisions of the convention [Электронный ресурс] // United Nations Framework Convention on Climate Change.
2. Espey, S. Internationaler Vergleich energiepolitischer Instrumente zur Förderung regenerativer Energien in ausgewählten Industrieländern / Espey S. — Bremen, 2001. — 364 p.
3. Bechberger, M. Erfolgsbedingungen von Instrumenten zur Förderung erneuerbarer Energien im Strommarkt: FFU-report 01–2003 [Электронный ресурс] / M. Bechberger, S. Korner, D. Reiche // Fachbereich Politik und Sozialwissenschaften.

Необходимо также отметить, что при теоретическом рассмотрении принципов действия данных экономических инструментов в научных работах рассматриваются в первую очередь модели, которые представляют собой обобщенные и условные описания совокупности нескольких инструментов, отражающих существенные свойства поддержки ВИЭ.

Вывод

Для выбора экономических инструментов поддержки развития ВИЭ необходимо проведение комплексного анализа и оценки систем поддержки развития ВИЭ в мировой и российской практике, выявление причин различия между эффектами, прогнозируемыми при теоретической разработке и возникающими при практической реализации, а также эффектов от выбора различных сочетаний экономических инструментов внутри системы.

Широко применяемый в ЕС метод оценки эффективности поддержки ВИЭ, базирующийся на оценке роста объемов использования ВИЭ и прибыли инвесторов, не позволяет выявить факторы успешного внедрения системы поддержки развития ВИЭ или причины неудачи, что должно быть учтено в России при формировании системы поддержки развития ВИЭ.

Для создания результативной и эффективной системы поддержки развития ВИЭ важен не принципиальный выбор между основными моделями, а выбор правильной совокупности экономических инструментов.

Мировой потенциал проектов ВИЭ огромен, но их применение и развитие носит разнообразный характер в зависимости от страны или региона. На сегодняшний день, больше всего средств и внимания их развитию уделяются в странах Европейского Союза, бедных топливными ресурсами. В то же время в Российской Федерации, имеющей значительный природный потенциал ВИЭ, его использование осуществляется весьма незначительно, поскольку при достаточных запасах традиционного топлива зачастую вряд ли оправданы крупные стартовые инвестиции, связанные с развитием проектов ВИЭ.

Однако, несмотря на то, что цена электроэнергии, полученной от ВИЭ, чрезмерно высока, на ее дотирование недостаточно финансовых ресурсов, именно развитие ВИЭ позволит в будущем перейти к «зеленому росту» экономики, снизить уровень загрязнения окружающей среды и дать толчок развитию инноваций в данной сфере.

4. Reiche, D. Aufstieg, Bedeutungsverlust und Re-Politisierung erneuerbarer Energien // Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht. — 2002. — № 1 — P. 27–59.
5. Седаш, Т. Н. Использование зарубежного опыта повышения энергоэффективности в российской экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 9. с. 30–35.

Сущность и виды внутреннего аудита

Караев Эльсевар Наминович, магистрант
Государственный университет управления

Внутренний аудит — многофункциональный комплекс действий по контролю, обобщению, подготовке многогранной финансовой информации и подготовки управленческих решений с целью оптимального экономического субъекта. В статье рассматривается сущность, виды и функции внутреннего аудита как части внутреннего контроля, а также действенного средства его организации.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, форма аудита, внутренний контроль

Essence and types of internal audit

Internal audit — a multifunctional complex actions to control, synthesis, preparation of a multi-faceted financial information and the preparation of management decisions in order to optimize the economic entity. The article examines the nature, types and functions of internal audit as part of the internal control, as well as an effective means of organizing it.

Keywords: audit, internal audit, form audit, internal control

В процессе развития рыночных отношений происходит концентрация собственности и интеграция субъектов хозяйственной деятельности. Планировать, финансировать, анализировать и контролировать деятельность экономической системы становится возможным при условии успешного функционирования органов внутреннего контроля. Этим целям отвечает внутренний аудит — контрольная деятельность, проводимая внутри хозяйствующего субъекта службой внутреннего аудита.

Чтобы понять современную концепцию внутреннего аудита, следует кратко рассмотреть понятие «аудит» в исторической ретроспективе. К сожалению, развитие аудита в основном связано с внешним аудитом. В современной российской специальной литературе по аудиту нет достаточно глубоких теоретических исследований по внутреннему аудиту. Имеющиеся исследования в этой области посвящены аудиту внешнему. Закон РФ и разрабатываемые в соответствии с ними стандарты аудиторской деятельности дают единообразное понимание сущности внешнего аудита (хотя с трактовкой определения аудита можно не согласиться), то внутренний аудит остался без упоминания.

Следует заметить, что единого определения внутреннего аудита в настоящее время не существует. Международный Институт внутренних аудиторов определяет внутренний аудит как деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций,

направленных на совершенствование деятельности предприятия [1].

Первоначально аудит представлял собой деятельность независимых специалистов по проверке финансовой отчетности организаций. В мировой практике деление аудита на «внешний» и «внутренний» относится к концу 1940-х — началу 1950-х гг. XX века. В дальнейшем аудит стал системно-ориентированным. Внешние аудиторы стали уделять особое внимание вопросам внутреннего контроля. В собственных компаниях появились соответствующие службы внутреннего аудита, системно занимающиеся вопросами контроля.

Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. Согласно определению, содержащемуся в федеральном правиле аудиторской деятельности 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» внутренний аудит — это контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением — службой внутреннего аудита, выполняющей функции мониторинга адекватности и эффективности системы внутреннего контроля [2].

Основными характеристиками внутреннего аудита являются:

1) независимость и объективность (независимость в данном случае понятие организационное, которое в зна-

чительной степени определяется уровнем подчиненности службы внутреннего аудита в организации, а под объективностью понимается индивидуальное качество внутреннего аудитора «беспристрастность» в оценках и выводах);

2) совершенствование деятельности организации, что предполагает возможность увидеть и оценить риски, слабые стороны в работе организации и дать рекомендации, направленные на повышение эффективности систем и процессов;

3) предоставление гарантий и консультаций заказчикам в виде объективного анализа аудиторских доказательств с целью осуществления независимой оценки и выражения мнения о надежности и эффективности систем, процессов, операций.

Анализируя точки зрения разных авторов на организационное предназначение внутреннего аудита в системе управления предприятием, следует отметить, во-первых, внутренний аудит на предприятии осуществляется в интересах руководства. Во-вторых, отличительной особенностью данных определений является то, что к инструментам внутреннего аудита помимо внутренних аудиторов или групп аудиторов отнесены также ревизоры и ревизионные комиссии.

Классификация видов внутреннего аудита на базе критериев, определяющих характер, объем и организацию реализации функций внутреннего аудита, представлена в табл. 1.

Таблица 1. Классификация видов внутреннего аудита

Критерий выделения вида	Вид
Субъект осуществления внутреннего аудита	Структурная единица организационной структуры компании
	Внешний провайдер внутреннего аудита
	Комбинированный подход с организацией структурной единицы и использованием независимой экспертизы для исследования отдельных направлений
Позиция в организационной структуре	Подразделение внутреннего аудита как структурная единица в рамках общей структуры системы внутреннего аудита
	Реализация функции внутреннего аудита через аудиторский комитет при совете директоров
	Внутренний аудит как подразделение, курирующее внешнюю аудиторскую проверку и являющееся исполнителем одного из ее этапов
	Реализация функции внутреннего аудита в рамках отдельного подразделения компании
Функциональный	Оценка эффективности функционирования систем корпоративного управления, управления рисками и контроля
	Оказание консультационных услуг
Направление реализации внутреннего аудита	Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности в рамках общей системы корпоративного управления
	Анализ мошенничества и злоупотреблений
	Анализ информационных технологий
	Аудит эффективности деятельности
	Нормативно-правовой аудит (комплаенс-аудит)

В настоящее время внутренний аудит отличается многогранностью функций и является частью внутреннего контроля, а также действенным средством или способом его организации [3]. В связи с расширением трансформационных процессов, а также трансформационных изменений, которые происходят в большом количестве, в последнее время в международной экономике многих стран все больше возрастает актуальность и необходимость проведения внутреннего аудита в области налогов и сборов интегрированных компаний, которые ведут свою активную деятельность на многих международных рынках мира по различным направлениям хозяйственной деятельности.

В такой ситуации именно интегрированные предприятия представляют собой своеобразный центр экономики каждой страны, которые приносят значительную

долю прибыли в государственный бюджет благодаря высокому показателю выплачиваемых налоговых средств государству. Основываясь на требованиях нормативного определения, утвержденного Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», автор предлагает уточнить понятие внутреннего аудита, проводимого в области расчетов по налогам и сборам в интегрированных компаниях, и определяет, что внутренний аудит расчетов по налогам и сборам в интегрированных компаниях — это контрольная деятельность в области расчетов по налогам и сборам, осуществляемая центрами внутреннего аудита и их филиалами (уполномоченными подразделениями) внутри аудируемых подразделений (предприятий) в условиях многоуровневой информационной среды на территориальном, региональном, внутриведомственном

уровне формирования отчетности, и (или) осуществляемая внутри юридически самостоятельных организаций, контролируемых головной организацией и формирующих консолидированную отчетность.

Развитие внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам является первоочередной задачей интегрированных компаний, так как организационная структура учета в таких компаниях предполагает проведение внутреннего аудита расчетов по налогам и сборам не только для различных уровней отчетности, но и для различных показателей и процессов, высокая степень детализации которых должна учитываться наравне с оперативностью проверки.

Следует отметить, что в организации внутреннего аудита на российских предприятиях много нерешенных проблем, не позволяющих в полной мере реализовать его преимущества в соблюдении должного финансового порядка и дисциплины. В настоящее время организация и функционирование служб внутреннего аудита — дело добровольное, т.е. не обязательное для субъектов хозяйствования или управления. Эти службы (отделы) подчинены руководителю предприятия и целиком зависят от его команды. В крупных организациях эти подразделения должны подчиняться Совету директоров или другому создавшему ее органу с участием собственников организации. При этом, создание отдела внутреннего аудита в организации и обеспечение надлежащего качества проведения внутренних аудиторских проверок невозможны без разработки внутрифирменных стандартов внутреннего аудита [4].

Внутрифирменными стандартами аудита являются документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению внутреннего аудита, принятые и утвержденные руководством предприятия с целью обеспечения эффективности и качества работы отдела внутреннего аудита. Применение типовых внутрифирменных стандартов отделом внутреннего аудита позволит: снизить трудоемкость аудиторских проверок на отдельных участках, облегчить создание внутрифирменных стандартов конкретного предприятия, улучшить качество проверок, увеличить производительность выполняемых работ по аудиту, сделать технологию организации аудита более современной и рациональной.

Исследуя роль, значение, функции внутреннего аудита, можно сделать следующие выводы.

Внутренний аудит организационно предназначен обслуживать интересы разных групп потребителей (пользователей) его информации как руководства, так и собственников и в какой-то степени внешних аудиторов.

Требования норм действующего законодательства в отношении ревизионных контрольных комиссий, внутреннего аудита за финансово-хозяйственной деятельностью экономических субъектов имеют обязательный характер и подлежат неукоснительному соблюдению. К институтам внутреннего аудита относятся две формы внутреннего контроля: управленческий аудит и ревизия. Управленческий аудит можно условно разделить на управленческий аудит, осуществляемый для руководства и, осуществляемый в интересах собственников. Цель управленческого аудита — информационное обеспечение управления деятельностью экономического субъекта. Результаты внутреннего аудита служат основой для принятия управленческих решений, направленных на достижение главной цели — получение максимальной прибыли. Внутренний аудит представляет собой подсистему оперативного, периодического обеспечения информацией пользователей как руководства, так и собственников экономического субъекта путем организации независимого контроля, и подготовки управленческих решений силами штатных работников либо привлеченных аудиторов для достижения главной цели функционирования экономического субъекта — получения максимальной прибыли.

Анализ взглядов известных зарубежных и российских ученых и специалистов в области аудита относительно сущности внутреннего аудита и его функций позволяет сформулировать концепцию гармоничного функционирования внутреннего аудита. Концепция функционирования системы внутреннего аудита заключается в сочетании элементов ревизии, менеджмента, контроллинга, стандартов внешнего аудита и инициативных стандартов, разработанных на предприятии. Основными характерными функциями внутреннего аудита является контрольно-информационная функция и управленческо-информационная функция.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости дальнейшего развития института внутреннего аудита в системе внутреннего контроля российских предприятий. Внутренний аудит превосходит внешний по периодичности, что существенно повышает вероятность обнаружения и предупреждения ошибок, а также помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. Это один из немногих доступных, хотя и недостаточно оцененных ресурсов, правильное освоение которого может существенно повысить эффективность деятельности компании в целом.

Литература:

1. Международные основы профессиональной практики внутреннего аудита. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (Стандарты) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iaa.ru>
2. Правило (Стандарт) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» /Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 23 сент. 2002 г. № 696 (ред. от 22.12.2011). — Режим доступа: <http://www1.minfin.ru>.

3. Подольский В.И, Савин А.А. — Аудит. Учебник (4-е изд.) // Издательство: Юрайт, 2013. — 592 с.4.
4. Сонин, А. Зачем компании внутренний аудит? / А. Сонин // Управление компанией. 2009. — № 8.

Россия на международном рынке инжиниринговых услуг

Качмазова Амина Дзамболатовна, студент

Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова

Инжиниринг — комплекс коммерческих услуг, объединенный в самостоятельную сферу деятельности, направленный на подготовку процесса производства и реализации продукции для обслуживания строительства и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных, инфраструктурных и других объектов. Иными словами, инжиниринг — предоставление на коммерческой основе инженерно-консультационных услуг, в том числе и по доведению научно-конструкторских разработок до стадии производства. Особенностью инжиниринговых услуг является то, что их результат обычно представляется не в вещественной форме, а в каком-то полезном эффекте.

Инжиниринговые услуги делятся на две группы: услуги, связанные с подготовкой производственного процесса и услуги, обеспечивающие нормальный процесс производства и реализации продукции.

Первая группа включает прединвестиционные услуги:

1. Предпроектные услуги — исследование рынка, топографические съемки, исследование грунта, почв, развития транспортной сети и т.д., а также контроль и консультации по проведению этих работ;

2. Проектные услуги — подготовка генерального плана, схем и рекомендаций, предварительная оценка стоимости проекта, расходов по созданию и эксплуатации, разработка архитектурного плана, рабочих чертежей и т.д., а также контроль и консультации по проведению этих работ;

3. Послепроектные услуги — подготовка контрактной документации, организация торгов, контроль за проведением работ, управление непосредственно строительством, подготовка персонала и т.д.;

4. Специальные услуги, обусловленные конкретными проблемами проекта.

Во вторую группу входят те работы, которые связаны с оптимизацией процессов эксплуатации, управления предприятием и реализации его продукции. К этим работам относят: осмотр и испытание оборудования, организация сбыта, подбор и подготовка работников, оценка доходов и расходов, маркетинговые исследования, услуги по внедрению систем информационного обеспечения и электронно-вычислительной технике.

Все виды инжиниринговых услуг в мировой практике предоставляются специализированными инженерно-консультационными фирмами, компаниями и организациями,

которые ввиду большого разнообразия услуг условно делятся на:

- Инженерно-консультативные фирмы;
- Инженерно-строительные организации;
- Консультативные по вопросам организации и управления;
- Инженерно-исследовательские.

На международном уровне в организации торговли услугами наиболее широко применяется заказной метод предоставления инжиниринговых работ, где взаимоотношения между зарубежной инженерно-консультационной фирмой (ИКФ) и заказчиком данной страны регулируются соглашением, по которому ИКФ выступает представителем не только на время сооружения подрядного объекта, но и при его эксплуатации. Здесь, если большая часть работ осуществляется персоналом заказчика, то зарубежная ИКФ экспортирует в основном услуги, связанные с обучением специалистов и консультации, а также не несет ответственности за осуществление проекта. А если большую часть работ осуществляет иностранная ИКФ, то это полный инжиниринг, где фирма несет ответственность за выполнение всего проекта (“под ключ”).

Рынок инжиниринговых услуг — важная составляющая развитой экономики. В развитых странах насчитываются тысячи фирм и организаций, осуществляющих инженерно-технические услуги. В США объем рынка промышленного инжиниринга составляет 3400 млрд. руб. и составляет почти 1% от ВВП, тогда как в России данный показатель составляет 230 млрд. руб. — 0,3% от ВВП. Кроме США крупные инжиниринговые фирмы расположены на территориях Великобритании, Японии, Германии, Франции и т.д. Определенные страны в большей степени направлены на экспорт инжиниринговых услуг. Так, в немецких компаниях доля экспорта составляет почти 60% от общего объема оказанных инжиниринговых услуг, в американских и французских — около 30%. Основным импортером инжиниринговых услуг является Азиатско-Тихоокеанский регион.

Неотъемлемой частью портфелей крупных инжиниринговых компаний является государство. В ведущих странах мира существуют программы поддержки, которые обеспечивают эффективное функционирование компаний, а также контролируют соблюдение стандартов качества предоставляемых инжиниринговых услуг. Также, в развитых странах идет активная поддержка ма-

лого и среднего предпринимательства (софинансирование проектов внедрения инноваций на предприятиях) и привлечение зарубежных компаний.

