

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



художественная
ФОТО-МЕХАНИЧЕСКИЯ МАСТЕРСКИЯ
С. М. ПРОКУДИНЪ-ГОРСКАГО.

С.-Петербургъ, Б. Подъячская, 22.

Телефонъ 1118.

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 5 (109) / 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: 01.04.2015. 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

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Сергей Михайлович Прокудин-Горский (1863–1944) — русский фотограф, химик, изобретатель, издатель, педагог и общественный деятель.

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

- Коротков А. В., Ботникова А. А.**
Статистическое исследование индекса потребительских цен в России 353
- Коротков А. В., Брук Ю. Л.**
Оценка экономического роста бизнеса (на примере розничной сети «Магнит») 356
- Кучеров А. В.**
Оценка эффективности действующего механизма финансового обеспечения государственных образовательных услуг 358
- Ли В. Д., Акыжанов С. М.**
Международный опыт разработки моделей регионального устойчивого развития 360
- Лобанова Е. Е.**
Риски, рассматриваемые при разработке бизнес-плана магазина автозапчастей, и их страхование..... 364
- Махмудова Н. У., Ахматова М. Э.**
Кредитная платёжная система как увеличивающий фактор туристического потока в туризме 367
- Микульчик К. Д.**
Оценка конкурентоспособности персонала предприятия..... 370
- Мирзахолов Х. Т.**
Социальная работа: концепция, проблемы, перспективы..... 372
- Михайлец А. В.**
Перспективы внедрения инновационных методов управления в индустрии гостеприимства..... 374
- Николаева Е. В.**
Налогообложение сверхдохода в рамках применения прогрессивной шкалы подоходного налога 377
- Нурмухамидова М. Х., Шодибоева М. К.**
Корпоративная культура — один из основных факторов повышения производительности труда в XXI веке..... 381
- Парамонова Л. А., Быкова Н. Н.**
Ключевые аспекты разработки бухгалтерской учетной политики в современных кризисных условиях хозяйствования 382
- Полиит-Занидра Т. А.**
Реструктуризация как важнейшее направление по оздоровлению компании в период кризиса ... 387
- Политаева Е. В.**
Влияние анализа финансовых результатов на эффективное функционирование организации в современных рыночных условиях 389
- Пономарев С. В., Медянцева К. С.**
Рынок труда и занятость на российском Дальнем Востоке 390
- Пономарева Т. В.**
Особенности организации молодежного образовательного тура. Проектирование программы тура 393
- Раков А. В.**
Применение методики прогнозирования и оценки вероятности обеспечения при планировании обеспечения войск материальными средствами..... 397
- Рахимов А. М., Иброхимов И. Ш.**
The necessity of deposits in banking system 400
- Романюк А. В., Блинова Е. А.**
Перспективы развития международных гостиничных сетей в России в 2016 году 402
- Санкина Е. А.**
Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия как важнейший элемент обеспечения его устойчивого развития..... 407
- Сахибгареев М. А.**
О подходах к оценке эффективности функционирования системы материального обеспечения, на примере определения вероятного расхода горючего при планировании обеспечения объединенной группировки войск в вооруженном конфликте 409
- Сибилева Е. В., Мурзабекова К. Б.**
Управление деятельностью предприятия в условиях кризиса на примере ОАО «Авиакомпания «Якутия» 413
- Сторожук В. А.**
Аутсорсинг как способ минимизации затрат предприятия..... 416
- Сторожук В. А.**
Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия.... 417

Сулейменов Б. Ж., Абдимомынова А. Ш. Анализ кадрового состава государственной службы Республики Казахстан 419	Тухтасинова М. М., Абдукодиров А. М. Некоторые проблемы инновационно- инвестиционной стратегии развития регионов Узбекистана 438
Суслов И. В., Чинахова С. Е. Система внутреннего контроля с позиции экономической безопасности на предприятии 422	Хаджаев Х. С., Назарова Г. Х. Мировой банк и развитие частного сектора в Узбекистане 440
Суставова Н. П. Промежуточные итоги реформирования сферы ЖКХ 425	Хамрабаев А. А., Кокуева Э. С. Бюджет развития и формирование инвестиционной политики в регионах Кыргызской Республики 442
Тахтарбеков Г. Ш. Тестирование активов на обесценение как обязательная процедура при подтверждении аудитором достоверности финансовой отчётности 426	Шеремет Н. Г., Коротков А. В. Экономико-статистический анализ рынка жилья 446
Типикина А. Е., Скорова Ю. О. Применение факторного анализа в исследовании колебаний валовых сборов зерна 429	Шеремет Н. Г., Коротков А. В. Сравнительный статистический анализ доходов и расходов потребителей по субъектам Российской Федерации 452
Токарев А. В. Формы совместного предпринимательства: теоретический аспект 431	Шодибоева М. К. Проблема развития частного предпринимательства и малого бизнеса в сельской местности 457
Токарев А. В. Развитие совместного предпринимательства в России и за рубежом 434	Ялмаев Р. А. Инструментарий адаптационного финансового планирования на предприятии 459

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Статистическое исследование индекса потребительских цен в России

Коротков Анатолий Владимирович, доктор экономических наук, профессор;

Ботникова Алена Алексеевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Индекс потребительских цен (индекс инфляции, ИПЦ, CPI) отражает средний уровень цен на товары и услуги, которые входят в состав потребительской корзины. Индекс потребительских цен основан на фиксированном уровне цен продуктов потребительской корзины и является одним из наиболее значимых показателей изменения стоимости жизни. Федеральная служба государственной статистики в России публикует индекс потребительских цен на регулярной основе. В качестве базы сравнения выбирают предшествующий месяц или данные на конец предыдущего года. ИПЦ характеризует инфляцию в стране. [1]

Индекс потребительских цен рассчитывают, как отношение сумм произведений цен изучаемого периода на объем выпущенной продукции в базисном к сумме произведений цен базисного периода и выпуска в базисном периоде.

$$CPI = \frac{\sum(Q^0 \cdot P^t)}{\sum(Q^0 \cdot P^0)}$$

где Q — объем выпуска продукции

P — цена.

Дефлятор ВВП и ИПЦ два показателя, имеющих схожее назначение, они предназначены для определения уровня инфляции. Однако имеют существенные различия. В отличие от ИПЦ дефлятор ВВП основывается на текущих показателях и включают в себя все конечные товары и услуги, а не только потребительские товары. Дефлятор ВВП является индексом Пааше, а ИПЦ индексом Ласпейреса соответственно. Индекс потребительских цен учитывает импорт, дефлятор ВВП — только товары и услуги, произведенные на территории страны. Можно сделать вывод, что дефлятор ВВП недооценивает инфляцию, а ИПЦ — переоценивает [2][3].

Много споров вызывает проблема определения состава потребительской корзины. Состав корзины должен максимально быть приближен к реальности и ориентироваться на структуру потребления. В состав потребительской корзины входят продукты питания, одежда, электро-

энергия, содержание жилого помещения и транспортных средств, медицинское обслуживание, отдых и образование.

По состоянию на январь 2016 года индекс потребительских цен оценивается в 101,0%, в то время как год назад (январь 2015 года) он составлял 103,9%. Тенденции роста индекса потребительских цен для 2016 и 2015 года имеют наглядное различие. (Рис.1.)

По состоянию на январь 2016 года индекс потребительских цен оценивается в 101,0%, в то время как год назад (январь 2015 года) он составлял 103,9%. Тенденции роста индекса потребительских цен для 2016 и 2015 года имеют наглядное различие. (Рис.1.)

В январе 2016 года индекс потребительских цен вырос на 1% по сравнению с декабрем 2015 года. В том числе прирост индекса на продовольственные товары без учета плодоовощной продукции составил 0,6%. Прирост индекса потребительских цен для 2015 года составлял 3,9%. В январе 2016 года ИПЦ вырос на 9,8% по сравнению с январем 2015 года (этот же показатель для 2015 года составил 15%). Рост цен на начало 2016 года заметно меньше аналогичного показателя на январь 2015 года. Изменение индекса в изучаемом году для продовольственных товаров составило 9,2%, в то время как для предыдущего периода данный показатель составлял 20,7%.

Индекс потребительских цен в Москве составил 101,1%, немного выше в Санкт-Петербурге — 101,8%, что незначительно превышает показатель по всей стране в 101%.

Изменение стоимости потребительской корзины в разрезе отдельных групп и видов товаров позволяет проанализировать увеличение цен более детально. Наиболее высоким приростом обладает плодоовощная продукция — 6,2% по сравнению с декабрем 2015 года. В сравнении с предыдущим годом рост цен более чем на 10% характерен для макаронных изделий, рыбы, морепродуктов и подсолнечного масла. Однако общий прирост цен в 2016 году (9,8%) ниже показателя 2015 года (15%).

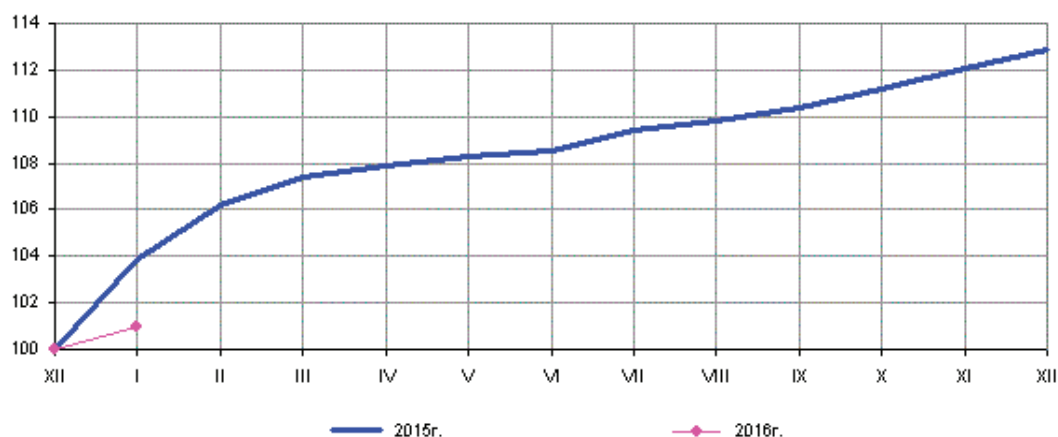


Рис. 1. ИПЦ на конец периода, в% к декабрю предыдущего года

Таблица 1. Индекс потребительских цен в январе 2016 года, %.

	Январь 2016 г. к		Январь 2015 г. к	
	декабрю	январю	декабрю	январю
	2015 г.	2015 г.	2014 г.	2014 г.
ИПЦ	101	109,8	103,9	115
в том числе на:				
товары	100,9	110	104,4	115,9
продовольственные товары	101,2	109,2	105,7	120,7
продовольственные товары без плодоовощной продукции	100,6	110,2	103,7	118,4
непродовольственные товары	100,7	110,9	103,2	111,2
услуги	101	109	102,2	112,3
Базовый индекс потребительских цен	100,8	110,7	103,5	114,7

Таблица 2. Индексы цен на отдельные группы и виды продовольственных товаров, %

Продовольственные товары	Январь 2016 г. к		Январь 2015 г. к	
	декабрю 2015 г.	январю 2015 г.	декабрю 2014 г.	январю 2014 г.
Продовольственные товары без алкогольных напитков	101,3	109,2	106,2	121,8
хлеб и хлебобулочные изделия	100,5	109,8	103,6	111,1
крупа и бобовые	100,1	107,7	107,4	144,9
макаронные изделия	100,6	113,7	105,7	114,5
мясо и птица	99,8	100,9	103,2	124
рыба и морепродукты	101	114,6	106,5	125,8
молоко и молочная продукция	100,8	109,9	102,4	115,8
масло сливочное	101,1	107,7	103,8	117,4
масло подсолнечное	100,5	128,1	107,6	113,8
яйца куриные	102,1	104,9	106,9	118,9
сахар-песок	102,4	97,1	119,1	167,9
плодоовощная продукция	106,2	102	122,1	140,7
Алкогольные напитки	100,5	109,2	101,9	114

По отдельным видам продукции прирост цен для базисного периода 2014 года значительно выше. Увеличение цены плодоовощной продукции составляло 40,7%, цена на сахар возросла на 67,9%, прирост цен на крупы составлял 44,9% в январе 2015 по сравнению с январем 2014. Можно сделать вывод о снижении темпов роста цен

в 2015 году относительно 2014 года, однако рост сохранится и остается на высоком уровне.

Стоимость минимального набора продуктов питания на месяц в январе 2016 года выросла в среднем по стране на 1,4% по сравнению с декабрем 2015 года. Стоимость минимального набора продуктов составила 3 тыс. 627 руб.

Таблица 3. Стоимость минимального набора продуктов питания и ее изменение по сравнению с предыдущим месяцем в субъектах Российской Федерации

Максимальная стоимость			Минимальная стоимость		
субъект РФ	рублей	изменение стоимости, %	субъект РФ	рублей	изменение стоимости, %
Чукотский авт. округ	8904,7	103,1	Курская область	2937,7	102,5
Магаданская область			Саратовская область		
Республика Саха (Якутия)	6525	100,9	Республика Мордовия	2997,8	100,3
Камчатский край	6102,5	101,4	Белгородская область	3001,9	101,2
Сахалинская область	5886,9	100,6	Пензенская область	3022,3	100,8
	5355,8	100,6		3040,7	101,2

Максимальная стоимость минимального набора продуктов составила 8904,7 руб. в Чукотском автономном округе. Изменение стоимости наибольшее — 3,1%. Минимальная стоимость отмечена в Курской области — 2937,7 руб., в то время как в Москве данный показатель составил 4308,1 руб. (+1,7%) немного выше в Санкт-Петербурге — 4355,5 руб. (+2,2%).

Стоимость минимального набора продуктов питания на месяц отражает межрегиональную дифференциацию, что представляет возможность сопоставления уровней цен и оценки экономической ситуации в стране в региональном разрезе. Качество и количество данных, собранных для формирования индекса потребительских цен представляет собой критически важный фактор, определяющий достоверность индекса.

Сопоставление и анализ полученных данных о ценах на потребительские товары предоставляют информацию для дальнейших действий по улучшению экономической ситуации в стране, направленных на стабилизацию цен. Такие показатели как ИПЦ и стоимость минимального набора продуктов питания отражают социально важные явления. Рост цен на продукты не может быть постоянным и бесконтрольным. Динамика данных показателей требует особого внимания и своевременного регулирования. Повышение уровня инфляции влечет за собой перераспределение дохода внутри страны и оказывает влияние на объем национального производства, что также ведет к серьезным социальным последствиям: увеличению количества безработных и закрытию предприятий.

Литература:

1. Официальные индексы потребительских цен // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/ipc_data.htm (дата обращения: 28.02.2016).
2. Матвеева, Т. Ю., «Введение в макроэкономику», — Москва: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004. — 512 с. — ISBN 5-7598-0281-X.
3. Методология расчёта индексов потребительских цен // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/ipc_met.htm (дата обращения: 28.02.2016).

Оценка экономического роста бизнеса (на примере розничной сети «Магнит»)

Коротков Анатолий Владимирович, доктор экономических наук, профессор;

Брук Юлия Леопольдовна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Одной из приоритетных целей бизнеса является экономический рост и развитие предприятия. Экономический рост делает предприятие инвестиционно привлекательным, позволяет ему удовлетворять возрастающий спрос на продукцию, является одним из ключевых факторов изменения рыночной стоимости фирмы. В процессе экономического развития фирма адаптируется к условиям внешней среды, изменениям хозяйственной конъюнктуры. Экономический рост позволяет фирме оставаться конкурентоспособной.

Всё вышеперечисленное свидетельствует об актуальности данной темы.

Общим показателем динамики экономического роста обычно считается рост выручки, прибыли и рентабельности за определенный период времени. В качестве частных показателей используются производительность труда, эффективность производства и т.д.

Общие и частные показатели всегда находятся в тесной взаимосвязи и нельзя судить об экономическом росте предприятия, опираясь только на один из них. Например, в качестве основного показателя экономического развития часто рассматривается максимизация прибыли предприятия. В то же время, процесс максимизации прибыли всегда тесно связан с увеличением риска, в случае реализации которого неизбежно ухудшение результатов деятельности предприятия. Поэтому максимизация прибыли не может выступать единственной основной целью деятельности фирмы.

Сеть магазинов «Магнит» — ведущая розничная сеть по торговле продуктами питания в России. «Магнит» является лидером по количеству продовольственных магазинов и территории их размещения. Магазины розничной сети «Магнит» расположены в 2 108 населенных пунктах Российской Федерации.

Из всего множества факторов для анализа использовались следующие:

- Количество открытых магазинов
- Общее количество магазинов
- Чистая выручка
- Базовая прибыль на 1 акцию

Этих четырёх факторов достаточно, чтобы выявить и адекватно оценить основную тенденцию экономического роста розничной сети «Магнит».

ОАО «Магнит» публикует финансовую отчетность начиная с 2005 года, но для исследования были взяты данные за период начиная с 2006 года по 2013 год. Это связано с неоднородностью данных в отчетах компании, а также с неадекватным поведением второй половины 2014 года.

В таблице 1 представлены данные по всем четырем выбранным показателям.

В течение восьми лет количество магазинов «Магнит» в целом с каждым годом растет. В среднем ежегодно за изучаемый период времени в количество магазинов растет на 23%.

Абсолютный прирост количества магазинов на конец 2013 года по сравнению с концом 2006 года составил 6200 штук (или 328%).

Самое резкое увеличение количества магазинов зафиксировано в 2011 году, тогда количество магазинов увеличилось по сравнению с 2010 годом на 31%.

Последние же два года (2012 и 2013 гг.) количество магазинов увеличивается на 29% и 17% соответственно.

Изменение количества открытых магазинов во времени описывается уравнением регрессии вида $y = -18,356x^3 + 252,63x^2 - 811,94x + 1009,4$. Коэффициент детерминации (R^2) равен 0,96, что говорит о хорошо подобранной модели.

Изменение чистой выручки магазина описывается уравнением регрессии вида $y = 9768,6x^2 - 16144x + 81695$. Коэффициент детерминации (R^2) равен 0,99, что

Таблица 1. Факторы экономического роста розничной сети «Магнит»

Год	Кол-во открытых магазинов	Общее количество магазинов	Чистая выручка, млн. руб.	Базовая прибыль на 1 акцию, долл. США
2006	393	1 893,00	68 100,00	0,81
2007	304	2 197,00	94 035,00	1,34
2008	385	2 582,00	132 921,22	2,34
2009	646	3 228	169 860,97	3,27
2010	827	4 055	236 193,55	3,76
2011	1254	5309	335 699,95	4,69
2012	1575	6 884	448 661,13	8,54
2013	1 209	8 093	579 694,88	11,83

говорит о хорошо подобранной модели. Коэффициент корреляции (r) равен 0,964. Это свидетельствует о сильной зависимости чистой выручки от времени.

Опираясь на знания экономической теории, можно сделать вывод о том, что магазин находится в стадии роста.

Изменение чистой выручки под влиянием количества открытых магазинов описывается уравнением регрессии вида $y = 9768,6x^2 - 16144x + 81695$. Коэффициент корреляции равен 0,89, следовательно, связь между признаками прямая и достаточно тесная. Коэффициент детерминации равен 0,789 — это означает, что вариация результата на 78,9% объясняется вариацией фактора x .

Несмотря на то, что $R^2=0,99$, данная модель может быть несовершенной, поскольку в динамических рядах может существовать автокорреляция. Автокорреляция — это взаимосвязь последовательных элементов временного или пространственного ряда данных. Наличие автокорреляции приводит к искажению средних квадратических ошибок коэффициентов регрессии, что в свою очередь затрудняет построение доверительных интервалов по ним. Поэтому, если автокорреляция присутствует, то необходимо избавиться от нее.

В данном случае фактический коэффициент автокорреляции, равный 0,516, превысил табличное значение (0,371), что говорит о наличии автокорреляции в ряду динамики.

Гипотеза о наличии автокорреляции проверяется по критерию Дарбина-Уотсона. Величина критерия Дарбина-Уотсона $d=0,636$, т.е. $d < 2$, что подтверждает наличие в исходном динамическом ряду положительной автокорреляции.

Убедившись в наличии автокорреляции в ряду динамики, необходимо исключить или уменьшить ее. В соответствии с теоремой, доказанной Фришем и Воу, время вводится в систему связанных динамических рядов в качестве дополнительного фактора. Введение фактора времени исключает основную тенденцию развития всех явлений, представленных исследуемыми рядами динамики.

После избавления от автокорреляции методом Фриша-Воу, была получена новая модель:

$$y = -65369,8 + 18,9x + 68429,9t$$

Полученная модель лучше старой тем, что она учитывает временной фактор, а так же коэффициенты корреляции и детерминации выше, чем в старой — 0,92 и 0,84 соответственно. Средняя ошибка аппроксимации для новой модели составляет 12%, что свидетельствует о хорошем качестве модели, следовательно, ее можно использовать для построения прогноза.

Опираясь на результаты точечного прогноза, можно сделать вывод, что в 2016 году, чистая выручка розничной сети «Магнит» составит 653 612,2 млн. руб.

Таблица 2. Расчет прогнозных значений

Год	№ года (t)	Чистая выручка, млн. руб.
2014	9	565306,4
2015	10	615092,5
2016	11	653612,3

В дополнение к точечному прогнозу необходимо определить границы возможного изменения прогнозируемого показателя, т.е. вычислить прогноз интервальный.

Средняя квадратическая ошибка прогноза (Sp) = 52 318,8, статистика Стьюдента равна 2,836, следовательно, $Y_{2016} = 653612,28 \pm 148381,4$. Таким образом, чистая выручка в 2016 году с вероятностью 95% составит от 505 230,92 млн. руб. до 801 993,64 млн. руб.

Чтобы говорить о будущем экономическом росте розничной сети «Магнит», не достаточно опираться только на прогнозные значения чистой выручки. Важным показателем развития и экономического роста предприятия является показатель базовой прибыли на 1 акцию.

При помощи метода аналитического выравнивания можно сделать прогноз на ближайшие несколько лет. При сохранении данной тенденции абсолютного прироста базовой прибыли на 1 акцию, можно ожидать, что к 2014 году базовая прибыль на 1 акцию составит 11 долл. США, к 2015 году — 12,5 долл. США, а к 2016 году — 13,9 долл. США, что на 44,9% выше, чем в 2013 году.

По материалам исследования можно сделать следующие выводы:

1. В целом за период наблюдается положительная динамика роста количества магазинов розничной сети «Магнит». Средний темп прироста составляет 23%;
2. Самое резкое увеличение количества магазинов зафиксировано в 2011 году, тогда количество магазинов увеличилось по сравнению с 2010 годом на 31%;
3. Деятельность фирмы сопровождается постоянным увеличением объемных показателей, таких как чистая выручка, количество открытых магазинов и базовой прибыли на 1 акцию. Это говорит об экономическом росте ОАО «Магнит»;
4. Экономический рост фирмы имеет место только тогда, когда будет соблюдаться взаимосвязанный и взаимовязанный рост различных объемных показателей. Для этого был проведен анализ влияния количества открытых магазинов «Магнит» на изменение чистой выручки;
5. Чистая выручка в 2016 году составит от 505 230,92 млн. руб. до 801 993,64 млн. руб. А базовая прибыль на 1 акцию к 2016 году — 13,9 долл. США, что на 44,9% выше, чем в 2013 году.

Литература:

1. Тонких, А. С., Остальцев А. С., Остальцев И. С. Приемы моделирования экономического роста предприятия. — Екатеринбург — Ижевск: ИЭ УрО РАН, 2012. — 50 с.
2. Садовникова, Н. А., Шмойлова Р. А. Анализ временных рядов и прогнозирование. — 3-й вып. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. — 264 с.
3. Антохонова, И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов. — Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004. — 212 с.
4. Магнит сегодня // Розничная сеть «Магнит». URL: <http://magnit-info.ru/about/today/> (дата обращения: 28.02.2016).

Оценка эффективности действующего механизма финансового обеспечения государственных образовательных услуг

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Ковылкинский филиал Мордовского государственного университета имени Н. П. Огарева

Оценка результативности бюджетного финансирования на оказание государственных услуг — необходимый инструмент управления механизмом финансового обеспечения государственных учреждений, направленный на повышение доступности и качества услуг, увеличение эффективности использования бюджетных средств. В современных условиях оценка результативности расходов на оказание государственных услуг независимо от их содержания сопряжена с рядом ограничений.

Во-первых, это специфика результатов оказания государственных услуг, связываемых с достижением общественно полезных целей. В результатах государственных услуг присутствуют внешние экстерналии, которые, как правило, лишены адекватной количественной характеристики. Оценка их эффективности сводится к определению того, насколько результаты, полученные в ходе осуществления бюджетных затрат, соответствуют поставленным целям развития отрасли (сферы).

Во-вторых, отсутствие открытой информационной базы, содержащей сводные сведения об объемах государственных услуг, оказываемых учреждениями, и величине соответствующего финансового обеспечения. Официальные сведения, размещаемые органами государственной власти, выполняющими функции и полномочия учредителей, ограничиваются информацией о сети государственных учреждений. Эти сведения не содержат данных государственных заданий (контрольных цифр), доводимых до подведомственных учреждений, и степени их выполнения.

В-третьих, практика включения в состав расходов на оказание государственных услуг затрат на иные цели, традиционно обеспечиваемые в рамках финансирования государственных учреждений, но не связанные непосредственно с соответствующей услугой. Например, это включение в состав нормативных затрат на оказание госу-

дарственных услуг образования расходов на оказание медицинских услуг и библиотечное обслуживание обучающихся в учреждениях образования [2].

В настоящее время увеличение результативности государственных расходов на оказание образовательных услуг связывается с мерами по совершенствованию инструментов финансового обеспечения образования, упорядочению нормативной правовой основы бюджетного финансирования государственных образовательных учреждений, развитию методологической базы оценки стоимости образовательных услуг. В составе факторов, обеспечивающих результативность государственных расходов, целесообразно разделить финансовые условия деятельности образовательных учреждений и механизма финансового обеспечения, включающего: формы и условия предоставления бюджетных средств, порядок размещения государственного задания (контрольных цифр), процедуры контроля за его выполнением и ответственность государственных учреждений за достигаемые результаты.

Характеристика финансовых условий оказания государственных образовательных услуг предполагает оценку:

- объема бюджетного финансирования образовательных учреждений и уровня расходов на единицу услуг;
- степени соответствия уровня возмещения затрат на оказание государственных образовательных услуг экономически обоснованным расходам, исключая перекрестное субсидирование;
- степени освоения бюджетных ассигнований образовательными организациями.

Оценка механизма финансового обеспечения государственных услуг предусматривает ответ на вопрос о том, насколько при заданных параметрах бюджетного финансирования механизм предоставления средств ориентирован на стимулирование организаций к достижению общественно значимых результатов в части объема и ка-

чества услуг в сфере образования. Риск неполного возмещения в рамках бюджетного финансирования расходов государственных образовательных учреждений на оказание государственных услуг. В ходе оценки уровня бюджетного финансирования следует учитывать структурные приоритеты в затратах, осуществляемых образовательными организациями за счет субсидий на оказание государственных услуг.