Говоря в целом об инжиниринге в России, важно отметить ряд конкретных проблем:

1. Необходимость предоставления финансовых гарантий и страхования рисков по проектам со стороны инжиниринговых компаний, как обязательное условие участия в крупных проектах;

2. Недостаток компетенций для выполнения комплексного инжиниринга “под ключ”;

3. Дефицит инженерных кадров (Россия ежегодно готовит около 220 тыс. инженеров, тогда как Китай — 810 тыс.);

4. Усиление конкуренции со стороны зарубежных инжиниринговых компаний;

5. Необходимость в собственных разработках и их внедрении в промышленности для поддержания конкурентоспособности;

6. Неэффективная политика поддержки малого и среднего предпринимательства.

В России есть предпосылки для создания эффективной сети инжиниринговых центров, несмотря на явное отста-

вание от ведущих государств мира. Но это возможно лишь с помощью адекватной политики государства. Кроме программ поддержки, правительство может компенсировать затраты на оплату труда через налоговые льготы, внедрять программные технологии в объекты малого и среднего бизнеса, которое пока не способно нести большие финансовые расходы. Важным фактором является подготовка квалифицированных инженерных кадров, начинающаяся с сотрудничества инжиниринговых компаний и вузов, созданию совместных программ стажировки и т.д. Более того, система аттестации инженерных кадров также должна стремительно развиваться. Иностранные инвесторы, желающие получать проекты “под ключ” должны видеть в лице России серьезного исполнителя, готового работать продуктивно и профессионально.

Таким образом, на наш взгляд, лишь позиция государства способна привлечь в страну иностранных инвесторов, обеспечить благоприятные условия для развития инжиниринговых фирм, которые будут ориентированы не только на удовлетворение потребностей внутри страны, но также будут экспортоориентированными, ведь рынок инжиниринговых услуг является важнейшей составляющей развития экономики.

Литература:

1. М. А. Гершман Российские инжиниринговые организации: подходы к идентификации и оценке эффективности деятельности // Вопросы статистики 2/2013
2. М. Е. Дорошенко Интеллектуальные услуги сегодня и завтра //Форсайт 2007
3. К. С. Литвинов Современный рынок инжиниринговых услуг// Российский внешнеэкономический вестник 5/2010
4. А. Д. Качмазова Проблемы России в международной торговле услугами// Международный научно-исследовательский журнал № 10 (41) / 2015

Позиционирование предприятия как маркетинговая стратегия продвижения предприятия в антикризисном состоянии

Климушкина Ольга Петровна, магистрант

Тульский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье описываются основные причины и факторы банкротства предприятий. Рассматриваются профилактические и saniрующие мероприятия по выходу из кризисного состояния. Особое внимание уделено раскрытию понятия «позиционирование», являющееся составной частью маркетингового исследования предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, saniрующие меры, позиционирование, маркетинговая стратегия.

Если говорить о процессе банкротства, то он объективно присущ экономике с момента возникновения товарно-денежных отношений. Это в первую очередь связано с тем, что характерной чертой рынка является взаимодействие экономически самостоятельных и свободных

хозяйствующих субъектов, работающих в условиях конкуренции, высокой неопределенности и риска, что и приводит в ряде случаев к их разорению.

Основания для возникновения процессов банкротства в экономике можно проследить уже при обращении

к модели свободной конкуренции, когда предприятия вынуждены продавать произведенные товары по ценам, стихийно устанавливаемым на свободном рынке под воздействием важнейших экономических рычагов — спроса и предложения.

Факторы банкротства оказывают влияние на все сферы предпринимательской деятельности.

В целом банкротство организации возникает в результате нарушения процесса воспроизводства, развития кризисных процессов, обусловленных действием макроэкономических и микроэкономических факторов.

Если организация плохо работает с потребителями своей продукции и поставщиками, у нее отсутствуют налаженные с ними связи, то это неизбежно будет приводить к перерывам в процессе воспроизводства, увеличивать издержки, приводить к убыткам и неплатежеспособности.

Отличительной чертой организации вне зависимости от ее размеров и сферы деятельности является то, что она представляет собой не только технико-экономическую, но и социальную систему. Поэтому в общем ряду факторов, которые в современных условиях обеспечивают экономический прогресс и устойчивое развитие как общества в целом, так и отдельной компании, выделяют также и социальный капитал и связанную с ним корпоративную культуру, выполняющую функции внутренней интеграции и внешней адаптации компании. Высокий уровень корпоративной культуры в современных условиях рассматривается как мощный стратегический инструмент, в то время как ее низкий уровень снижает степень управляемости компании.

Обобщая известные концепции, можно отметить, что причины банкротства могут включать в себя определенную, присущую отдельной организации, комбинацию недостатков в ее деятельности, среди которых можно выделить, в частности:

- недиверсифицированность производства,
- неконтролируемый рост бизнеса, нарушение сбалансированных темпов роста, ведущее к незапланированному увеличению расходов ведения деятельности;
- низкий уровень применяемых технологий, физический и моральный износ основных средств;
- неадекватная структура управления и организации производства, — нерациональная структура активов и пассивов;
- неверное понимание потребностей рынка, что затрудняет планирование структуры (ассортимента) продукции, приводит к излишним запасам одних видов продукции при неудовлетворенности спроса на другие виды продукции;
- ограниченность финансовых ресурсов, приводящая к невозможности занять — свою долю рынка, потере конкурентоспособности.

Если рассматривать санирующие меры, то их можно классифицировать следующим образом:

а. Санация организации, направленная на рефинансирование его долга. Данные мера включают в себя: до-

тации и субвенции за счет бюджета, государственное льготное кредитование, перевод долга на другое юридическое лицо, реструктуризация краткосрочных кредитов в долгосрочные, отсрочка погашения облигаций предприятия, списание кредитором части долга.

б. Санация организации, направленная на его реорганизацию. К данным мерам относится: слияние, присоединение, разделение, преобразование, выделение.

Так же каждому руководителю, не зависимо от того на какой стадии устойчивости находится его предприятие, ему необходимо помнить и учитывать следующие принципы:

1. Производите и продавайте продукты, которые, безусловно, будут куплены, а не стремитесь навязать людям то, что вам удалось произвести.
 2. Доводить товары до потребителя в нужном месте, в нужное время, в нужном количестве, соответствующего качества.
 3. Непрерывно отслеживать результаты НТР и постоянно внедрять их в свое производство.
 4. Своевременно предоставлять достоверную информацию о товарах и фирме потребителям.
 5. Уделять внимание обновлению ассортимента, для того, чтобы постоянно доказывать свою заботу о потребителе.
 6. Выявлять потенциальные потребности потребителей с тем, чтобы эффективно организовывать мероприятия по регулированию, содействию, стимулированию и формированию спрос.
 7. Всесторонне и постоянно отслеживать деятельность конкурентов и быть на шаг впереди.
 8. Устанавливать такие цены на товары, которые обеспечивали бы не только максимальную прибыль организации, но и максимально возможный спрос на товары.
- Экономически целесообразнее на всех этапах жизненного цикла конкурентного преимущества организации изыскивать ресурсы для реализации следующих профилактических мер по выходу из кризисной ситуации. К ним можно отнести такие как:
- инновационное реформирование, т.е. повышение восприимчивости деятельности предприятия к использованию инноваций и привлечение инвестиций под прибыльные проекты;
 - умелое проведение стратегического и финансового менеджмента, включающего, во-первых, управление финансовыми потоками, оптимизацию расчетов с поставщиками, переход к предоплате расчетов с покупателями, а во-вторых — эмиссию ценных бумаг, уменьшение или полный отказ выплат доходов участникам;
 - факторинг — уступка банку или факторинговой компании права на истребование дебиторской задолженности; договор-цессия, по которому предприятие уступает свое требование к дебиторам банку в качестве обеспечения возврата кредита;
 - создание эффективной системы управления организацией;

- внедрение прогрессивных норм, нормативов и ресурсосберегающих технологий, использование вторичного сырья;
- непрерывное обучение руководящего состава организации;
- найм высококвалифицированных специалистов и повышение заработной платы, для избегания высокой текучести кадров;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- разработка методик по диагностированию деятельности организации;
- управление запасами при минимуме оборотных средств;
- развитие форм экономического сотрудничества в деловом мире, создание технополисов;
- сокращение производственного цикла и цикла обращения.

Для успешного осуществления этих мероприятий необходимо разрабатывать и придерживаться стратегий позиционирования как самой организации, так и производимых им товаров и услуг.

Конкурентное позиционирование не нужно на монополистических рынках или рынках, на которых характеристики товара не являются причиной выбора продукта. Во всех остальных случаях позиционирование важно для предприятия, так как помогает объяснить потребителю:

- Для кого предназначен товар компании?
- Какие потребности потребителя товар способен удовлетворить?
- Чем товар компании отличается от себе подобных?
- Почему потребителю выгодно приобрести этот товар?
- При каких условиях и когда потребитель должен использовать товар?

Позиционирование в равной степени важно как для нового отдельного продукта, так и в целом для организации. Каждый товар в вашем ассортименте может иметь свое (более четкое и узкое позиционирование), которое не противоречит глобальному позиционированию организации на рынке. [5]

Для эффективного позиционирования должны выполняться четыре главных условия:

1. Должно существовать ясное представление о целевом рынке и покупателях, к которым стремится компания. Зафиксировано, что одна и та же позиция на рынке может рассматриваться по-разному различными покупателями, поэтому важно, чтобы воздействие позиционирования на все целевые аудитории было понятным и предвиделось воздействие на нецелевые сегменты.

2. Подобным образом выгоды, на которых основывается позиционирование, должны быть важны для целевых покупателей. Несомненно, позиционирование низких цен, предложенное нечувствительному к ценам сегменту, не имеет смысла. Выгоды или свойства, на которых строится позиционирование, должны быть притягательными для целевых потребителей.

3. Позиционирование должно строиться на действительной силе компании и/или ее торговой марки. В идеале, сильные стороны или их комбинация должны быть уникальными для компании. Нацеленность на наиболее эффективное использование активов компанией создает конкурентную позицию, которая гарантирует наибольшую устойчивость и защищенность от опасных атак конкурентов.

4. Наконец, позиции должны обладать коммуникабельностью, давать возможность контакта с целевым рынком. Это обычно означает, что они должны быть простыми и незамысловатыми, передаваться посредством интересной имиджевой рекламы или других средств коммуникаций. [3]

Предметом исследования маркетингового анализа является маркетинговая средства и ключевые фактора традиционного маркетинга “четыре Р”: товар, цена, каналы распределения и стимулирование сбыта (4Ps = Product, Price, Place, and Promotion) [1]. Большинство маркетинговых программ строятся на основе 4Р (товар, цена, каналы распределения и элементы коммуникации). Это понятно, логично и в то же время неправильно. В современном перенасыщенном обществе уже недостаточно создать правильный продукт, поставить его на полки в правильном месте по уместной цене и организовать грамотное продвижение.

В большинстве маркетинговых планов отсутствует пятый элемент, пятое Р, называемый позиционированием. Позиционирование является революционной идеей, т.к. оно содержится в каждом из остальных 4 составляющих. Этот элемент самый важный из всех, потому что оказывает влияние на все маркетинговые действия организации. Поэтому думать о позиционировании необходимо в первую, а не последнюю очередь.

Основная цель позиционирования заключается в создании и сохранении за организацией или ее товарами особого места на рынке. При выборе определенной позиции, которую предприятие может и желает занять, многое будет зависеть от ресурсов фирмы, степени однородности продукции и рынка, этапа жизненного цикла товара и маркетинговых стратегий конкурентов.

Заметное влияние на позиционирование, как организации, так и товара оказывает то обстоятельство, что каждый потребитель имеет собственную систему сравнительных оценок — свое позиционирование тех товаров, с которыми он встречается на рынке.

В силу того, что маркетинговые составляющие успеха (цена, товарный ассортимент, политика продвижения и распределения) могут быть ослаблены или усилены за счет сложившегося отношения к компании, исследование стратегий и подходов к позиционированию представляется важным и актуальным. Именно отрицательно окрашенный или положительный образ определяет те или иные действия людей и в итоге сказывается на занимаемом месте компании на рынке.

Для успешного позиционирования требуется выполнение четырех условий: ясность, последовательность, правдоподобие и конкурентоспособность.

Независимо от того, какой стратегии придерживается предприятие, она должна быстро адаптировать свои стратегии под быстро меняющиеся условия конкурентной борьбы.

Различные факторы, такие как неудачный выбор момента поставки товара или услуги, высокая первоначальная цена, сильная конкуренция являются для меня частными факторами, напрямую вытекающими из неправильного позиционирования товара на рынке. Потому что:

- позиционирование, в первую очередь, оказывает влияние на продукт компании;
- позиционирование оказывает влияние на цену и на размещение продукта в точках продаж;
- позиционирование оказывает влияние на продвижение продукта.

Поэтому неправильное позиционирование является одним из важнейших факторов, которые могут сказаться на провале товара на рынке. В свою очередь, правильное позиционирование товара — это залог рентабельности и конкурентоспособности.

Продуманная стратегия позиционирования организации позволяет ей быть не только рентабельной и приносить стабильную высокую прибыль, но и производить конкурентоспособную продукцию.

Вторым важным фактором выступает обязательное наличие соответствующего маркетингового исследования.

Согласно Международному Кодексу МТП и ЕСОМАР по практике маркетинговых и социальных исследований маркетинговое исследование — это «систематический сбор и объективная запись, классификация, анализ и представление данных, относящихся к поведению, потребностям, отношениям, мнениям, мотивации и т.д. отдельных личностей и организаций (коммерческих предприятий, государственных учреждений и т.д.) в контексте их экономической, общественной, политической и каждодневной деятельности».

Маркетинговый анализ предполагает определение и оценку рынков организации и внешней среды маркетинга с целью выявления привлекательных возможностей, обнаружения трудностей и слабых мест в работе предприятия. Эффективный маркетинговый анализ является необходимым условием разработки планов маркетинга, но он, также, выполняется в процессе их реализации и контроля. Информация, необходимая для маркетингового анализа, собирается в процессе проведения маркетинговых исследований. Проведение маркетинговых исследований — важнейшая составляющая аналитической функции маркетинга. Отсутствие подобных исследований чревато самыми неблагоприятными последствиями для фирмы-товаропроизводителя.

Маркетинговые исследования проводятся организацией с целью решения определенной проблемы или их совокупности и разработки на этой основе маркетинговой стратегии.

Основными целями при проведении маркетинговых исследований являются:

- определение возможностей и проблем маркетинга в организации;
- снижение уровня неопределенности при принятии управленческих решений;
- планирование маркетинговых мероприятий;
- разработка, уточнение и оценка контроля исполнения маркетинговых решений.

Многие думают, что маркетинговые исследования — это длительный формальный процесс, осуществляемый только крупными маркетинговыми компаниями. Но их так же проводят мелкие фирмы и некоммерческие организации. Практически любая организация может найти простые и недорогие способы исследования и предпочесть их применению сложных исследовательских приемов, используемых экспертами крупных организаций [2].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что основными и первоочередными для рассмотрения и принятия решения являются факторы позиционирования и маркетингового исследования.

Кроме того, маркетинговый аудит (аудит маркетинга) позволит топ-менеджерам разработать эффективные рекомендации по развитию маркетинговой деятельности в организации. В современных условиях рыночного развития наиболее актуальными в маркетинговом аудите должны стать вопросы качества его проведения и связанные с этим проблемы соответствующей подготовки кадров в области маркетинга, так как постоянные изменения в экономике предполагают принципиально новые подходы к подготовке и аттестации профессиональных маркетологов, работающих или планирующих работать в области маркетингового аудита.

Идентификация тенденций маркетинга помогает определить влияние на позиционирование. Во-первых, на большинстве рынков и национальная, и международная конкуренция быстро растут. Это означает, что позиционирование должно быть более острым, чтобы помочь отличить одно предложение от другого и обеспечить наибольшую приближенность различных предложений к целевым и специфическим рыночным сегментам. Покупатели будущего будут более высокообразованы и будут обладать более широким выбором благодаря росту конкуренции. Поэтому на них будет невозможно воздействовать с помощью позиционирования, основанного на имидже, где товары не соответствуют обещаниям.

Покупатели будут требовать повышения уровня сервиса и качества при постоянном снижении цен. Позиционирование будущего будет основываться больше на реальности, чем на имидже.

В то же время изменения в производственных технологиях и непрерывные дискуссии по технологии всеобщего управления качеством ведут, концентрируясь на физических аспектах предложения многих товаров, к определенному уровню качества. Это затрудняет дифференциацию на уровне базового товара. Дифференциация, и отсюда позиционирование, возможно, зависят в большей степени от аргументации и добавляющих ценность услуг, которые могут быть включены в предложение товара.

В конечном счете, мы должны отметить, что инструменты и методы, доступные маркетологам, становятся более изощренными. Посредством прямого маркетинга, например, сейчас возможно направлять строго сфокусированные организации на четко определенные, потребительские группы. Специалисты прямого маркетинга, в особенности сейчас, поддерживают сложную базу данных, выделяя приоритетные покупки и сопоставляя их с социально-экономическими, демографическими и другими данными. Это снова ведет к более точному позиционированию на целевом сегменте. [3]

На современном этапе развития рыночных отношений в России наблюдается сильная конкуренция. Выжить в условиях острой конкуренции могут лишь те организации, которые смогут обеспечить потребителям представление таких товаров, которые отвечают их ожиданиям и требованиям.

Литература:

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. — СПб.: Питер, 2010. — 123 с.
2. Котлер, Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Д. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2012. — с. 224.
3. Библиотека маркетолога [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/> (Дата обращения 30.01.2016).
4. Позиционирование своей компании на рынке [Электронный ресурс]. URL: <http://memosales.ru/konkurenciya/poisk-svoej-pozicii-na-rynke> (Дата обращения 01.02.2016).
5. Что такое позиционирование продукта в маркетинге? [Электронный ресурс]. URL: <http://powerbranding.ru/pozicionirovanie/osnovy-metody-strategii/> (Дата обращения 04.02.2016).

Грамотное позиционирование объединяет в себе реальные преимущества товара с эффективными способами донесения этой информации до клиента. Для решения такого стратегически важного вопроса нужен ответственный подход и умение объективно оценивать ситуацию. Это позволит создать в сознании потребителя правильное представление о торговой марке, обеспечит стабильный рост продаж и поможет занять выгодную позицию на рынке товаров и услуг. [4]

Конкуренция на большинстве рынков постоянно усиливается, поэтому предприятиям сейчас жизненно необходимо просчитывать будущие прибыли и соотносить их с затратами на внедрение и обслуживание. Это определяет дополнительный аспект, связанный с участием в инвестиционном планировании капитальных вложений и оценкой экономической эффективности деятельности организации.

Показатели конкуренции. Международная торговля СССР

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор;
Горыня Екатерина Валерьевна, студент;
Иванова Анастасия Александровна, студент
Санкт-Петербургский государственный университет

Проводится анализ статистических данных международного товарообмена СССР. Дана оценка годовых темпов роста общего товарооборота. Сделан критический анализ показателей концентрации международного рынка товарообмена.

Ключевые слова: конкуренция, коэффициент концентрации, моделирование, внешняя торговля, коэффициент Линда.

Введение. Торговля на территории современной России началась еще до образования Киевской Руси. В первом тысячелетии до нашей эры Скифия активно торговала с жителями Европы и Азии [52, 57]. Торговые взаимоотношения не прекращались и после появления славян на местах проживания скифов, а впоследствии и русичей уже в первом тысячелетии нашей эры [48, 57]. Интенсивный товарообмен продолжался и на начальном этапе (IX — XI вв.) формирования Киевской Руси со всеми странами Запада и Востока. Однако, происходившие в XI — XIII вв. войны с половцами, начавшиеся в конце XI века крестовые походы европейцев на восток, пришедшее в XIII веке татаро-монгольское разорение Киевской Руси нарушили торговлю на Юге [25, 53]. На смену русским купцам пришли генуэзцы и венецианцы.

Новый этап становления торговли начинается после окончательного освобождения от татаро-монгольского ига и объединения все русских княжеств в единое государство с центром в Москве в XVI веке. Центрами торговли стали Москва и Новгород. Но основная торговля между государствами в то время была морской. Россия не имела выход к Балтийскому и Черному морям и, соответственно, широких торговых связей с разными странами. Преимущество

здесь имели торговцы морских держав. В результате в Россию пришли английские и голландские купцы, которые и монополизировали международную торговлю. Положение русских купцов несколько улучшилось после основания на Белом море города Архангельска, через который и пошла основная торговля России с Западом. Прорыв в международной торговле наступил после выхода России сначала на берега Балтийского моря в начале XVIII века, а затем и на берега Черного моря во второй половине XVIII века. То есть зарождение современной международной торговли России началось около 300 лет назад в условиях монополии на нее зарубежных торговых организаций и объединений [37, 54].

Конкуренция. Российская международная торговля начинала развиваться в условия конкуренции с западноевропейскими странами. В XIX веке торговлю осуществляли, в основном, российские, английский и немецкие «торгово-банкирские» дома [40, 52]. Концентрация торговых объединений была не настолько сильной, что бы они существенно влияли на друг на друга. Но на уровне межгосударственной торговли российский рынок монополизировали Великобритания и Германия. Доля товарооборота этих стран составляла более 50% всего межгосударственного оборота России [40]. При этом, если в начале XIX века Великобритания была на первом месте (около 50% товарооборота), то к концу XIX товарообороты Германии и Великобритании сравнялись и составляли в сумме около 60% всего международного оборота России. По сегодняшним оценкам такой рынок считается монополизированным.

Эволюция торговли и промышленности сопровождалась постоянным возникновением «конфликта интересов» между участниками производства и реализации товаров. Это приводило как к положительным результатам, так и к нежелательным [36, 65]. Органы управления всех государств пытаются, как правило, сгладить противоречия в сфере внутрисубъектных и межгосударственных экономических взаимоотношений. Однако, сделать это удается далеко не всегда. Возникающие «острые» противоречия периодически вызывают торгово-промышленные и финансовые кризисы, а в некоторых случаях и военные конфликты.

В современной России одной из мер, регулирующих взаимоотношения на товарном рынке, является закон о защите конкуренции [66]. Под конкуренцией понимается «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [66], а под недобросовестной конкуренцией — «любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности...». То есть этот закон направлен на защиту интересов всех участников товарного рынка. Под товарным рынком подразумевается «сфера обращения товара, в границах которой потребитель приобретает товар у хозяйствующего субъекта, организации или физического лица, осуществляющего деятельность, приносящую доход» [66].

Количественные критерии выявления наличия конкуренции в законе не предусмотрены. Даются лишь критерии определения доминирующего положения одного, трех или пяти хозяйствующих субъектов.

Критерии оценки уровня конкуренции. Основная гипотеза, на которой основываются оценки конкуренции, предполагает, что конкуренция зависит от числа участников процесса производства и реализации товаров. Поэтому об уровне конкуренции можно судить по концентрации производства, введя, в зависимости от числа участников-субъектов, несколько типов рынков: монополию, олигополию, монополистическую конкуренцию, чистую конкуренцию и т.п. [35, 44]. Четкую «количественную» границу между этими такими рынками установить трудно. Можно использовать и финансовые показатели хозяйствующих субъектов, полагая, что низкая норма прибыли говорит о незначительном рыночном участии. Но высокую прибыль субъект может достичь за счет внутренних ресурсов и при незначительном участии в работе рынка по сравнению с остальными субъектами.

Наиболее приемлемый на сегодняшний день подход состоит в оценке рыночных долей продукции хозяйствующих субъектов на рынке. В научных исследованиях используется несколько основных критериев для оценки «доминирующего» влияния на товарном рынке хозяйствующих субъектов. Большая часть из них основана на оценке долей продаж субъектов в общем балансе реализуемых товаров на рынке.

1. Коэффициент концентрации рынка CR_n подсчитывается по формуле

$$CR_n = \frac{\sum_{k=1}^n V_k}{\sum_{k=1}^N V_k}$$

где — V_k ($k = 1, 2, \dots, N$) объем продаж k -ого субъекта на рынке, n — число самых крупных субъектов участников рынка, N — общее число хозяйствующих субъектов на рынке.

Индекс концентрации измеряется в относительных долях (или в процентах). При равных долях всех участников $CR_n = \frac{n}{N}$. При фиксированном выборе n в этом случае $CR_n \rightarrow 0$, если $N \rightarrow \infty$. То есть с увеличением числа равноправных субъектов коэффициент концентрации уменьшается.

Поскольку $CR_n = \left(1 + \frac{\sum_{k=n+1}^N V_k}{\sum_{k=1}^n V_k} \right)^{-1}$, то увеличение доли продаж самых «крупных» n субъектов на рынке, по

сравнению с долей продаж остальных $N - n$ субъектов увеличивает коэффициент концентрации ($CR_n \rightarrow 1$). То есть чем ближе значение этого показателя к 1, тем сильнее доминирующее положение нескольких (n) субъектов.

Для трех субъектов рынок считается неконцентрированным, если $CR_3 < 0.5$, умеренно концентрированным при значениях $CR_3 \in (0.5, 0.7)$ и высококонцентрированным при значениях $CR_3 \in (0.7, 1.0)$. В соответствии с законом РФ о защите конкуренции [66] деятельность на рынке трех субъектов с максимальными долями считается доминирующей, если их суммарная доля на рынке выше 50 % ($CR_3 > 0.5$), а для пяти субъектов установлена граница в 70 % ($CR_5 > 0.7$).

2. *Индекс Херфиндала—Хиршмана* учитывает доли всех субъектов и подсчитывается по формуле

$$H_N = \sum_{k=1}^N V_k^2.$$

В случае равных долей ($V_k = 1/N, k = 1, 2, \dots, N$) $H_N = \frac{1}{N}$. То есть с увеличением числа равноправных участников индекс Херфиндала—Хиршмана уменьшается. Если доля хотя бы одного субъекта увеличивается, а остальных уменьшается, то H увеличивается, приближаясь к 1. Этот индекс с одной стороны является показателем концентрации, а с другой стороны, в отличие от индекса CR_n , характеризует распределение долей между всеми участниками рынка. Концентрация считается низкой, если $H \in (0, 0.1)$, средней, если $H \in (0.1, 0.2)$, высокой, если $H \in (0.2, 1.0)$.

3. *Индекс энтропии* подсчитывается формуле

$$E = -\sum_{i=1}^N V_i \ln V_i.$$

При одном участнике рынка индекс энтропии равен нулю, а при N участниках с равными долями $E = -\sum_{i=1}^N V_i \ln V_i = \ln N$. Поэтому, чем меньше значение индекса энтропии, тем концентрированнее считается рынок.

4. *Индекс Линда* используется для определения «ядра» рынка — количества доминирующих субъектов. Для этого рыночные доли субъектов располагаются в порядке убывания

$$V_1 \geq V_2 \geq \dots \geq V_N.$$

Индекс Линда для двух субъектов подсчитывается по формуле

$$L = \frac{V_1}{V_2},$$

для трех субъектов -

$$L = \frac{1}{2} \left[2 \frac{V_1}{V_2 + V_3} + \frac{V_1 + V_2}{2V_3} \right],$$

для четырех субъектов -

$$L = \frac{1}{3} \left[3 \frac{V_1}{V_2 + V_3 + V_4} + \frac{V_1 + V_2}{V_3 + V_4} + \frac{1}{3} \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_4} \right],$$

для пяти субъектов -

$$L = \frac{1}{4} \left[4 \frac{V_1}{V_2 + V_3 + V_4 + V_5} + \frac{3}{2} \frac{V_1 + V_2}{V_3 + V_4 + V_5} + \frac{2}{3} \frac{V_1 + V_2 + V_3}{V_4 + V_5} + \frac{1}{4} \frac{V_1 + V_2 + V_3 + V_4}{V_5} \right].$$

Если доли всех субъектов одинаковы, то индекс Линда равен единице. Если доля одного субъекта будет все время расти, то индекс Линда будет все время увеличиваться. Поэтому подключение каждого нового субъекта должно сопровождаться уменьшением индекса. Если начиная с $k + 1$ -го субъекта индекс начинает увеличиваться, то $k + 1$ субъект будет составлять «ядро» рынка.

Рассмотренные критерии концентрации нашли достаточно широкое применение в исследовательских работах [1, 2, 4, 5, 20, 24, 31, 33, 42, 43, 45, 46, 49, 50, 56, 58–61, 67] при анализе структуры рынков и банковского сектора. Можно, конечно, предлагать все новые и новые подходы количественной оценки экономической концентрации на товарном рынке, но определить на основании статистических данных насколько они объективны не представляется возможным. Это обусловлено непрерывно изменяющимися взаимоотношениями субъектов на рынке, вызванных различием интересов и задач, которые они решают. С другой стороны система экономических взаимоотношений не является определяющей в эволюции социального общества [22, 55, 64]. И любой критерий, предложенный со стороны общества через органы управления, будет это отражать.

Внешняя торговля СССР. Естественная эволюция становления России как государства, начавшаяся в IX веке, привела ее в XX век в виде империи. В начале XX века первая мировая война и последующая за ней гражданская война создали на территории империи новое государство — СССР, с новыми формами экономических отношений. За основу была взята плановая система ведения хозяйства, отрицающая рыночную экономику. Что касается внешних экономических связей, то они должны были настраиваться на рыночную экономику большинства стран мира. То есть как в экспорте товаров на зарубежные рынки, так и в импорте товаров на рынки СССР должны были работать рыночные механизмы [7, 34].

Мирная эволюция европейских государств была прервана в 1914 году с началом первой мировой войны. Окончание войны для большинства ее участников наступило в 1918 году. В России мировая война в 1918 году перешла в гражданскую войну, сопровождавшуюся интервенцией иностранных государств, закончившуюся в 1923 году. Интервенция иностранных государств как следствие Октябрьской революции 1917 года сопровождалась и экономической блокадой страны (1919–1920 гг.) наиболее развитыми в промышленном отношении странами. Последствия войн: людские потери, разрушенная экономика, расстроенная денежно-финансовая система и т.д. Восстановление экономики, но уже национализированной государством, начинается в 1921 году. Начинают восстанавливаться и прерванные войнами внешнеторговые связи с Германией, Норвегией, Италией. После признания в 1924 году СССР как государства, начинают восстанавливаться торговые взаимоотношения со всем странами [30]. Но внешнюю торговлю осуществляют уже не «торговые дома» XIX века [40], а государство, национализировавшее внешнюю торговлю еще в 1918 году. В СССР плановая экономика начинает создаваться в 1920-е годы. В первую очередь это коснулось внутреннего хозяйства страны. Задача создания промышленности, в разоренной двумя войнами стране, требовала привлечения иностранных товаров. Поэтому международный торговый рынок СССР на начальном этапе его формирования стал «открытым» для международной торговли. Наиболее полные данные по внешней торговле СССР представлены в [3, 8–16, 51]

Обороты внешней торговли в 1918–1940 гг. Освоение рынка СССР иностранными государствами началось в 1918 году с «нуля». К началу 1941 года ежегодная торговля осуществлялась уже с 40 государствами. На рис. 1 отражена динамика товарооборота внешней торговли СССР и мировой торговли с 1918 по 1941 гг. До 1930 года оборот увеличивался с каждым годом. В 1929 году начался всемирный экономический кризис, окончившийся в 1933 году [7, 30]. Промышленное производство в период кризиса в большинстве стран уменьшилось на 20%–50%. Объем товарооборота, начиная с 1929 года, стал уменьшаться как во всемирной торговле, так и во внешней торговле СССР (рис. 1). После 1935 года спад в торговле прекратился, однако заметный рост торговых оборотов не произошел (рис. 1).

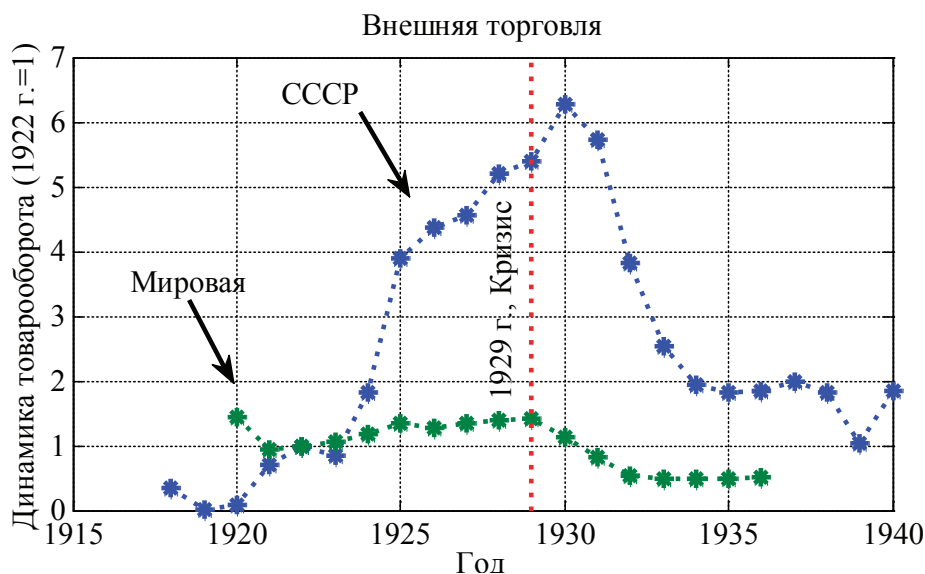


Рис. 1

Наиболее интенсивная торговля, из 42 торговавших с 1918 по 1940 год стран, велась с Германией, США, Великобританией, Ираном, Китаем, Францией. На рис. 2 отражена доля этих стран (в %, расчет производился в рублях) в импорте продукции в СССР. Динамика торговых оборотов с Германией, США и Великобританией с 1918 по 1940 гг. отражена на рис. 3.