Механизм финансового обеспечения бюджетных учреждений не предусматривает ограничений по определению направлений использования субсидии на возмещение нормативных затрат на оказание государственных услуг [3]. Между тем требования, устанавливаемые в соответствии с программными задачами и целевыми индикаторами социально-экономического развития, оказывают воздействие на приоритеты государственных учреждений в использовании бюджетных средств.

Структура расходов на оказание государственных образовательных услуг формируется с учетом устанавливаемых требований к уровню оплаты труда работников учреждений, применению информационных и коммуникационных технологий в учебном процессе и др.

Приоритетное положение в структуре расходов на оказание государственных образовательных услуг принадлежит затратам на оплату труда и соответствующие выплаты. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» уровень оплаты труда педагогических работников должен быть не ниже 100% от средней заработной платы по экономике в соответствующем субъекте Российской Федерации [1]. Это требование влечет увеличение доли расходов по данному направлению в структуре нормативных затрат на оказание государственных услуг и необходимость использования внебюджетных источников на возмещение иных расходов, включая содержание государственного имущества.

Оценка используемых в современных условиях инструментов финансового обеспечения государственных услуг в области образования представлена в таблице 1.

Можно сделать вывод, что действующий механизм финансового обеспечения государственных образовательных услуг, предоставляемых государственными учреждениями, не оказывает существенного влияния на повышение результативности бюджетных расходов в на-

Таблица 1. Оценка результативности бюджетных расходов по оказанию государственных образовательных услуг

Инструменты финансового обеспечения государственных образовательных услуг	Влияние на результативность бюджетных расходов
Государственное задание (контрольные цифры) на оказание государственных услуг	Оказывает прямое влияние на результативность бюджетных расходов. Является основным инструментом регулирования объема услуг, устанавливаемых в соответствии с государственными программами Российской Федерации. Требования к качеству имеют общее описание и не конкретизируются. Характеристика условий оказания государственных услуг (материально-технических, кадровых и т.д.) не предусматривается
Порядок доведения государственного задания (контрольных цифр) на оказание государственных услуг	Оказывает косвенное влияние на результативность бюджетных расходов, стимулируя конкурентные условия функционирования образовательных организаций. Формирование государственного задания (контрольных цифр) осуществляется с учетом результатов мониторинга эффективности деятельности учреждений, в рамках которого оценивается структура кадрового потенциала и повышение квалификации работников, материально-техническая база, степень информатизации и иные факторы, оказывающие прямое влияние на качество государственных услуг и способствующие результативности бюджетных расходов
Методика расчета и порядок предоставления субсидии на возмещение нормативных затрат на оказание государственных образовательных услуг	Влияния на результативность бюджетных расходов не оказывает. Расчет бюджетной субсидии проводится исходя из доведенных показателей объема услуг. Оценка соответствия требованиям и стандартам качества не предусматривается, сокращение объема субсидии при невыполнении установленных показателей государственного задания не осуществляется
Ответственность учреждения за невыполнение государственного задания	Влияния на результативность бюджетных расходов не оказывает. Изменение объема субсидии возможно исключительно при пересмотре государственного задания. Сокращение финансового обеспечения государственного задания после окончания финансового года не осуществляется. Действенный механизм оперативного контроля федеральными органами исполнительной власти, выполняющими функции и полномочия учредителей, за выполнением государственного задания отсутствует. Отсутствует возможность корректировки показателей государственного задания на текущий финансовый год с учетом причин их образования

стоящее время. К тому же, при сохранении действующих нормативов финансового обеспечения государственных образовательных услуг соблюдение требований к организации образовательного процесса и оплате труда работников сопровождается риском неполного возмещения образовательным организациям расходов на оказание этих услуг. Возникает необходимость, с одной стороны, перераспределения средств от оказания платных услуг в пользу расходов по обеспечению государственных услуг, а, с другой — активизации административных инструментов повышения результативности использования бюджетных средств (введения эффективных контрактов с работниками образовательных организаций, развития внутренней системы мониторинга качества услуг и т.п.).

При сложившейся структуре затрат государственных образовательных учреждений, возмещаемых за счет субсидии на выполнение государственного задания, основная роль по финансовому обеспечению качества и развития условий обучения принадлежит иным финансовым источникам:

- собственным средствам учреждений от оказания платных услуг;
- целевым субсидиям (на капитальный ремонт, техническое перевооружение, дооборудование федерального имущества и т.д.);
- специальным субсидиям в рамках реализации государственных программ Российской Федерации (на модернизацию региональных систем образования, на реализацию проектов по подготовке высококвалифицированных кадров для организаций, регионов и др.).

Литература:

1. Указ Президента России от 7 мая 2012 г. № 597 «О мерах по реализации государственной социальной политики» [Электронный ресурс]. Режим доступа. — <http://www.rg.ru/2012/05/09/soc-polit-dok.html>.
2. Вадимова, И. В. Базовый и ведомственный перечень государственных услуг в образовании /И. В. Вадимова // «Советник в сфере образования» № 6, 2013. — с. 35–40.
3. Геворкян, Е. Н. Рынок образовательных ресурсов: аспекты модернизации / Е. Н. Геворкян. М.: Маркет ДС, 2013. — с. 87–96.

Международный опыт разработки моделей регионального устойчивого развития

Ли Виктор Доикович, доктор экономических наук, профессор;

Акжжанов Султан Манасулы, магистрант

Казахский национальный университет имени Аль-Фараби

Мировой опыт убедительно показывает, что рыночные отношения в их чистом виде способны только порождать и углублять региональные проблемы. Со второй половины 20-го века диспропорции рыночного развития приобретают характер территориальных диспропорций. Объективные различия в стартовых условиях для ряда территорий в рыночной ситуации способны приводить к такому уровню неравенства, который

Стимулирование образовательных организаций к обеспечению результативного использования бюджетных средств осуществляется преимущественно через процедуры формирования и доведения государственного задания (контрольных цифр). В этих условиях повышение результативности бюджетных расходов на оказание государственных услуг требует совершенствования механизма их финансового обеспечения, в том числе:

- введения права на сокращение бюджетных ассигнований по результатам выполнения государственного задания после завершения финансового года;
- формирования органами государственной власти, реализующими функции и полномочия учредителей, системы оперативного мониторинга выполнения государственных заданий;
- введения корректирующих коэффициентов к базовым нормативам возмещения затрат в зависимости от оценки качества государственных услуг.

Результативность бюджетных расходов на оказание государственных образовательных услуг диктуется не только масштабами бюджетного финансирования, но и качеством механизма предоставления бюджетных средств. Организация доведения государственного задания (контрольных цифр), формы и условий предоставления бюджетных средств, механизмы контроля за выполнением и ответственности за реализацию государственного задания могут являться действенными инструментами регулирования результатов деятельности образовательной организации.

не может быть по политическим, социальным, экономическим, культурным, этническим и другим соображениям приемлем для современного государства. Следовательно, пока есть рынок — должна быть и региональная политика компенсирующего характера.

Понятно, что диспропорции в экономическом развитии территорий существовали и будут существовать всегда. Но если в какой-то момент они выходят из-под контроля,

это означает, что региональная политика дала сбой и требуется пересмотр ее приоритетов и средств реализации. По этой причине поиск эффективных региональных моделей является одним из ключевых вопросов развития государственных институтов во всем мире. Компенсирующая региональная политика не должна превращаться в политику тотального выравнивания, отбивающую у территорий-лидеров стимул к развитию и, одновременно — создающую иллюзию спокойствия у отстающих.

Сегодня в развитых странах механизм социальной защиты населения охватывает подавляющую часть населения и обеспечивает его базовую социально-экономическую безопасность. Направленность политики на экономику оказывается детерминированной социальными целями развития общества. Очевидно также и то, что любое решение в экономической области неизбежно имеет социальные последствия, а, значит, экономические цели служат средством или условием, создающим материальные возможности для поддержания современных стандартов качества жизни.

Верна и обратная зависимость. Так, анализ результатов экономических реформ в постсоциалистических странах показывает, что ориентация на социальные цели не только не препятствует экономической активности, а, наоборот, стимулирует ее.

С точки зрения целей и принципиального содержания государственной региональной политики можно с известной долей условности говорить о трех ее основных типах: «патерналистический», «конкурентный» и смешанный вариант региональной политики. При этом, если в первом случае региональная политика выстраивается по принципу «сверху-вниз», то во втором «снизу-вверх», нацеливаясь не на прямое содействие государства развитию какой-либо конкретной территории, а на задействование механизмов саморазвития каждого из регионов в общих и равных для них условиях конкуренции (как за удержание уже имеющихся в регионах ресурсов, так и за привлечение новых).

«Центр» определяет лишь универсальные «правила игры», а власти регионов становятся самостоятельными в принятии решений и ответственными за их результаты «игроками». Однако прямой перенос в сферу регионального развития принципов и закономерностей функционирования субъектов рынка, как подчеркивает профессор А. Н. Швецов, «абсурден и не опирается на какие-либо реальности прошлой или текущей мировой истории», речь может идти лишь «о том или ином присутствии элементов конкурентных отношений в реальном развитии регионов».

Примером варианта с преобладанием признаков конкурентного типа региональной политики является подход, практикуемый в Европейском Союзе в отношении его стран-членов.

Региональная политика ЕС разработана для того, чтобы обеспечить помощь всего сообщества наименее развитым регионам в преодолении их отставания, смяг-

чить неравенства, существующие в экономическом развитии разных регионов стран-членов ЕС. Это становится особенно актуальным в свете вхождения в Евросоюз новых членов — стран Восточной Европы с достаточно серьезными региональными диспропорциями.

При Европейском Союзе функционирует несколько специально созданных для финансирования региональных программ фондов: Европейский фонд регионального развития (ERDF), Европейский социальный фонд (ESF), Европейский сельскохозяйственный фонд (EAGGF), Европейский фонд рыболовства (FIFG). Эти Фонды финансируют любые инвестиции, стимулирующие социально-экономическое развитие регионов: улучшение инфраструктуры, образовательные программы, поддержка предприятий малого и среднего бизнеса, туризм. Хотя приоритеты программ в их самом широком понимании определяются совместно с Комиссией ЕС, выбор мер и практических проектов является исключительной компетенцией стран членов и регионов. Финансирование фондов осуществляется из общего (наднационального) бюджета ЕС при частичном участии национальных правительств. За последние шесть лет, с 2006 по 2012 гг., на региональную политику была потрачена треть бюджета сообщества (порядка 213 млрд. евро), в 2015–2016 гг. планируется распределить 308 млрд. евро.

Основными политическими принципами региональной политики в ЕС являются:

- наличие надежной законодательной базы (чтобы инвесторы и общественность были уверены в объективности выделения районов поддержки и мер стимулирования);
- долгосрочный характер и направленность на решение структурных задач;
- рыночная ориентация;
- ограничение числа районов поддержки;
- скоординированность действий властей разных уровней для избежания дублирования программ и достижения наибольшей эффективности мер по региональному развитию.

Кроме того, регионы стран-членов ЕС имеют свои собственные организационные структуры, представляющие их интересы в процессе принятия общеевропейских решений. Это такие объединения, как Конгресс местных и региональных властей Совета Европы, Ассамблея регионов Европы, Комитет регионов ЕС и другие.

В целом, можно сказать, что стандарты региональной политики, сформированные и поддерживаемые ЕС, являются на сегодня самой прогрессивной международной практикой. Они способствуют не только эффективному социально-экономическому развитию регионов, но и стимулируют процесс регионального участия в принятии межправительственных решений, обеспечивая право регионов на выражение и отстаивание своих интересов.

Варианты смешанной региональной политики различаются пропорциями, в которых сочетаются признаки, характерные для каждого их указанных типов. Так, в со-

временной России закрепился вариант с доминированием признаков патерналистического типа государственной региональной политики. Обсуждаемые в настоящее время шаги в направлении модернизации механизмов регионального развития РФ позволяют говорить о двух различающихся конкретными деталями подходах.

Один из этих подходов развивает прежнюю линию федерального правительства на выравнивание уровней социально-экономического развития субъектов РФ путем оказания прямой финансовой и иных видов прямой и косвенной поддержки наиболее отсталых и депрессивных регионов в целях их подтягивания к среднероссийскому уровню. При этом главной декларируемой заботой федеральной власти в рамках этой концепции на протяжении последних лет выступает поиск такого способа поддержки слаборазвитых регионов, который позволил бы избежать закрепления иждивенческого типа поведения их руководства и стимулировал бы последнее к активизации самостоятельных усилий по решению региональных проблем (что позволило бы постепенно уменьшить федеральную помощь).

Отсюда и предложения Министерства финансов России по использованию в механизмах распределения межбюджетных трансфертов стимулов для увеличения субъектами РФ их собственной доходной базы (в качестве стимулирующей меры предлагается, например, не учитывать при расчете бюджетной обеспеченности регионов на очередной финансовый год прирост их собственных бюджетных доходов в отчетном году).

Смысл второго подхода, инициированного и отстаиваемого руководителями группы «регионов-доноров», заключается в кардинальном изменении состава регионов, выступающих в качестве объектов господдержки: вместо оказания помощи многочисленным отсталым регионам целесообразно перейти к поддержке нынешних немногих регионов-лидеров. Предполагается, что целенаправленное федеральное содействие им придаст такое мощное ускорение их развитию, созидательный импульс которого неизбежно вызовет цепную реакцию экономического оживления и во всех остальных регионах. Тем самым более благополучные регионы должны сыграть роль «локомотивов» роста, способных «увлечь» за собой регионы отсталые.

Детальное ознакомление с международным опытом регулирования регионального развития и региональной политики по важнейшим его компонентам позволяет выделить три типичные модели: «политика выравнивания», политика «точек роста» и «пространственная политика».

Политика выравнивания основана на перераспределении доходов от эффективных регионов в неэффективные регионы, которые в основном направляются на предоставление социальных услуг (образование, здравоохранение, коммунальные услуги, охрана общественного порядка, услуги государственного управления). Поэтому данная политика в основном осуществляется в странах с социально — ориентированной моделью развития,

среди которых страны Скандинавии, Швейцария, Австралия.

Как показала практика стран, политика выравнивания приводит к неэффективности освоения средств, а также к отрицательному стимулу для самостоятельного развития регионов. По этой причине многие страны мира сегодня начинают отказываться от этой политики.

Политика полюсов роста основана на точечной поддержке отдельных регионов путем размещения предприятий лидирующих отраслей, которые притягивают факторы производства. В основном она осуществляется через целевые государственные программы, создание особых бюджетных режимов, специальных экономических зон (СЭЗ), а также кластеров.

Самое сложное здесь — правильно выделить эти самые полюса роста, потому что ошибка при их определении может привести к еще большей деформации региональной экономики. Практика показывает, что если выделяемые полюса роста не интегрируются в экономику окружающих их территорий, развития этих территорий не происходит, а в точках роста происходит гипертрофированная концентрация экономической деятельности, что ведет к дополнительным нагрузкам на их инфраструктуру, ухудшает экологию и пр.

Важно также отметить, что специфика процесса выделения полюсов роста тесно взаимосвязана с уровнем экономического развития стран. В развивающихся странах полюса роста выделяются для всей страны, и разные полюса роста решают различные задачи.

Международный опыт использования политики полюсов роста показывает, что такая концепция регионального развития была одной из самых популярных и широко используемых во многих странах в 70–80-е годы в индустриальную эпоху, эпоху унификации и централизации, когда экономика характеризовалась крупными индустриальными формами, массовым производством и экономией на масштабах. В тот период можно было четко выделить отраслевые приоритеты, развитие которых обеспечивало экономический и технологический прорыв.

В настоящее время, в постиндустриальную эпоху, попытки определить долгосрочные отраслевые приоритеты неэффективны. Все чаще строительство крупных индустриальных объектов в регионах на основе централизованного бюджетного финансирования (либо финансирования за счет привлекаемых средств, например, кредитных ресурсов) не приводило к решению проблем регионального развития. Нередко крупномасштабные проекты оказывались экономически неэффективными, а государство — плохим предпринимателем и помощником предпринимателей.

Также недостатком стратегии полюсов роста состоит в том, что она строится на развитии отдельных территорий, не предусматривая каналы передачи импульсов развития остальным регионам.

Поэтому точечное развитие пока не привело к эффективному выравниванию уровня жизни населения реги-

онов, не везде импульсы полюсов роста полноценно доходили до периферийных регионов.

К примеру, региональная политика Китая, стимулирующая отдельные экономические зоны, привела к развитию отдельных регионов, и к усилению миграционных процессов из сельских районов в города. В результате была усугублена проблема диспропорций в регионах, ухудшилась экологическая ситуация в полюсах роста, что грозило падением уровня жизни населения и возрастанием социальной напряженности.

В связи с этим Китай сменил стратегию сфокусированного регионального развития на стратегию пространственного развития регионов, в соответствии с которой осуществляет государственные программы по развитию сельских округов и инфраструктуры.

Пространственная политика начала развиваться в эпоху глобализации и постиндустриального развития с 90-х годов. Ее постулаты кардинально отличаются от политики выравнивания и политики полюсов роста.

Концептуальный прорыв в региональной политике заключается в том, что социально-экономическая политика и политика развития территории выступают как единое целое. При этом изменился прежний подход к территории. Если раньше она выступала как объект освоения и эксплуатации, то сейчас она стала активным субъектом социально-экономической политики.

Практически во всем мире было осознано, что стратегическое планирование, стратегическое мышление в целом невозможны вне пространственных координат действия. В отличие от политики «полюсов роста», пространственная политика направлена не на развитие производств и отраслей на определенных территориях путем прямой и косвенной государственной поддержки, а на стимулирование естественных процессов — предпринимательской и трудовой активности населения и организаций.

Пространственная политика предполагает дифференцированный подход к развитию регионов, что означает отказ от единой модели развития для распространения на все регионы. Происходит отход от принципа единообразия в постановке задач и определении путей развития отдельных регионов и усиление роли самих регионов в определении путей и методов их перспективного развития. Другими словами, стратегия развития каждого отдельно взятого региона не навязывается сверху — вниз, а разрабатывается самими представителями региона. Затем на основе совокупности всех стратегий развития регионов вырабатывается единая общегосударственная стратегия. На основе нее, в свою очередь, разрабатываются все государственные и региональные программы.

При этом концепции успешных регионов не применяются для других регионов и не адаптируются в новых условиях, а рассматриваются с точки зрения новых возможностей развития, новых вариантов сотрудничества, исходя из конкретной ситуации в регионе (например, туризм, сельское хозяйство, защита окружающей среды, ремесленные отрасли и др.).

В схемах финансирования тоже происходит явный сдвиг в сторону регионов. Собранные налоги стали максимально концентрироваться на низовом уровне (у местных властей), а не распределяться сверху (централизованно), как при политике выравнивания и политике полюсов роста. Например, в Японии в рамках реализации программы «Технополис», массивные государственные инвестиции в инфраструктуру, имевшие место в программах 60–70-х годов, уступили место косвенным методам централизованной финансовой поддержки (кредитные и налоговые льготы), и основной упор стал делаться на местные источники финансирования.

Механизмы государственной поддержки развития регионов в рамках пространственной стратегии практически одинаковы с механизмами стратегии полюсов роста. Это — целевые государственные программы, создание особых бюджетных режимов, специальных экономических зон, а также кластеров.

Таким образом, на основе вышеприведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Во-первых, следует отметить неоднородность мирового опыта решения региональных проблем, что является прямым следствием регионального многообразия. Более того, именно в этой сфере различия между странами особенно велики. Поэтому не просматривается какая-либо доминирующая модель регулирования регионального развития.

Во-вторых, мировая практика свидетельствует о том, что способы, которыми осуществляются меры региональной политики, отличаются в унитарных государствах и в государствах с федеративным устройством.

В-третьих, исследуя вопрос о степени влияния государственной власти на региональное развитие, следует иметь в виду, что в развитых странах роль государства не афишируется, однако рынки труда, денег, земли и других факторов производства очень трудно отличить от централизованно управляемых и планируемых государством сегментов экономики. Так, американские рынки управляются по иной схеме — той, которая имела место в нашей плановой экономике, но не менее жестко.

В-четвертых, мировой практикой фактически признано право регионов на реализацию своей политики развития, поскольку существует как государственная региональная политика, так и политика административно-территориальных делений (земли в ФРГ, штаты в США и др.).

В-пятых, мировой опыт показывает, что в устойчивых государственных системах функции регионов намного шире, и для их осуществления он должен обладать достаточным экономическим потенциалом, чтобы быть равноправным по отношению к центру.

В-шестых, в условиях геоэкономической конкуренции региональная политика перестает быть только компенсирующей объективные территориальные диспропорции. Она все больше становится развивающей, то есть ориентированной на освоение перспективных хозяйственно-экономических укладов, запуск новых видов деятельности, формирование современных инфраструктур, изменение

территориальной структуры хозяйства и системы расселения.

В итоге можно утверждать, что государственное регулирование регионального развития присутствует в каждой стране, но принципы, организация, методы и формы региональной политики существенно различаются. При рассмотрении разных моделей политики развития регионов следует принимать во внимание, что содержание региональной экономической политики существенно различается в зависимости от стадии экономического развития страны. В промышленно развитой экономике она играет

второстепенную роль в системе национальной экономической стратегии, ограничиваясь смягчением остроты проблем наиболее депрессивных территорий. Однако в условиях трансформирующейся экономики региональная экономическая политика приобретает решающее значение. В настоящее время сравнительный анализ специфики построения модели управления развитием региона и набора средств воздействия в зарубежных моделях регионального развития является интересным и перспективным для Казахстана с точки зрения их применения на практике.

Литература:

1. Ларина, Н. И. Региональная политика в странах рыночной экономики: учеб. пособие / Н. И. Ларина, А. А. Кисельников; НГАЭ и У. — М.: ОАО Экономика. 2009. — 172 с.
2. Дунаев, А. Г. Конкурентоспособность национальной экономики и необходимость развития элементов национальных инновационных систем / А. Г. Дунаев // Промышленная политика и административная реформа: сб. докл. на казахстанско-российском семинаре. — 2013. — с. 156.
3. Гаврилов, А. И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие для вузов / А. И. Гаврилов. — М.: Юнити-Дана, 2011. — 239 с.
4. Гутник, В. Модернизация экономической политики в странах Западной Европы // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 3. — С. 26.
5. Гранберг, А. Г. Результаты экономических реформ в постсоциалистических странах // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 3. — С. 10–17.
6. Швецов, А. Н. Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные задачи системной модернизации // Российский экономический журнал. — 2007. — № 11–12. — с. 20–61.
7. Швецов, А. Н. Концептуальные особенности, институты и инструменты новой региональной политики Евросоюза // Российский экономический журнал. — 2008. — № 1–2. — с. 91–94.
8. Кузнецова, О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования — М., 2005. — 304 с.
9. Гаджиев, Г. Н. Развитие регионов в западных странах. // Региональная экономика: теория и практика — 2014. — № 1. — с. 28–31.

Риски, рассматриваемые при разработке бизнес-плана магазина автозапчастей, и их страхование

Лобанова Екатерина Евгеньевна, студент

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

Любой молодой предприниматель, начиная свою деятельность, осознает, что ведение бизнеса — это всегда рискованное занятие. Любой новый бизнес начинается с бизнес-плана, в котором кроме всего прочего рассматриваются риски, которые могут повлиять на этот бизнес, степень их воздействия, а также методы и меры предостережения и избегания этих рисков.

Ключевые слова: *риски, бизнес-план, бизнес, индивидуальный предприниматель, автозапчасти, технологические, природные, профессиональные, финансовые и коммерческие риски, смешанные риски, предпринимательские риски, страхование.*

При разработке любого бизнес-плана необходимо учитывать риски, которые могут угрожать деятельности предприятия в той или иной сфере существования.

В результате анализа многочисленных определений понятия «риск» было определено, что для рискованной ситуации могут быть характерны такие основные моменты, как:

- случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике;
- наличие альтернативных решений;
- возможность определить вероятности исходов и ожидаемые результаты;
- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли.

Соответственно, категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению

с их ожидаемой величиной, ориентированной на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.

Другими словами, риск — это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. [1]

Для выявления влияния рисков на предприятие была составлена классификация рисков (таблица 1).

Таблица 1. Классификация предпринимательских рисков

Тип	Вид	Описание
Источники возникновения рисков	Риск, связанный с хозяйственной деятельностью	
	Риск, связанный с личностью предпринимателя	Предприниматель — известная личность; Предприниматель — неизвестная личность
	Риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды	
По сфере возникновения	Внешние	Нельзя оказать влияние, но есть возможность предвидеть
	Внутренние	В случае неэффективной работы, ошибок, злоупотреблений
По уровню принятия решений	Макроэкономический (глобальный)	
	Риск на уровне отдельных фирм (локальный)	
По длительности во времени	Кратковременные	Конкретный известный отрезок времени
	Постоянные	Непрерывно угрожающие риски
По степени влияния на предприятие	Допустимый	Полная потеря прибыли
	Критический	Связан с опасностью потерь в размере произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки
	Катастрофический	Потери, приводящие к ликвидации предприятия
По степени правомерности	Правомерный (оправданный)	
	Неправомерный (неоправданный)	

Рассмотрев все эти риски, можно выделить те, которые повлияют на работу будущего магазина автозапчастей, поэтому их необходимо учитывать при разработке бизнес-плана этого магазина. Риски, влияющие на работу магазина автозапчастей, были раскрыты в таблице 2.

На будущий магазин автозапчастей будут влиять такие риски, как: техногенные, природные, смешанные, предпринимательские, профессиональные и финансовые. Самое высокое влияние будут иметь техногенные и предпринимательские риски. Степень воздействия всех выбранных рисков на предприятия составляет 39 из 60, а это значит, что возможность ликвидации предприятия выше среднего, следовательно, нужно быть внимательными и застраховать свой бизнес, то есть оформить страховой полис.

Техногенный риск — выражает вероятность аварии или катастрофы при эксплуатации машин, механизмов, реализации технологических процессов, строительстве и эксплуатации зданий и сооружений. [2]

Под предпринимательским риском понимается опасность потенциально возможной потери ресурсов, возникающей при любых видах деятельности, связанных с про-

изводством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией. [3]

Под финансовыми рисками понимается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, а именно снижения прибыли, доходов, потери капитала в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности организации.

Финансовые риски подразделяются на три вида:

- 1) риски, связанные с покупательной способностью денег;
- 2) риски, связанные с вложением капитала;
- 3) риски, связанные с формой организации хозяйственной деятельности организации.