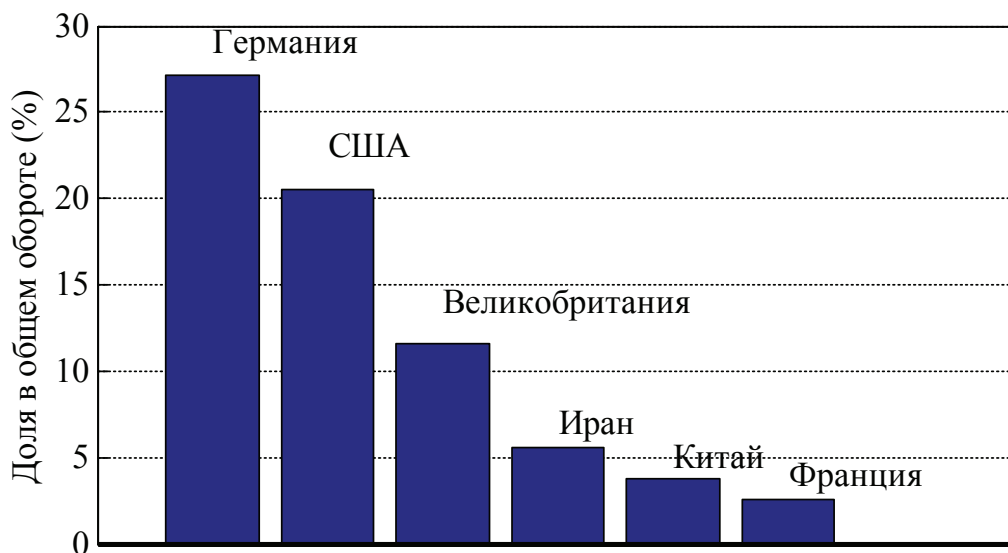


Рис. 2

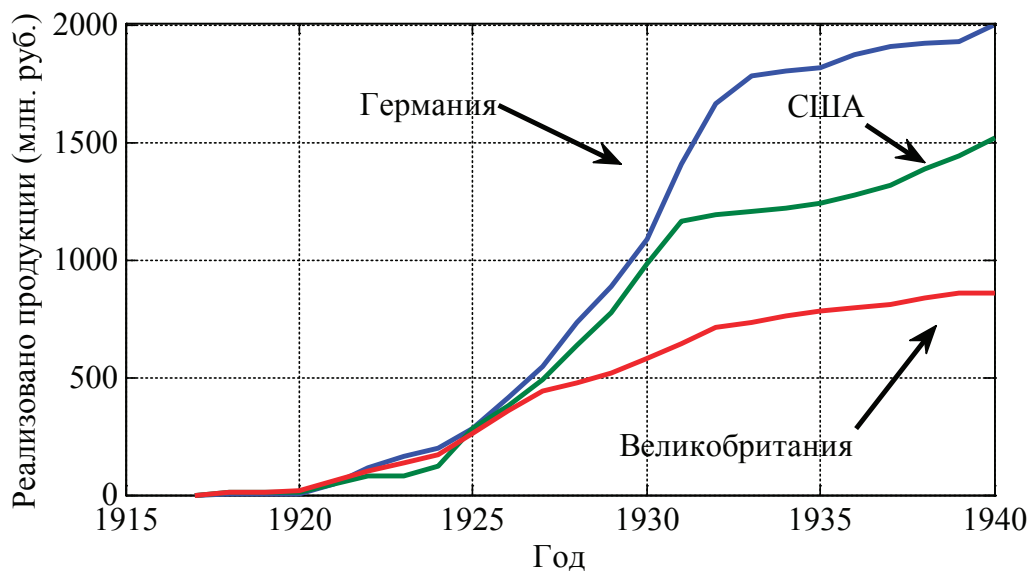


Рис. 3

На рис. 4 отражена динамика изменения коэффициента концентрации CR и индекса Хервиндаля-Хиршмана H с 1918 по 1940 год, рассчитанных по долям импорта в СССР внешнеторговых субъектов. Значения показателей, рассчитанные по статистическим данным, на рис. 4 отмечены символом *. Коэффициент концентрации принимал значения в диапазоне от 0.4 до 0.8. Начиная с 1918 года, он стал уменьшаться, приближаясь к «пороговому» значению 0.5 [66], поскольку происходило увеличение числа участников рынка от 3 в 1918 году, до 35 в 1930-м году. После 1929 года коэффициент концентрации начинает расти. И хотя после 1933 года происходит его уменьшение, тем не менее, в дальнейшем снова начинается его рост. Аналогичным образом изменяется и индекс Херфиндаля — Хиршмана (рис. 4). Это можно объяснить после кризисными явлениями в странах экспортерах и импортерах продукции, приведшими к нарушению внутренних связей в экономике и экономических взаимоотношений с другими странами, полагая, что оба показателя отражают состояние конкурентной среды.

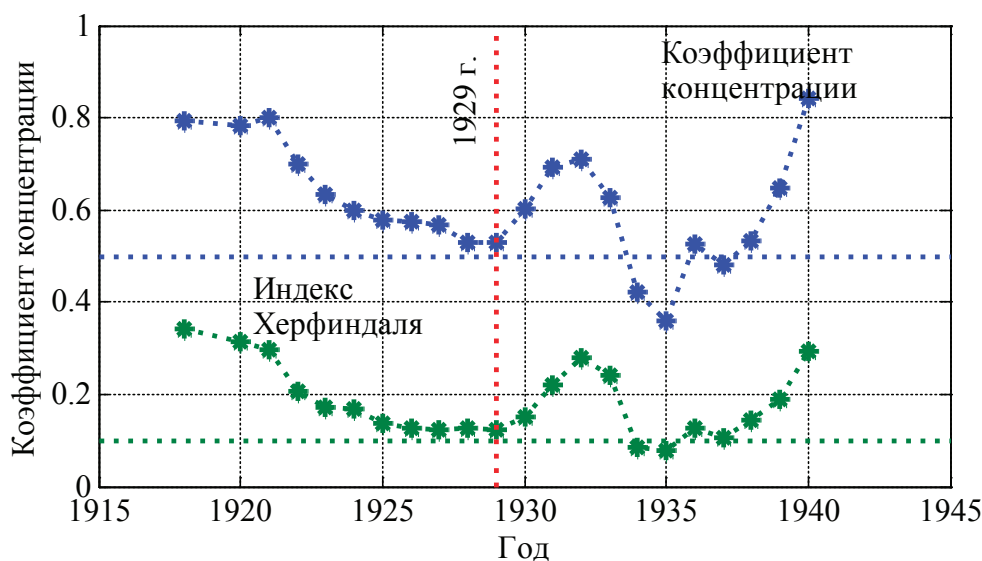


Рис. 4

Импорт оборудования в 1918–1940 гг. Задача создания промышленности требовала привлечения иностранного оборудования. С 1930 по 1940 год доля оборудования в импорте составляла, в зависимости от года, от 30% до 45%. Приобретаться оно могло во всех странах экспортерах по мере заключения дипломатических и торговых соглашений. Как следует из анализа статистических данных, индекс концентрации лежал в диапазоне от 0.75 до 0.90, а индекс Херфиндаля-Хиршмана — от 0.25 до 0.45. С учетом сегодняшних показателей, установленных законом о защите конкуренции [66], рынок оборудования был монополизирован двумя странами: Германией и США. В табл. 1 отражена доля (в %) этих стран в общем импорте оборудования в СССР в 1925, 1930, 1933, 1938, 1939 и 1940 годах. В рамках сегодняшнего закона о защите конкуренции пороговое значение доли одного производителя на рынке равно 0.35 [66]. Соответственно, если следовать этой оценке, то на рынке оборудования доминирующее положение занимали или Германия, или США.

Таблица 1. Импорт оборудования в СССР Германией и США (% от общего импорта оборудования)

Страна/Год	1925	1930	1933	1938	1939	1940
Германия	43.6	37.1	74.0	8.6	12.3	42.8
США	21.1	46.6	5.5	56.7	47.5	42.5
Итого	64.7	83.7	79.5	65.3	59.8	85.3

Таким образом, как следует из проведенного анализа (рис. 1–4), в первом приближении на рынке зарубежной продукции в СССР начиная с 1918 года постепенно создавалась конкурентная среда (рис. 4). Но вместе с этим по отдельным видам продукции рынок формировался как монопольный (рис. 2–3, табл. 1). На формирование рынка существенное влияние оказывали и кризисные явления. В начале XX века лидирующее положение в торговле с Россией занимали Великобритания и Германия [40]. После 1920 года Германия, понесшая значительные потери в ходе первой мировой войны, к 1940 восстанавливает свой товарооборот. Великобритания теряет позиции, освободившиеся «места» интенсивно занимают США (рис. 3, табл. 1).

Обороты внешней торговли в 1946–1990 гг. Вторая мировая война принесла СССР значительные людские и материальные потери. Большая часть страны лежала в руинах. Были нарушены торговые связи с различными государствами, установленные в довоенный период. Необходимость в зарубежной продукции для восстановления разрушений очевидна. Основные торговые партнеры СССР в довоенный период Германия и США (рис. 3, табл. 1), фактически, прекратили торговлю. Германия из-за разрушенной экономики, а США — по политическим мотивам [30]. То есть формирование рынка зарубежной продукции после окончания второй мировой войны, практически, начинается заново.

Динамика оборота внешней торговли с 1946 по 1990 гг. отражена на рис. 5. Статистические данные отмечены символом *. Пунктирная линия соответствует экспоненциальной зависимости $y = \exp(\mu t)$ с показателем $\mu = 0.120$.

Объем товарооборота за 1970 год принят равным единице. Экспоненциальный рост товарооборота происходил быстрее, чем экспоненциальный рост в XIX веке ($\mu = 0.037$, [40]). Падение товарооборота в 1985–1990 связано с реформами, начавшимися в стране [30].

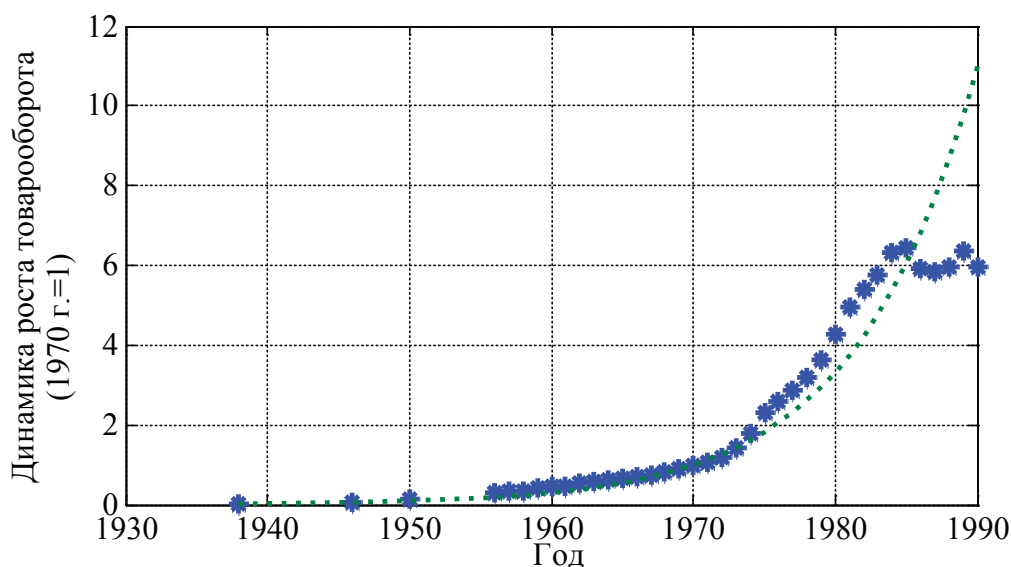


Рис. 5

Число стран, торговавших с СССР, к 1990 году достигло 140. Список 20 стран, реализовавших наибольшее количество продукции в СССР, и их доли (в %) в общем объеме торговли приведены в табл. 2. Первые семь мест занимают страны Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), созданного в 1949 году в ответ на «санкционные» мероприятия США [30] по отношению к странам социалистического лагеря для создания тесных экономических взаимоотношений. Поэтому рынок СССР иностранных товаров регулировался межправительственными соотношениями в рамках СЭВ и плановыми показателями внутри стран участниц. Тем не менее, рынок был в значительной степени неконцентрированным. На рис. 6 отражена динамика изменения коэффициента концентрации и индекса Херфиндаля-Хиршмана с 1946 по 1990 гг., а на рис. 7 — индекса энтропии. Как следует из этого анализа коэффициент концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана после 1960 года опускаются ниже своих пороговых значений (0.5 и 0.1, соответственно) и остаются в допустимом диапазоне изменения вплоть до 1985 года. Соответственно и индекс энтропии, несмотря на колебания, растет (рис. 7). Значения коэффициентов корреляции между этими показателями приведены в табл. 3. В ядро «рынка», определяемого по индексу Линда, в зависимости от года входило от 2 до 4 субъектов. Таким образом, в количественном отношении на рынке импорта в СССР, начиная с 1960 года, недобросовестная конкуренция отсутствовала.

Таблица 2. Доля стран в общем импорте в СССР с 1946 по 1990 гг.

п.п.	Страна	% от общего импорта в СССР за 1946–1990 гг.	п.п.	Страна	% от общего импорта в СССР за 1946–1990 гг.
1	Германия	16.61	11	ФРГ	2.91
2	Чехословакия	9.46	12	Япония	2.89
3	Польша	9.31	13	Китай	2.51
4	Болгария	8.27	14	Франция	2.20
5	Венгрия	6.26	15	Индия	2.03
6	Куба	4.65	16	Италия	2.02
7	Румыния	3.47	17	Великобритания	1.61
8	Финляндия	3.30	18	Канада	1.33
9	Югославия	3.22	19	Австрия	1.22
10	США	2.95	20	Аргентина	1.10

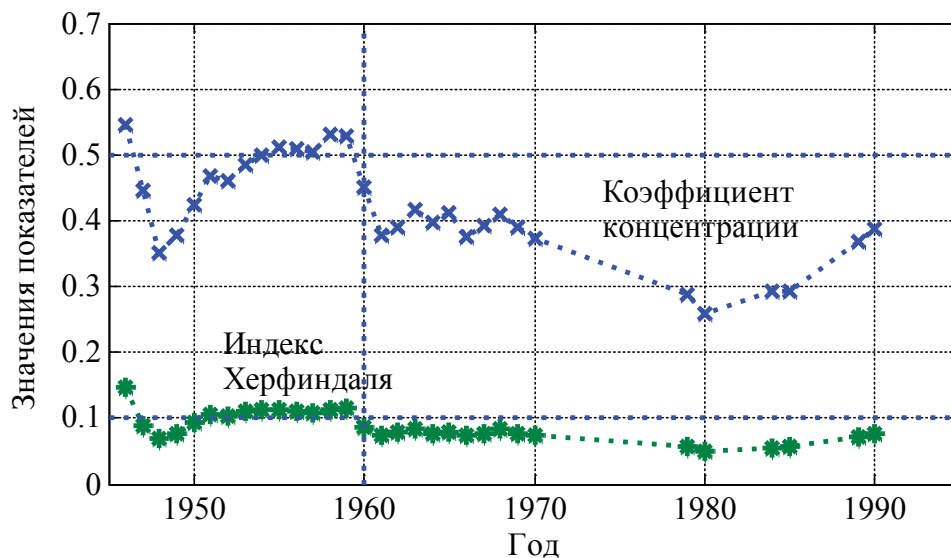


Рис. 6

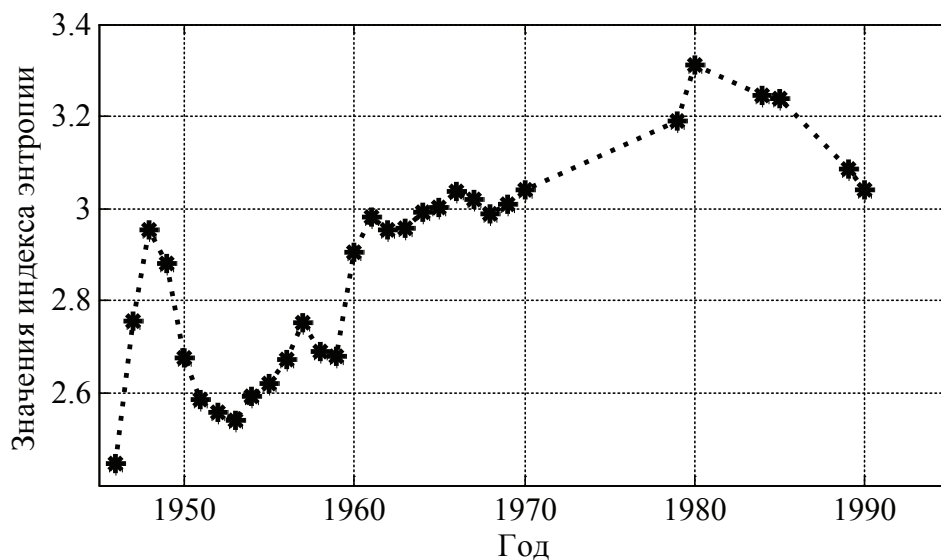


Рис. 7

Таблица 3. Значения коэффициентов корреляции

	<i>CR</i>	<i>H</i>	<i>E</i>	<i>G</i>
<i>CR</i>	1.000	0.963	-0.914	0.009
<i>H</i>	0.963	1.000	-0.946	0.016
<i>E</i>	-0.914	-0.946	1.000	0.179
<i>G</i>	0.009	0.016	0.179	1.000

Импорт оборудования в 1918–1940 гг. Весь послевоенный период основной статьей импорта в СССР являлась «машины и оборудование». В общем объеме экспорта в 1955 году на нее падало 30% всего импорта, а в 1990 году — 45% (16% составляло продовольствие, 18% — промышленные товары). Приобретаться оно могло во всех странах экспортерах по мере заключения дипломатических и торговых соглашений [30]. На рис. 8 отражена динамика изменения коэффициента концентрации, индекса Херфиндаля-Хиршмана и индекса энтропии с 1946 по 1990 гг. Как

следует из этого результата изменение показателей конкуренции 1), 2) и 3) (первые два постепенно уменьшаются, а третий растет) во времени говорят об уменьшении экономической концентрации на рынке оборудования. Характерно то, что уменьшение происходило на протяжении более сорока лет, но при этом ниже пороговых значений первые два индекса не опустились. Это достигалось за счет перераспределения импорта между странами СЭВ и подключения новых участников рынка. К 1990 году около 75% импорта оборудования осуществлялось из пяти стран СЭВ: ГДР — 25%, Польша — 15%, Болгария — 13%, Чехословакия — 12%, Венгрия — 10%. На долю остальных участников (около 30 стран) приходилось около 25% импорта. «Ядро» рынка, определяемое по индексу Линда, представлял один субъект, занимавший 25% рынка. В то же время остальные четыре участника, имея близкие доли, занимали 50% рынка. В качественном отношении это не вполне согласуется с оценкой «ядра» по индексу Линда. Вероятно, к «ядру» можно отнести число участников с максимальными долями, общая доля которых максимально приближается к 50% или 75%.

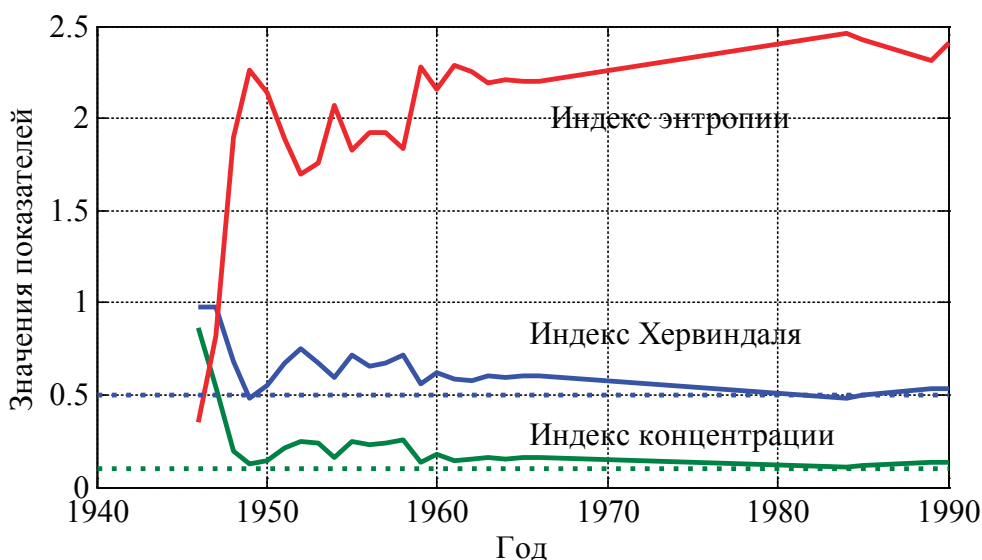


Рис. 8

Таким образом, как в период с 1918 по 1941 гг., так и в период с 1946 по 1990 гг. показатели экономической конкуренции, такие как коэффициент концентрации и индекс Хервиндаля-Хршмана, на рынке импорта товаров в СССР на отдельных временных интервалах уменьшались. Рост этих параметров в условиях планового хозяйства происходил в периоды международных экономических или политических кризисов. Это же наблюдалось в периоды внутренних экономических и политических изменений в стране в 1950–1960 гг. и 1985–1990 гг. [30].

Анализ статистических данных по международной торговле СССР показал, что изменения в экономических сообществах могут происходить от нескольких лет до нескольких десятилетий. При этом на них существенное влияние могут оказывать социальные процессы. Поэтому математические модели взаимодействующих экономических сообществ, учитывающие эти процессы [6, 17, 18, 19, 21, 23, 26, 32], в отличие от моделей биологических сообществ [21, 38, 39, 41, 71, 72], могут дать новые результаты. Аналитические и численные методы решения различных задач [27–29, 47, 62, 63, 68–74] на сегодняшний день достаточно степени развиты.

Заключение. Как следует из анализа статистических данных по внешней торговле СССР с 1918 по 1990 годы показатели конкуренции, такие как коэффициент концентрации, индекс Хервиндаля-Хиршмана и индекс энтропии, отражают постепенное улучшение конкурентной среды на рынке импорта товаров. Возникавшие торговые блоки в виде Совета Экономической Взаимопомощи, хотя и создавали экономическую концентрацию, тем не менее, со временем конкурентная среда улучшалась, если ее оценивать только по значениям показателей конкуренции. Плановая система ведения внутреннего хозяйства СССР не препятствовала системе внешней торговли постепенно приближаться к системе рыночных взаимоотношений.

Литература:

1. Абрамян, К. В., Скорова Ю. О. Оценка влияния концентрации финансовых ресурсов на результаты производственной деятельности // Молодой ученый. — 2014. — № 21. — с. 257–259.

2. Багунц, М.Г. Конкурентоспособность региона: сущность и понятие // Молодой ученый. — 2015. — № 10. — с. 502–505.
3. Бакулин, С.Н. Внешняя торговля СССР за 20 лет. 1918–1937 гг. Статистический справочник. М.: Международная книга, 1939. — 264 с.
4. Батаев, А.В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире // Молодой ученый. — 2015. — № 9. — с. 520–526.
5. Белоус, Л. В., Березий А. Б Структура отраслевого рынка как фактор формирования конкурентной стратегии компании // Молодой ученый. — 2015. — № 10.2. — с. 100–103.
6. Буре, В. М., Карелин В. В., Елфимов А. Н. Об одной задаче управления детерминированной системой обслуживания // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 10: Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. — 2015. — № 4. — с. 100–112.
7. Варга, Е.С. Между VI и VII конгрессами Коминтерна: Экономика и политика 1928–1934 гг. М.: Книжный дом Либроком, 2014. — 192 с.
8. Внешне экономические связи СССР в 1990 г. М.: Госкомстат СССР, 1991. — 288 с.
9. Внешняя торговля Союза ССР в 1985 г. М.: Финансы и статистика, 1986. — 279 с.
10. Внешняя торговля Союза ССР за 1959–1963 годы М.: Внешторгиздат, 1965. — 484 с.
11. Внешняя торговля Союза ССР за 1961 год. М.: Внешторгиздат, 1965. — 232 с.
12. Внешняя торговля Союза ССР за 1968 год. М.: Внешторгиздат, 1969. — 300 с.
13. Внешняя торговля Союза ССР за 1970 год. М.: Международные отношения, 1971. — 298 с.
14. Внешняя торговля СССР в годы довоенных пятилеток (1929–1940). Статистический сборник. М. 1966. — 106 с.
15. Внешняя торговля СССР за 1918–1940 гг. Статистический обзор. М.: Внешторгиздат, 1960. — 1135 с.
16. Внешняя торговля СССР. Стат. сборник. 1918–1966. М.: Международные отношения, 1967. — 242 с.
17. Волостнов, Н.С. Сектор государственных предприятий в смешанной экономике России: институциональные «ловушки» формирования // Приволжский научный вестник. — 2014. — № 12–2 (40). — с. 5–8.
18. Волостнов, Н. С., Сучков Е. А. Верификация взаимосвязи валового внутреннего продукта и обновления основных производственных фондов в современной российской экономике // Приволжский научный вестник. — 2015. — № 6–3 (46). — с. 9–14.
19. Гасратов, М. Г., Гасратова Н. А Сетевая модель управления запасами для случая ценовой конкуренции // Математическая теория игр и ее приложения. — 2015. — Т. 7. — № 1. — с. 32–49.
20. Гасратова, Н. А., Гасратов М.Г. Сетевая модель управления запасами для случая количественной конкуренции // Сибирский журнал индустриальной математики. — 2015. — Т. 18. — № 1. — с. 14–27.
21. Гасратова, Н. А., Столбовая М.В., Неверова Е.Г., Бербер А.С. Математическая модель «ресурс-потребитель» // Молодой ученый. — 2014. — № 10 (69). — с. 5–14.
22. Глазьев, С.Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике // Международная экономика. — 2010. — № 5. — с. 5–27.
23. Горыня, Е. В., Колпак Е. П. Математические модели поиска экологической ниши // В сборнике: Устойчивость и процессы управления Материалы III международной конференции. — 2015. — с. 469–470.
24. Гурова, И. Е., Севрюков А.В. Методический подход к оценке влияния концентрации ресурсов на эффективность производства // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — с. 201–204.
25. Дегтярев, А. П., Семин В. П. Военная история России: Внешние и внутренние конфликты: Тематический справочник с приложением схем военных действий. М.: Академический Проект; Альма Матер, 2011. — 392 с.
26. Дышловой, И. Н. О некоторых закономерностях развития региональной экономики России и проявления их в экономике республики Крым // Приволжский научный вестник. — 2015. — № 4–1 (44). — с. 66–73.
27. Екимов, А.В. Анализ множества достижимости нелинейных управляемых систем // Естественные и математические науки в современном мире. — 2014. — № 15. — с. 8–13.
28. Екимов, А. В. К вопросу об ограниченности интегральной воронки в билинейных управляемых системах // Системы управления и информационные технологии. — 2014. — Т. 56. — № 2.1. — с. 138–142.
29. Екимов, А. В. К вопросу об эргодическом поведении полумарковского случайного процесса // Труды математического центра имени Н.И. Лобачевского. — 2013. — Т. 46. — № 11. — с. 185–186.
30. Жукова, Л.В., Кацва Л.А. Истории России в датах: справочник. М.: Проспект, 2011. — 320 с.
31. Зайцева, Е.В. Оценка кредитоспособности предприятий малого бизнеса кредитным экспертом банка // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — с. 847–851.
32. Звягин, Л. С. Системный анализ в управлении экономикой // Приволжский научный вестник. — 2014. — № 5 (33). — с. 101–103.
33. Зорина, В.В. Банковская конкуренция в российской экономике // Молодой ученый. — 2015. — № 18. — с. 260–263.

34. История Коммунистической партии Советского союза. М.: Политиздат, 1977. — 782 с.
35. Калиева, О. М. Эволюция научных взглядов о сущности конкурентоспособности [и др.] // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — с. 226–227.
36. Калиновский, Б. О. О развитии и распространении идеи свободной торговли и применении ее к положительным законодательствам в главных западноевропейских государствах. С. Петербург, тип. Рюмина и комп., 1859. — 221 с.
37. Князьков, С. Из прошлого Русской земли. Время Петра Великого. Репринтное воспроизведение издания 1909 г. М.: Планета, 1991. — 712 с.
38. Колпак, Е. П., Бронникова А. И., Полежаев В. Ю. Математическая модель стачечного движения в России в начале XX века // Молодой ученый. — 2015. — № 3 (83). — с. 4–15.
39. Колпак, Е. П., Горыня Е. В. Математические модели «ухода» от конкуренции // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — с. 59–70.
40. Колпак, Е. П., Горыня Е. В., Иванова А. А. Показатели конкуренции. Международная торговля России в XIX веке // Молодой ученый. — 2016. — № 3 (107). — с. 534–547.
41. Колпак, Е. П., Горыня Е. В., Крылова В. А., Полежаев Д. Ю. Математическая модель конкуренции двух популяций на линейном ареале // Молодой ученый. — 2014. — № 12 (71). — с. 12–22.
42. Коцофана, Т. В., Стажкова П. С. Сравнительный анализ применения показателей концентрации на примере банковского сектора РФ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. — 2011. — № 4. — с. 30–40.
43. Крайнова, К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. — 2015. — № 11 (3) — с. 46–50.
44. Кроливецкий, Э. Н., Андреев П. А. Виды конкуренции и сопутствующие им модели рынка // Петербургский экономический журнал. — 2015. — № 2. — с. 55–69.
45. Кураева, Н. К., Аникин А. В. Индикаторный анализ конкуренции в российском банковском секторе // Молодой ученый. — 2015. — № 12. — с. 433–438.
46. Лазаренко, А. А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — с. 374–377.
47. Лакрисенко, П. А. Об устойчивости положений равновесия нелинейных гибридных механических систем // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 10: Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. — 2015, — № 3. — с. 116–125.
48. Ломоносов, М. Записки по русской истории. М.: Эксмо, 2003. — 704 с.
49. Миндлин, Ю. Б., Колпак Е. П., Гасратова Н. А. Отличительные признаки кластеров и практика их применения в России // Политика и общество. — 2015. — № 5. — с. 666–675.
50. Моисеев, Е. А., Моисеева Е. Г. Роль высокотехнологичных корпораций в современной экономике // Приволжский научный вестник. — 2014. — № 12–3 (40). — с. 126–128.
51. Народное хозяйство СССР в 1985 г. М.: Финансы и статистика, 1986. — 655 с.
52. Орленко, Л. В. История торговли. М.: ИД Форум, 2006. — 352 с.
53. Покровский, М. Н. Русская история. В 3 т. Т. 1. М.: Аст, 2005. — 344 с.
54. Покровский, М. Н. Русская история. В 3 т. Т. 2. М.: Аст, 2005. — 381 с.
55. Попов, Г. Х. Об экономическом кризисе 2008 года // Вопросы экономики. — 2008. — № 12. — с. 112–119.
56. Романовская, Е. В. Крупные корпорации как конкурентный фактор развития отечественной экономики // Приволжский научный вестник. — 2015. — № 5–2 (45). — с. 35–36.
57. Рыбаков, Б. А. Геродотова Скифия. М.: Эксмо: Алгоритм, 20230. — 272 с.
58. Саяпин, В. В., Ляпин Н. А., Ширяев С. А. Подходы к определению показателей конкурентоспособности грузового автотранспортного предприятия // Молодой ученый. — 2015. — № 6. — с. 210–214.
59. Саяпин, В. В., Ширяев С. А., Ляпин Н. А. Показатели конкурентоспособности грузового АТП // Молодой ученый. — 2015. — № 5. — с. 309–315.
60. Светульников, М. Г., Волков А. В. Проблема измерения уровня конкуренции в целях разработки предпринимательских решений // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2010. — № 8 (114). — с. 107–113.
61. Соколова, К. А. Влияние кооперации и модернизации на конкурентоспособность медицинского кластера Тутлинген // Молодой ученый. — 2014. — № 4. — с. 607–609.
62. Степенко, Н. А. О диссипативности неавтономных систем по нелинейному приближению // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 10: Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. — 2004. — № 3–4. — с. 160–169.
63. Степенко, Н. А. О некоторых критериях диссипативности колебательных систем с переменными параметрами // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 1. Математика. Механика. Астрономия. — 2004. — № 1. — с. 50–54.

64. Тойнби, А. Дж. Цивилизация перед судом истории. Мир и Запад. М.: АСТ Астрель; Владимир: ВКТ. 2001. — 318 с.
65. Туган-Барановский, М. И. Конкуренция. Б. — Э. СПб: тип. И. А. Ефрона, т. XVI. — 480 с.
66. Федеральный закон Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ. <http://krimlin.ru/act/bank/24149>. (10.02.2016).
67. Фомина, Т. А. Анализ рынка операторов сотовой связи // Молодой ученый. — 2014. — № 18. — с. 466–468.
68. Ekimov, A. V. Qualitative analyses of attainability set of nonlinear controllable systems // Proc. 20th Int. Workshop Beam Dynamics and Optimization, St. Petersburg, Russia, 2014, p. 51.
69. Ekimov, A. V. The estimate of the integral vortex of controlled systems by the Lyapunov functions method // Proc. 11th IFAC Workshop Control Applicat. Optimization, St. Petersburg, Russia, 2000. — pp. 91–94.
70. Kabrits, S. A., Kolpak E. P. Numerical study of convergence of nonlinear models of the theory of shells with thickness decrease // В сборнике: AIP Conference Proceedings. — 2015. — с. 300005.
71. Kolpak, E. P., Kabrits S. A., Bubalo V. The follicle function and thyroid gland cancer // Biology and Medicine. — 2015. — Т. 7 (1). — BM060.15.
72. Polyakhova, E. N., Starkov V. N., Stepenko N. A. Solar sailing out of ecliptic plane // В сборнике: 2015 International Conference «Stability and Control Processes» in Memory of V. I. Zubov (SCP) 2015. — с. 65–68.
73. Starkov, V. N., Stepenko N. A. Computer modeling of trajectories in spatially non-uniform gravitational fields // International conference on computer technologies in physical and engineering applications (IVESC–ICEE–ICCT–PEA–BDO 2014). June 30–July 4. 2014, Russia, Saint-Petersburg, pp. 179–180.
74. Starkov, V. N., Stepenko N. A. Simulation of particle motion in the given speed fields // В сборнике: 2015 International Conference «Stability and Control Processes» in Memory of V. I. Zubov (SCP) 2015. — с. 75–77.

Статистическое исследование уровня и качества жизни населения РФ

Кочергина Анастасия Михайловна, студент
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

В статье проведён анализ статистики среднедушевых доходов, занятости населения и индекса потребительских цен. Также рассчитаны коэффициент уровня жизни по последним данным сайта Росстат.

Ключевые слова: *уровень жизни населения, среднедушевые доходы, занятость, индекс потребительских цен, коэффициент Джини.*

Социально-экономическая политика современного государства опирается на поддержание постоянного баланса между её социальным и экономическим блоками. Социальный блок направлен на поддержание достаточного уровня и качества жизни населения и нормальный процесс его жизнедеятельности. В настоящее время именно качество жизни выходит на первый план в системе факторов, определяющих международную конкурентоспособность национальной экономики страны. Задача переноса акцента на социальную сферу в настоящее время стала весьма актуальной и для России.

Повышение уровня жизни населения является главной целью любого прогрессивного общества. Государство должно поддерживать благоприятные условия для длительной, безопасной и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе. В России с ростом социальной напряженности в обществе, мониторинг уровня жизни должен стать

постоянной составляющей экономической политики на всех уровнях управления.