К рискам, возникающим в работе магазинов автозапчастей относятся чаще всего риски из последней группы. [4]

Из первой группы, на магазины автозапчастей могут повлиять дефляционные риски. Это риски того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Самым существенным риском выделяет дефицит автозапчастей. Большое количество длительных и дружеских договоров с поставщиками и производителями помогут

Таблица 2. Оценка рисков будущего магазина автозапчастей

Виды риска	Описание	Степень воздействия	Меры по снижению риска
Техногенные риски	Короткое замыкание	9	Предохранители на розетках и счетчике
Природные риски	Сильный ветер	6	Укрепление крыши, вывески
Смешанные риски	Потеря денежных счетов; порча или потеря имущества	5	Страхование бизнеса
Предпринимательские риски	Отсутствие или недостаточное	9	Поддержание высокого уровня качества товара, постоянного внедрения скидок для постоянных клиентов и расширение списка ассортимента, активная рекламная деятельность
	наличие спроса		
Профессиональные риски	Вероятность повреждения здоровья сотрудника	4	Повышение прозрачности деятельности сотрудников магазина, и слежение за выполнением ими их профессиональных
			обязанностей. Система бонусов и поощрений за успешную деятельность
Финансовые и коммерческие риски	Ненадежные поставщики	6	Подписание долгосрочных договоров с поставщиками, постоянное отслеживание экономической ситуации и успешное ведение рекламной компании
Итого		39	Выше среднего

максимально снизить вероятность наступления этого риска, а так же заключать выгодные договора, минимизируя сроки и стоимость.

На 10 открывшихся приходится 6 закрывающихся магазинов автозапчастей. В связи с этим было проведено исследование, выявляющее, из-за чего чаще всего ликвидируются такие магазины.

Страхование магазина является важным — особенно для торговых компаний малого бизнеса, собирающихся брать кредит под залог своей недвижимости или товарно-материальных ценностей.

В результате проведенного исследования, были получены данные из нескольких страховых компаний. Стало ясно, что чаще всего страхуют предприниматели малого бизнеса, имеющие магазины розничной торговли:

1) здание, помещение;

2) складское/магазинное оборудование, техника, оргтехника;

3) товарно-материальные ценности;

4) витрины, вывески;

5) риск убытков от перерыва в работе;

6) риск фатальных ошибок персонала, приводящих к крупным повреждениям.

Почти всегда страхователи выбирают первые три пункта, реже первые пять.

Магазин автозапчастей следует страховать по первому, третьему, четвертому и шестому пунктам. По последнему пункту страхуют реже всего, поэтому, если случится пожар по вине персонала, то страховые компании отказывают в выплате страховой суммы.

Список основных рисков для торгового имущества мало зависит от его категории:



Рис. 1. Факторы, из-за которых ликвидируются новые салоны красоты

- пожары (в том числе повреждения от дыма, копоти, средств пожаротушения);
- хищения;
- залив водой вследствие поломки водных коммуникаций;
- прочие противоправные действия третьих лиц;
- природные стихийные явления;
- наезд транспортного средства или падение летательного аппарата.

Литература:

1. Предпринимательские риски. Center-YF. <http://center-yf.ru/data/ip/Predprinatelskie-riski.php>.
2. Финансовые риски. Бизнес, инвестиции, право. <http://www.bibliotekar.ru/finance-7/35.htm>.
3. Как страховать склад или магазин. Finforum. http://finforum.org/page/index.html/_/bank-sektor/kak-zastrahovat-sklad-ili-magazin-r44056.

Специалисты страховых компаний советуют начинающим страхователям не спешить с оформлением «самого простого и самого дешевого» полиса на весь свой товарный ряд, а потратить некоторое время на выяснение нюансов и приобрести полисы с разными рисками для каждой группы товара. При наступлении страхового случая урегулировать убытки договора, подробно расписанного на каждый тип товара, можно намного быстрее и эффективнее. [5]

Кредитная платёжная система как увеличивающий фактор туристического потока в туризме

Махмудова Нодира Уктамовна, преподаватель;
Ахматова Мохигул Эргашовна, студент
Бухарский государственный университет (Узбекистан)

Credit payment system in national tourism is one of innovative approaches to increase the tourist flow. By this way, relatively expensive routes can be offered to wider audience. For this objective, legal bases of reimbursing the loans should be elaborated.

Развитие современного туристического рынка связана с практическим применением инновационных технологий в расширение турсервиса, направленного на улучшение обслуживания клиентов во многих аспектах.

Во многих странах доля туристической отрасли составляет 4–6% от ВВП, но в макроэкономических показателях нашей экономики мы ещё не достигли такого уровня. В тоже время, мы можем подчеркнуть, что Узбекистан имеет большой потенциал для улучшения туристических услуг. Для динамичного развития туристического бизнеса необходима реализация широкого спектра инноваций. Инновационная деятельность в сфере туризма осуществляется в нескольких направлениях. В качестве примера можно привести разработку нового или “необычного» турпродукта, развитие туризма в соответствии с использованием новых туристических ресурсов (например, космический корабль для турпоездки), изменение в процессе производства и потребления в процессе (практическое применение передовых маркетинговых и управленческих навыков), исследование потенциальных рынков спроса и т.д. Внедрение новых технологий как глобализация и информатизация, переход в электронную систему имеет большое влияние на развитие туризма.

На сегодняшний день в Узбекистане необходимо формирование нового национального портала on-line бронирования, направленного на применение во внутреннем туризме, то есть посетитель определенной дестинации мог бы иметь возможность узнать о местных отелях и об их свойствах, организации питания, услуг гида, прокат автомобилей и тому подобных туристических услуг. Это система отличается надежностью, точностью и гарантирует уже подтвержденные цены и время. В организации удовлетворения потребностей туристов участвуют разные субъекты, в таких сферах как обслуживание, питание, ночлег, экскурсия, перевод, информация о различных бытовых услугах. В порталах бронирования как www.booking.com, www.tripadvisor.com, www.welcomeuzbekistan.com не имеется полная информация о субъектах, которые оказывают услуги в Узбекистане, а также некоторые ссылки не всегда работают. Новый портал должен предлагать не только полную информацию о субъектах, но также и надежное бронирование и новый механизм реализации услуг. В целях развития внутреннего туризма плату за услуги можно осуществлять на основе кредитной системы. Кредитной система прямо пропорциональна стоимости используемых услуг (рис 1).



Рис. 1. Кредитная платёжная система для реализации туристической поездки

Источник: разработка автора

Потенциальный путешественник внутреннего туризма может посетить этот портал и узнать больше о его возможностях, чтобы запланировать свою поездку.

Воспользовавшись последовательностью услуг в национальном портале турист может выбрать любую категорию, и он подключится к сайтам, связанным с сервисными организациями. Например: потенциальный турист выбрал категорию

«гостиничные услуги», в этом отделе гостиницы классифицируются по звездным системам, по местонахождению (область, город или район), по уровню обслуживания или по рейтинговой системе и т.д. Исходя из своей

потребности, после выбора гостиницы, турист быстро подключится к сайту текущей гостиницы. Далее он бронирует номер на удобное для него время. После бронирования он может сделать следующий шаг — контакт с финансовыми организациями.

Мы можем рассмотреть этот шаг, то есть контакт с финансовыми организациями для реализации кредитного платежа как инновационное направление в развитие туризма. Турист обращается в финансовую организацию для получения потребительского кредита с целью осуществления туристической поездки. Далее, после положительного результата он осуществляет платёж туроператору через банк.



Рис. 2. Взаимосвязь туристского кредита

Для приобретения тура в кредит от клиента требуется заполненная анкета и паспорт. Он может предъявить дополнительные документы и внести первоначальный взнос, но эти требования не являются обязательными. Для приобретения тура в рассрочку правила остаются такими же, как и в кредитной системе. Разница между рассрочкой и кредитом в том, что кредит можно взять практически на

любой срок, а рассрочку только на шесть месяцев, но зато без переплат.

Турист может воспользоваться услугами туроператора, чтобы приобрести тур в кредит. Для этого он должен обратиться туроператору, выбрать и определиться с туром. Далее туроператор сам отсылает заявку в банк на рассмотрение (рис. 3.)



Рис. 3. Туркредит через туроператора

Срок рассмотрения заявки на приобретение тура в рассрочку составляет от часа до 24 часов. После подтверждения рассрочки останется только подъехать к туроператору в офис или в банк партнера для договора. Путешественники из других городов смогут сделать это или в отделении банка в своем городе или передав документы туроператору.

Благодаря организации покупок туров в кредит или рассрочку, легко расширить горизонты. Далёкие и существенные по тратам путешествия больше не будут пугать клиентов, так как приобретая тур в кредит или рассрочку, у них есть возможность разбить большую сумму на равные части.

Современные туристические технологии позволяют забронировать тур и место вылета из любого города Узбекистана, то же самое относится к оформлению туров в кредит. Все заказы будут завершены в интернете, документы будут отправлены по электронной почте или напрямую специалисту туристской организации. Туроператоры как Central Asia Travel, Marco Polo, Davr VIP travel

на сегодняшний день занимают лидирующие места в туристическом рынке Узбекистана и они могли бы предложить вышеупомянутые услуги. То есть потенциальным туристам могли бы предложить бронирование тура и оформление кредита через интернет или приходя в офис. «Отдыхайте сейчас и платите в будущем!» — таким может быть лозунг «современных» туроператоров.

Если оценить туристический рынок Узбекистана с географической точки зрения, то мы можем назвать большое число европейских стран реальным, завоеванным рынком. Но на карте «целевого» рынка указывается Япония (известен как «самый богатый» турист) и Россия («самый щедрый» турист). Было бы целесообразно взять это во внимание.

Кредитная платёжная система в национальном туризме — это инновационный подход, увеличивающей туристический поток. Потому что, можно предлагать относительно дорогие маршруты более широкой аудитории. Для этой цели должна быть разработана правовая база погашение кредитов.

Литература:

1. Джураев, А.Т., Ахматова М.Э., Тешаева М.Д. Современная характеристика типов экономических систем. Молодой ученый научный журнал. Россия. № 12 (92) 2015 г. стр. 409–413.
2. Джураев, А.Т., Ахматова М.Э. Перспективы развития инфраструктуры туризма в Узбекистане. Молодой ученый научный журнал. Россия. № 10 (90) 2015 г. стр. 624–627.
3. Джураев, А.Т., Ахматова М.Э. Развитие исторического и культурного туризма в Узбекистане. Научный вестник Бухарского государственного университета 2014/4 (56) — 148 С.
4. Кутлимуротов, Ф.С. Учебно-методический комплекс по предмету международный туризм. Ургенч, 2010. — 160
5. Алимов, К.А., Кутлимуротов Ф.С., Рабимов Е.Т. Инфраструктура туризма (учебное пособие). Т., 2011., 88с.

Оценка конкурентоспособности персонала предприятия

Микульчик Ксения Дмитриевна, студент

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

Конкурентоспособность персонала — комплекс психофизиологических, профессионально-квалификационных, ценностно-мотивационных и стоимостных характеристик трудовых ресурсов, определяющих их успех на конкурентном рынке.

Существуют факторы, влияющие на напряженность конкуренции и уровень конкурентоспособности со стороны работодателя и работника — это денежные факторы, а так же соответствие трудовых отношений требованиям законодательства.

Подробнее факторы конкурентоспособности персонала указаны на рисунке 1.

К денежным факторам относятся заработная плата и компенсационный пакет организации.

К неденежным факторам относятся условия, характер и безопасность труда, психологический климат в коллективе, а так же возможности самореализации, развития и карьерного роста.

К квалификационно-профессиональным относятся:

- уровень квалификации;

- профессиональная компетентность;
- опыт и стаж работы по специальности;
- уровень результативности.

Личностно-мотивационные факторы — это тип преобладающей мотивации, эмоциональная, поведенческая и интеллектуальная гибкость, преданность, уровень мобильности. [1]

Оценка конкурентоспособности персонала осуществляется по тем параметрам, которые имеют значение для работодателя:

- количественные показатели — доля расходов на персонал в сравнении со средними значениями по отрасли, доля расходов на персонал в общей структуре затрат организации, средняя результативность, размер компенсационного пакета в среднем для одного работника, уровень использования персонала и рабочего времени;

- качественные показатели — кадровый потенциал, компетентность персонала, доля особо талантливых работников, их организационные способности, развитие

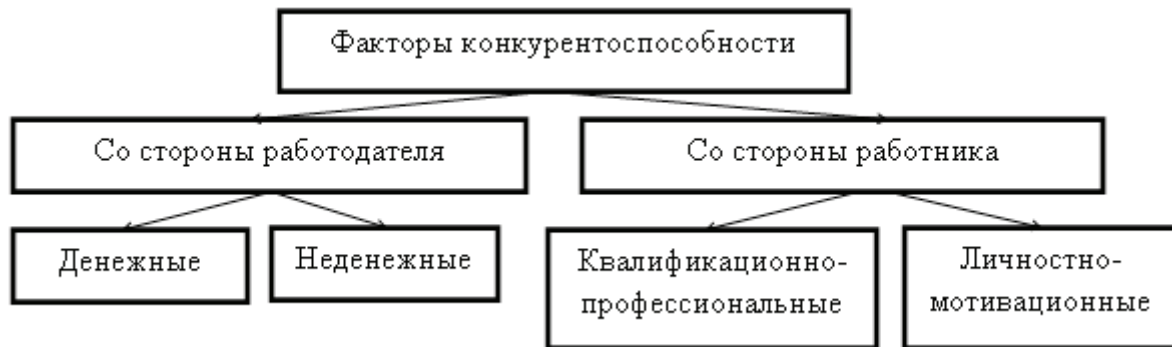


Рис.1. Общая характеристика основных факторов конкуренции в трудовых отношениях

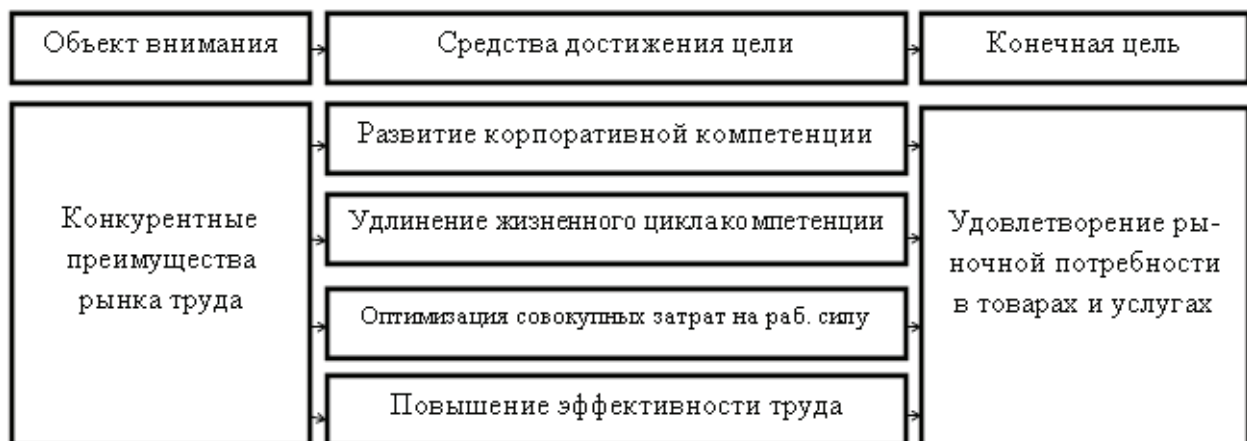


Рис. 2. Концепция поддержания конкурентоспособности персонала

различных компонентов системы управления персоналом, степень командообразования в компании.

Для оценки конкурентоспособности персонала принципиальное значение имеет оценка совместного участия работников в общем трудовом процессе, развития внутригрупповых экономических отношений, специализации и кооперирования труда.

Существует определенная концепция поддержания конкурентоспособности персонала в организации, она указана на рисунке 2.

Оценка конкурентоспособности персонала проходит в несколько этапов:

- I. Определение целевой оценки.
- II. Формирование параметров оценки: психофизиологические, профессиональные, квалификационные, ценностно-мотивационные свойства человека.
- III. Определение признаков и показателей оценки по каждому из параметров.
- IV. Определение приоритетов для организации по каждому направлению оценки.
- V. Разработка шкалы оценки по каждому признаку и показателю.
- VI. Определение нормативного значения показателей оценки и степени важности каждого параметра, а также нормативного значения общего показателя конкурентоспособности.
- VII. Оценка конкурентоспособности конкретных работников организации, сравнение значений между собой и с нормативом.

Разработаны специальные методические материалы по проведению балльной оценки конкурентоспособности персонала. Они изображены на рисунке 3.

В зависимости от того, насколько уникален или незаменим работник, выделяют следующие виды конкурентоспособности:

- эксклюзивная конкурентоспособность работника — развитие такого личностного потенциала, который в наибольшей степени соответствует высшему уровню качества труда и тем самым обеспечивает наибольшую выгоду;

- диверсификационная конкурентоспособность работника — качество труда, которое широко доступно на рынке труда и предлагается по низким ценам. Основными характеристиками данной конкурентоспособности являются достаточно высокая адаптивность работника к условиям неопределенности экономической конъюнктуры, нестабильность занятости во времени, низкая цена рабочей силы;

- селективная конкурентоспособность работника — она ориентирована на такого работодателя, который предлагает работу, требующую более низкой квалификации, чем та, которой обладает собственник рабочей силы. [2]

Оценку конкурентоспособности конкретной категории персонала рекомендуется осуществлять по формуле:

$$Kn = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \frac{a_i \beta_{ij}}{5n}}{5n} \rightarrow 1,0$$

, где:

Kn — уровень конкурентоспособности конкретной категории персонала;

$i=1,2;$

n — количество экспертов;

$j \sim 1, 2, \dots;$

$t \sim$ количество оцениваемых качеств персонала;

a_i — весомость j -го качества персонала;

β_{ij} — оценка i -м экспертом j -го качества персонала по пятибалльной системе;

$5n$ — максимально возможное количество баллов, которое может получить оцениваемый индивидум (5 баллов — и экспертов).

Устанавливаются следующие условия оценки экспертами качества персонала:

- качество отсутствует — 1 балл;
- качество проявляется очень редко — 2 балла;
- качество проявляется не сильно и не слабо — 3 балла;
- качество проявляется часто — 4 балла;
- качество проявляется систематически, устойчиво, наглядно — 5 баллов. [3]

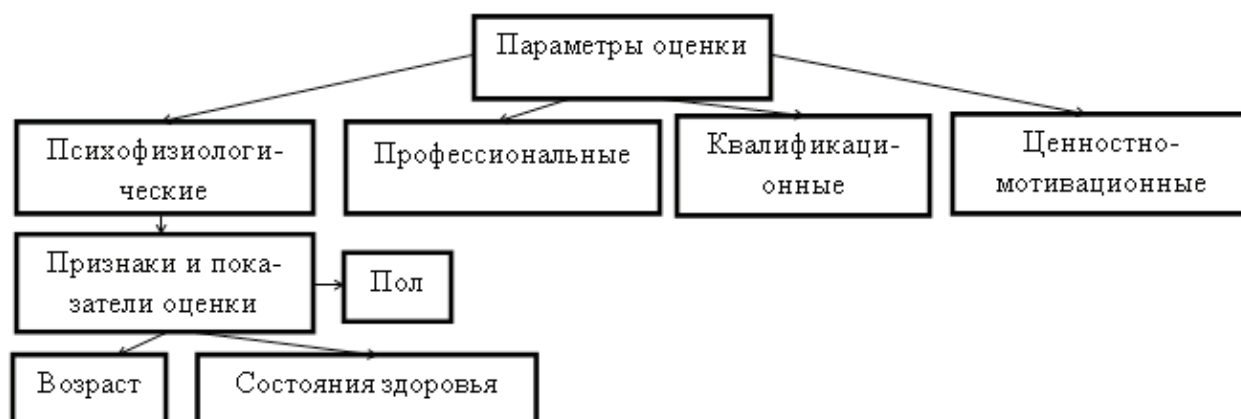


Рис. 3. Методические материалы по проведению балльной оценки конкурентоспособности персонала

Комплексная оценка персонала описана в методике А. Я. Кибанова — доктора экономических наук, заведующего кафедрой управления персоналом Государственного университета управления. В комплексной оценке рассматриваются два направления деловых качеств работников.

Первое направление характеризует самого работника, как носителя знаний, способностей и умений, и его уровень квалификации.

Второе направление включает выполнение работ и функций, оцененное по результатам, по конкретным нормативным показателям, т.е. результаты труда работников оцениваются с учетом уровня сложности выполняемых ими функций.

Оценка деятельности работника так же проводится путем объединения двух частных оценок на основе комплексного показателя.

Комплексная оценка определяется по формуле

$$K_o = ЛК + РТ, \text{ где}$$

ЛК — личные качества и характеристики работника;

РТ — результат труда работника с учетом уровня сложности выполняемых им функций.

Каждый элемент комплексной оценки характеризуется своим набором признаков и имеет соответствующую шкалу для их количественного измерения. Комплексная оценка получается на основе таких показателей оценки, как — профессиональных и личностных качеств, уровня квалификации, сложности работ и результатов труда. Оценка личностных качеств сотрудников при всей кажущейся простоте связана с отсутствием возможности объективного подхода в части проявления свойств личности в процессе достижения целей и преодоления проблем снижения рисков. Оценка персонала с помощью частных показателей результатов труда работника является одним из эффективных методов оценки деятельности работника за определенный промежуток времени.

Оценка персонала помогает определить эффективность выполнения той или иной работы сотрудника, позволяет установить соответствие рабочих показателей установленным требованиям. Кроме того, процесс оценки помогает выявить как индивидуальные проблемы работника, так и общие, характерные для всего коллектива. [4]

Литература:

1. Оценка конкурентоспособности персонала. HR-Portal. <http://hr-portal.ru/article/ocenka-konkurentosposobnosti-personala>.
2. Конкурентоспособность персонала. Студопедия. http://studopedia.ru/3_212785_tema_konkurentosposobnost-personala.html.
3. Методы оценки конкурентоспособности. LargeEconomic. <http://www.largeeconomic.ru/laecos-663-4.html>.
4. Сергеев Александр Александрович. Оценка конкурентоспособности персонала организации как ценностно-ориентированной структуры. Экономические науки. 2013г, № 9, 33–38с.

Социальная работа: концепция, проблемы, перспективы

Мирзахолов Хожиакбар Тожибоевич, ассистент
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Социальная политика понимается как целенаправленная деятельность государства по перераспределению ресурсов среди граждан с целью достижения благополучия. В структуре социальной политики центральное место занимает социальное обеспечение, социальная защита, социальная помощь, социальная работа.

Таким образом, эти элементы образуют и определяют социальную политику и от функционирования этих элементов зависит общественное развитие. Более развернуто можно пояснить, что элементами социальной политики становятся: поддержка семьи, детей, матерей, людей с ограниченными возможностями, пожилых и одиноких людей; медицинское страхование; социальное обслуживание; бытовое обслуживание населения, отдельные программы социальной сферы (здравоохранение, образование, наука, культура, спорт и т.д.), миграционная политика, адресная

политика. Исходя из вышеизложенного, направлениями социальной политики можно определить — оказание помощи социально уязвимым слоям, развитие страхования, активизацию способностей человека для реализации собственного потенциала, что является также целью социальной работы.

С первых дней становления независимого государства в Узбекистане были расставлены приоритеты развития государства. Социальная политика в Республике Узбекистан является приоритетным направлением модернизации общества. Наглядным подтверждением этому является один из пяти принципов «узбекской модели», который сформулировал Президент Республики И. А. Каримов. «Обеспечить достойную и свободную жизнь, благополучие людей, живущих на нашей земле, создать все необходимые условия для того, чтобы каждый человек мог реализовать свои права и потенциальные возмож-

ности, — вот те важнейшие задачи, которые мы ставим перед собой при реформировании и обновлении общества» — этот принцип является главенствующим при осуществлении реформ в нашем государстве. [1]

Основой осуществления социальной политики в Узбекистане является законодательная база, Конституция РУ, международные конвенции, декларации, к которым Узбекистан присоединился после принятия независимости. В республике в области социальной политики приняты и действуют законы «Об основах государственной молодежной политики в Республике Узбекистан», «О государственном пенсионном обеспечении граждан», «Об охране здоровья граждан», «Об Уполномоченном Олий Мажлиса Республики Узбекистан по правам человека (Омбудсман)», «Об образовании», «Об органах самоуправления граждан», «О негосударственных некоммерческих организациях», «Об общественных фондах», «О благотворительности», «О гарантиях прав ребенка», «О ратификации конвенции о минимальном возрасте для приема на работу», «О противодействии торговле людьми», «О социальной защищенности инвалидов в Республике Узбекистан», «О профилактике безнадзорности и правонарушений среди несовершеннолетних». В рамках существующей социальной политики реализуются комплексные социальные программы, целью которых является концентрация общественных усилий, государственных инициатив, подкрепленных финансированием из государственного бюджета развитие определенной области социальной сферы. Так среди государственных программ имеющих социальную направленность объявляются каждые года развития республики.

Все это является свидетельством того, насколько большой вклад в республике осуществляется в социальную сферу. Это отражает период времени, когда правительство и общество совместно прилагают усилия на решение актуальных социальных проблем государства, а не просто обозначение отдельных годов развития государства. Так, например, только в 2007 году были приняты 26 законов и нормативно-правовых актов [2].

Высокую значимость социальной сферы отражает и отчисления из государственного бюджета. В Узбекистане в расходы государственного бюджета на социально-культурную сферу включаются расходы на образование, здравоохранение, культуру, социальную защиту малоимущих слоев населения [3].

Характерной чертой социальной политики Узбекистана является опора на национальные традиции, коллективные формы взаимопомощи и поддержки населения. Известно, что на Западе характерной чертой оказания социальной помощи является опора на индивидуализм, «Восток же предполагает демократию, основанную на идее коллективизма, патернализма, приоритете обще-

ственного мнения» [4]. Действительно, опираясь на традиции, использование знаний о менталитете нашего народа, «для которого характерна высокая духовность, стремление к просвещенности, образованности, справедливости» [5], способствует стабильному развитию общества, достигаются высокие цели государства.

Особую роль в осуществлении социальной политики нашего государства играет махалля, своеобразный институт социальной помощи, имеющий долгую историю. С обретением Узбекистаном независимости роль и значение махалли в жизни общества значительно повысились. Были созданы надежные правовые условия развития органов самоуправления граждан. Учитывая национальные и социокультурные особенности нашего народа, махалля сочетает в себе и роль центра по оказанию помощи населению. Такой порядок существовал много веков назад. Именно здесь возможно было получить как материальную, так и моральную помощь. Необходимо отметить что роль и значение в жизни общества этого института значительно повысились с обретением Узбекистаном независимости. Были созданы надежные правовые условия развития органов самоуправления граждан, по Указу Президента Республики Узбекистан образован Республиканский фонд «Махалля», который был создан с целью укрепления статуса махалли, целью которого является оказание социальной помощи малообеспеченным слоям населения, основное направление деятельности фонда является развитие социально — экономического и культурного уровня, оказание различной помощи населению, обогащение национальных обычаев и традиций, координация и улучшение деятельности махаллинских комитетов [6].

В махалле оказывают материальную поддержку малообеспеченным семьям, проявляют заботу об одиноких престарелых гражданах и инвалидах. Через органы самоуправления совместно с Министерством труда и социальной защиты населения Республики Узбекистан оказывается адресная социальная поддержка малообеспеченных семей и семей с детьми. Самоуправление граждан, постепенная передача им части государственных полномочий и что особенно важно, расширения прав и роли негосударственных, общественных структур в более тесном выражении и защите профессиональных и социальных структур населения — в этом конкретно проявляется суть нашей концепции политического устройства: «От сильного государства к сильному гражданскому обществу». Исходя из вышеописанного, махалля действительно является механизмом реализации адресной социальной политики Узбекистана. Но в условиях быстро развивающегося и модернизирующегося общества комплексное решение проблем возможно при участии социальных служб, осуществляющих профессиональную помощь нуждающимся.