На сегодняшний день для поддержания развития экономики России, следует обратить внимание на проблемы уровня жизни населения и факторы, определяющие его динамику и тенденции развития. От их решения во многом зависит темпы дальнейших преобразований в стране и их направленность и, в конечном итоге, благополучная политическая и экономическая среда в обществе. Вышесказанное подтверждает актуальность данной проблемы и обосновывает цель этой статьи — провести анализ среднедушевых доходов, занятости населения и индекса потребительских цен, а также оценить уровень жизни с помощью коэффициента Джини.

Одним из важнейших показателей уровня жизни является среднедушевой доход населения. В данном случае был проведен анализ среднедушевых доходов населения с 2005 по 2014 год. На рисунке 1 — результаты аналитического выравнивания данного показателя по данным, представленным Росстатом. [4]



Рис. 1. Линия тренда среднедушевых доходов

Расчёт тренда и анализ приведенного графика (рисунок 1) позволяет сделать вывод о том, что в период с 2005 по 2014 года наблюдается тенденция роста среднедушевых доходов населения. При этом с каждым годом число среднедушевых доходов в среднем увеличивалось на 2136 рублей. Средние доходы в период с 2005 по 2014 год составили 17919 рублей 53 копейки. Прирост среднедушевых доходов в рассматриваемом периоде по сравнению

с базисным 2005 годом постоянно увеличивался. Причем наибольший прирост был зафиксирован в 2014 году и составил 27765 рублей 70 копеек или 43% по сравнению с базисным периодом. Наименьший прирост наблюдался в 2006 году и составил 10154 рублей 80 копеек или 26% по сравнению с базисным периодом.

Далее было проанализировано распределение населения по величине среднедушевых доходов. (Таблица 1)

Таблица 1. Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в месяц, рублей за 2014 год

Группа населения по величине среднедушевых денежных доходов в месяц	Доля в общей численности, %	Группа населения по величине среднедушевых денежных доходов в месяц	Доля в общей численности, %
до 5 000	3,3	от 25 000 до 30 000	8,8
от 5 000 до 7 000	4,8	от 30 000 до 35 000	6,7
от 7 000 до 9 000	6,1	от 35 000 до 40 000	5,1
от 9 000 до 12 000	10,0	от 40 000 до 50 000	7,0
от 12 000 до 15 000	9,9	от 50 000 до 60 000	4,2
от 15 000 до 20 000	14,4	свыше 60 000	8,3
от 20 000 до 25 000	11,4	Всё население	100,0

По данным группировки были сделаны следующие выводы. Среднедушевой доход по России составил 25744 рублей 50 копеек. Модальный доход составил 15742 рублей 57 копеек и означает, что этот уровень среднедушевого дохода наиболее часто встречался в 2014 году. Медианный доход равнялся 20657 рублей 89 копеек — значит одна часть населения имела доход выше этого уровня, а вторая часть — ниже.

Для определения уровня неравномерности доходов в обществе был проведен расчет коэффициента Джини и децильный коэффициент дифференциации. Коэффициент Джини позволяет проанализировать степень концентрации доходов у различных групп населения и количественно оценить неравномерность их распределения. Коэффициент Джини рассчитывается по данным о накопленных частотах численности и денежного дохода насе-

Таблица 2. Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения

Денежные доходы, всего	в том числе по 20-процентным группам населения, в%:					Децильный коэффициент дифференциации, в раз	Коэффициент Джини
	Первая (с наименьшими доходами)	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая (с наибольшими доходами)		
100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,0	0,416

ления и изменяется от 0 до 1. Итоговые результаты представлены в таблице 2.

Децильный коэффициент показывает, что минимальный доход 10% наиболее обеспеченного населения Российской Федерации в 16 раз превышает максимальный доход 10% наименее обеспеченного населения. Коэффициент Джини равен 0,416. Следовательно, наблюдается средний уровень неравномерности распределения доходов в обществе.

Занятость населения — необходимый аспект для его сохранения и воспроизводства, так как от нее зависят уровень жизни населения, издержки общества на подбор, подготовку и переподготовку кадров, их трудоустройство,

материальную поддержку безработных. Занятость удовлетворяет один из аспектов социального развития индивида, а именно обеспечивает удовлетворение его потребностей в сфере труда. Результаты анализа занятости россиян представлены в таблице 3.

По данным таблицы 3 были сделаны следующие выводы. Численность экономически активного населения в возрасте 15–72 лет (занятые + безработные) в январе 2015 года составила 75,9 миллионов человек, или 52% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 71,8 миллионов человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 миллионов человек — как безработные.

Таблица 3. Экономическая активность населения

Показатели	Январь 2015 г.	2014 г.			Январь 2015г, ± к	
		январь	IV квартал	в среднем за год	январю 2014 г.	декабрю 2014 г.
Тысяч человек						
Экономически активное население в возрасте 15–72 лет (рабочая сила)	75919	74627	75592	75428	240	-535
занятые	71752	70447	71665	71539	326	-655
безработные	4167	4180	3928	3889	-86	120
В процентах						
Уровень экономической активности	68,5	68,1	69,0	68,9	0,6	-0,2
Уровень занятости	64,8	64,3	65,4	65,3	0,6	-0,3
Уровень безработицы	5,5	5,6	5,2	5,2	-0,1	0,2

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в январе 2015 года составил 5,5%. Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в январе 2015 года составил 64,8%.

По сравнению с декабрем 2014 года численность занятого населения в январе 2015 года уменьшилась на 655 тысяч человек или на 0,9%, численность безработных — увеличилась на 120 тысяч человек, или на 3%. По сравнению с январем 2014 года численность занятого населения увеличилась на 326 тысяч человек, или на 0,5%, численность безработных — уменьшилась на 86 тысяч человек, или на 2,1%.

На потребительском рынке товаров и услуг цены на протяжении всего 2015 года имели тенденцию к росту. Индекс потребительских цен изображен на графике (рисунок 2), индексы потребительских цен на товары и услуги — на рисунке 3.

В связи с представленными изменениями уровня цен стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в расчете на месяц в среднем по России возросла. Также это свидетельствует о росте инфляции.

Для современного этапа социально-экономического прогресса характерно немалое количество накопившихся проблем в социальной сфере, определенных разногласий, связанных с уровнем социального развития человека и повышением качества его жизни. Своевременное обна-

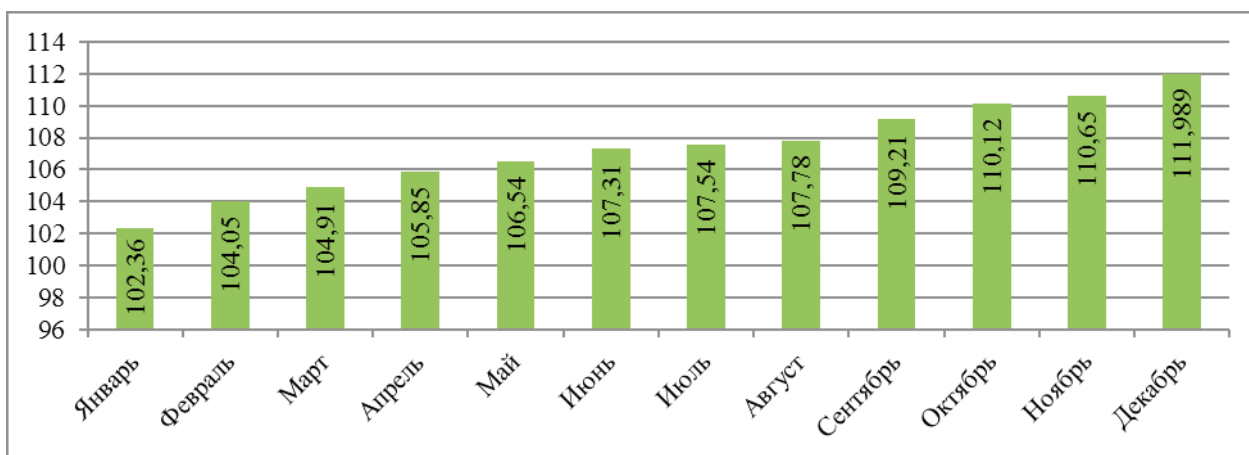


Рис. 2. Индекс потребительских цен, к декабрю 2014 года в%

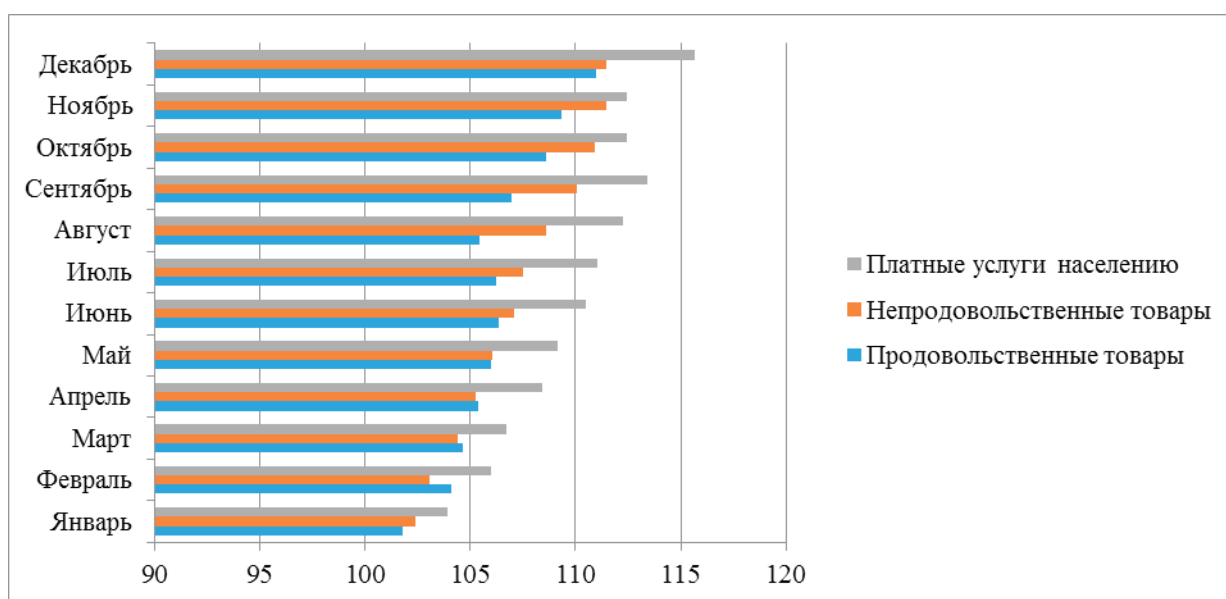


Рис. 3. Индексы потребительских цен на товары и услуги, к декабрю 2014 года в%

ружение и устранение этих проблем позволит повысить и урегулировать уровень жизни населения. А также организовать переход на новую ступень социального развития.

Таким образом, исходя из статистического анализа уровня и качества жизни населения, можно сказать, что в целом наметилась тенденция к повышению уровня жизни населения Российской Федерации. Государство все

больше внимания уделяет проблеме социальной напряжённости. С каждым годом показатели меняются в положительном направлении. После принятия конкретных мер в социальной сфере наметились ощутимые сдвиги в лучшую сторону. Главной целью является поддержание достойного уровня жизни граждан РФ и стремление к его улучшению и стабилизации.

Литература:

1. Зарецкий, А. Д., Иванова Т. Е. Качество жизни (учебное пособие) // международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2012. № 9.
2. Бобков, В. Н., Литвинов В. А., Гулюгина А. А. Журнал «Мониторинг доходов и уровня жизни населения». 2012.
3. Кагарлицкий, Б. Кризис социальной политики. Доклад Института глобализации и социальных движений (ИГСО). 2015.
4. Федеральная служба государственной статистики, [электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>

Основные тенденции и перспективы развития рынка телевизионной рекламы в Российской Федерации

Криванкова Ксения Борисовна, студент
Волгоградский государственный технический университет

На основе анализа данных сделаны выводы об уровне развития рынка телевизионной рекламы в Российской Федерации. Акцентировано внимание на отдельных аспектах развития российского телевизионного рекламного рынка, вызывающих наибольший интерес, а именно: на телеканалах, рекламодателях, товарных категориях и рекламных холдингах.

Ключевые слова: рынок телевизионной рекламы, конъюнктура рынка телевизионной рекламы, структура рынка телевизионной рекламы.

Телевизионная реклама является дорогим маркетинговым инструментом, к тому же с ограниченным временем, однако согласно многим исследованиям — телевизионная реклама является наиболее эффективным инструментом в продвижении любой продукции [5, с.23]. Рекламный рынок Российской Федерации имеет специфику, связанную с тем, что емкость рынка и другие показатели рыночной конъюнктуры определяются методом экспертной оценки. Все это свидетельствует о непрозрачности процессов, происходящих на рынке. Начнем с анализа емкости телевизионного рекламного рынка Российской Федерации за период 2012—2014 годов. На рис.1 представлена емкость телевизионного рекламного рынка Российской Федерации в 2012 году.

Из данных рисунка 1 видно, что в абсолютном выражении в текущих ценах емкость рынка телевизионной рекламы к концу года увеличилась в 2 раза. Помимо этого, необходимо отметить, что в марте, апреле, мае, июне, а также в октябре и ноябре произошло превышение объемов по сравнению со среднегодовым трендом. На рисунке 2 представлена емкость телерекламного рынка Российской Федерации в 2013 году.

Из данных рисунка 2 видно, что в абсолютном выражении в текущих ценах емкость рынка телевизионной рекламы к концу года увеличилась в 1,9 раза. Помимо этого, необходимо отметить, что в марте, апреле, мае, а также в октябре, ноябре и декабре произошло превышение объемов по сравнению со среднегодовым трендом. На рисунке 3 представлена емкость телерекламного рынка Российской Федерации в 2013 году.

Из данных рисунка 3 видно, что в абсолютном выражении в текущих ценах емкость рынка телевизионной рекламы к концу года увеличилась в 1,4 раза. Помимо этого, необходимо отметить, что в марте, апреле, мае, а также в октябре и ноябре произошло превышение объемов по сравнению со среднегодовым трендом.

Однако, с начала октября 2014 года, телевизионный рынок начал демонстрировать нисходящий тренд, который окончательно укрепился в 2015 году. Необходимо отметить, что последние месяцы 2014 года стали кризисными не только для телевидения. Все средства распространения рекламы в Российской Федерации, которые возможно было проанализировать, за исключением рекламы в интернете, показали отрицательную динамику.

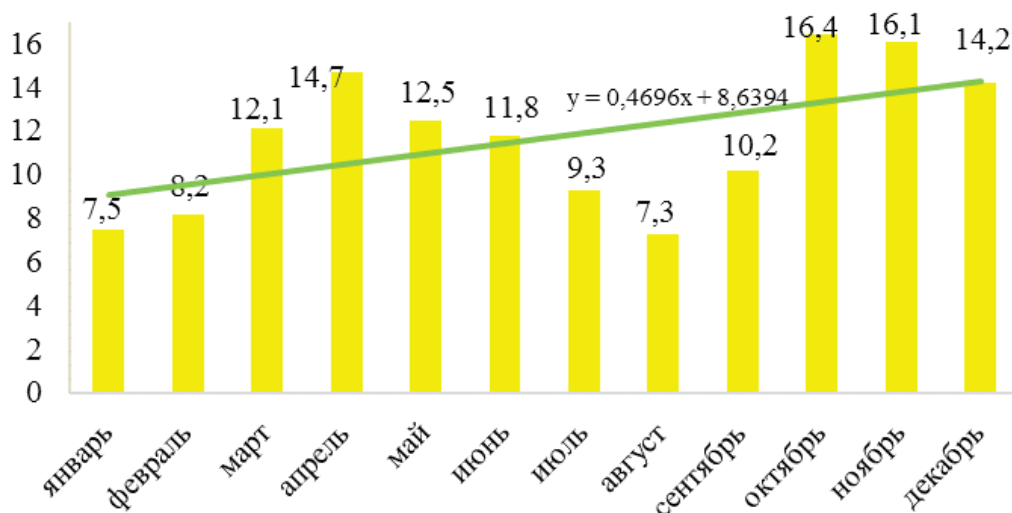


Рис. 1. Емкость телевизионного рекламного рынка Российской Федерации в 2012 году, млрд. рублей

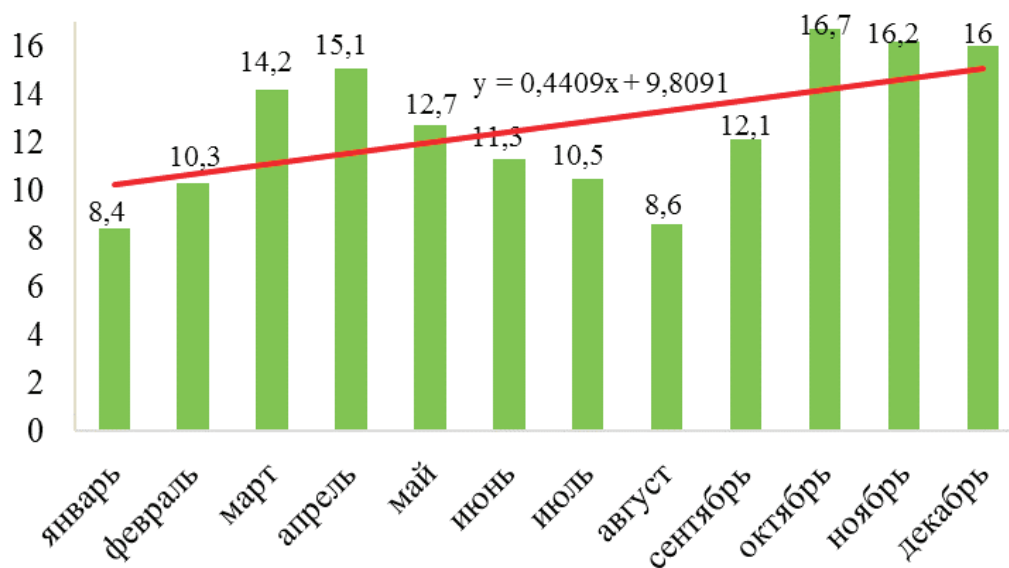


Рис. 2. Емкость телевизионного рекламного рынка Российской Федерации в 2013 году, млрд. рублей