Литература:

1. Каримов, И. А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Ташкент: Узбекистон, 1997. — С.204

2. Каримов, И. А. Доклад Президента Ислама Каримова на торжественном собрании, посвященном 15-летию Конституции Республики Узбекистан. Наша главная цель — неуклонно следовать курсом построения свободного общества и благополучной жизни. www.press-service.uz Дата обращения к ресурсу: 1.02.2011
3. Касымова, Г. Актуальные вопросы государственного бюджетирования в условиях трансформируемой экономики // *Perspectives of Innovations, Economics & Business, Volume 1, 2009.* — Р.64
4. Каримов, И. А. основные принципы общественно-политического и экономического развития Узбекистана. Доклад на I сессии Олий Мажлиса РУ.23.02.1995. Ташкент, Узбекистан, 1995. — С.10
5. Каримов, И. А. основные принципы общественно-политического и экономического развития Узбекистана. Доклад на I сессии Олий Мажлиса РУ.23.02.1995. Ташкент, Узбекистан, 1995. — С.8
6. Ўзбекистон Республикаси. Энциклопедик маълумотнома. — Тошкент: Давлат илмий нашриёти, 2002. — Б. 225–226.

Перспективы внедрения инновационных методов управления в индустрии гостеприимства

Михайлец Андрей Валерьевич, соискатель
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В статье рассматриваются инновационные технологии и методы управления в разрезе ключевых аспектов внедрения применительно к индустрии гостеприимства и туризма, приведено теоретическое обоснование термина «инновация», рассмотрены основные положения ученых, работающих в области менеджмента и инноваций. Автором исследуются особенности международного опыта внедрения, оцениваются преимущества западных подходов к управлению инновациями, изучается классификация инновационного управления с точки зрения стратегического менеджмента и конкурентной политики компаний, оцениваются перспективы внедрения инновационных технологий и методов управления в индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, управление, инновации, стратегический менеджмент

В современной инновационной сфере есть немало противоречий. С одной стороны, Россия выступает на мировом рынке как государство с высоким научно-техническим потенциалом, с другой стороны, разработку и освоение инноваций сегодня осуществляют менее 10% предприятий [3]. Выход России на новый уровень хозяйственных отношений, характеризующийся началом активных интеграционных процессов в мировую экономическую систему, создает предпосылки для появления более жестких требований к повышению конкурентоспособности страны, технической реконструкции устаревшего производственного аппарата и привлечение в действующее производство инвестиционных капиталов.

Успешность гостиничного предприятия зависит от множества факторов: ассортимента, сервиса и качества услуг, модели управления, рыночных факторов, конкурентной среды и пр. Однако, в условиях роста инвестиционной привлекательности гостиничного сектора, для выживания на рынке и достижения необходимых конкурентных позиций гостиницам недостаточно соблюдать высокие стандарты сервиса. Именно поэтому в гостиничном бизнесе в качестве практического инструмента повышения эффективности деятельности активно используются инновационные технологии. В этой связи возрастает необходимость и значимость разработки и применения

инновационных методов управления гостиничным хозяйством.

Термин «инновация» как новая экономическая категория был введен в научный оборот австрийским ученым Й. Шумпетер в первом десятилетии XX века. В своей работе «Теория экономического развития» (1911 г.) Й. Шумпетер впервые рассмотрел вопросы новых комбинаций изменений в развитии и дал полное описание инновационного процесса. Под инновацией он подразумевал изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности. Ф. Пиксон считает, что инновация — это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных процессов и оборудования. Российский ученый В. П. Власов отмечает, что под «инновацией» подразумевается коммерциализация результатов творческого труда, в т.ч. и в гуманитарных областях знаний, реализуемых на рынке товаров и услуг. [9]

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса (НТП) в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. В соответствии с международными стандартами инновация

определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Субъекты инновационного процесса делятся на новаторов, ранних реципиентов, раннее большинство и отстающих.

Новаторы являются генераторами научно-технических знаний. Это могут быть индивидуальные изобретатели или исследовательские организации. Они заинтересованы в получении части дохода от использования изобретений. В качестве ранних реципиентов выступают предприниматели, первыми освоившие новшество и стремящиеся к получению дополнительной прибыли путем скорейшего продвижения новшеств на рынок. Они получили название «пионерских организаций». Раннее большинство представлено фирмами, первыми внедрившими новшество в производство, что обеспечивает им дополнительную прибыль [4].

Именно к ранним реципиентам можно отнести гостиничные предприятия, поскольку они не генерируют научно-технические знания. Гостиницы заинтересованы во внедрении и освоении инноваций поскольку это позволяет данным предприятиям получить конкурентное преимущество. Чаще всего это присуще международным сетевым гостиницам, которые имеют возможности для вложения значительных средств в разработку.

Ценность инновационного подхода к управлению гостиничным хозяйством заключается в осуществлении инновационного процесса как комплекса мер, включающих в себя разработку и внедрение методов, придающих практическую значимость развитию и реализации потенциала предприятий индустрии гостеприимства на базе имеющихся ресурсов в условиях ограниченности средств.

В современных условиях возможности государственного и общественного регулирования процесса управления инновациями в гостиничной индустрии значительно сократилась. Прежде всего, это связано с присутствием на рынке значительного количества объектов гостиничной инфраструктуры с устаревшей материальной базой и моделью управления, являющейся «советским наследием», управляемым ситуационно без применения системы ключевых показателей в связи с особенностями администрирования: существенная часть объектов гостиничной инфраструктуры является непрофильными активами ФГУПов, банков и крупных холдингов.

В то же время, появляется необходимость построения многофункциональной системы управления инновациями в условиях динамических изменений институциональной среды: накоплен теоретический материал, а современная практика управления инновациями требует системного подхода [2]. Для поддержания конкурентоспособности и активного развития гостиничных предприятий в условиях кризиса, а также для привлечения туристов в гостиницах России необходимо активное внедрение инно-

вационных методов управления, применяемых ведущими мировыми гостиничными предприятиями.

Мировой опыт показывает, что переход предприятий гостиничного хозяйства на автоматизированное обслуживание с помощью применения современных систем бронирования, программ лояльности, технологий виртуальной реальности, интерактивных мессенджеров, автоматизированных систем управления, таких как «умный дом» и пр. позволяет существенно экономить на временных издержках, повышать качество и снижать себестоимость услуг [5]. Таким образом, роль инноваций в менеджменте в гостиничном хозяйстве неуклонно растет.

Международные гостиничные операторы успешно используют инновационные технологии в своей работе: уже с 2014 года отели, находящиеся под управлением «Starwood», используют систему «умных замков», позволяя потребителям попадать в гостиничные номера с помощью мобильных приложений, минуя стойку регистрации. В результате менеджмент экономит ресурсы и сокращает время поселения, формируя конкурентное преимущество с помощью создания трудно копируемой технологической экосистемы [11]. Гостиничный бренд Marriott использует инновационные технологии в качестве маркетинговых акций: очки виртуальной реальности позволяют потенциальному постояльцу оказаться на виртуальной экскурсии в одном из отелей сети.

Российские гостиничные цепочки в качестве инноваций в основном используют электронные системы управления. Отели подключаются к специализированным системам, которые анализируют эффективность работы каналов продаж, управляют квотами, ассортиментом и тарифами. Также прочно вошли в жизнь современных отелей системы онлайн-бронирования, по факту заменяющие часть персонала с функциями менеджеров по продажам и бронированию; появляются новые приложения, например, Hotel Tonight, позволяющие бронировать услуги «день в день».

Эффективный гостиничный менеджмент включает в себя одинаковый учет экономических, экологических и функциональных аспектов, а также капиталовложений, издержек производства и качества процессов наряду с комфортом, здоровьем и удовлетворением потребностей. Данный подход международных застройщиков и инвесторов получил название «the blue way» (Голубая устойчивость). Понятие включает в себя комплекс мероприятий по экономии затрат, эффективному планированию, повышению уровня сервиса, переориентацию в пользу экологических технологий [6].

Инновационные процессы как объект управления характеризуются неопределенностью: они, за редким исключением, являются вероятностными. Это также накладывает характерный отпечаток на управление, требует не только взаимосвязи различных новшеств, но и решения более сложных задач, обеспечивающих достижение поставленных целей в условиях неопределенности [3].

Риск, связанный с новаторством велик, но столь же велики и связанные с ним материальные выгоды. Залогом успешной инновационной деятельности служит создание добротной организационной структуры для работы с идеями новых товаров, проведения серьезных исследований и принятия обоснованных решений на каждой стадии создания новинки. Решение этих задач является объектом инновационного менеджмента. Специфика инновационного менеджмента заключается в том, что это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательскую деятельность и управление в единое целое [7].

Составляющей частью инновационной политики организации являются инновационные стратегии. Под инновационной стратегией понимается система долгосрочного распределения ресурсов между различными вариантами инновационного развития системы, а также их перераспределения вследствие изменения внешних и внутренних условий ее функционирования [3].

Научный подход к стратегическому управлению требует сознательного конструирования концепции, отражающей конкретные условия управления, что позволяет учитывать факторы, в наибольшей степени влияющие на эффективность стратегического управления. Приведем мнения нескольких крупных теоретиков стратегического менеджмента. И. Ансофф выделяет следующие основные подходы к построению стратегии [1].

1. Основной задачей стратегического планирования является новаторство. С учетом сложности и неопределенности рыночной действительности уменьшаются возможности предвидения событий и реагирования на них; а это значит, что компании должны выступать инициа-

рами инновационных решений в области создаваемых ими продуктов, услуг, производственных процессов, способствующих усилению их конкурентной позиции.

2. Реакция на изменения внешней среды, которая заключается в инновационности корпоративного предпринимательства. Основная цель опередить своих конкурентов в скорости адаптационных процессов. Вывод новых поколений продукции на рынок, существенно превосходящей по своим свойствам и характеристикам конкурентов; способность удовлетворять меняющиеся потребности рынка позволяет компании достигать успеха в быстроменяющемся рыночном окружении.

3. Совокупность компетенций компании, которые будут являться источником ее долгосрочной конкурентной позиции. Эффективная комбинация ключевых компетенций предприятия, по мнению Ансоффа включает: организационную структуру, систему менеджмента, свойства лидера, процесс создания добавленной стоимости в компании.

4. Взаимосвязь между стратегией и организационной культурой компании, что обуславливает выбор стратегического поведения и позволяет извлекать выгоды в условиях изменения окружающей среды.

Концепцию стратегического менеджмента, предложенную А.А. Томпсоном-мл. и А. Дж. Стриклендом [10] можно представить в виде цикла основных задач (рис. 1).

Таким образом, современные концепции стратегического управления свидетельствуют об интеграции стратегического и инновационного менеджмента, поскольку стратегия — это изменения; а изменения, направленные на совершенствование какого-либо процесса, продукта или рынка — это инновации. Сравнение этапов развития стратегического и инновационного управления показы-



Рис. 1. Концепция стратегического менеджмента А. А. Томпсона-мл. и А. Дж. Стрикленда

вает, что они находятся во взаимосвязи и эволюционируют как реакции хозяйствующих субъектов на усложнение внешних условий ведения бизнеса [8].

Для реализации эффективной стратегии управления необходимо развитие интеллектуального капитала компании, внедрение политики непрерывного совершенствования, развитие у персонала необходимых компетенций с целью эффективного выполнения стратегических задач, достижение конкурентного преимущества за счет более эффективной цепочки ценностей при распределении ресурсов по стратегически важным звеньям. Кроме того, необходимо учитывать влияние Интернет-технологий и Интернет-экономики на современный бизнес, под воздействием которых происходит формирование отраслевых и корпоративных цепочек ценностей, а электронная коммерция становится основной движущей силой развития стратегического управления. Также при разработке стра-

тегии развития международных и глобальных рынков, что особо актуально в индустрии гостеприимства, следует принимать во внимание значимость культурных и демографических различий рыночных условий в разных странах.

Повышение эффективности производства на предприятии сферы услуг является показателем успешной целенаправленной деятельности по созданию, распространению и эффективному применению новшеств в управлении ресурсами, в т.ч. трудовыми. Основной же задачей инновационной деятельности в гостиничном менеджменте, является активизация процессов инновационного управления с применением системного подхода и масштабирования достигнутых результатов.

Таким образом, инновационная деятельность в индустрии гостеприимства России нуждается в совершенствовании и более широком изучении методов стратегического управления, построении системы эффективного внедрения и масштабирования инноваций.

Литература:

1. Ансофф, И. Стратегический менеджмент // под ред. А. Н. Петрова. — СПб.: Питер, 2011. — 344.
2. Гареев, Р. Р. Инновационный менеджмент в гостиничном предприятии // Молодой ученый. — 2014. — № 19. — с. 280–284.
3. Гончаренко, Л. П., Кузнецов Б. Т., Булышева Т. С. Л. А., Захарова В. М. Инновационный менеджмент: учебник / [Л. П. Гончаренко и др.; под общ. ред. Л. П. Гончаренко]; издательство Юрайт 2015. — 487с. Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. Москва, 2015.
4. Каган, М. С. Введение в историю мировой культуры // изд. «Петрополис», 2013.
5. Кошелева, А. И. Международный опыт и тенденции развития гостиничных предприятий среднего ценового сегмента в РФ // Современные технологии управления, 2014. — № 06 (42).
6. Сергей Сергеевич Скобкин. Экономическая стратегия развития гостиничного, ресторанного и туристического предприятия (монография) / Скобкин Сергей Сергеевич. Москва, 2011
7. Скобкин, С. С. Менеджмент в туризме: учебное пособие // Магистр: ИНФРА-М. 2015. — 448 С № 5–2. с. 323–344.
8. Скобкин, С. С. Модель интегративных этапов стратегического развития предприятий. // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2011. № 6. с. 55–61.
9. Спирина, А. М. Характеристика теоретических подходов к стратегическому планированию на предприятии // Молодой ученый. — 2012. — № 1. Т. 1. — с. 144–150.
10. Томпсон-мл., Артур А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа // изд. «Вильямс», 2007.
11. Электронный журнал Hotelier.pro, статья «7 инноваций, которыми нас порадует Starwood». Электронный доступ <http://hotelier.pro/news/item/841-technology>

Налогообложение сверхдохода в рамках применения прогрессивной шкалы подоходного налога

Николаева Екатерина Викторовна, аспирант
Российский университет дружбы народов

Статья посвящена анализу налогообложения сверхдохода в рамках применения прогрессивной шкалы подоходного налога. Объектом исследования выступает понятие «сверхдоход». Особое внимание автор уделяет применению прогрессивной ставки налогообложения налога на доходы физических лиц в зарубежных странах, а именно: во Франции, в Испании, в Великобритании и в Германии. Дана оценка эффективности использования налогообложения сверхдохода в рамках применения прогрессивного метода подоходного налога. Рассмотрены основные проблемы введения налогообложения сверхдохода в России. Сделаны выводы о воз-

возможности использования зарубежного опыта налогообложения сверхдохода в рамках применения прогрессивной шкалы подоходного налога в Российской Федерации.

Ключевые слова: налог, налогообложение, сверхдоход, налогообложение сверхдохода, прогрессивное налогообложение, доход.

Проблема расслоения общества по социально-экономическому признаку в последнее время становится все более актуальной. В рамках государственного регулирования экономики налоговое реформирование может стать эффективным решением для борьбы с вышеуказанной задачей. Суть изменений сводится к введению увеличенной налоговой нагрузки на более состоятельных экономических субъектов, получающих сверхдоход.

Согласно мировому опыту наиболее удачным способом применения социальной (распределительной) функции налогов является использование прогрессивной шкалы налогообложения подоходного налога. Стоит отметить, что по статистике доля налоговых доходов в бюджеты стран более обеспеченных налогоплательщиков существенна, и составляет, как правило, большую часть. В связи с этим разграничение выплаты подоходного налога по уровню полученных доходов, считается наиболее эффективным.

В рамках настоящей статьи, на основе опыта зарубежных стран, делается попытка осуществить общий анализ налогообложения сверхдохода экономического субъекта в разрезе использования прогрессивной шкалы налогообложения подоходного налога, выявить слабые и сильные стороны, а также предоставить оценку возможного использования обложения сверхдохода по прогрессивному методу налога на доходы физических лиц для Российской Федерации.

Сверхдоход — это экономическая категория, представляющая собой получение индивидуумом дохода, который превышает средний уровень дохода за определенный период времени. Законодательно государства сами определяют критерий уровня сверхдохода. Прогрессивное налогообложение подоходного налога имеет цель, прежде всего, уменьшение разрыва между бедным и богатым классами. Кроме того важным критерием является выполнение фискальной функции государства. Таким образом, облагая повышенной ставкой определенный налоговый годовой доход экономического субъекта, государства определяют уровень сверхдохода налогоплательщика.

Рассмотрим использования прогрессивной ставки налогообложения в зарубежных странах.

Налогообложение подоходного налога во Франции

Во Франции действует прогрессивное налогообложение доходов для физических лиц. Стоит отметить, что Франция является одной из стран с самыми высокими налогами для миллионеров. Так, в 2012 году президент Франсуа Олланд инициировал введение 75% налога на сверхдоход в размере свыше 1 миллиона евро. По его мнению, это была единственная возможность залатать дыры в государственном бюджете, поддержать пошатнувшуюся финансовую систему страны, а также поспособствовать установлению социальной справедливости [1]. Однако в 2012 году данный налог не был принят. До недавнего времени максимальная ставка подоходного налога была установлена в размере 49% в 2012 году.

В рамках новой предложенной схемы, которая и вступила в силу 29 декабря 2013 года, налогом на сверхдоход со ставкой 75% облагались все предприятия, выплачивающие своим сотрудникам оклады, превышающие 1 миллион евро. Под действие налога попали физические лица, чей ежегодный доход превышал указанную сумму. Кроме того, налог распространялся на профессиональные футбольные клубы, которые ранее активно высказывались против введения налога и даже устраивали забастовку. По мнению представителей клубов, Франция рисковала потерять множество высококлассных игроков, чьи зарплаты превышали миллион евро в год [2].

75-процентный налог выступал в роли временной меры на два года. По расчетам Министерства экономики, налог должен был принести в государственную казну в 2013 году 260 миллионов евро, а в 2014-м — еще 160 миллионов евро [4]. Стоит отметить, что принятый налог способствовал смене гражданства известных богатых французов, в том числе Жарара Депардьё и Бернара Арно. С 1 января 2015 года повышенная ставка налога, в размере 75%, была отменена.

На 2015 г. максимальная ставка налога составила 45% (см. таблицу № 1). Полученные доходы государства от применения налога на доходы физических лиц полностью

Таблица 1. Расчет налога на доходы физических лиц во Франции, 2015 год [3]

Налогооблагаемый годовой доход (в евро)	Налоговая ставка
До 9 700	0%
В пределах от 9 700 до 26 791	14%
В пределах от 26 791 до 71 826	30%
В пределах от 71 826 до 152 108	41%
Свыше 152 108	45%

распределяются в федеральный бюджет. Таким образом, правительство Франции облагает налогоплательщиков, получающих свыше 152 108 евро в год (сверхдоход) повышенной максимальной ставкой в размере 45%.

Налогообложение подоходного налога в Испании

При начислении подоходного налога в Испании соблюдаются принципы равенства, учитывается личное и семейное положение. Налог действует на всей территории страны, но в отдельных регионах применяется особый

льготный режим (Страна Басков, Наварра, Канарские острова, Сеута и Мелилья).

Для резидентов Испании — физических лиц также действует прогрессивное налогообложение подоходного налога. То есть чем больше зарабатывает индивид, тем больше налога отдает государству (см. таблицу № 2). Например, в 2014 году максимальная ставка подоходного налога составляла почти 52% и верхний уровень доходов, подлежащих налогообложению, был свыше 300 000 евро в год. В 2015 году ставка снижена до 47%, а уровень доходов установлен на отметке свыше 60 000 евро.

Таблица 2. Расчет налога на доходы физических лиц в Испании, 2015 год [5]

Налогооблагаемый годовой доход (в евро)	Общая налоговая ставка
В пределах от 0 до 12 450	20%
В пределах от 12 450 до 20 200	25%
В пределах от 20 200 до 35 200	30%
В пределах от 35 200 до 60 000	39%
Свыше 60 000	47%

Таким образом, правительство Испании признает сверхдоходом годовой доход налогоплательщика в размере свыше 60 000 евро и облагает его по повышенной ставке в размере 47%.

Налогообложение подоходного налога в Великобритании

В Великобритании применяется прогрессивное налогообложение дохода индивидуума. Стоит отметить, что в рассматриваемой стране действует необлагаемый минимум в размере 10 600 фунтов стерлингов (на 2015 год). То есть граждане, чей доход ниже данной суммы, не платят подоходный налог. До 2013 года максимальная ставка налога составляла 50%. На 2015–2016 гг. максимальная ставка подоходного налога составляет 45%.

Таким образом, сверхдоходом правительство Великобритании считает доход свыше 150 000 фунтов стерлингов (см. таблицу № 3). Стоит отметить, что подоходный налог составляет львиную долю поступлений в бюджет, около 50%.

Налогообложение подоходного налога в Германии

Любой резидент Германии обязан платить подоходный налог (нем. «Einkommensteuer»). Он взимается с доходов физических лиц, полученных ими из разных источников.

Иностранцы, которые работают и проживают в Германии на постоянной основе, обязаны платить подоходный налог лишь на доход, полученный в Германии.

Налогом могут облагаться либо доходы отдельного человека, либо семьи. В случае обложения налогом семьи за основу берется общий доход. Кроме того в Германии также действует необлагаемый минимум. На 2015 год его размер составил 8 472 евро.

В соответствии с таблицей № 4 максимальная ставка налога на доходы физических лиц в Германии составляет 45%, максимальным налогооблагаемым доходом для отдельного человека является доход (сверхдоход) свыше 250 731 евро, для семейных пар — свыше 501 361 евро.

Налогообложение подоходного налога в России

В настоящее время в России применяется единая ставка подоходного налога — 13%. Идея увеличения налога для сверхбогатых стала в последние годы все более востребованной в общественных кругах.

Одним из вариантов налоговой нагрузки на обеспеченных граждан стало предложение по ведению прогрессивной шкалы налогообложения подоходного налога. В Государственную думу уже внесен законопроект, предусматривающий использование новой ставки налога на доходы физических лиц [8]. Поправки касаются статьи

Таблица 3. Расчет налога на доходы физических лиц в Великобритании, 2015 год [6]

Налогооблагаемый годовой доход (в фунтах стерлингах)	Общая налоговая ставка
В пределах от 0 до 31 785	20%
В пределах от 31 785 до 150 000	40%
Свыше 150 000	45%

Таблица 4. Расчет налога на доходы физических лиц в Германии, 2015 год [7]

Налогооблагаемый годовой доход (в евро) *для отдельного человека	Налогооблагаемый годовой доход (в евро) *для семейных пар с общим доходом	Общая налоговая ставка
В пределах от 0 до 8 354	В пределах от 0 до 16 708	0%
В пределах от 8 355 до 52 821	В пределах от 16 709 до 105 763	14%
В пределах от 52 822 до 250 730	В пределах от 105 764 до 501 460	42%
Свыше 250 731	Свыше 501 361	45%

244 Налогового кодекса. Рабочий вариант законопроекта предусматривает повышение с 13% до 30% ставки налога с граждан, чей годовой доход составляет от 12 до 30 миллионов рублей, и до 50% — для тех, кто зарабатывает больше [9]. Налоговый период — год.

В России, по расчетам разработчиков законопроекта, такие изменения коснутся только 0,2% социально активного населения, так как именно эта категория граждан получает больше трети всех доходов в стране. По официальным данным Федеральной налоговой службы, в 2013 году сборы НДФЛ составили 2,5 трлн. рублей, следовательно, разработчики ожидают, что нововведение принесет от 300 до 500 млрд. рублей в год. Однако, некоторые эксперты называют эти цифры нереальными, поскольку существует риск того, что богатые граждане будут скрывать свои доходы, в том числе по средствам вывода денежных средств за рубеж.

Таким образом, можно отметить, что введение прогрессивной шкалы налогообложения подоходного налога должно быть направлено не только на обеспечения фискального эффекта от данного налога, но и на реализацию принципа социальной справедливости, с целью сохранения стимулов для получения установленного уровня сверхдохода.

Стоит также отметить, что до сих пор не понятен критерий уровня сверхдохода. Такой критерий должен быть

определен в законодательных документах, в том числе, обязательно с применением региональной составляющей.

Таким образом, анализируя опыт применения налога на доходы физических лиц по прогрессивному методу налогообложения в зарубежных странах, можно сделать вывод о том, что рассматриваемый налог, в большинстве случаев, является эффективным инструментом налогообложения сверхдохода. Кроме того он является грамотным решением возложенных на него задач, а именно средством борьбы с социальным расслоением общества, а также средством получения дохода государством. Однако важно помнить о необходимости сохранения стимулов для дальнейшей занятости индивидуума. Таким образом, с целью выполнения вышеуказанных задач, должны быть соблюдены следующие условия: 1) определен критерий уровня сверхдохода; 2) обозначен оптимальный уровень налоговых ставок; 3) разработана адресная направленность полученных от налога доходов (в пользу бедных); 4) установлен административный контроль за применением налога.

Налогообложение сверхдохода в рамках применения прогрессивной шкалы налогообложения подоходного налога можно рассматривать как положительный опыт для государства, в целях выполнения его социальных и экономических функций, и его граждан, при условии соблюдения вышеуказанных требований.

Литература:

1. Интернет-портал. Налог на роскошь во Франции: что дает, что отнимает. Вести ФМ [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://radiovesti.ru/article/show/article_id/59671
2. Интернет-портал. Во Франции ввели 75-процентный «налог на роскошь». Великая эпоха [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.epochtimes.ru/content/view/82584/2/>
3. Интернет-портал. Ставки подоходного налога во Франции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.franceaccountants.com/tax.html>
4. Интернет-портал. Налог на роскошь утвержден во Франции «Российская газета» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/12/30/nalog-site.html>
5. Интернет-портал. Информационный портал об Испании и Единый Сервисный Центр [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.espanarusa.com/ru/pedia/article/545563>
6. Интернет-портал. Правительство Великобритании [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.gov.uk/income-tax-rates>
7. Интернет-портал. Международный брокер недвижимости Tranio [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://tranio.ru/germany/taxes/>
8. Интернет-портал. Автоматизированная система обеспечения законодательной власти [Электронный ресурс] // URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/>

9. Интернет-портал. Что такое «налог солидарности» и кто из россиян будет его платить? Официальный сайт Аргументы и факты [Электронный ресурс] // URL: <http://www.aif.ru/dontknows/eternal/1213928>

Корпоративная культура — один из основных факторов повышения производительности труда в XXI веке

Нурмухамидова Мухтабар Хасановна, старший преподаватель;

Шодибоева Мастура Комилжон кизи, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

О. С. Виханский и А. И. Наумов дали определение корпоративной культуре как набора наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их действий. Эти ценностные ориентации передаются через “символические” средства духовного и материального внутриорганизационного окружения”. [1]

Но все же большинство авторов сходятся на том, что культура организации представляет собой сложную композицию важных предположений, бездоказательно принимаемых членами группы или организации в целом.

Именно благодаря корпоративной культуре можно эффективно сплотить коллектив, да ещё при этом создать климат взаимных симпатий, уважения и любви друг с другом, а ведь это тяжелый труд. Если муж с женой иногда ссорятся друг с другом, что тогда говорить о целой группе людей, которые слишком разные, а чувство симпатии неустойчиво и изменчиво. Чтобы «спаять» людей, нужна крепкая основа, стержень: идеи, правила, нормы, табу. Все это и составляет корпоративную культуру. Таким образом, получается, что корпоративная культура — это общие ценности, верования и убеждения, которые разделяются всеми или почти всеми членами команды. Носителями корпоративной культуры, естественно, являются сами сотрудники.

Эффективность внедрения корпоративной культуры зависит от личности руководителя, сферы бизнеса и этапа развития компании. Исходя из этого, выделяют четыре типа организационной культуры (по Ч. Ханди), с которыми сталкиваются все. [2]

1. «Культура правителя». Она основывается на авторитете личности, её власти. В организации при этом этапе наблюдается централизованное управление, немногочисленные правила и процедуры, не приветствуется инициатива работников. В них всё зависит от квалификации руководителя, своевременного решения им проблем. Это позволяет быстро принимать и реализовывать решения в условиях острой конкуренции. Большинство организаций на начальном этапе формирования имеют именно такую структуру. Такие организации меняются параллельно с изменениями на рынке. Но развитие организации зависит от профессионального роста руководи-

теля. Дело в том, что человек, стоящий во главе зачастую не желает делегировать свои полномочия. Если контролировать деятельность 30–60 человек более или менее возможно, то при большем количестве сотрудников это становится нереальным. Таким образом, стремление сохранить власть в одних руках производит к сдерживанию роста организации. В такой ситуации часто наблюдается большая текучка среди менеджеров среднего звена. В отношении этих работников не наблюдается соответствия их обязанностей и полномочий. Многие работники могут участвовать в формировании решения по тому или иному вопросу, но принимает решение все равно один человек. Единственный выход для такой компании — создать холдинг. При этом во главе каждого сформировавшегося звена также будет стоять лидер, сильная личность.

2. Бюрократическая культура. Основывается на системе правил и инструкций, характеризующаяся четким распределением ролей, прав, обязанностей, ответственности, специализацией участников, словом, всем тем, что обеспечивает административный успех. Она негибка, препятствует инновациям, затрудняет изменения. Источником власти здесь является должность, а не индивидуальные качества руководителя. Такая управленческая культура свойственна крупным корпорациям и государственным учреждениям. При подборе работников учитываются не столько их профессиональные способности, сколько вероятность того, насколько хорошо они подойдут под конкретные должностные инструкции. Такая структура гарантирует постепенный карьерный рост, однако реализация амбиций сотрудников окажется невозможной, а проявление излишней инициативы будет неуместным. Более того, сотрудник, не вписавшийся в эту строго регламентированную структуру, отторгается. Проблема в том, что в ситуации резких перемен на рынке, где работает компания, ей будет тяжело адаптироваться к новым условиям. Люди, которые подбираются в такие компании, чаще всего просто не способны справиться с непредвиденными обстоятельствами и не могут настраиваться на выполнение каких-то других, не знакомых им обязанностей и привыкли следовать конкретным должностным инструкциям.

3. Культура личности. Она связана с эмоциональным началом, объединяет людей для достижения их личных

целей. Решения здесь принимаются на основе согласия, поэтому задачей власти является координация. Такой организационный тип крайне редок. Его отличие состоит в том, что весь коллектив состоит из людей высокопрофессиональных. Они вообще могут работать как без руководителя, так и друг без друга. Просто по каким-то причинам на данный момент им удобнее находиться вместе. Чаще всего такую структуру имеют адвокатские конторы, консалтинговые фирмы, архитектурные бюро. Иногда она формируется не в самой организации, а в каком-то ее отделе или подразделении. Такая культура не может существовать долго. Чаще всего в ней выделяется лидер, и она переходит в силовую.

4. Культура с целью. Эта культура приспособлена к управлению в экстремальных условиях и постоянно меняющихся ситуациях, поэтому основное внимание здесь уделяется скорости решения проблем. Она основывается на сотрудничестве, коллективной выработке идей, общих ценностях. Власть покоится здесь на компетентности, профессионализме и обладании информацией. Это — переходный тип управленческой культуры, способной перерасти в один из предыдущих. Он свойственен проектным или венчурным организациям. Целевая культура формируется в компаниях, деятельность которых направлена на решение конкретных задач. Структура таких организаций чаще всего довольно размытая. Чтобы избежать превращения рабочего коллектива в «тусовку», обычно существует жесткая форма отчетности и контроля. Считается, что на стадии зарождения организации в управлении ею

преобладает культура власти; стадию роста характеризует ролевая культура; стадию стабильного развития — культура задачи или культура личности; в кризисе предпочтительна культура власти.

Считается, что сегодня люди чаще сами формируют культуру, нормы и правила, чем пассивно их воспринимают. По месту организации и степени влияния на нее выделяют несколько типов культуры: бесспорная культура, слабая культура, сильная культура.

Нужно иметь в виду, что как сильная культура, так и слабая могут быть эффективными в одном и неэффективными в другом отношении. Пока однозначных связей между силой культуры и успехом не выявлено. Но все же наиболее сильные фирмы обладают и сильной культурой.

Как социальный феномен культура, с одной стороны, достаточно устойчива, традиционна, но с другой — находится в постоянном развитии, эволюционируя естественным путем (под влиянием среды) или изменяясь сознательно. Неспособность культуры к этому приводит к кризису организации. Но у изменений есть пределы, за которыми возникает угроза стабильности.

В организации всегда найдутся как приверженцы существующей культуры, проявляющие здравый консерватизм, так и приверженцы иных, в том числе альтернативных, культур, выступающими сторонниками реформизма в этой области. Однако будет немало людей, чьи позиции по отношению к любой культуре окажутся индифферентными.

Литература:

1. Виханский, О., Наумов А. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. Учебник. — М.: Прогресс, 2005. С.23.
2. Фаткин, Л., Петросян Д. Бизнес и управленческая культура // Бизнес. — М.: Просвещение, 1996. № 8—9. С.3—8

Ключевые аспекты разработки бухгалтерской учетной политики в современных кризисных условиях хозяйствования

Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса

Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель
Тольяттинский государственный университет

Действующим законодательством по бухгалтерскому учёту предусмотрено создание собственной учётной политики каждым хозяйствующим субъектом, то есть независимо от организационно-правовой формы и осуществляемых видов деятельности каждая организация должна разработать и принять учётную политику для целей бухгалтерского учёта. При этом, принятая учётная политика является обязательной для применения всеми без исключения подразделениями организации, включая территориально отдаленные и выделенные на отдельный баланс. В статье рассмотрены основные моменты, которые должны быть учтены при формировании учётной политики для целей бухгалтерского учёта в условиях наличия кризисных тенденций в экономике.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, хозяйствующий субъект, организационно-распорядительная документация, документооборот, Международные стандарты финансовой отчетности

Учетная политика экономического субъекта — основополагающий стандарт бухгалтерского учета, определяющий архитектуру всего учетного процесса и направленный на эффективное функционирование организации в рамках стратегических ориентиров развития. В современных кризисных условиях хозяйствования учетная политика должна выступать одним из важнейших инструментов предотвращения негативных тенденций в деятельности организации, минимизации бухгалтерских рисков и качественного и достоверного формирования экономической информации, необходимой для принятия взвешенных экономических и управленческих решений. Сегодня требуется постоянная актуализация элементов учетной политики, в связи с отражением в учете новых финансовых инструментов, направленных на страхование рисков (хеджирование) сделок, создание страховых запасов активов, привлечение субсидий, а также все возрастающая автоматизация учетного процесса, отказ от бумажного документооборота и активное внедрение электронных документов.

Ключевым аспектом формирования учетной политики является определение системы бухгалтерских законодательных и нормативных актов, положенных в ее основу. На наш взгляд, современная система правового регулирования учетной политики должна обязательно включать не только требования российских законодательных и нормативных актов в области бухгалтерского учета, но и Меж-

дународных стандартов финансовой отчетности (далее по тексту — МСФО).

Согласно российским правилам учетная политика хозяйствующего субъекта для ведения бухгалтерского учета (*англ.* accounting policy) — принятая хозяйствующим субъектом совокупность способов ведения бухгалтерского учета (группировки и оценки фактов хозяйственной жизни, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации и иные способы и приемы).

Учетная политика для целей бухгалтерского учета формируется всеми экономическими субъектами независимо от их организационно-правовой формы путем выбора одного из допускаемых законодательством и нормативными актами по бухгалтерскому учету способов по конкретному направлению ведения бухгалтерского учета (при отсутствии российских нормативных документов — на основе МСФО и самостоятельных разработок хозяйствующего субъекта исходя из требований бухгалтерского учета).

Отметим, что на выбор учетной политики влияет целый ряд факторов, при чем эти факторы могут, как зависеть, так и не зависеть от хозяйствующего субъекта. Современная классификация факторов, определяющих и обосновывающих учетную политику организации, выглядит следующим образом (таблица 1):

Таблица 1. Типология факторов, определяющих и обосновывающих учетную политику экономического субъекта

ФАКТОРЫ	
ВНУТРЕННИЕ	ВНЕШНИЕ
Организационно-правовая форма экономического субъекта	Правовое регулирование деятельности
Виды осуществляемой экономической деятельности	Финансовая (валютная, налоговая) политика государства
Структура экономического субъекта	Экономическая ситуация в отрасли и степень ее развития, потребности рынка
Масштаб и объемы деятельности	Введение экономических санкций и возможности применения импортозамещения ресурсов
Организационные и технологические особенности деятельности и управления	Инфляционные процессы в экономике
Стратегия развития и целевая направленность деятельности	Конкурентоспособность выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и реализуемых товаров
Долгосрочность контрактов	Законодательная регламентация процесса ценообразования
Численность и квалификация персонала	Характер финансирования деятельности
Системы мотивации персонала	
Программно-методическое и информационное обеспечение	

К обоснованию учетной политики можно подойти, только приняв во внимание все указанные выше факторы.

Целевая направленность бухгалтерской учетной политики должна обеспечить эффективное функционирование организации в рамках стратегических ориентиров развития. При этом необходимо определить подцели действенной учетной политики:

1) уменьшение трудоемкости учетного процесса, его автоматизация;

2) рационализация и систематизация денежных потоков, повышение эффективности использования активов, оптимизация обязательств и собственного капитала;

3) повышение качества и прозрачности бухгалтерской (финансовой) отчетности, сближение с МСФО;

4) повышение степени инвестиционной привлекательности и другие, определяемые стратегией развития экономического субъекта.

Основными нормативными документами, регулирующими правила формирования учетной политики, являются Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года (далее по тексту — ФЗ № 402) [1], Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина России от 6 октября 2008 года № 106н с последующими изменениями и дополнениями (далее по тексту — ПБУ 1/2008) [3], Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 года № 34н с последующими изменениями и дополнениями (далее по тексту — Положение № 34н) [4] и другие нормативные акты по организации и ведению бухгалтерского учета в РФ.

Формирование учетной политики в соответствии с ПБУ 1/2008 строится на четырех допущениях (таблица 2) [3]:

Таблица 2. Допущения при формировании учетной политики

Допущения	Характеристика
Допущение имущественной обособленности	Активы и обязательства хозяйствующего субъекта существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой хозяйствующего субъекта и активов и обязательств других лиц
Допущение непрерывности деятельности	Экономический субъект будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у него отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке
Допущение последовательности применения учетной политики	Принятая хозяйствующим субъектом учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому
Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Факты хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (исключением для данного принципа являются субъекты малого предпринимательства, применяющие «кассовый метод» учета доходов и расходов)

Учетная политика хозяйствующего субъекта должна обеспечивать ряд требований, которые предъявляют к качеству информации, полученной в бухгалтерском учете.

Этими требованиями в соответствии с ПБУ 1/2008 являются (таблица 3) [3]:

Учетная политика подлежит оформлению организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями и т.п.) хозяйствующего субъекта. Одновременно с ней утверждаются рабочий план счетов бухгалтерского учета, формы первичных учетных документов, формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности, состав и содержание форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, правила документооборота и другие технические аспекты учетной политики.

Наличие и соблюдение графика документооборота является достаточно важным моментом эффективного функционирования системы бухгалтерского учета и со-

ставления бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных рыночных условиях хозяйствования. Требования и порядок документооборота содержатся в Приказе Министерства финансов РФ № 34н от 29 июля 1998 года и других правовых актах по бухгалтерскому учету, а также Приказах Министерства культуры РФ по организации архивного дела. Особое внимание при разработке технического аспекта учетной политики следует уделить перечню применяемых первичных документов, регистров бухгалтерского учета и срокам их хранения. Непосредственно в соответствии с утвержденным в организации графиком документооборота создаются первичные учетные документы, а также порядок и сроки передачи их для отражения в регистрах бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. За создание, порядок и сроки передачи первичных учетных документов для отражения в бухгалтерском учете, а также за достоверность инфор-

Таблица 3. Требования при формировании учетной политики

Требования	Характеристика
Требование полноты	Полнота отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной жизни
Требование своевременности	Своевременное отражение фактов хозяйственной жизни в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности
Требование осмотрительности	Большая готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, недопущение создания скрытых резервов. <i>Обязанность экономических субъектов создавать оценочные резервы является практическим применением требования осмотрительности, выходящим на первые позиции в современных кризисных условиях хозяйствования. В соответствии с бухгалтерским законодательством оценочные резервы делятся на три вида: резерв под снижение материально-производственных запасов; резерв под обесценение финансовых вложений; резерв по сомнительным долгам.</i>
Требование приоритета содержания перед формой	Отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной жизни исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования. <i>Необходимо помнить, если риски и выгоды от использования активов перешли к лизингополучателю, то арендуемое имущество будет учитываться на его балансе, а не по выбору сторон.</i>
Требование непротиворечивости	тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца
Требование рациональности	Рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйствования и величины хозяйствующего субъекта. <i>Сопоставление затрат на организацию системы бухгалтерского учета с реальным полезным эффектом от ее действия является примером исполнения данного требования.</i>

мации, содержащейся в учетных документах и финансовой отчетности, недопущения мнимых и притворных сделок, отвечают лица, непосредственно составившие и подписавшие эти документы.

Согласно статье 8 ФЗ № 402 учетная политика хозяйствующего субъекта может быть изменена, только в трех случаях [1, ст. 8]:

- 1) изменение требований, установленных законодательством РФ, федеральных и отраслевых стандартов;
- 2) разработка (выбор) нового способа ведения бухгалтерского учета;
- 3) существенное изменение условий деятельности экономического субъекта.

Информация, которую нужно раскрывать при внесении изменений в учетную политику:

- 1) причина изменения;
- 2) содержание новаций;
- 3) порядок отражения последствий изменений учетной политики в бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- 4) суммы корректировок, связанных с изменением учетной политики;
- 5) сумма соответствующей корректировки, относящейся к отчетным периодам, предшествующим представленным в бухгалтерской (финансовой) отчетности, до той

степени, до которой это практически возможно (ретроспективное отражение изменений учетной политики).

Изменение учетной политики должно быть полностью обоснованным и подлежит оформлению соответствующей организационно-распорядительной документацией (приказами, распоряжениями) хозяйствующего субъекта в порядке, предусмотренном пунктом 8 ПБУ 1/2008 [3, п. 8].

Последствия изменения учетной политики, которые оказали или способны оказать существенное влияние на финансовое положение хозяйствующего субъекта в целом, финансовые результаты и движение денежных средств, должны оцениваться в денежном выражении. При этом оценка производится на основании выверенных хозяйствующим субъектом данных на дату, с которой непосредственно применяется новый (измененный) способ ведения бухгалтерского учета [3].

27 июля 2010 года был принят Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (далее по тексту — ФЗ № 208), установивший, что консолидированная финансовая отчетность составляется в соответствии с требованиями МСФО [2]. В феврале 2011 года было утверждено «Положение о признании международных стандартов финансовой от-

четности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 года № 107) [5]. В ноябре 2011 года вышел Приказ Министерства финансов «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (от 25 ноября 2011 года № 160н). В настоящее время данный документ утратил свою силу в связи с принятием Приказа Минфина России от 28.12.2015 года № 217н [6].

Министерством финансов России подготовлено для применения на территории страны 40 международных стандартов, 24 разъяснения к ним.

Установлено, что МСФО и Разъяснения МСФО вступают в силу на территории Российской Федерации со дня их официального опубликования на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» [6].

Международные стандарты нужны, прежде всего, для составления консолидированной отчетности начиная с 2012 года. Российские правила составления такой отчетности отменены. Для обычной (индивидуальной) бухгалтерской (финансовой) отчетности по-прежнему нужно применять российские стандарты бухгалтерского учета (ПБУ), до момента принятия федеральных стандартов бухгалтерского учета.

Требования к раскрытию учетной политики представлены в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» за исключением тех случаев, когда в учетной политике происходят изменения [6]. Но самого определения учетной политики в этом документе нет. А при выборе и применении учетной политики руководствуются МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [6].

Учетная политика — это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности.

Если эффект от применения учетной политики не будет существенным, то ее применение необязательно.

В случае отсутствия МСФО, применимого к операции либо прочему событию или условию, руководство хозяйствующего субъекта должно использовать собственное суждение в разработке и применении учетной политики.

При вынесении собственного суждения руководство хозяйствующего субъекта должно обращаться и рассматривать применимость следующих источников:

- требования МСФО, затрагивающие аналогичные и связанные вопросы;
- определения, критерии признания и концепции оценки активов, обязательств, доходов и расходов, которые представлены в Концептуальных основах финансовой отчетности.

Учетная политика должна последовательно применяться к аналогичным статьям, кроме случаев, когда

Стандарт или Интерпретация требует или разрешает деление статей по категориям, для которых могут подходить разные учетные политики. В этом случае выбирается оптимальная учетная политика, которая последовательно применяется к каждой категории. Например, себестоимость разных категории запасов можно оценивать по методу ФИФО или как средневзвешенную стоимость.

Организация может изменить учетную политику только в том случае, если:

- 1) этого требуют стандарты и их интерпретации;
- 2) изменение учетной политики приведет к тому, что в отчетности будет отражена более надежная и уместная информация.

Применение учетной политики впервые к новым статьям или статьям, которые ранее были несущественными, не является изменением учетной политики.

Предприятие должно ретроспективно учитывать изменения в учетной политике, которые возникли в результате первоначального применения какого-либо МСФО или добровольного ее изменения. Ранее применение МСФО не является добровольным изменением в учетной политике.

Если МСФО отсутствует, то руководство хозяйствующего субъекта может применять учетную политику из самых последних нормативных документов других устанавливающих стандарты органов. Если, следуя изменению такого нормативного документа, предприятие решает изменить учетную политику, то это считается добровольным изменением учетной политики [7].

Формальные требования к документу, описывающему учетную политику, в России более жесткие, чем в стандартах (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». В российской практике учетная политика не привязана к финансовым отчетам экономического субъекта, а имеет самостоятельное значение. Можно также сказать, что учетная политика по МСФО больше ориентирована на конечный результат, нежели учетная политика по российским стандартам бухгалтерского учета, так как она нацелена в большей степени на процесс (ведение бухгалтерского учета).

Таким образом, учетная политика — это основной внутренний стандарт бухгалтерского учета организации. В ней закрепляются специфические особенности организации и ведения бухгалтерского учета экономическим субъектом. Учетная политика является информационным ресурсом для всех стейкхолдеров хозяйствующего субъекта. Учетная политика используется бухгалтерской службой организации, контрольными подразделениями, менеджментом и собственниками. Внешние пользователи также используют приказ по учетной политике, аудиторы — для подтверждения достоверности отчетности, другие пользователи — для понимания отчетности, оценки ее отдельных показателей.

Актуализация учетной политики на предстоящий финансовый год — это сложный многоступенчатый процесс,

поэтому и относиться к этому процессу следует с большой ответственностью. Главными задачами учетной политики в современных кризисных условиях хозяйствования являются: как можно более полное и реальное отражение деятельности организации; формирование полной и досто-

верной информации в целях эффективного управления. Неформальный подход к разработке учетной политики позволяет организовать оптимальную систему ведения бухгалтерского учета и, как следствие, избежать организации возможных негативных последствий и минимизировать риски.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014 года)
2. Федеральный закон от 27.07.2010 года № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (ред. от 04.11.2014 года)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н) (ред. от 06.04.2015 года)
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (утверждено приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н) (ред. от 24.12.2010 года)
5. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 года № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» (ред. от 26.08.2013 года)
6. Приказ Минфина России от 28.12.2015 года № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации»
7. Медведева, Е. В. Проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в условиях финансового кризиса. В мире научных открытий. 2010. № 4–9. с. 46–48.

Реструктуризация как важнейшее направление по оздоровлению компании в период кризиса

Полиит-Занидра Татьяна Александровна, магистр экономических наук
Кубанский государственный университет

Данная статья посвящена описанию процесса реструктуризации как важнейшему направлению по оздоровлению компании в период кризиса.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что главная цель реструктуризации — не просто преодоление кризиса, а повышение эффективности производства, рост конкурентоспособности производимых товаров или оказываемых услуг, а успех реализуемой стратегии будет зависеть от того, насколько компании удастся сохранить возможность производить свой уникальный продукт, востребованный рынком по цене, обеспечивающий приемлемый для собственников уровень прибыли.

Ключевые слова: реструктуризация, производственная эффективность, антикризисное управление.

Основоположник теории эволюции Чарльз Дарвин следующим образом сформулировал процесс естественного отбора: «Выживает не самый сильный и не самый умный, а тот, кто лучше всех приспособляется к изменениям». Это в полной мере можно отнести и к законам конкурентной борьбы на рынке, в которой выживают те фирмы, которые наиболее успешно адаптируются к постоянно меняющимся условиям ведения бизнеса. [1] Особенно остро это проявляется в период кризиса, когда ухудшение внешних условий ведения хозяйственной деятельности, например, падение платежеспособного спроса населения или промыш-

ленных потребителей, удорожание кредитных ресурсов, рост цен на сырье или комплектующие и т.п. неизбежно обостряют и внутренние проблемы на предприятии. Чтобы нарастающие как снежный ком проблемы не привели компанию к состоянию неплатежеспособности (банкротства), процесс адаптации к новым условиям необходимо начинать уже на ранней стадии развития кризисных явлений. [2,3]

Чаще всего, особенно когда речь идет о существенных преобразованиях в деятельности организации с изменениями в структуре производства, активов и пассивов, в системе управления, то этот процесс называют реструк-

туризацией. В данной статье речь будет идти о реструктуризации фирмы в ситуации, когда кардинальным образом изменились внешние условия ведения бизнеса, но сама компания до этого момента не испытывала серьезных проблем внутреннего характера, поскольку именно такие обстоятельства характерны для значительной части российских компаний, стремящихся в настоящее время, как минимум, сохранить свой бизнес, а как максимум, расширить свои коммерческие возможности за счет более слабых конкурентов.

Традиционно задачей реструктуризации называется «максимизация стоимости бизнеса». [4] Однако, по сути, эта формулировка мало чем отличается от основной задачи бизнеса и в нормальных условиях работы, ведь рост стоимости вложенных в предприятие средств — это то, что более всего волнует собственников компании. Поэтому правильнее, на наш взгляд, будет сформулировать задачей реструктуризации — устранение факторов, оказывающих негативное воздействие на рост стоимости бизнеса.

Соответственно, любая реструктуризация должна начинаться с тщательного анализа и выявления причин, которые негативно сказываются на деятельности компании и проявляются в таких показателях как, падение доли на рынке, сокращение объемов выручки, рост кредиторской задолженности и уменьшение показателей обеспеченности собственным капиталом, повышение текучести кадров и т.п. Все эти симптомы могут указывать как на внешние, так и на внутренние причины развития кризисных явлений в компании и точное их диагностирование поможет выработать адекватную стратегию мер, которые необходимо предпринять в ходе реструктуризации. [1]

К примеру, девальвация рубля кардинально сказалась на деятельности российских компаний импортирующих комплектующие, оборудование. Одновременно с этим в экономике России снизился платежеспособный спрос населения. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, в январе 2016 года реальные доходы населения России упали на 6,3% в годовом исчислении. [5] Задачей реструктуризации любого бизнеса, который в этих условиях намерен не только сохранить, но и повысить свою конкурентоспособность будет нахождение способов сокращения себестоимости своей продукции, выхода на новые, в том числе, внешние рынки. Выбор наиболее эффективных мер и стратегий будет зависеть уже от специфики ситуации в конкретной отрасли, регионе и в самой компании.

Традиционно выделяются три этапа развития кризисных явлений в компании. На первой, ранней стадии могут проявляться отдельные, порой, незначительные признаки снижения эффективности деятельности компании: ухудшение динамики финансовых показателей, рост товарных запасов, уменьшение объемов продаж, которое может казаться случайным или сезонным явлением. На второй, промежуточной, стадии отдельные симптомы неэффективности начинают сказываться на текущей деятельности, возникает необходимость экономии

денежных средств, сокращения товарно-материальных запасов и т.п. Третья — поздняя стадия характеризуется уже дезорганизацией деятельности компании, нарушением сроков поставок, просроченной кредиторской задолженностью, падением качества производимой продукции или оказываемых услуг. [2,3]

При этом необходимо учитывать, что любые действия по реструктуризации будут затрагивать интересы разных, связанных с деятельностью компании субъектов: собственников, кредиторов, наемных работников, бюджета, местных сообществ. Как правило, чем острее фаза кризиса, тем сложнее всем этим субъектам находить компромиссные решения. Так, стремление кредиторов обеспечить возврат своих вложений вступает в прямое противоречие с желанием собственника сохранить бизнес. При банкротстве владельцы или акционеры могут рассчитывать лишь на то, что останется от компании после полного погашения долгов. Сокращение штата компании, особенно градообразующей, наносит вред не только самим увольняемым, но и бюджету, всей местной экономике.

Поэтому чем раньше бизнес выявляет необходимость проведения реструктуризации, тем безболезненнее и эффективнее она может быть осуществлена, прежде всего, с точки зрения имеющихся временных и финансовых ресурсов. К примеру, закупка нового более эффективного оборудования, возможна на первой стадии и практически неосуществима на второй и тем более третьей стадии развития кризиса.

Соответственно, реструктуризация должна быть не только и не столько инструментом антикризисного управления, а элементом нормального функционирования бизнеса, и проводиться она должна не в авральном, а в планомерном режиме, с четко и детально разработанными действиями, имеющими конкретные цели и критерии оценки результативности. Конечной целью реструктуризации должно быть не просто спасение компании, а повышение ее инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности.