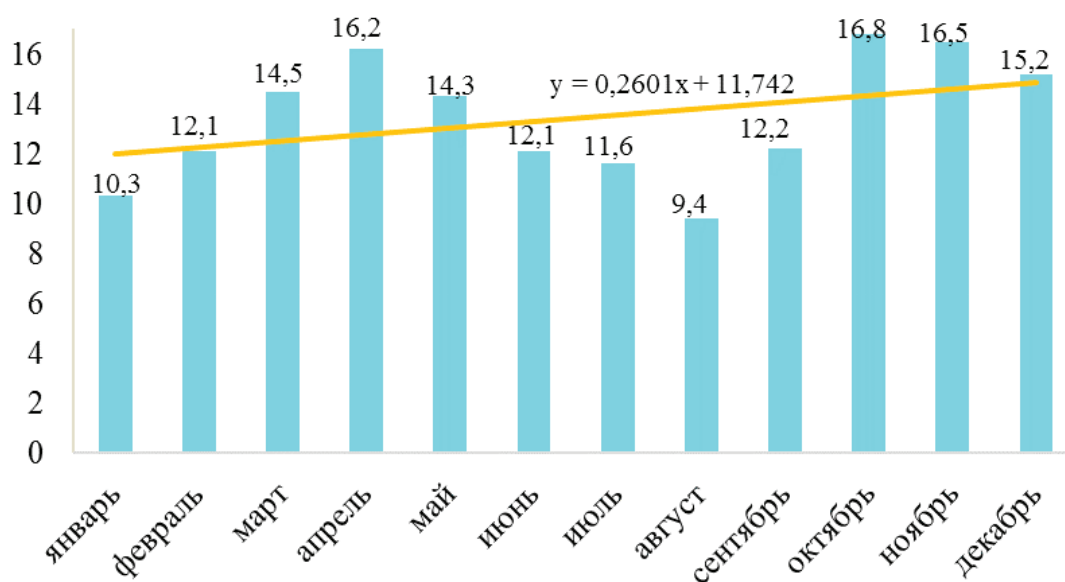


Рис. 3. Емкость телевизионного рекламного рынка Российской Федерации в 2014 году, млрд. рублей

По итогам 2014 года динамика телевизионного рынка рекламы, как и всего рекламного рынка Российской Федерации, по отношению к предыдущему году стала самой низкой за последние пять лет (после — 20% после кризиса в 2009 году).

По принятой в АЦВИ классификации к основным эфирным (федеральным) телеканалам относятся: «Первый», «Россия 1», «НТВ»; к основным сетевым каналам: «СТС», «ТНТ», «РЕН»; к специализированным сетевым каналам: «Пятый», «ТВ3», «2x2», «Пятница», «Ю», «Дисней», «Россия 2», «Россия 24», «ТВ Центр», «Звезда», «Карусель»).

В целом в 2014 году динамические пропорции в распределении рекламных бюджетов между основными группами каналов сохранились. Основные федеральные ка-

налы, по-прежнему занимающие наибольшую долю в структуре рынка, демонстрируют устойчивую тенденцию к снижению своих долевых показателей (рис.4).

Среди медиахолдингов на федеральном телевизионном рекламном рынке наибольшие темпы роста продемонстрировал холдинг «ПрофМедиа» (главным образом, за счет канала «Пятница»), хотя его доля на рынке остается весьма скромной — она не превышает 7%, а сам «ПрофМедиа» занимает лишь шестую позицию среди медиахолдингов после «Газпром-медиа», «Первого канала», «СТС-Медиа», «ВГТРК» и «НМГ». Пропорции в рекламных доходах между телеканалами изменяются в значительной степени в соответствии с изменениями их телевизионной аудитории. В этом отношении в 2014 году рейтинги телевизионных просмотров (TVR) демон-

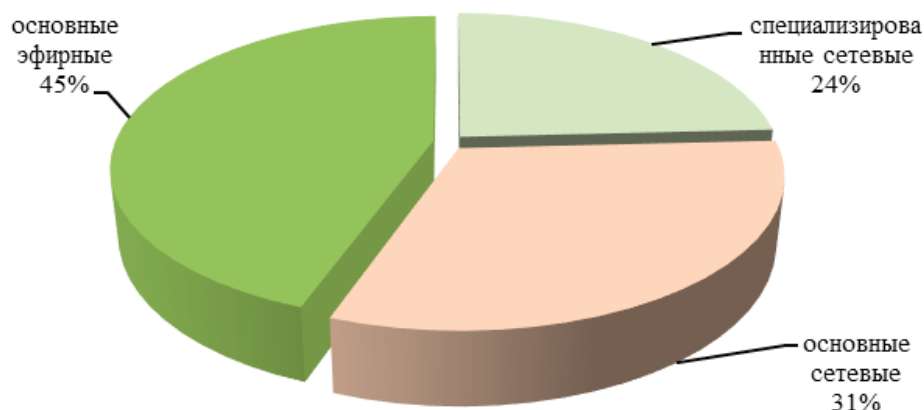


Рис. 4. Распределение рекламных бюджетов по группам каналов на федеральном телевидении в 2014 году, %

стрировали тенденцию к росту на каналах «Россия 24», «Disney», «Пятница», «Звезда», «Ю», «ТВ Центр». Существенно снизились рейтинги у каналов «НТВ», «СТС», «РЕН».

По итогам 2014 года состав 15 крупнейших категорий, на которые приходится 91% рекламных бюджетов на федеральном телевидении, остался таким же, как в конце 2013 года. Категория «Медицина и фармацевтика» по объемам расходов на рекламу зафиксировалась на позиции лидера [8, с.40]. Доля данной категории на рынке составила 23%, то есть почти четверть всех рекламных денег на федеральном телевидении были получены от производителей лекарственных средств [6, с.99]. Рекламодатели в данной категории уже несколько лет подряд демонстрируют высокие темпы роста рекламных бюджетов. Ключевую роль здесь играют крупнейшие производители: «Sandoz-Novartis», «Фармстандарт», «Sanofi-Aventis», «Эвалар», «Bayer AG» [9, с.28]. В 2014 году в целом категория выросла на 19% по сравнению с 2013 годом.

Причины неравномерного развития телевизионного рекламного рынка разные. С одной стороны, действуют тренды, в том числе, реализующиеся несколько лет подряд — укрепление позиций фармацевтики и снижение показателей категорий, входящих в FMCG. С другой — нарастающие в экономике проблемы по-разному сказываются на рынках разных товаров. Кроме того, происходит переключение потребления части населения на более дешевые товары и услуги, для которых более важным инструментом в конкурентной борьбе являются цены и дистрибуция, а не реклама.

Таким образом, в результате конъюнктурного обзора развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2008–2015 годах, автором выявлено, что доля телевизионных рекламных бюджетов, приходящаяся на пять крупнейших медиабаинговых групп до недавнего времени постоянно увеличивалась, то есть происходило укрупнение субъектов рынка. Это привело к тому, что на рынке телевизионной рекламы не осталось крупных

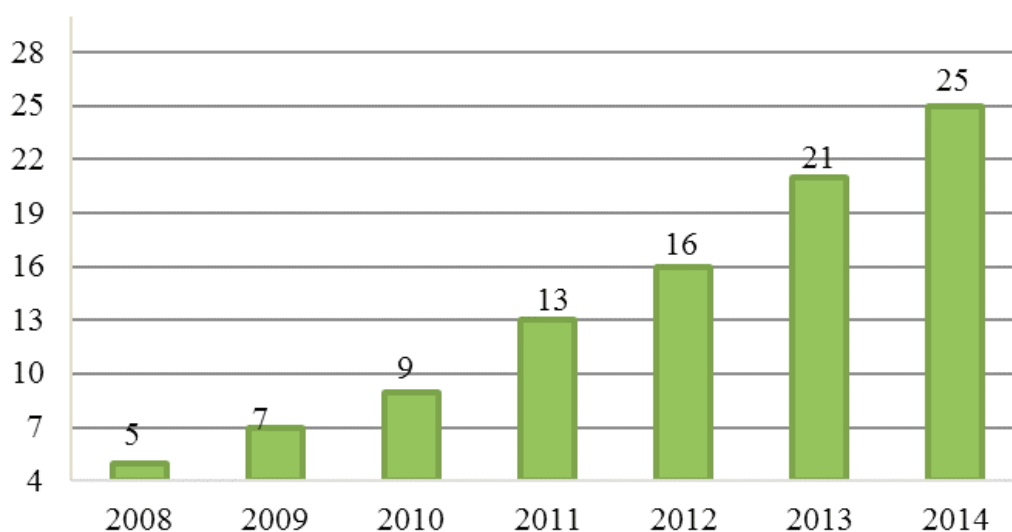


Рис. 5. Динамика крупнейшей товарной категории «Медицина и фармацевтика» на телевизионном рекламном рынке РФ в 2008–2014 гг., млрд. руб. [7, с.41]

российских агентств: они либо не выдержали конкурентной борьбы и потеряли клиентов, либо были поглощены. Помимо этого, проанализировав емкость телевизионного рекламного рынка Российской Федерации за период 2012–2014 годов, автором статьи было вы-

явлено, что на изменение конъюнктурных параметров развития телевизионного рынка, судя по данным (за исследуемые 3 года), влияют сезонные факторы, в результате чего наблюдается активность в весенний и осенний периоды.

Литература:

1. О рекламе: [Федеральный закон Российской Федерации: принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации от 13.03.2006 № 38-ФЗ: действующая редакция]. — СПС «Консультант Плюс», 2015.
2. Адемукова, Н. В. Становление и развитие методов измерения телевизионной аудитории в России / Н. В. Адемукова // Бизнес. Общество. Власть. — 2015. — № 23. — с. 1–10.
3. Гришанин, Н. В. Реклама на нишевых телеканалах: проблемы и перспективы / Н. В. Гришанин, Ю. В. Горбачев // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 4. — с. 60–62.
4. Девочкина, Е. Ф. Анализ нормативно-правовой базы регулирования рекламного рынка в России / Е. Ф. Девочкина // Экономика, статистика и информатика. 2014. — № 2. — с. 65–67.
5. 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.
6. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева. // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–100.
7. 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.
8. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
9. Евстратов, А. В. Фармацевтический рынок Российской Федерации: основные структурные параметры развития в 2001–2013 годах // Современные технологии управления, 2015. — № 2 (50). — с. 27–36.
10. Евстратов, А. В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — 2006. — № 5. — с. 24–28.
11. Евстратов, А. В. Конкурентоспособность отечественных производителей в сегменте противоаллергических препаратов на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2012. — Т. 14. № 16 (103). — с. 35–39.
12. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
13. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
14. 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.
15. 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.
16. Рейтинг крупнейших рекламодателей 2013 [Электронный ресурс]: — Режим доступа: http://www.adindex.ru/rating/2009/marketing/company_2011/index.phtml.
17. Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции 2013 год [Электронный ресурс]: — Режим доступа: http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/expert400/2012/main.
18. Семенова, М. М. Телереклама как модель состояния экономики / М. М. Семенова // European Social Science Journal. 2014. — № 2–2 (41). — с. 457–466.
19. Семенова, М. М. Телереклама как модель состояния экономики / М. М. Семенова, М. А. Семенов // Вестник Иркутского государственного университета. 2013. — № 4 (75). — с. 209–216.

Повышение эффективности процедуры подбора персонала за счет использования таблицы подготовки к переговорам

Кузин Андрей Юрьевич, кандидат медицинских наук, доцент
Национальный исследовательский Томский государственный университет

Кузина Юлия Игоревна, кандидат психологических наук, преподаватель
НОУ г. Томска Центр повышения квалификации «Семейное консультирование»

Данная статья посвящена повышению эффективности процедуры подбора персонала за счет использования таблицы подготовки к переговорам, предложенной Г. Кеннеди. Разработанная авторами методика «снятия» вакансии, позволяет быстро и эффективно производить отбор кандидатов на вакансию без временных издержек на рассмотрение заведомо неподходящих кандидатур.

Ключевые слова: подготовка к переговорам, снятие вакансии, подбор персонала, управление персоналом.

В работе менеджера по подбору персонала, работающего в отделе по управлению персоналом большой производственной компании или в рекрутинговом агентстве, часто возникают проблемы, связанные со «снятием» вакансии. Обычно данная процедура происходит следующим образом: работодатель заполняет заявку на подбор специалиста, где он описывает идеальный образ сотрудника. Часто оказывается, что подобного сотрудника, соответствующего этому идеальному образу, не существует. С одной стороны, работодатель выдвигает такие требования, как: «опыт на данной должности от пяти лет и более», «образование высшее» и «высокий уровень профессионализма», а с другой стороны предлагает заработную плату в лучшем случае среднюю по отрасли. Поэтому после заполнения руководителем заявки, рекрутеру обычно приходится проводить дополнительную беседу с руководителем, чтобы уточнить его требования к вакансии. Именно этот этап, на наш взгляд, определяет дальнейший ход работы по закрытию вакансии: ведь от продуктивности общения с работодателем, от качества полученных от него сведений и пожеланий, от моментов, на которых акцентирует внимание рекрутер, зависит и скорость закрытия заявки, и дальнейшая судьба, и карьера специалиста, которого отберет рекрутер на данную должность. В результате подобного «структурированного интервью», которое проводит рекрутер с работодателем, у рекрутера складывается определенное видение потенциального кандидата на данную вакансию.

Однако, данное видение далеко не всегда совпадает с представлением работодателя об идеальном сотруднике, ведь часто, занимающийся в основном стратегической работой и «оторванный» в определенном смысле от персонала работодатель, не всегда мыслит реальными категориями, не знаком, в отличие от рекрутера, с рынком труда и зарплат. Кроме того, многое в данной ситуации зависит от стиля руководства работодателя; в большинстве случаев он просто «пускает сверху» заявку, не консультируясь во время ее заполнения с рекрутером. В этом

и коренится основная проблема, тормозящая процесс подбора: рекрутер отбирает кандидата, которого считает подходящим, работодатель отвергает кандидата по своим соображениям; и так — до бесконечности.

В то же время, на сегодняшний день практически не существует какой бы то ни было общепринятой методики, позволяющей избежать возникновения данной проблемы. В основном рекрутеры опираются на разработанные ими для заполнения работодателем «заявки на подбор персонала», однако в заявках не разводятся видение потенциального сотрудника работодателем и рекрутером. Информация, полученная рекрутером по вакансии от работодателя, а также его личные представления о необходимом сотруднике, соотнесенные с реальной ситуацией на рынке, не систематизируются, должным образом не анализируются и не обрабатываются, в результате чего и возникают вполне ощутимые сложности с подбором и отбором кандидатов.

В связи с этим нами была разработана следующая методика «снятия» вакансии, учитывающая позиции и работодателя, и рекрутера по поводу необходимого сотрудника, и поэтому позволяющая быстро и эффективно производить отбор кандидатов на вакансию без временных издержек на рассмотрение заведомо неподходящих для работодателя кандидатур.

В основе ее лежит адаптированная к нуждам рекрутинга методика быстрой подготовки к переговорам, предложенная профессором МБА Эдинбургской бизнес-школы Гэвином Кеннеди и являющаяся частью его курса «Искусство ведения переговоров». Впервые технология быстрой подготовки к переговорам была использована в компании Negotec, которой он руководит. На английском языке название данной технологии звучит как «Negotec Preparation Planner» [1, с. 67].

Основой данной методики является таблица, разработанная Гэвином Кеннеди, как метод подготовки к переговорам в условиях дефицита времени. Для наилучшего понимания основ функционирования данной методики перечислим основные принципы заполнения таблицы. Она состоит из пяти граф (столбцов):

В 1 графе («Пункты повестки») перечисляются основные пункты, в которых переговорщик отражает то, что он конкретно хочет от другой стороны. Пунктов должно быть 5–9 для гибкости в процессе ведения переговоров. Если по одному пункту не удастся договориться, переговорщик может перейти к другому. Как только хотя бы по одному пункту стороны приходят к согласию — договоренности достичь значительно легче.

Во 2 графе («min/max») указывается, хочет ли переговорщик довести показатели этого пункта до минимума или до максимума. Например, если это покупатель, он хочет минимизировать стоимость товара, а продавец — соответственно довести цену до максимума.

В 3 графе («Важность») переговорщик расставляет приоритеты (оценивает важность) каждого пункта.

Степени важности может быть три: стратегическая, тактическая и средняя. Стратегическая важность связана с перспективностью сотрудничества сторон по пунктам переговоров. Их обсуждать труднее всего, в них меньше возможности для маневра. В тактических вопросах можно идти на компромисс. Средними можно пренебречь. Пунктами средней важности можно пожертвовать ради стратегических или тактических.