В условиях, когда резко меняются внешние условия ведения бизнеса, как это произошло в России, когда кратная девальвация рубля произошла в течение нескольких месяцев, требуются незамедлительные меры, направленные на увеличение поступления денежных средств, с одной стороны, и уменьшение текущей потребности в оборотных средствах — с другой.

Увеличение поступления денежных средств может быть осуществлено за счет продажи части активов. Сюда могут относиться краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, нерентабельные производства, непрофильные или вспомогательные активы. Зачастую, именно в кризисных ситуациях, когда предприятия начинают анализировать эффективность собственных производственных процессов и имеющиеся на рынке возможности, выясняется, что передача тех или иных функций на аутсорсинг существенно сокращает себестоимость продукции.

Чтобы минимизировать риски от ликвидации тех или иных производственных объектов, необходимо ранжировать их по степени влияния на технологический цикл предприятия. Для этого можно использовать следующие правила:

- первоочередной реализации подлежать непроизводственные сферы и вспомогательные производства, использующие универсальное технологическое оборудование (например, ремонтно-механические и строительно-ремонтные цеха). Именно такие функции проще всего передать внешним подрядчикам;

- ликвидируются вспомогательные производства с уникальным оборудованием, аналоги продукции или услуг которых также можно приобрести на рынке;

- реализуются нерентабельные объекты основного производства, находящиеся в начале технологического

цикла, функции которых также могут быть переданы внешним подрядчикам;

- ликвидируются нерентабельные производства конечной стадии производственного цикла, в случае если производимые полуфабрикаты востребованы на рынке и будут приносить прибыль компании. [1,2,3]

Одновременно с этим следует помнить, что главная цель реструктуризации — не просто преодоление кризиса, а повышение эффективности производства, рост конкурентоспособности производимых товаров или оказываемых услуг, поэтому успех реализуемой стратегии будет зависеть от того, насколько компании удастся сохранить возможность производить свой уникальный продукт, востребованный рынком по цене, обеспечивающий приемлемый для собственников уровень прибыли.

Литература:

1. Царев, В. В. Моделирование внутрифирменных экономических процессов как инструмент усиления конкурентных позиций предприятия. Питер. 2002. 493с.
2. Попов, Р. А. Антикризисное управление. Высшая школа. 2005.
3. Баринов, В. А. Антикризисное управление: Учебное пособие. М. ФБК-ПРЕСС. 2005. 488с.
4. Белых, Л. П., Федотова М. А. Реструктуризация предприятия: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001. 399.
5. Уровень жизни и доходы населения в январе 2016 года. Росстат, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level

Влияние анализа финансовых результатов на эффективное функционирование организации в современных рыночных условиях

Политаева Екатерина Валентиновна, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Успешное функционирование предприятий в современных рыночных условиях требует повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и поддержки государством [1, с. 44].

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий, так как с его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль над их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и кадрового потенциала [2, с. 50].

Финансовые результаты — это экономическая характеристика финансовой конкурентоспособности предпри-

ятия, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Результаты анализа финансового состояния предприятия имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей, как внутренних, так и внешних по отношению к предприятию — менеджеров, партнеров, инвесторов и кредиторов.

Для внутренних, к коим в первую очередь относятся главы фирмы, итоги денежного анализа важны для оценки работы фирмы и подготовки заключений о корректировке экономической политике фирмы. Для наружных — партнеров, трейдеров и кредиторов — информация о предприятии важна для принятия заключений о реализации определенных намерений в отношении предоставленной фирмы.

Финансовый анализ современной компании включает в себя следующие составляющие:

– доходности и рентабельности, применяя расчеты таких показателей как рентабельность и доходность. Рентабельность — доля прибыли организации в показателе, характеризующем деятельность организации;

– финансовой устойчивости, финансовая устойчивость анализируется по ряду коэффициентов, таких как коэффициент маневренности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств организации, к тому же активы и пассивы группируют по степени ликвидности и срочности соответственно, с целью осуществить сравнение, если соблюдается экономическое равенство, организация признается финансово устойчивой;

– кредитоспособности — то есть анализируется способность организации погашать свои долги;

– использования капитала — анализирует эффективность использования капитала — как собственного, так и заемного.

Следует отметить, что финансовый результат за отчетный период представляет собой прирост или же уменьшение капитала организации, образовавшийся в ходе ее предпринимательской и иной деятельности за этот период. Другими словами, финансовый результат деятельности организации за отчетный период — это разница между ее доходами и расходами. Исходя из этого определения, возникают следующие вопросы: что понимается под доходами организации, а что — под расходами? [3, с. 12].

Доходами принято считать увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников.

Литература:

1. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А. И. Алексеева. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 529 с.
2. Алехина, О. Е. Стимулирование развития работников организации / О. Е. Алехина // Управление персоналом. — 2011. — № 1. — с. 50–52.
3. Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов — М.: Финансы и статистика, 2011. — 416 с.
4. Балабанов, И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 340 с.
5. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. — М.: Инфра-М, 2011. — 215 с.

Рынок труда и занятость на российском Дальнем Востоке

Пономарев Сергей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;
Медянцева Кристина Станиславовна, студент
Дальневосточный государственный университет путей сообщений

В данный момент безработица является одним из главных понятий современной микро- и макроэкономики, которое оказывает влияние на все сферы жизни. Она определяет уровень жизни населения, уровень на-

Расходами же принято считать уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, исключение составляет уменьшение капитала по решению собственников.

В соответствии с нормативными документами по бухгалтерскому учету доходы и расходы организации в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности организации можно подразделить на следующие группы:

– доходы и расходы по обычным видам деятельности, т.е. деятельности, ради которой была образована организация, или поступления и расходы от которой носят систематический характер;

– прочие доходы и расходы [4, с. 7].

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта — это характеристика его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [5, с. 60].

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта включает анализ: доходности и рентабельности; финансовой устойчивости; кредитоспособности; использования капитала; валютной самокупаемости.

В заключение статьи следует сказать, что результаты анализа финансового состояния предприятия имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей, как внутренних, так и внешних по отношению к предприятию — менеджеров, партнеров, инвесторов и кредиторов.

логов, таможенных пошлин, так же непосредственно влияет на уровень преступности в стране. Часто при высоком показателе безработицы увеличиваются бюджетные расходы на содержание населения (выплата по-

собий по безработице), при том, что снижается уровень налоговых поступлений из-за сокращения производства, снижение трудовой активности населения. Характеризуется потерей ресурсов, что приводит к замедлению экономического роста, снижению заработных плат, уровня реального валового национального продукта, рост инфляции.

Российская Федерация находится в состоянии экономического кризиса, развившегося из-за того, что попала под влияние санкций, введенных против нее рядом стран Европы, Соединенными Штатами и их союзниками в марте-апреле 2014 года, вследствие которого сократилось количество рабочих мест, закрылись или уменьшили объемы производства многих предприятий. Согласно статистическим данным уровень безработицы в 2015 году вырос в значительной степени. Происходящее на российском рынке труда невозможно понять и предвидеть вне анализа той специфической модели, которая у нас прочно укоренилась. Английский экономист Ричард Лэйард еще в первой половине 90-х годов отчеканил для нее термин: «российский путь адаптации рынка труда». Его институциональная суть заключается в тесном переплетении крайне жестких правил, зафиксированных в трудовом законодательстве, с массовой практикой неформальных договоренностей, позволяющих смягчать эти правила или их вовсе обходить.

Увеличение числа безработных наиболее быстрыми темпами происходит в сфере торговли и гостиничного бизнеса. Покупательская способность граждан за прошедший год снизилась почти на 20%, и это стало главной причиной оттока денег из указанных сфер. На втором месте — финансовый сектор экономики, обрабатывающая промышленность и транспорт — здесь число занятых людей сократилось на 10%. Наименьшие потери понесла нефтедобывающая и перерабатывающая отрасли — уровень безработицы здесь увеличился всего на

2%. За год число безработных в стране выросло почти на полмиллиона человек и составило, по данным на ноябрь 2015 года, 4 млн. 435 тысяч граждан (или 5,8% от общей численности экономически активного населения России). В ноябре 2014 года этот показатель был существенно ниже — 3 млн. 900 тысяч человек (или 5,2%). Средний возраст граждан, оставшихся в ноябре 2015 года без работы, составил примерно 35,6 года.

По данным, представленным Росстатом в ноябре, количество трудоустроенных людей по сравнению с октябрём, сократилось на 380 тысяч человек, причем официальное количество безработных, зарегистрированных службой занятости населения, увеличилось лишь на 180 тысяч человек. Это значит, что почти 50% всех граждан, потерявших работу, предпочли не прибегать к помощи государства, а попытаться трудоустроиться вновь самостоятельно.

Что касается занятости и труда в Дальневосточном регионе. Дальний Восток — крупный экономический район, занимающий стратегически важное геополитическое положение для России. Вместе с тем по всем экономическим и социальным показателям Дальневосточный регион можно отнести не просто к проблемным территориям России. Он находится в ситуации острейшего социально-экономического кризиса. В связи с этим проблема выбора стратегии экономического развития Дальнего Востока на ближайшую и особенно отдаленную перспективу является задачей, не терпящей отлагательства. Дальний Восток всегда обладал значительными имеющими экспортную ценность природными ресурсами, добыча которых требует значительных капиталовложений. Их отсутствие приводит к неспособности занять население высокосоциальным трудом, удержать его в экстремальных природно-климатических условиях. Высокий миграционный оборот населения был естественным результатом этой особенности.

Таблица 1. Рейтинг уровня безработицы на Дальнем Востоке 2015

Регион	Процент безработных
Еврейская авт. Область	8,1
Республика Саха (Якутия)	7,1
Приморский край	6,4
Сахалинская область	5,6
Амурская область	4,7
Чукотский АО	4,0
Магаданская область	3,8
Хабаровский край	3,8
Камчатский край	3,3

Рейтинг регионов Дальнего Востока по уровню безработицы составлен на основе актуальной информации Росстата за 3 квартал 2015 года. В качестве основного критерия оценки использован процент безработных в регионе.

В тройку регионов с самыми высокими показателями безработицы на Дальнем Востоке вошли: Еврейская АО, Республика Якутия и Приморский край. Еврейская автономия имеет более 8 процентов населения без трудоустройства. Напомним, ЕАО так же стала реги-

оном с самым высоким показателем бедности в регионе согласно рейтингу уровня бедности в регионах Дальнего Востока. Республика Саха (Якутия) расположилась на втором месте, в регионе 7.1 процента бедности, а численность активного населения составляет 510,1 тысяч рублей. Замыкает тройку регионов с самыми высокими показателями безработицы Приморский край. Результат региона 6.4 процента безработных из 1052,8 тысяч активного населения.

Сахалинская область заняла четвертую позицию в регионе 5,6 процентов населения не имеют трудоустройства, в области проживает 282,7 тысяч экономически активного населения. Амурская область расположилась по середине рейтинга с показателем в 4,7 процента безработицы и 412,2 тысяч экономически активного населения

Чукотский АО, Магаданская область, Хабаровский край и Камчатский край стали регионами с самой низкой безработицей на всем Дальнем Востоке. Магаданская область и Хабаровский край имеют одинаковые показатели безработицы. При этом, в Хабаровском крае число экономически активного населения 729,3 тысяч человек, а Магаданской области этот показатель равен 94,3 тысяч человек. Камчатский край стал регионом с наиболее низким показателем безработицы.

Если анализировать ситуацию на рынке труда по сводкам, которые регулярно публикуют службы занятости населения регионов Дальнего Востока, то на сегодняшний день ситуация не так уж и спокойна. На некоторых территориях в январе увеличилось число работников, находящихся в вынужденном простое, а также большее, чем в прошлом году, число организаций заявили о высвобождении сотрудников. В Приморском крае численность безработных граждан, зарегистрированных в службе занятости по состоянию на конец января 2015 года, составила 13644 человека. В сравнении с аналогичной датой 2014 года численность безработных граждан меньше на 1780 человек. Число вакансий даже увеличилось на 557 единиц и составило 58 723 единицы. Увеличилась по сравнению с прошлым годом численность работников, которые находились в режиме неполной занятости: по сравнению с началом месяца она увеличилась на 279 человек и по состоянию на 28 января 2015 года составила 560 человек; из них 429 человек работали неполное рабочее время по инициативе работодателя, 131 сотрудник находился в простое: на заводе «Океан» в Усурийске — 5 человек, в ДВФУ — 35 человек, в ОАО «Фирма «Аврора» — 91 человек.

По состоянию на 30 января 2015 года уровень регистрируемой безработицы в Хабаровском крае составил 3,8% от экономически активного населения. Численность граждан, зарегистрированных в центрах занятости в качестве безработных, 9040 человек. Общее количество действующих вакансий — 18421 единица. Коэффициент напряженности на рынке труда — (соотношение численности зарегистрированных безработных и количества заявленных вакансий) — 0,5. По данным еже-

дельного мониторинга рынка труда края, за период с 23 по 30 декабря 2015 г. признаны безработными 798 человек, из них 554 человека (69,4%) — уволенные с предприятий края. Большая часть из них — 311 человек — уволены по собственному желанию, 103 — в связи с высвобождением, 140 — по ряду других причин. За период с 23 по 30 декабря численность безработных граждан в целом по Хабаровскому краю увеличилась на 480 человек. По состоянию на 14 января 2015 года численность безработных граждан, зарегистрированных в органах государственной службы занятости населения Камчатского края, составила 2854 человека, что на 88 человек меньше, чем по состоянию на 10.12.2014 г. Число вакансий, заявленных работодателями, составило 3837 единиц. По данным мониторинга об увольнении работников, в связи с ликвидацией организаций либо сокращением численности или штата работников с начала 2015 года численность уволенных работников составила 51 человек. По состоянию на 14 января 2015 года численность работников, предполагаемых к увольнению, — 1048 человек.

Коэффициент напряженности на рынке рабочей силы Магаданской области остался на уровне прошлого года показателя и составил 0,5 чел. из числа незанятых граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, в расчете на 1 заявленную работодателями вакансию. Особенно высокие показатели уровня регистрируемой безработицы и коэффициента напряженности на рынке рабочей силы отмечены в Ольском районе. Наименьшее значение этого показателя — в Магадане. Потребность в работниках, заявленная предприятиями и организациями в органы службы занятости населения на 1 января 2015 года, увеличилась по сравнению с потребностью на аналогичную дату прошлого года в 1,3 раза и составила 3726 вакансий (свободных рабочих мест), из них 68,9% — по рабочим профессиям.

Не наблюдается пока всплесков безработицы и в Сахалинской области. Уровень зарегистрированной безработицы — 5,6%, что на 0,3% выше уровня прошлого года. На учете в органах службы занятости области состоят 3809 ищущих работу граждан, в их числе 1684 безработных. В областном банке вакансий имеется более 25 тысяч свободных рабочих мест, из них 19 тысяч — для иностранных работников. В органы службы занятости населения о предстоящем увольнении работников в связи с ликвидацией организаций либо сокращением численности или штата работников в 2015 году заявили 305 организаций области, в которых принято решение об увольнении 2299 работников (в аналогичном периоде прошлого года о предстоящем увольнении 2243 работников заявили 197 организаций).

В Республике Саха (Якутия) за период с 21 по 27 января 2015 года сведения о планируемом увольнении 249 работников предоставили 49 организаций. Всего с начала года в 134 организациях уволено 511 человек (22,2% от численности работников, предполагаемых к высвобождению). На 28 января в режиме неполной занятости на-

ходились 266 человек (в аналогичном периоде прошлого года — 279 чел.). Из них работали неполный рабочий день 183 человека, находились в вынужденном отпуске — 83. Общая численность зарегистрированных безработных в Республике на конец января составила 8179 чел., за неделю увеличившись на 4,1%. Состояние активной части производственных фондов на большинстве предприятий Дальнего Востока очень плохое. Возраст 60–70% активных фондов уже давно перевалил за 40–50 лет, но и сегодня они практически не обновляются.

По сведения Росстат в нынешнем году, по прогнозу Министерства экономического развития показатель безработицы может остаться на прежнем уровне. Несмотря на это позитивное предположение, Олег Фомичев — заместитель главы министерства, считает, что в нынешнее время риск увеличения численности безработных в России повышается. То есть, в 2015 году существенного увеличения этого показателя не наблюдалось. Однако в 2016 году всё гораздо серьезней, пояснил Фомичёв. Безработица в 2016 год, прогноз: Минэкономраз-

вития уже рассчитал базовый показатель безработицы на нынешний год. Эта величина напрямую зависит от стоимости «чёрного золота». Если цена нефти будет держаться на отметке в 50 долларов за баррель продукта, то уровень безработицы может остаться на прежнем уровне — 5,8%. Учитывая сегодняшнюю экономическую ситуацию в нашей стране, Максим Топилин — глава Минтруда, выразил надежду в отношении того, что безработица не поднимется выше 6%.

По задумке российского правительства Дальний Восток должен стать новым центром притяжения экономической и инновационной активности. В регионе создаются Территории опережающего развития (ТОР), подразумевающие особый режим развития бизнеса и производств, который должен способствовать ускоренному развитию экономики, предоставлению новых рабочих мест и созданию комфортных условий для жизни и работы. Вследствие этого уровень безработицы должен снизиться как на территории Дальнего Востока, так и по всей России в целом.

Литература:

1. Лях, П. П., Ярулин Ф. Р., Щербатый В. «Рынок труда и занятость на российском Дальнем Востоке», Хабаровск: ХГТУ, 2004 г.
2. Р. И. Капелюшников «Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации», ГУ-ВШЭ 2001 г.
3. Данные Росстата
4. 111999.ru/economy/uroven-bezraboticy-v-rossii-2015-goda
5. <http://gorod-u.ru/?p=2382>
6. Журнал «Дальневосточный Капитал» http://dvkapital.ru/staff/dfo_27.02.2015_6779_rynok-truda-na-dalnevostoke-poka-zamer-v-ozhidanii.html

Особенности организации молодежного образовательного тура. Проектирование программы тура

Пономарева Татьяна Викторовна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Образовательный туризм — туристская поездка, в которой турист совмещает отдых с обучением. Сфера образовательного туризма охватывает все виды обучения и просвещения, которые осуществляются вне постоянного места жительства. В настоящее время наиболее популярными стали следующие виды образовательного туризма:

- учебные поездки с целью изучения иностранного языка или тех или иных общеобразовательных или специальных предметов;
- ознакомительные поездки в учреждения, организации и предприятия;
- научные и учебные стажировки в учреждениях, организациях и на предприятиях;

- участие в семинарах, конференциях, съездах, конгрессах, творческих мастерских и мастер-классах, цель которых обмен опытом и получение новой профессионально важной информации;

- экскурсионно-ознакомительные путешествия по различным городам, природным зонам и странам.

Согласно последним данным, сейчас в России рынок образовательного туризма находится в зачаточном состоянии. Самый распространенный вид образовательного туризма — это языковые программы. «Полезный отдых» в России — прерогатива молодых путешественников. Школьники и студенты составляют основную часть клиентов компаний, которые специализируются на образовательном туризме. И многие языковые туры комбинируют

обучение с культурно-экскурсионной программой, с посещением пляжей, аквапарков и другими развлекательными составляющими. Популярны комбинированные предложения, позволяющие во время каникул приобрести языковые навыки и получить уроки верховой езды, бальных танцев, игры в гольф, теннис и т.д.

Какой бы полной не была представленная в сети Интернет информация о России и ее культуре, только личное путешествие в Россию может подарить полное понимание этой удивительной страны. Что касается изучения языка, то без образовательных туров в Россию изучение русского просто невозможно, так как этот язык считается одним из самых сложных в мире и не может быть успешно освоен без погружения в языковую среду [1].

Особенности организации тура: направленность предлагаемого молодежного тура — образовательная, а именно изучение русского языка как иностранного. Мотив тура: совершенствование знаний и овладение практикой русского языка при совмещении образовательной составляющей с анимационной и культурной программой.

Особенно большое значение при организации образовательных туров имеет наличие и развитость материально-организационных ресурсов — учебная инфраструктура, предприятия проживания и питания, транспорт, информация о регионе и видах образовательного туризма, визовые формальности, языковые сложности.

Экскурсионная программа — достаточно развернута и разнообразна и включает не только основные достопримечательности города, но и предполагает знакомство с его окрестностями. Возможно сочетание экскурсионно-познавательных, рекреационных, спортивных и гастрономических программ.

В образовательных турах планируется наличие свободного времени для туристов для прогулок, занятий спортом и просто отдыха.

Этапы проектирования тура на примере языкового образовательного тура в г. Оренбург:

I этап. Определение объекта путешествий и обоснование вида тура.

По мнению экспертов самым быстроразвивающимся сектором рынка международного образовательного туризма являются языковые обучающие курсы, которые особой популярностью пользуются среди молодежи. В России годовой оборот этого сегмента составляет более 200 млн. евро. Языковые курсы пользуются большой популярностью практически круглогодично. Это возможность не только получить или укрепить свои знания в области иностранных языков, но и отдохнуть, познакомиться с культурой, бытом и достопримечательностями другой страны. Оптимальная продолжительность языковых курсов — две-три недели. Большинство подобных туров сочетают учебные и экскурсионно-познавательные программы. Самая распространенная в мире форма изучения иностранного языка для молодежи — летние курсы, позволяющие активно отдыхать, общаться и учить язык одновременно.

Размещение на время обучения в учебном кампусе не только обеспечивает дополнительное погружение в языковую среду, вырабатывая бытовую разговорную практику, но и обходится дешевле, чем, например, размещение в гостинице [4].

Всеми необходимыми условиями для осуществления образовательного языкового тура обладает административный центр Оренбургской области, город на юге Урала — Оренбург. Это город с интересной и необычной историей, берущей свое начало с 1743 года. Здесь расположено большое количество памятников культуры и архитектуры, зданий, представляющих историческую ценность, около десятка музеев различной тематики, заведений культуры и искусства. Это многонациональный город, расположившийся на стыке Европы и Азии, чья история связана с именами многих выдающихся людей, известных во всем мире.

Не смотря на огромный историко-культурный потенциал города, определяющими факторами аттрактивности в развитии образовательного туризма в форме летних языковых курсов все же являются материально-организационные ресурсы. Оренбургский государственный университет обладает самой развитой учебной инфраструктурой в регионе, включая предприятия проживания и питания. Высококвалифицированные специалисты-преподаватели русского языка обеспечат достойный уровень подготовки иностранных студентов в объеме предусмотренных занятий. Высококласные организаторы тура смогут предоставить разнообразную экскурсионно-развлекательную программу, а студенты-волонтеры придут на помощь в любой момент, если возникнут трудности.

II этап. Обоснование и характеристика целевого сегмента.

Языковой образовательный тур в г. Оренбург будет интересен в первую очередь молодым людям в возрасте от 18 до 25 лет, обучающимся за рубежом на факультетах иностранного языка и литературы по курсу русского языка. При этом должны быть учтены такие параметры, как уровень владения языком, личностные характеристики туристов. Предполагается обучение студентов с начальным средним уровнем языка, где идет ориентация на практику разговорной речи, восприятие на слух русской речи, чтение, письменные навыки. По окончании обучения студентам выдается сертификат о прохождении языковых курсов. Данный тур рассчитан на небольшую группу около 10 чел.

III этап. Разработка общей концепции тура.

Концепция тура состоит в том, чтобы на базе университетского кампуса ОГУ, располагающего средствами для обучения, размещения и питания иностранных граждан, организовать двухнедельные курсы изучения русского языка, совмещенные с анимационной и культурной программой.

Длительность обучения 4 академических часа в день в течение 9 дней. Общая продолжительность тура 14 дней — с 1 по 14 июня 2015 года. Размещение студентов предполагается в Общежитии № 3 ОГУ в комнатах по

3 чел. Предусматривается 3-разовое питание студентов в столовой на первом этаже общежития, а так же в ресторанах и кафе, согласно программе тура.

На протяжении всего тура группу сопровождает куратор со знанием английского языка, он же организатор тура — начальник отдела образовательных программ и проектов ОГУ. Для участия в реализации тура с целью социальной и языковой поддержки иностранных студентов привлекаются волонтеры — студенты ОГУ.

Предполагается, что иностранные студенты оформляют учебную визу за свой счет, а также несут все расходы по перелету до г. Оренбурга и обратно.

IV этап. Разработка программы тура.

День 1 — Встреча в аэропорту г. Оренбурга (поздно вечером-ночью). Трансфер «Аэропорт-Общежитие». Знакомство с куратором группы, размещение, ночевка. Завтрак. Занятия. Обед. Свободное время. Ужин.

День 2 — Завтрак. Занятия. Обед. Прогулка по центру города в сопровождении гида, посещение Оренбургского губернаторского историко-краеведческого музея, Музея истории Оренбурга. Ужин.

День 3 — Завтрак. Занятия. Обед. Обзорная экскурсия по выставочному комплексу «Салют, Победа!». Ужин.

День 4 — Завтрак. Занятия. Обед. Свободное время. Ужин. Экскурсия по ночному Оренбургу в сопровождении гида.

День 5 — Завтрак. Занятия. Обед. Свободное время. Ужин. Посещение Оренбургского драматического театра, просмотр спектакля.

День 6 — Завтрак. Выезд на загородное барбекю в «Марков и Ко»: обзорная экскурсия по комплексу, катание на лошадях, фотосессия с лошадьми; аренда беседки для барбекю; спортивные игры на свежем воздухе. Ужин в загородном ресторане «Дача». Шеф-повар знакомит с приготовлением и историей русских блюд.

День 7 — Завтрак. Свободное время. Обед. Отдых в семейном парке «Тополя». Ужин в ресторане «Космос».

День 8 — Завтрак. Занятия. Обед. Игра-квест «Приключения иностранцев в Оренбурге». Ужин.

День 9 — Завтрак. Занятия. Обед. Свободное время. Ужин.

День 10 — Завтрак. Занятия. Обед. Экскурсия в Национально-культурный комплекс «Национальная деревня». Ужин в ресторане «Русское подворье» с чаепитием на летней веранде.

День 11 — Завтрак. Занятия, вручение сертификатов. Обед. Экскурсия на Оренбургскую фабрику пуховых платков, шоппинг. Ужин.

День 12 — Завтрак. Посещение концерта в СЦ «Россия», посвященному Дню независимости России. Обед. Празднование Дня России в Парке 50-летия СССР. Ужин.

День 13 — Завтрак. Поездка в п. Саракташ в Музейный комплекс «Красная гора». Обед (там же). Отдых на берегу р. Сакмара с барбекю.

День 14 — Завтрак. Освобождение комнат. Трансфер «Общежитие — Аэропорт».

V этап. Оценка экономической эффективности.

Таблица 1. Расчет общих затрат на тур

Наименование статьи затрат	Вид издержек	Стоимость на 1 чел., руб.	Стоимость на группу (10 чел.), руб.
Проживание в общежитии (с 1 по 14 июня) 14 ночей	Т	1 400	14 000
Питание в столовой общежития: Завтрак (14) — 120 руб. Обед (11) — 200 руб. Ужин (9) — 180 руб.	Т	5 500	55 000
Приветственный чай/кофе/перекус в общежитии по приезду	Т	100	1 000
Трансфер «Аэропорт-Общежитие-Аэропорт»	С	800	8 000
Трансферы по программе тура: Общежитие — Центр города (ул. Советская) — Общежитие — 100 руб. Общежитие — Сад Фрунзе — Общежитие — 100 руб. Общежитие — Драмтеатр-Общежитие — 100 руб. Общежитие — Марков — Дача — Общежитие — 150 руб. Общежитие — Тополя — Общежитие — 100 руб. Общежитие — Центр города (ул. Советская) — Общежитие — 100 руб. Общежитие — Фабрика пух. платков — Армада — Общежитие — 200 руб. Общежитие — Россия — Общежитие — 100 руб. Общежитие — Парк — Общежитие — 100 руб.	С	1 050	10 500

Страхование	Т	860	8 600
Занятия рус. яз. с преподавателем ОГУ (36 ак.часов) + сертификат	С	5 950	59 500
Услуги гида на экскурсии по городу	С	300	3 000
Экскурсия по ночному Оренбургу с гидом	С	700	7 000
Экскурсия в Национальную деревню с гидом	С	800	8 000
Экскурсия в п. Саракташ с гидом	С	1 300	13 000
Посещение историко-краеведческого музея с гидом	С	500	5 000
Экскурсия «Салют, Победа!» с гидом	С	800	8 000
Посещение Музея истории Оренбурга	Т	250	2 500
Входные билеты в Драмтеатр	Т	500	5 000
Посещение Марков и Ко Программа с лошадьми –700 руб. Аренда беседки для барбекю на 2 часа — 2000 руб.	Т	900	9 000
Закупка продуктов для барбекю	Т	600	6 000
Ужин и мастер-класс в ресторане «Дача»	Т	1 500	15 000
Ужин в ресторане «Космос»	Т	1 200	12 000
Участие в игре-квесте «Приключения иностранцев в Оренбурге»	С	1 200	12 000
Ужин в ресторане «Русское подворье»	Т	1 100	11 000
Обед в кафе «Красная гора» п. Саракташ	Т	200	2 000
ИТОГО		27 510	275 100

С — постоянные издержки, Т — переменные издержки.

Таким образом, себестоимость нашего тура составила 27510 руб. на человека. Минимальное количество человек в группе 10. Себестоимость тура на группу из 10 человек составит 275 100 руб. В стоимость тура заложим не высокий процент рентабельности на уровне 17%.

Цена тура = $27510 \cdot 1,17 = 32187$ руб., для удобства использования в информационных носителях цену округляем 32 200 руб.

Определим точку безубыточности:

$$T_b = \text{ИздС} / (\text{Ц} - \text{ИздТ}) = 134\,000 / (32\,200 - 14\,110) = 7,4 \text{ чел.}$$

То есть нам необходимо реализовать 8 туристических путевок, чтобы покрыть затраты и получить наименьшую прибыль. При реализации 10 путевок ОГУ получит прибыль в размере:

$$\text{Прибыль} = (32\,200 - 27\,510) \cdot 10 = 46\,900 \text{ руб.}$$

VI этап. Апробация и внедрение тура.

Апробацию тура планируется провести со студентами Университета «Габриэле д'Аннунцио» (г. Кьети, г. Пескара, Италия), Болонского университета (Италия), Университета Тегерана (г. Тегеран, Иран).

Подготовительные мероприятия отражены в таблице 2.

В итоге реализация проекта позволит:

- удовлетворить спрос иностранных студентов в изучении русского языка как иностранного;
- вывести университет на новый качественный уровень в сфере образования, укрепив тем самым международные связи с другими университетами;
- снизить интолерантность между представителями различных этнических групп в непростых современных условиях;
- получить дополнительную прибыль от реализации туров;
- прославить наш Оренбургский край;
- положить начало развитию международного образовательного туризма (в формате летних языковых курсов) в Оренбургском регионе.

Таблица 2. Сроки исполнения подготовки тура

Задача	Срок исполнения
Поиск целевой аудитории, обсуждение всех нюансов тура	01 декабря 2015–29 февраля 2016
Подготовка документов для подачи в УФМС на приглашение	01 марта 2016–15 марта 2016
Получение предоплаты по туру 50%	01 марта 2016–15 марта 2016
Подача документов в УФМС	15 марта 2016
Оформление приглашения, ведение предварительных переговоров с исполнителями туристических услуг по программе тура, уточнение деталей	15 марта 2016–15 апреля 2016
Получение оставшейся части оплаты по туру	15 апреля 2016–30 апреля 2016
Заключение договоров исполнителями туристических услуг по программе тура, привлечение волонтеров	15 апреля 2016–31 мая 2016
Реализация тура	01 июня 2016–14 июня 2016

Литература:

1. Образовательный туризм [Эл. ресурс] / Электрон. текст. дан. — Режим доступа <http://sokolov33.ru/index.php/rekreazija/azsev/kamchatka/18-vidy-turizma/77-obrazovatelnyj-turizm>
2. Дубрович, А. П. Организация туризма: Учеб. Пособие / А. П. Дубрович, Н. И. Кабушкин, Т. М. Сергеева и др. — Мн.: Новое знание, 2003. — 632 с.
3. Биржаков, М. Б. Введение в туризм: Учебник. — Издание 6-е, переработанное и дополненное. / М. Б. Биржаков. — СПб.: «Издательский дом Герда», 2004. — 448с.
4. Кузнецова, О. И. Международный образовательный туризм как направление социокультурной деятельности [Текст] / О. И. Кузнецова, А. Ю. Фодоря // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии. — 2013. — № 32. — с. 9

Применение методики прогнозирования и оценки вероятности обеспечения при планировании обеспечения войск материальными средствами

Раков Андрей Вячеславович, магистрант

Военная академия материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулева

В ходе завершения формирования нового облика ВС РФ, их переоснащения новыми современными и перспективными образцами вооружения и военной техники, произошли изменения в количественном и качественном составе войск, изменились формы и способы ведения операций (боевых действий). Это вызывало необходимость совершенствования и развития теории материально-технического обеспечения, изменило структуру и объем задач, решаемых соединениями, частями и подразделениями материально-технического обеспечения, порядок материального обеспечения группировок войск (сил) на стратегических и операционных направлениях

Опыт командно-штабных учений и исследований показал, что основу группировок войск (сил) на стратегическом (операционном) направлении будут составлять общевойсковые оперативные (армии) и оперативно-тактические (корпуса) объединения с приданным комплектом соединений и частей усиления и обеспечения.

Система материального обеспечения общевойскового объединения в операции по своему построению представляет собой сложную структуру, имеющую подсистемы трех уровней, состоящие из многих элементов. Она включает соединения, части и подразделения материально-технического обеспечения с установленными запасами материальных средств, транспортные средства подвоза, средства механизации погрузочно-разгрузочных работ и местную экономическую базу района ведения операции (как резервного элемента). Кроме того, система реализует большое количество разнородных, но взаимосвязанных и взаимодействующих между собой процессов, направленных на выполнение поставленных задач. Для повышения эффективности функционирования такой системы необходимы четкая организация её элементов и процессов, а также

устойчивость к воздействию внешних условий, которая может быть достигнута путём структурного резервирования отдельных компонентов, параллельного включения нескольких взаимозаменяемых компонентов (или процессов) вместо одного, а также создание самоорганизующейся системы, способной изменять в случае необходимости свою структуру и организацию в целом или по отдельным её уровням и компонентам.

В целях более глубокого и конкретного изучения вопросов материального обеспечения общевойскового объединения, оценки его качественных показателей и воздействующих на него поражающих факторов оружия противника, с учётом опыта ведения операций (боевых действий), необходима разработка инструментария, позволяющего адекватно моделировать показатели автономности и мобильности с точки зрения управления запасами в условиях подготовки и ведения операций (боевых действий) общевойсковыми объединениями нового облика.

Одним из вариантов решения этой задачи может стать разработка методики, позволяющей прогнозировать и оценивать вероятность обеспечения материальными средствами общевойскового объединения в различных условиях обстановки, при разнообразии способов ведения операций (боевых действий).

Рассмотрим данную методику применительно к системе материально-технического обеспечения общевойсковой армии в оборонительной операции начального периода войны на отдельном операционном направлении.

Учитывая оперативный сценарий подготовки и проведения армейской оборонительной операции, а также оперативную постановку задач по материальному обеспечению войск, процесс материального обеспечения в армейской оборонительной операции представляет

собой совокупность действий соединений, частей, организаций и органов управления материально-технического обеспечения, подчиненных единой цели — своевременному и полному материальному обеспечению войск.

При создании группировки МТО соблюдается принцип автономности объединений, предполагающий ведение самостоятельных операций (боевых действий) повышенной напряженности в течение установленного руководящими документами периода времени.

Обеспечение войск армии, частей и подразделений родов войск и специальных войск как в мирное время, так и с началом оборонительной операции, осуществляется, как правило, со стационарных складов в пунктах постоянной дислокации, в том числе с БКХ ЦМТО. Получение и вывоз всех материальных средств осуществляется имеющимся автомобильным транспортом соединений и частей, при необходимости подразделений материально-технического обеспечения.

Существующие методики прогнозирования расхода материальных средств основаны на расчётных или статистических данных (опыта локальных войн и конфликтов, командно-штабных и войсковых учений) и применении экспертных оценок специалистов в данной области. Опыт показывает, что расход материальных средств в операции неравномерен, его интенсивность носит как стохастический, так и детерминированный характер. Однако для прогнозирования расхода материальных средств необходимы методы, учитывающие ошибки прогнозного и фактического расхода.

Применительно к системе материально-технического обеспечения, рассматривая анализ организации подвоза материальных средств автомобильным транспортом в операции, разработана и предложена методика прогнозирования и оценки вероятности обеспечения материальными средствами общевойскового объединения. Её структура представлена на рис. 1.

Данная методика позволяет более точно спрогнозировать и оценить потребность в материальных средствах войск для обеспечения рационального распределения автомобильного транспорта, путем введения с целью недопущения срыва в обеспечении войск ряда параметров. Таких как: уровни гарантированных; гарантийных и страховых запасов материальных средств; интенсивность расхода, потребления и пополнения запасов материальных средств и других.

Практическая значимость методики заключается в возможности ее применения для прогнозирования запасов СМО общевойскового объединения в зависимости от условий обстановки, интенсивности расхода и потерь, пополнения запасов.

Прогноз расхода материальных средств является одной из важных задач при планировании материального обеспечения, зависящий от множества факторов, из которых в качестве основных можно выделить: характер и размах операции (цель, задача, глубина, ширина полосы обороны; средний темп наступления; интенсивность ведения боевых действий; продолжительность, оперативное построение войск и т.д.). Каждый из вышеперечисленных

факторов оказывает свое определенное влияние на величину расхода материальных средств.

В практике войск при оперативном определении прогнозируемой величины расхода материальных средств в настоящее время используются следующие входные параметры: масса РСЕ группировки войск с учетом её изменения в ходе динамики боевых действий; статистические данные (оценки математического ожидания среднесуточного расхода каждого вида материальных средств); напряжённость ведения боевых действий в конкретные периоды операции; продолжительность операции; физико-географические условия.

Вполне очевидно, что при данном подходе к определению прогнозируемого расхода материальных средств допускаются определённые погрешности, то есть не полностью учитываются все факторы, влияющие на расход и возникающие при этом погрешности.

В настоящее время органы управления МТО армии могут использовать математические методы более достоверной обработки прогнозных данных по определению расхода материальных средств в операциях, что позволит им производить более точные расчеты по определению прогнозируемой потребности армии в материальных средствах.

В этой связи целесообразно прогнозирование расхода материальных средств с помощью методики, основанной на количественном и качественном подходе к определению прогнозируемого расхода соединений и частей в материальных средствах.

Сущность методики заключается в прогнозировании расхода в материальных средствах на основе временных рядов статистики расхода по опыту командно-штабных учений (прошлый период — количественный метод) и прогнозирование расхода на основе экспертных оценок специалистов (качественный метод).

При применении методики выполняется прогнозирование расхода основных материальных средств общевойскового объединения по периодам подготовки и проведения операции.

Так как расход материальных средств в операции неравномерен — интенсивность расхода и пополнения имеет как детерминированный, так и стохастический характер, в методике использован метод скользящей средней, который применяется к динамическим рядам с неустойчивой тенденцией для краткосрочных прогнозов на период операции или день боя. При этом в качестве прогнозируемой величины на планируемый период (день) принята средняя величина предшествующих периодов (дней) или статистических данных аналогичных операций.

Достоинством метода скользящей средней является простота, а недостатками: требование значительной информационной памяти для хранения отчетных данных за прошлые периоды операции и не учёт влияния давности информации в пределах временного периода или статистических данных при изменении обстановки.

Вследствие этого, в качестве основы краткосрочного прогнозирования расхода и потерь материальных

средств, в ходе операции (боя) используется метод прогнозирования потребности на основе экспоненциального сглаживания, которая позволяет в процессе расчета на планируемый период учитывать ошибку прогноза, имевшую место в текущем периоде, путем сопоставления прогноза расхода за предыдущий период с фактическим расходом. Для оценки точности полученных ре-

зультатов используются такие показатели как: ошибка средняя, абсолютная, средняя абсолютная ошибки прогноза, среднее квадрата ошибки, стандартное отклонение, относительная и средняя относительная ошибки прогноза.

В настоящее время неопределенность развития обстановки ведения операции (боевых действий) в условиях

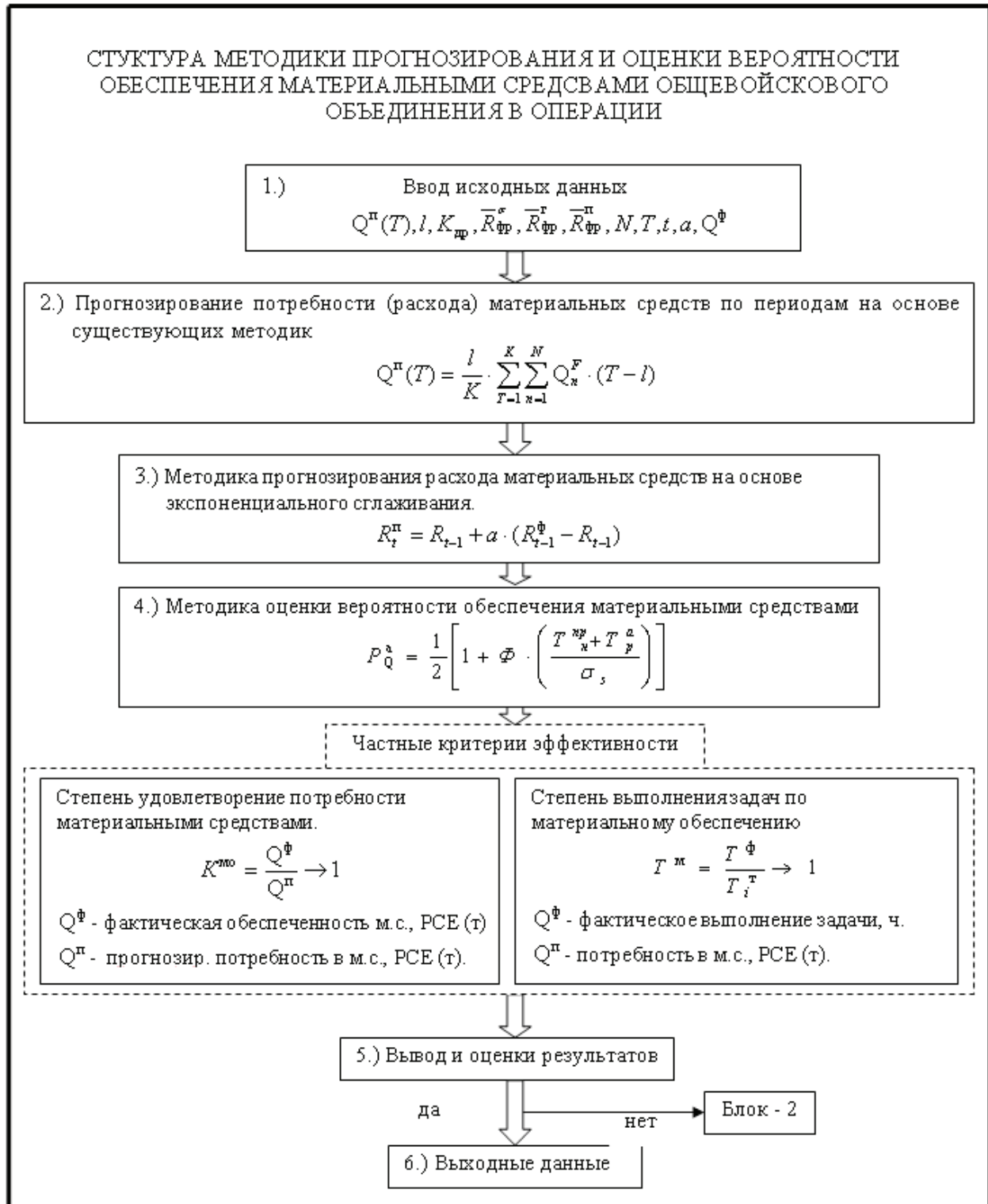


Рис. 1. Структура методики прогнозирования и оценки вероятности обеспечения материальными средствами общевойскового объединения в операции

воздействия внешних факторов, неравномерность в различные периоды боевых действий расхода и потерь МС, определяющих спрос или потребность на их восполнение, вызывает необходимость использования теории вероятности для изучения распределения величин. В СМО вероятностные изменения запасов возможны как со стороны входящего (подвоз), так и со стороны выходящего (расход) материальных потоков.

Для этого разработана методика оценки вероятности обеспечения материальными средствами, сущность которой заключается в определении оптимального плана распределения материальных средств по потребителям в виде математического ожидания вероятности обеспечения войск и управления запасами в системе материального обеспечения на основе стохастических моделей. Методика отличается от существующих вероятностным подходом, комплексным учётом технических возможностей транспортных средств, условий обеспечения (доставки), воздействия противника.

Методика оценки вероятности обеспечения материальными средствами предусматривает управление запасами

в системе материального обеспечения армии для обоснования их величин и удовлетворения потребностей войск.

Новизна предлагаемой методики заключается в комплексном использовании двух вышеуказанных методик, которые во взаимосвязи и взаимодействии между собой, позволяют должностным лицам органов управления материально-технического обеспечения при планировании обосновывать рациональные варианты материального обеспечения в различных условиях обстановки.

Практическое применение данной методики на основе анализа противоречий в теории и практике материального обеспечения войск, определения специфики планирования материального обеспечения объединения в операции на современном этапе, способов ведения операции с применением системного анализа и математического моделирования, позволит повысить эффективность функционирования системы материального обеспечения общевойсковой оперативной группы на 11–15%, степень обеспеченности армии — в 1,4–1,6 раза, оперативность и обоснованность управления системы — в 1,2–1,3 раза.

Литература:

1. «Методология оптимизации процессов тылового обеспечения оперативно-стратегических объединений». Цельковских А. А. диссертация. — СПб.: ВАТТ, 1998.
2. «О применении метода Парето-оптимальности при оценке эффективности функционирования организационных структур материально-технического обеспечения». Бычков А. В., Романчиков С. А. Журнал «Молодой ученый», № 20 (79, декабрь-1 2014 г.).

The necessity of deposits in banking system

Рахимов Акмал Матякубович, преподаватель
Иброхимов Илхомжон Шавкатжон угли, студент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Rakhimov Akmal Matyabovich, teacher of "Business and entrepreneurship"
Ibrokhimov Ilkhomjon Shavkatjon ugli, a student
TFI, Tashkent, Uzbekistan

Today banks play a great role in the financial system of a country. So, there has been created a strong bank financial system that to serve in market economy in a developing countries. The banking system in an economy is analogous to the heart in the human body structure and the capital it provides can be likened to blood that circulates in it.

Similarly if finance is not provided to any economic sector, it will suffer and that sector will eventually fail. However, the ability to provide the relevant financing is dependent on the ability of the banks to mobilise adequate amount of deposits in the economy and other foreign sources of funding.

The commercial banks help in mobilizing savings through network of branch banking. People in developing

countries have low incomes but the banks induce them to save by introducing variety of deposit schemes to suit the needs of individual depositors. They also mobilize idle savings of the few rich. By mobilizing savings, the banks channelize them into productive investments. Thus they help in the capital formation of a developing country. Bank deposits are a common occurrence in which customers deposit funds into their accounts. The bank must provide cash to the customer whenever funds are withdrawn; if not withdrawn, however, banks will typically use the funds as investments or loans to other customers until the depositor makes a withdrawal.

Financial institutions provide the system through which savers deposit their money and borrowers can access those

resources. The process by which deposits are transformed by the banking sector into real productive capital is at the core of financial intermediation.

Bank deposits consist of money placed into a banking institution for safekeeping. Bank deposits are made to deposit accounts at a banking institution, such as savings accounts, checking accounts and money market accounts. The account holder has the right to withdraw any deposited funds, as set forth in the terms and conditions of the account. The «deposit» itself is a liability owed by the bank to the depositor (the person or entity that made the deposit), and refers to this liability rather than to the actual funds that are deposited. [1]

Banks ensure the efficient transformation of mobilised deposit funds into productive capital.

Domestic deposits traditionally provide a cheap and reliable source of funds for development, which is of great value developing countries, especially when the economy has difficulty raising capital in international markets.

Studies around the world have shown that banks should fund more of their loan books with customer deposits in order to stand more robustly against liquidity squeezes and contribute to the stability of the banking system.

When banks resort less deposit funding and rely more on open market funding this is widely seen as negative for financial stability. Market funding requires that the bank continually rolls over bills and bond issues and renews its borrowings from other financial institutions.

The most important deposit products are those that make it easier for clients to turn small amounts of money into «useful lump sums» enabling them to smooth consumption and mitigate the effects of economic shocks. These are typically provided by banks in the form of savings accounts.

Any decline in amount of deposits at the banks raises important questions about whether the banks will be able to remain successful and meet the credit needs of the economy.

Banks will typically experience a temporary liquidity dips due to a decline in the amount of deposits. The most important step for banks in addressing this problem would be to develop strategies that are consistent with the needs of the savers in the economy. When the deposit base in the economy shrinks, banks will respond in a variety of ways.

- Banks will become aggressive in maintaining their local base of depositors and the underlying customer relationships. Banks will offer incentives to depositors in the form of higher interest rates and other attractive conditions in order to retain depositors on their books.

- Many banks will look for other funding sources and will compete more directly for market based funds. In this respect interbank funding becomes an option.

- The banks also look at ways of creating new funding sources and better ways to manage banking assets.

An option that banks can adopt is to lend on a more selective basis whenever funds are tight — either by raising credit standards or increasing loan rates and fees.

Although this strategy could result in better credit quality and perhaps higher net interest margins as loan demand increases, it could also mean curtailing the amount of credit extended to creditworthy customers.

It is important to keep in mind that every time one makes a deposit with the bank, they are providing part of the lifeblood for the economy as it is deficit units of the economy that benefit from the actions of depositors.

Bank deposits are a common occurrence in which customers deposit funds into their accounts. The bank must provide cash to the customer whenever funds are withdrawn; if not withdrawn, however, banks will typically use the funds as investments or loans to other customers until the depositor makes a withdrawal. This process is significant in regards to money supply, and has several ramifications.

Historically, economists had trouble deciding how bank deposits fit into the money supply. After all, different banking systems chose different ways to represent deposits either through actual assets, such as silver and gold or through only records. These systems changed over time with the creation with more accurate methods of accounting. This led to some differences in economic theory on how to treat bank deposits, especially in the beginning. By the 1900s, however, most economists agreed that deposits and bank notes alike had to be considered part of the money supply.

Deposits are not only a part of the money supply, they also affect it in important ways. Governments create and spread money throughout the economy in response to key movers like investment. Investment is largely possible because people can move large sums of money by saving, transferring and withdrawing funds from bank accounts. Bank deposits are a primary tool for investment, and without them businesses would not be able to access funds from individuals at all. [2]

The knowledge that their savings are protected gives small depositors confidence in the banking system as a whole. If one bank has a problem, the deposit insurance scheme will reassure depositors in other banks that there is no need to panic. Most countries do indeed insure small depositors — with limits ranging from negligible sums in some countries to \$100,000 in the United States and even higher in Italy. A reasonably high limit gives an incentive for individual and small-business depositors to save and protects the retail payments system. And the pressure is off small depositors to try to keep track of their bank’s health — which of course would be hard for them.

Unlike small depositors, large depositors have the resources to monitor the condition of their banks and thus — if there is to be market discipline — do not need unlimited protection for their funds. To avoid interfering with the working of the financial market, large depositors should not be encouraged to count on the insurance system to bail them out if they fail to pay attention to the soundness of their deposits. Therefore, the amount that can be insured needs a cap and conditions should be set out that will in effect limit coverage for large depositors. The system should state whether the cap

will apply to each and every deposit at a failed bank, to the sum of all of a depositor's separate accounts at a failed bank, or to the sum of all accounts owned by an individual depositor at all banks that fail during a given period. The system also needs to determine whether it will protect deposits in foreign currencies. The size of the cap will influence the extent of demands placed on the system. A small cap will protect most individuals, but not corporations with access to information on a bank's condition. [3]

Nowadays types of deposits in banking system can be summarized as follows: demand deposits, time deposits and savings accounts. Demand deposits, bank money or scriptural money are funds held in demand deposit accounts in commercial banks. These account balances are usually considered money and form the greater part of the narrowly defined money supply of a country. Demand deposits are usually considered part of the narrowly defined money supply, as they can be used, via checks and drafts, as a means of payment for goods and services and to settle debts. The money supply of a country is usually held to consist of currency plus demand deposits. In most countries, demand deposits account for a majority of the money supply. [4]

References:

1. <http://www.investopedia.com/terms/b/bank-deposits.asp>
2. Tyler Lacombe: <http://www.ehow.com/>
3. Gillian Garcia: <https://www.imf.org/>
4. Krugman, Paul R., and Robin Wells. Economics. New York: Worth, 2006. Print.
5. <https://en.wikipedia.org/>
6. Budden, Robert; Cumbo, Josephine (7 July 2006). Financial Times. Retrieved 28 November 2010.

A time deposit is a money deposit at a banking institution that cannot be withdrawn for a certain term or period of time (unless a penalty is paid). [5]

Saving accounts are accounts maintained by retail financial institutions that pay interest but cannot be used directly as money in the narrow sense of a medium of exchange. These accounts let customers set aside a portion of their liquid assets while earning a monetary return. For the bank, money in a savings account may not be callable immediately and, in some jurisdictions, does not incur a reserve requirement. Cash in the bank's vaults may thus be used, for example, to fund interest-paying loans. [6]

Banking institutions in our republic also provide many types of deposits for customers. Most common used types of deposits in Uzbekistan can be summarized as follows:

- Demand deposit;
- Time deposit;
- Savings account.

Based in the international practice, it can be suspected that new types of deposits to be adopted in our country. In particular money market deposits can be proposed as it provides opportunities for attracting additional funds in to banking sector.