В 4 и 5 графе («Точка входа» и «Точка выхода») указываются точки входа и точки выхода по каждому пункту. Точка входа — наилучшие, но реальные условия, точка выхода — минимально приемлемые условия. Если они не могут быть достигнуты, то переговорщик выходит из переговорного процесса. В точках входа и выхода указывают конкретные данные, а лучше всего цифры. В случае, если при невыполнении требований, содержащихся в точке входа, переговоры теряют свой смысл, в графе точки выхода ставится прочерк.

«Пересечением» интересов, или диапазоном переговоров является пространство между точками выхода, т.е. минимально приемлемыми условиями сторон. Задачами переговорщика являются:

- экономия времени (отказ от тех переговоров, где диапазона нет или он маловероятен);
- получение максимальной выгоды из сделки (стратегически и тактически, то есть в краткосрочной и долгосрочной перспективах).

Теперь рассмотрим конкретный пример адаптации данной методики к сфере рекрутинга.

Применение таблицы подготовки переговоров для повышения эффективности процедуры подбора персонала

В 2008 году компания обратилась в рекрутинговое агентство за услугой по подбору сотрудника — менеджера продаж. Данная компания, занималась продажей манометров корпоративным клиентам (производственным предприятиям) по Сибирскому региону из офиса в Томске. В штате были только мужчины (кроме секретаря), около десяти человек. Заработная плата ме-

неджера продаж — от 20 тысяч рублей и выше (в зависимости от продаж). Менеджер продаж требовался в связи с расширением радиуса продаж, освоением нового региона.

Работодателю был необходим сотрудник мужского пола, 23–30 лет, с высшим экономическим образованием, активный, коммуникабельный, с опытом работы менеджером продаж от двух лет, желающий работать в данной компании не менее пяти лет. В связи со спецификой деятельности сотрудник должен иметь возможность ездить в командировки, кроме того, у него должно быть стремление зарабатывать более 25 тысяч рублей в месяц, а также навыки продаж.

Мы уже отмечали, что, когда работодатель, подает заявку на поиск сотрудника в агентство по подбору персонала либо в отдел кадров, он обыкновенно описывает идеальный образ сотрудника, который в таблице следует вносить в графу «точка входа». Точка выхода при подборе данного специалиста определялась менеджерами по подбору персонала самостоятельно, исходя из того:

- 1) насколько реально найти специалиста, идеально подходящего работодателю (ситуация на кадровом рынке),
- 2) исходя из предшествующего опыта работы/взаимодействия/общения с данным работодателем, и
- 3) исходя из личных качеств работодателя, а именно, его готовности идти на компромисс и брать на работу сотрудника, не полностью удовлетворяющего всем его условиям.

Бывают ситуации, когда требования работодателя к профессиональным качествам искомого сотрудника изначально необоснованны: в данном случае, это требования к образованию (высшее экономическое, поскольку, по словам работодателя, люди с высшим экономическим образованием «более умны»). Тем не менее, при составлении данной таблицы необходимо присваивать такому критерию стратегическую важность, поскольку уже из общения с работодателем становится ясно, что кандидатов, не удовлетворяющих этим требованиям, он даже не пригласит на собеседование.

Тактическая важность в данном случае оговаривает те рамки, в пределах которых могут варьироваться комбинации между точками входа и выхода. Иными словами, это те рамки, в пределах которых работодатель готов «торговаться» и идти навстречу соискателю, если тот не удовлетворяет некоторым требуемым условиям.

Таким образом, в соответствии с пожеланиями работодателя и соображениями менеджера по подбору персонала была составлена приведенная ниже таблица. Опираясь на эту таблицу менеджер по персоналу смог подобрать кандидата в течение полутора недель после обращения работодателя в агентство по подбору персонала. На итоговое собеседование были вызваны три кандидата, один из которых уже несколько лет является сотрудником отдела продаж данной компании.

Пункты повестки	max/min	Важность	Точка входа	Точка выхода
1. Пол, возраст	-	стратегическая	мужской, 23–30 лет	-
2. Образование	↑	стратегическая	высшее экономическое	-
3. Профессиональные качества (активность, коммуникабельность)	↑	стратегическая	легок в общении, приятен	-
4. Опыт работы (кем)	↑	тактическая	менеджер продаж	торговый представитель
5. Мотивация на работу	↑	тактическая	на долгосрочную работу в данной компании	главное — чтобы продержался на новой работе хотя бы 3 месяца (срок гарантии по вакансии)
6. Опыт работы (лет)	↑	тактическая	от двух лет менеджером продаж	от полугода менеджером продаж/торговым представителем
7. Навыки продаж	↑	тактическая	«может продать воду утопающему»	есть желание и способность развивать навыки продаж
8. Желаемая заработная плата	↑	тактическая	20–30 тысяч рублей	10–15 тысяч рублей
9. Готовность к командировкам	↑	средняя важность	в любое время по необходимости	2–3 раза в год

Таким образом, приведенная выше методика, разработанная авторами на основе таблицы подготовки к переговорам Г. Кеннеди, позволяет значительно повысить эффективность процедуры подбора персонала, сокращает

время, которое тратит рекрутер на подбор кандидата и позволяет ему подобрать кандидата, точно соответствующего требованиям работодателя.

Литература:

1. Kennedy, G. Negotiation. — Edinburgh Business School. Heriot-Watt University, 2002. — 490 p.

Исследование влияния внешней среды на развитие санаторно-курортной сферы в Курской области

Кузина Наталья Сергеевна, студент;
Винюкова Ирина Сергеевна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье изучена внешняя среда санаторно-курортного направления оказания услуг на основе STEP-анализа, в рамках которого изучены социальные, технологические, экономические, политические факторы социально-экономического развития Курской области.

Ключевые слова: STEP-анализ, экономическое развитие, показатели демографии, состояние системы здравоохранения, Курская область.

Отечественный санаторно-курортный комплекс прошел сложную и достаточно противоречивую эволюцию. Сформировавшиеся в советский период санаторно-курортные организации управлялись по принципам медицинских учреждений, а сама курортная отрасль до периода реформ рассматривалась как часть системы здравоохранения. Рыночные преобразования, произошедшие во всех сферах народного хозяйства, начались в санаторно-

но-курортном комплексе страны со значительным опозданием, ввиду его социальной значимости и высокой степени государственного регулирования.

С 2002 года, после реформы Фонда социального страхования и свертывания государственной финансовой поддержки санаторно-курортных организаций, положение изменилось. Санаторно-курортный продукт приобрел черты товара, продающегося на внутреннем рос-

сийском рынке санаторно-курортных услуг. При этом большинство исследователей (Карпова Г. А., Криворучко Л. В., Скрыпкин В. К., Яковенко Г. В. и другие) отмечают стирание границ между некогда самостоятельными сферами: туризмом, курортным делом, гостиничным хозяйством, предприятия которых теперь работают фактически на общем санаторно-курортном рынке. Более половины здравниц уже не являются бюджетными и самостоятельно обеспечивают свое существование и развитие.

Поэтому принятия эффективного стратегического плана и его последующей успешной реализации, является необходимым элементом выживания. Для этого важно понимать и анализировать влияние факторов внешней среды. Отслеживание внешней среды включает в себя сбор информации о социальных, культурных, демографических, экономических, политических, государственных и технологических событиях и тенденциях. Более того, предприятия должны постоянно отслеживать действия

конкурентов. Для оптимального изучения компонентов внешней среды, в современных исследованиях стратегического менеджмента выделяют общую и конкурентную среду.

Современное состояние санаторно-курортного комплекса России является последствием структурных преобразований экономики страны, произошедших при переходе государства к рыночным отношениям. И сегодня экономическое состояние в стране тяжелое, а реальные доходы населения сокращаются. В то же время по Курской области статистика перспективная: при снижении количества санаторно-курортных учреждений на 14,29%, количество лиц, размещенных в них, практически не изменилось. Кроме того, за данный период присутствовали года, повышенной посещаемости отдыхающих. Наибольшее количество отдыхающих наблюдается в 2010 году и составляло 27354 человека. Наименьшая численность отдыхающих зафиксирована в 2013 году и численно равно 24125 человек (рисунок 1).



Рис. 1. Численность лечившихся и отдыхающих в санаторно-курортных организациях в Курской области в 2005–2014 гг.

Проанализируем социальные факторы, которые являются значимыми для внешней среды санаторно-курортной организации Курской области. Одним из факторов является рост заболеваемости населения. На протяжении последних десяти лет уровень заболеваемости испытывал колебания, но при этом оставался довольно высоким. Согласно параболической модели аппроксимации можно определить наличие перегиба в тенденции [4]. Высокое значение коэффициента детерминации подтверждает данную закономерность: на современном этапе существует тенденция роста уровня заболеваемости (рисунок 2).

Это определяет обоснованность превентивных и профилактических мер и услуг. К тому в области сохраняется неблагоприятная демографическая ситуация. Так, Курская область занимает 63 место в Российской Федерации по общему коэффициенту рождаемости. В 2014 году он составил 11,6 родившихся на 1000 человек населения, что на 12,2% меньше коэффициента рождаемости в среднем по России (13,2 родившихся) [2, 3]. В результате, в области отмечается сокращение численности населения по причине естественной убыли и миграции (рисунок 3).

Не смотря на сложившийся характер дотационного региона, Курская область активно проводит модернизацию

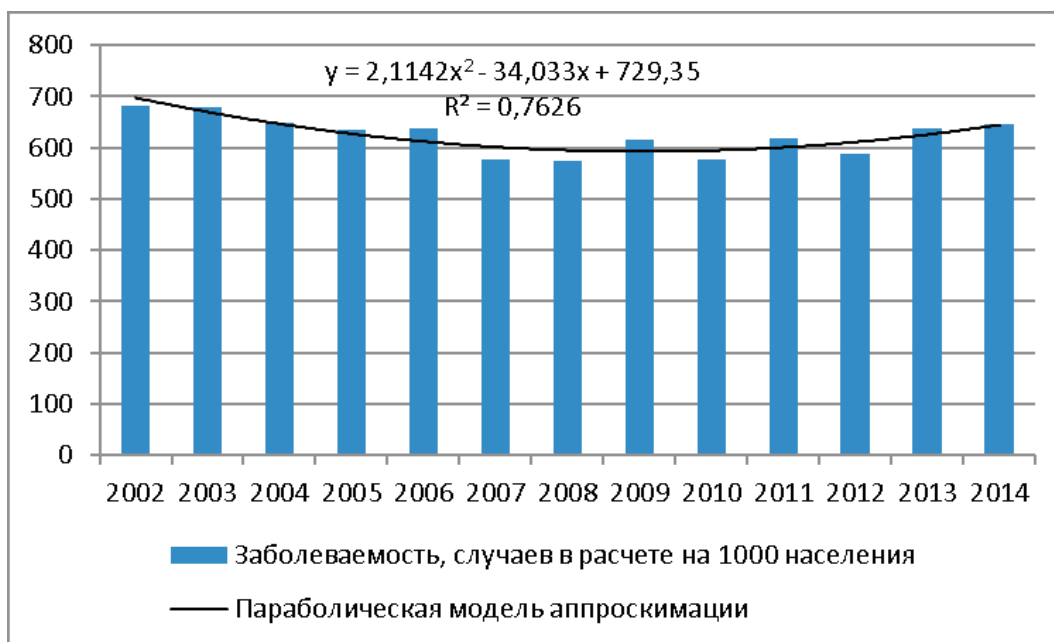


Рис. 2. Уровень заболеваемости в Курской области в 2002–2014 гг.

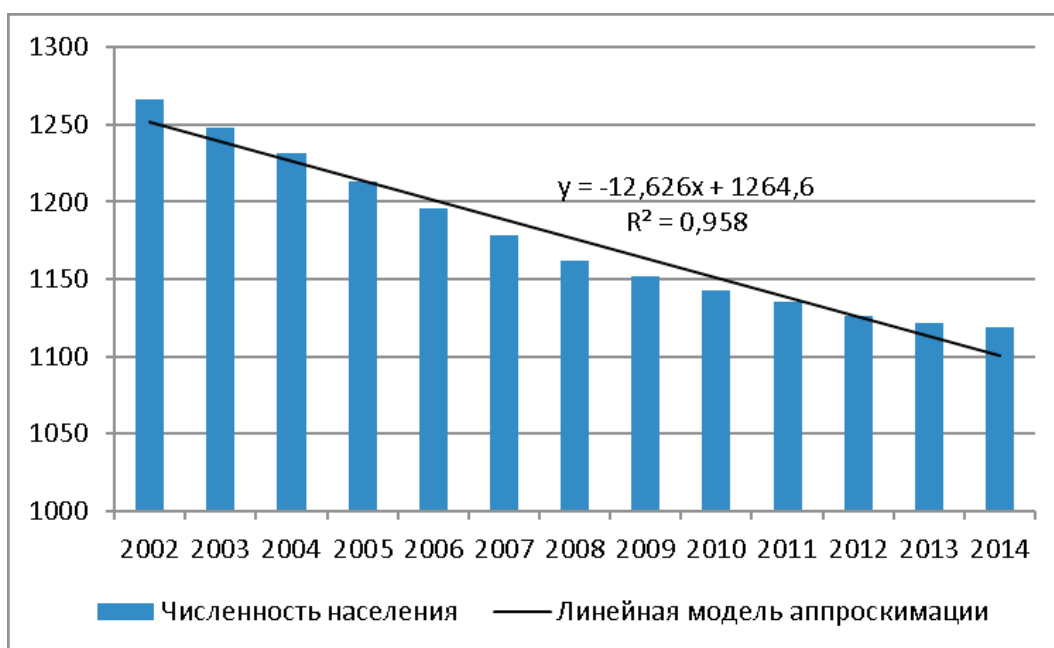


Рис. 3. Численность населения (тыс. чел.) в Курской области в 2002–2014 гг.

системы здравоохранению в основном за счет федеральных программ. Реализуется ряд федеральных и региональных программ и проектов, указов президента, которые направлены на улучшение социальной обстановки и развитие отрасли здравоохранения. Поэтому с каждым годом в Курской области все активнее применяются новые медицинские технологии. Их объем в процентах от общего объема оказанных услуг увеличивается, что отражено на рисунке 4.

В области отмечается и ряд других положительных тенденций: увеличение людей ведущих активный и здоровый образ жизни, детей, занимающихся в спортивных сек-

циях. Выросло качество жизни: у населения растет доступ ко многим услугам, а том числе это происходит за счет увеличения числа пользователей персональных компьютеров и их доступа к сети «Интернет» [1]. За несколько лет удельный вес домохозяйств, имевших персональный компьютер, увеличился на 33,9%, а число пользователей сети Интернет за данный период увеличилось на 37,7% (таблица 1).

На основе проведенного STEP-анализа (таблица 2), можно сделать вывод о том, что государственно-частное партнерство может дать толчок для качественного нового скачка в развитии санаторно-оздоровительного учреждения.



Рис. 4. Объем новых технологий в процентах от общего объема оказанных медицинских услуг

Таблица 1. Домашние хозяйства Курской области, имевшие персональный компьютер и доступ к сети Интернет

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Удельный вес домохозяйств, имевших персональный компьютер, %	31,3	42,6	58,0	65,2
в том числе: имевших доступ к сети Интернет, %	14,0	31,7	49,2	51,7

Таблица 2. STEP-анализ макроокружения

Социальные факторы (S)	Технологические факторы (Т)
<ul style="list-style-type: none"> — неблагоприятная демографическая ситуация; — рост заболеваемости населения; — повышение уровня качества жизни; — рост уровня образования; — стремление вести здоровый образ жизни, заботиться о своем здоровье. 	<ul style="list-style-type: none"> — появление новых медицинских технологий для реабилитации; — модернизация сферы услуг, в том числе и медицинских; — увеличение числа пользователей ПК и доступа к сети «Интернет».
Экономические факторы (Е)	Политические факторы (Р)
<ul style="list-style-type: none"> — экономическая нестабильность; — развитие системы здравоохранения; — падение реального уровня доходов; — сокращение инвестиций. 	<ul style="list-style-type: none"> — обострение политической ситуации; — наличие проработанных федеральных программ, указов президента и «дорожной карты».

Привлечение инвестиций позволит расширить ассортимент и повысить качество услуг. Стремление граждан к ведению здорового образа жизни позволит привлечь новых потенциальных потребителей. Требуется разработка новых программ, нацеленных на укрепление здоровья, похудение, эстетическое преобразование, вос-

становление психологических сил. Интернет занимает позиции, соответственно предприятию нужно усовершенствовать свой официальный сайт, добавить возможность бронировать места онлайн, получать максимально полную и удобную информацию о программах оздоровления и реабилитации.

Литература:

1. Куркина, М.П. Методический подход к оценке управления воспроизводством человеческого потенциала региона / М.П. Куркина, Д.А. Зюкин // Государство и общество: вчера, сегодня, завтра. Серия: Экономика. 2013. № 8. с. 74–86.
2. Куркина, М.П. Оценка социального потенциала региона // Казанская наука. 2014. № 7. с. 194–196.

3. Куркина, М. П. Применение корреляционно-регрессионного метода в оценке использования трудовых ресурсов в здравоохранении / М. П. Куркина, Д. А. Зюкин, О. В. Власова, С. А. Беляев, М. Н. Наджафова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12–6. с. 1101–1104.
4. Построение эконометрических моделей: учебное пособие / С. А. Беляев, Н. С. Бушина, О. В. Власова и др.; под общей редакцией Д. А. Зюкина. Курск: «Деловая полиграфия», 2015. — 61 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 4 (108) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственный редактор: Осянина Е. И.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.03.2016. Тираж 500 экз.

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