Перспективы развития международных гостиничных сетей в России в 2016 году

Романюк Антон Викторович, кандидат экономических наук, старший преподаватель;

Блинова Екатерина Артуровна, кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Рынок индустрии гостеприимства — это система мирохозяйственных связей, в которой совершается процесс превращения услуг предприятий индустрии гостеприимства в деньги и обратного превращения денег в услуги. Если экономические интересы производителя и потребителя на рынке совпадают, то происходит акт купли-продажи гостиничных услуг. Это дает возможность производить и предлагать на рынок тот продукт, который в наибольшей степени соответствует потребительским ожиданиям. Емкость зависит от объемов платежеспособного спроса населения, уровня цен и размеров предложения гостиничных услуг [4].

О количественной стороне внутренних туристских потоков можно судить только по высказываниям высоких

официальных лиц российской власти, материалам заседаний (совещаний) различного уровня центральных органов исполнительной власти и других источников. Делать выводы о развитии туризма по показателю «Въезд иностранных граждан в Российскую Федерацию», не учитывая показатели въезда с туристскими целями, а также объема внутреннего туризма, некорректно. Если анализировать перечень целевых индикаторов Стратегии развития туризма в Российской Федерации, то следует сделать вывод, что потоки внутреннего туризма подвергать статистическому наблюдению не планируется [6]. Для экономического анализа крайне важно иметь информацию не только об общем количестве выехавших на отдых граждан, но и о пиках, направлениях туристских

потоков из каждого региона России. Определить же, согласно имеющимся формам статистического наблюдения, какое количество российских граждан выехало из того или иного субъекта России в страны Дальнего и Ближнего зарубежья, в какой конкретно период времени, не представляется возможным [5].

Увеличение рыночного влияния сетевых предприятий (в форме гостиничных сетей) является одной из ведущих мировых тенденций развития сферы гостеприимства. Гостиничные сети стремятся обеспечить унифицированные корпоративные стандарты обслуживания клиентов и позволяют использовать общий бренд или семейства брендов, а также единую корпоративную информационную инфраструктуру [7]. Тенденции международного рынка услуг предприятий гостеприимства и туризма показывают значительную степень интернационализации данного рынка и стремление ведущих компаний в этой сфере к вертикальной и горизонтальной интеграции [13].

Анализируя рынок гостиничных услуг, можно увидеть, что в 2015 году номерной фонд России, стран СНГ и Грузии увеличился на 6 тыс. номеров [14]. Чуть больше половины номеров (3300) пришлось на Россию. Предполагалось, что в 2015 году будет введено более 8900 номеров, в том числе 5200 в России. Вторым по количеству введенных номеров рынком в 2015 году стал Азербайджан, с тремя международными проектами и номерным фондом около 1200 номеров. Третье место по введенным в эксплуатацию номерам занимает Казахстан с тремя гостиницами и 569 номерами. В Грузии были запущены три гостиницы с номерным фондом 463 номера.

Необходимо отметить, что в 2015 году в сегменте Luxury не было открыто ни одной гостиницы, а большая часть пришлось на средний и высокий ценовой сегмент. Корпорацией Assog были введены в эксплуатацию 1125 номеров: Ibis Динамо Москва (317 номеров), Ibis Чебоксары (110 номеров), Mercure Тюмень (192 номера), Mercure Воронеж (155 номеров), Ibis Астана, Казахстан (249 номеров) и Mercure Тбилиси, Грузия (102 номера). Компанией Azimut Hotels была открыта гостиница Azimut Отель Владивосток (378 номеров). Carlson Rezidor Hotel Group ввела в эксплуатацию 743 номера: Park Inn, Волгоград (149 номеров), Park Inn Новосибирск (150 номеров), Park Inn Новокузнецк (174 номера), Park Inn Нижний Тагил (127 номеров) и Radisson Кишинев, Молдавия (143 номера). Гостиничной корпорацией Hilton Worldwide было открыто 1217 номеров: Hampton by Hilton, Строгино, Москва (206 номеров), Hilton Garden Inn, Ульяновск (176 номеров), Hilton Garden Inn, Уфа (167 номеров), Hampton by Hilton, Уфа (160 номеров), Doubletree by Hilton, Екатеринбург (141 номер), Hampton Минск, Беларусь (120 номеров) и Hilton Батуми, Грузия (247 номеров). Гостиничная компания Hyatt Hotels Corporation открыла отель Hyatt Place, Джермук, Армения (92 номера). Международная гостиничная сеть InterContinental Hotels and Resorts ввела в эксплуатацию 641 номер: Hol-

iday Inn Уфа (193 номера), Holiday Inn Баку, Азербайджан (223 номера), Holiday Inn Актау, Казахстан (124 номера) и Crowne Plaza Боржом, Грузия (101 номер). Лидером среди гостиничных сетей, можно выделить компанию Marriott International, количество введенных номеров которой в 2015 году составило 1345: Marriott Новый Арбат, Москва (234 номеров), Courtyard by Marriott, Нижний Новгород (143 номера), Autograph Baku Boulevard, Азербайджан (818 номеров) и Autograph Baku Intourist, Азербайджан (150 номеров). Корпорация Starwood Hotels and Resorts Worldwide открыла два отеля: Sheraton Уфа (161 номер) и Four Points by Sheraton, Калуга (174 номера). Компания Wyndham Worldwide Corporation увеличила свое присутствие на рынке за открытия трех гостиниц: Ramada Plaza Воронеж (210 номеров), Wyndham Ташкент, Узбекистан (206 номеров) и Ramada Алматы, Казахстан (164 номера).

Известно, что цены на любые товары или услуги зависят от уровня конкуренции на определенном рынке. Высокий уровень цен на туристские услуги в России обусловлен рядом факторов, таких как высокая налоговая нагрузка, устойчивый рост коммунальных тарифов и процентных ставок по кредитам, несовершенная нормативно-правовая база предпринимательской деятельности в сфере туризма. Однако в качестве основного фактора стоит выделить именно низкий уровень конкуренции на региональных рынках [3].

Основная причина того что 30 процентов проектов строительства гостиниц в России в 2015 ГОДУ были отложены — это текущая сложная экономическая ситуация, которая оказывает волновой эффект на весь регион. Проведенный анализ показывает, что в текущих условиях наблюдается не самое удачное время для выхода на рынок России международных гостиничных сетей [9].

С одной стороны, в настоящее время для многих проектов не хватает финансовых средств, необходимых для завершения проекта. С другой стороны, инвесторы предпочитают замораживать свои проекты вместо того, чтобы вкладывать деньги в строительство и отделочные работы без уверенности в будущих эксплуатационных характеристиках проекта.

Одной из проблем прогнозирования на гостиничных предприятиях выступает многофакторность. При применении методик перебронирования в расчет идут такие показатели как номерной фонд гостиницы, текущая загрузка, количество отъездов, гарантированных и негарантированных бронирований на текущий день, количество досрочных отъездов (до даты окончания бронирования), количество продленных отмененных бронирований и отмененных с ожиданием до установленного срока, количество неявок по гарантированным и негарантированным бронированиям, количество досрочных приездов, количество номеров, временно выбывших из общего номерного фонда [1]. В результате анализа вероятностного распределения параметров гостиничных предприятий на основе прошлых лет и прогноза по рынку на планируемый год ин-

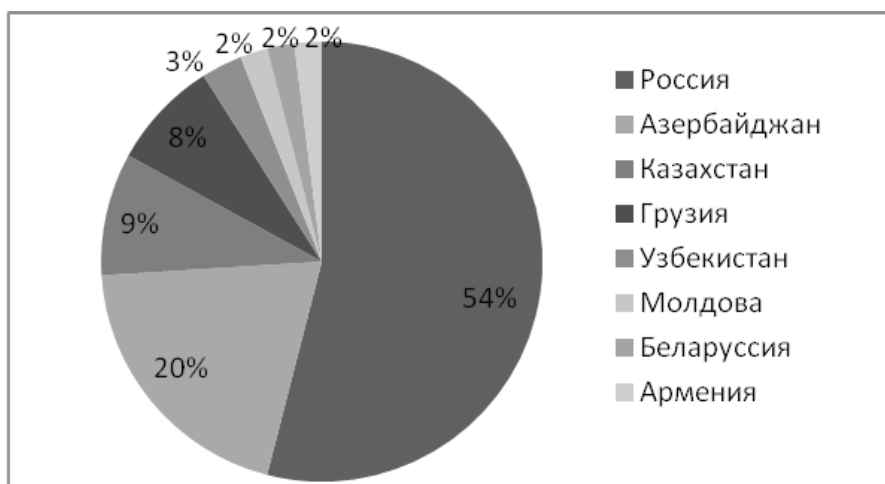


Рис. 1. Количество номеров, введенных в эксплуатацию международными гостиничными сетями в 2015 г. (в процентах)

SOURCE: SMITH TRAVEL RESEARCH, INC. 2016

весторы планируют общий доход гостиничного предприятия, величина которого в настоящее время вызывает большие сомнения [8]. На данный момент статистика гостиничных предприятий РФ испытывает определенные трудности [2]. Поэтому, успешными гостиничными предприятиями будут те, которые смогли реально оценить сегменты рынка и его перспективные требования, пожелания и ожидания [11].

В 2016 году Международные гостиничные сети планируют открыть 7400 номеров в России и странах СНГ, 64% из которых запланированы к выходу на российский рынок (рис. 2). Оставшиеся 36% между собой поделили Казах-

стан (879 номеров), Армения (549 номеров), Узбекистан (533 номера) и Беларусь (414 номера).

По данным компании JLL, общий номерной фонд увеличится на 4691 номер на территории России и на 7361 номер для региона в целом (табл. 1) [15].

Следует отметить, что хотя инвесторы в настоящее время ведут себя очень осторожно в сфере создания новых гостиничных проектов из-за сложившейся неустойчивой как политической, так и экономической ситуации, количество вводимых в 2016 году номеров в новых гостиницах под управлением мировых сетей остается на довольно высоком уровне. Этому способствует наличие спроса на го-

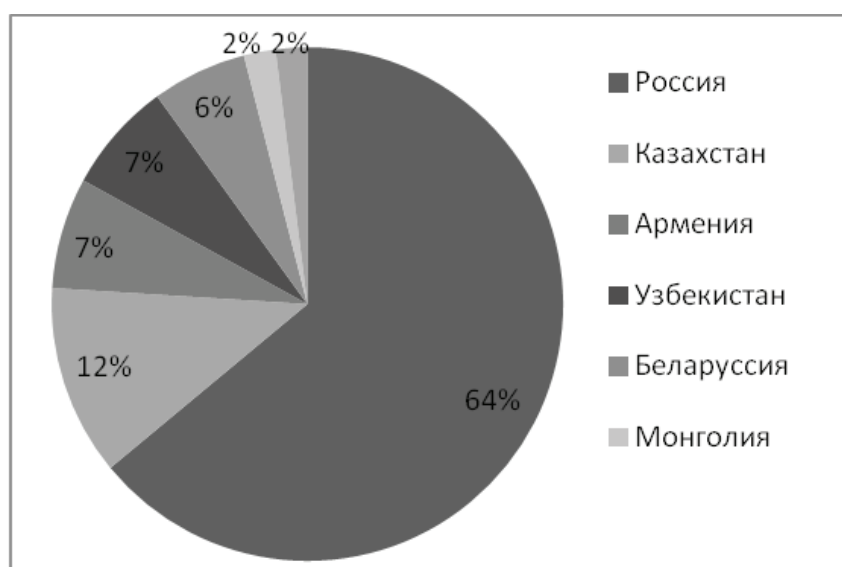


Рис. 2. Количество номеров, заявленное к открытию международными гостиничными сетями в 2016 г. (в процентах)

SOURCE: SMITH TRAVEL RESEARCH, INC. 2016

Таблица 1. Гостиницы, планируемые к открытию в 2016 г. под управлением международных операторов в странах СНГ

Название гостиничного оператора	Название гостиницы	Номерной фонд
Accor Group	Adagio Москва Киевская	150
	Ibis Краснодар	220
	Ibis Москва Киевская	300
	Ibis Октябрьское поле, Москва	220
	Ibis Ступино, Московская область	125
	Novotel Москва Киевская	251
Carlson Rezidor Hotel Group	Radisson SAS Don Hotel, Ростов-на-Дону	81
	Radisson Blu Ереван, Армения	140
Hilton Worldwide	Doubletree by Hilton, Тюмень	195
	Hampton by Hilton, Нижний Новгород	184
	Hampton by Hilton, Санкт-Петербург	210
	Hilton Garden Inn, Волгоград	158
	Doubletree by Hilton, Ереван, Армения	176
	Doubletree by Hilton, Минск, Беларусь	194
	Hilton Ташкент, Узбекистан	233
Hyatt Hotels Corporation	Hyatt Regency Москва Петровский Парк	298
	Hyatt Regency Ташкент, Узбекистан	300
InterContinental Hotels and Resorts	Holiday Inn Москва Селигерская	201
	Holiday Inn Express, Ереван, Армения	130
	Holiday Inn Seaside, Актау, Казахстан	69
	Holiday Inn Шымкент, Казахстан	84
	Holiday Inn, Улан-Батор, Монголия	169
	Staybridge Suites, Баку, Азербайджан	123
Jumeirah	Jumeirah Санкт-Петербург	76
Marriott International	Marriott Краснодар	264
	Marriott Нижний Новгород	176
	Marriott Воронеж	220
	Marriott Минск, Беларусь	220
	The Ritz-Carlton, Астана, Казахстан	160
Starwood Hotels and Resorts Worldwide	Four Points by Sheraton Краснодар	220
	Four Points by Sheraton Москва Внуково	250
	Sheraton Актобе, Казахстан	177
Wyndham Worldwide Corporation	Days Inn Золотое кольцо, Переславль-Залесский	150
	Ramada Hotel & Suites, Москва	376
	Ramada Новосибирск	218
	Super 8 Motel Тверь	65
	Wyndham Санкт-Петербург	109
	Ramada Encore, Астана, Казахстан	157
	Wyndham Grand, Астана, Казахстан	229
	Ramada Hotel & Suites, Ереван, Армения	103

стиничные номера со стороны въездных туристов из таких стран как КНР, развития [13]. Иран, а также ожидания по оживлению российского внутреннего туризма. Поведение инвесторов можно охарактеризовать как логичное, так как импульс экономической среды должен быть понят таким образом, чтобы можно было сделать точный прогноз для дальнейшего формирования стратегического плана. Иными словами, стратегический план, составленный без учета текущих экономических факторов, приведет гостиничное предприятия к тупику своего развития [10].

Из запланированных Россией 4700 номеров почти половина приходится на рынок г. Москвы (2200 номеров). Если все заявленные проекты будут реализованы, то количество предложений брендовых гостиниц в г. Москве увеличится до 25 тыс. номеров. Следует отметить, что самый крупный проект г. Москвы 2016 года, будет реализован в районе Киевского вокзала под объединенным трипл-брендом Accor, Adagio, Ibis и Novotel (в совокупности 701 номер). В Санкт-Петербурге ожидается открытие сразу трех новых гостиниц с номерным фондом 395 номеров: Hampton by Hilton Expoforum (первый в го-

роде), Jumeirah (первый в России) и Wyndham. Открытие данных гостиниц компенсирует отсутствие появления новых брендовых гостиниц в 2015 году.

Другие региональные города-миллионники (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга), как ожидается, добавят около 1000 номеров. В Нижнем Новгороде планируется запуск двух гостиниц с номерным фондом 360 номеров. По одной гостинице планируется запустить в Воронеже (220 номеров), Новосибирске (218 номеров), Волгограде (158 номеров) и Ростове-на-Дону (81 номер). Еще около 1100 номеров должны быть введены в эксплуатацию в небольших региональных рынках. Первое место среди них занимает Краснодар с тремя проектами и 684 номерами. Кроме Краснодара

по одной гостинице будет запущено в Тюмени (195 номеров), Переславль-Залесском (150 номеров) и Твери (65 номеров).

Принимая во внимание последние тенденции в структуре спроса, девелоперы в настоящее время обратили свое внимание на нижние сегменты. По предварительным оценкам около 30% запланированных на 2016 год к открытию номеров (то есть около 2400), придется именно на эту категорию. Стоит отметить, что разработка проектов, запланированных на 2016 год, началась еще до кризиса 2014 года. Поэтому, принимая во внимание длину среднего цикла постройки гостиницы (3–4 года), последствия ухудшения текущей экономической ситуации следует ожидать не раньше 2019 года.

Литература:

1. Козлов, Д. А., Попов Л. А. Прогнозирование и управление доходами в гостиничном бизнесе Российской Федерации: проблемы и пути совершенствования // Журнал Вестник российского экономического университета им. Г. В. Плеханова — 2013 — № 12. — с. 49–56
2. Козлов, Д. А. Современные индикаторы развития туризма // В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. Сборник статей Международной научно — практической конференции. — Уфа, 2015. — с. 198–200.
3. Кошелева, А. И. Анализ развития внутреннего рынка туристских услуг в РФ // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2012. — № 2. С. — 68–72.
4. Кошелева, А. И. Туристская мотивация и ее роль в развитии индустрии гостеприимства и туризма // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. — 2012. — № 3. — с. 26–38.
5. Кульгачев, И. П. О проблемах статистического наблюдения за деятельностью в области российского туризма // В сборнике: Наука и образование: проблемы и тенденции развития. Материалы Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. — 2013. — с. 118–126.
6. Кульгачев, И. П. Статистика внутреннего туризма в России: состояние и перспективы развития // Международная торговля и торговая политика. — 2014. — № 12 (91). — с. 30–41.
7. Милорадов, К. А. Сетевые эффекты самоорганизации в индустрии гостеприимства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2015. — № 1. — с. 221–223.
8. Романюк, А. В. Динамическое формирование тарифов гостиничных предприятий // Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» — 2014 — № IV. — с. 144–148
9. Романюк, А. В. Анализ рынка гостиничных предприятий Москвы за три квартала 2015 г. // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — с. 545–553.
10. Романюк, А. В. Влияние внешних факторов на управление доходами гостиничных предприятий // Молодой ученый. — 2015. — № 23. — с. 650–653.
11. Романюк, А. В. Влияние внутренних факторов на управление доходами гостиничных предприятий // Молодой ученый. — 2015. — № 24. — с. 543–545.
12. Астафьева, О. А. Особенности рынка услуг гостеприимства и его конкурентоспособности // В сборнике: Science and Practice: new Discoveries Proceedings of materials the international scientific conference. Editors: I. M. Shvec, L. A. Ismagilova, V. A. Gur'eva, E. A. Telegina, V. I. Sedenko. — Киров, 2015. с. 231–236.
13. Блинова, Е. А. Туристический рынок Китая: Перспективы и уроки для России. Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2007. № 3. С. 97–102.
14. <http://strglobal.com>
15. <http://jll.com>

Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия как важнейший элемент обеспечения его устойчивого развития

Санкина Евгения Александровна, магистрант
Челябинский государственный университет

В статье дан анализ современных подходов к прогнозированию финансовой устойчивости. Определена роль финансового прогнозирования в системе факторов обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое прогнозирование, динамический подход, финансовая политика предприятия.

Определенный результат в условиях современной экономики может быть достигнут путем оптимального выбора из альтернативных вариантов планово-управленческих решений в области финансов, производства, маркетинга и т.д. Для получения наилучшего решения надо располагать обширной разнообразной информацией, уметь на ее основе спрогнозировать будущую рыночную ситуацию, и лишь потом, взвесив и оценив последствия принимаемого решения, принять его за основу плана на конкретный предстоящий период.

В отечественной теории и практике финансового менеджмента инвестиционная привлекательность и финансовое состояние предприятия оценивается уровнем его ликвидности и платежеспособности, а также финансовой устойчивости и т.д. Важнейшей характеристикой для оценки финансового состояния организации как основы его развития в целом является ее финансовая устойчивость. Результаты анализа и прогнозирования финансовой устойчивости предприятия показывают уровень эффективности его деятельности и отражают перспективы текущего, инвестиционного и финансового развития, содержат необходимую информацию для всех пользователей финансовой отчетности и других контрагентов внутренней и внешней среды деятельности предприятия.

В современной экономической практике анализ и прогнозирование финансовой устойчивости организации проводится с использованием различных методов и приемов, лежащих в основе широкого круга разработанных методик. Методическим аспектам оценки финансовой устойчивости посвящены труды таких авторов, как Л.В. Донцова, Е.П. Жарковская, М.А. Крейнина, НР. С. Сайфулин, Е.С. Стоянова и др. Прогнозирование финансовой устойчивости является объектом исследования для И.Л. Бланка, К.Ю. Гусева, Кислицыной, Т.В. Тепловоу, А.Н. Щемелева.

В экономической литературе встречаются два подхода к определению прогнозирования. В соответствии с первым прогнозирование рассматривается как составной элемент финансового планирования. Согласно второму подходу, финансовое прогнозирование рассматривается в качестве относительно самостоятельной управленческой функции, выступающей основой процесса финансового планирования. В процессе финансо-

вого прогнозирования оцениваются потенциальные финансовые последствия принимаемых на предприятии решений, а также развития факторов его внешней среды, в то время как планирование базируется на установлении финансовых параметров, являющихся целевыми установками деятельности предприятия.

Цель процесса финансового прогнозирования заключается в оценке перспектив воздействия внешней среды и внутренних условий функционирования компании на будущее состояние ее финансовых ресурсов.

При реализации динамического подхода к прогнозированию финансовой устойчивости предприятие рассматривается как производственно-хозяйственная система, подверженная влиянию многообразных факторов, относящихся к внешней среде предприятия. Ими являются:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- положение предприятия на рынке;
- структура и доля выпускаемой продукции;
- потенциал в деловом сотрудничестве;
- состояние имущества и финансовых ресурсов;
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- сумма и структура распределения прибыли;
- эффективность финансово-хозяйственных операций.

Оценка влияния этих факторов лежит в основе процесса прогнозирования финансовой устойчивости предприятия, являющегося важнейшим элементом процесса обеспечения его эффективного развития [5,6].

Для прогнозирования финансовой устойчивости используются два основных подхода к ее прогнозированию — коэффициентный и вероятности банкротства. Наиболее часто применяются следующие показатели, отражающие степень финансовой устойчивости предприятия [7,8]:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала, показывающий, какова доля средств владельцев хозяйствующего субъекта в общей сумме средств, инвестированных в его функционирование. Рост значения данного коэффициента свидетельствует о повышении финансовой устойчивости организации.

2. Коэффициент финансовой зависимости, иллюстрирующий какова доля заемных средств в финансировании

деятельности хозяйствующего субъекта. Увеличение значения коэффициента свидетельствует о снижении уровня финансовой устойчивости предприятия.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала. Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности хозяйствующего субъекта. Уровень данного параметра значительно варьируется в зависимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений. Показывает, какая доля внеоборотных активов финансируется из привлеченных источников инвестиций и какова ее величина.

5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств. Иллюстрирует структуру капитала хозяйствующего субъекта. Снижение значения данного коэффициента свидетельствует об увеличении уровня финансовой устойчивости предприятия.

6. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Показатель отражает степень финансовой зависимости хозяйствующего субъекта от внешних инвесторов и кредиторов.

Анализ параметров вышеприведенных коэффициентов позволяет сделать определенные выводы о степени стабильности развития предприятия. При этом при использовании коэффициентного подхода возникают следующие проблемы:

- набор финансовых коэффициентов отражает далеко не полный круг аспектов деятельности предприятия;
- финансовые коэффициенты основаны на показателях бухгалтерской отчетности, не всегда отражающей текущее состояние предприятия;
- рекомендуемые значения финансовых коэффициентов не учитывают состояние жизненного цикла предприятия и его отраслевые особенности.

Первые попытки создания методики и техники прогнозирования банкротства были представлены в работах Э. Альтмана и У. Бивера. Исследования зарубежных ученых в области предсказания банкротства предприятий позволяют сделать вывод о том, что из множества используемых коэффициентов можно выбрать лишь несколько довольно точно предсказывающих банкротство. У. Бивер разработал многофакторную модель, направленную на оценку финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта с целью диагностики банкротства, которая содержит следующие составляющие параметры:

1. Коэффициент Бивера, рассчитываемый как отношение суммы чистой прибыли и амортизации к величине заемных средств предприятия.
2. Рентабельность активов.
3. Отношение величины задолженности к величине активов.
4. Коэффициент абсолютной ликвидности.
5. Коэффициент текущей ликвидности [3].

Полученные значения указанных параметров соотносятся с их рассчитанными Бивером значениями для следующих категорий хозяйствующих субъектов:

- успешно развивающихся предприятий;
- предприятий, обанкротившихся в течение года;
- предприятий, обанкротившихся в течение пяти лет.

В основе методики Э. Альтмана лежит определение функции от совокупности параметров, отражающих финансовый потенциал экономического субъекта и успешность его функционирования в течение определенного периода. Английский экономист О. Таффлер представил многофакторную модель, в соответствии с которой на основе анализа многомерного дискриминанта рассчитываются частные соотношения, что позволяет выделить группы предприятий в соответствии с уровнем их финансовой устойчивости. Еще одну модель Z-счета предложил британский экономист Р. Лис [2].

Указанные методики прогнозирования финансовой устойчивости обладают некоторыми недостатками, основными из которых являются:

1. Методики используют в качестве своей базы данные только бухгалтерского учета и не учитывают данные учета управленческого, что значительно обедняет спектр получаемых оценок.

2. Отсутствует единый оценочный показатель, дающий комплексное представление о результатах финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

3. Финансовые коэффициенты не учитывают отраслевой специфики объекта анализа, в результате чего их значение не всегда отражает реальное положение дел на предприятии.

В качестве направления оценки финансовой устойчивости предприятия целесообразно отнесение хозяйствующего субъекта к определенному классу риска в зависимости от количественных и качественных характеристик его финансово-хозяйственной деятельности. Данная оценка может базироваться на системе абсолютных и относительных показателей либо на сочетании тех и других [5,6].

Таким образом, финансовая устойчивость является главным компонентом общей (экономической) устойчивости производственно-хозяйственной системы предприятия, поскольку является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации, формируется в процессе его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Роль финансового прогнозирования в системе факторов обеспечения финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта состоит в том, что на базе прогнозных оценок формулируются и принимаются обоснованные управленческие решения, касающиеся перспективного финансового развития компании. При этом важнейшее значение имеет формирование и использование методов прогнозирования, наиболее адекватно отражающих развитие экономического субъекта. Составленный предварительный прогноз системы финансовой устойчивости предприятия поможет оптимизировать финансовую политику предприятия и тем самым обеспечить повышение финансовой устойчивости предприятия.

Литература:

1. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 260 с.
2. Зотов, А.Н. Подходы к прогнозированию финансовой устойчивости кредитной организации / А.Н. Зотов // Деньги и кредит. — 2012. — № 8. — С.
3. Когденко, В.Г. Финансовое прогнозирование в системе ценностно ориентированного менеджмента / В.Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 22. — с. 2–12.
4. Огородников, П.О., Перунов В.Б. Биотехнический подход к анализу и прогнозированию финансовой устойчивости предприятия // Экономика региона. 2011. № 2. с. 236.
5. Пономарева, О.С. Управление промышленным предприятием: предпринимательский и финансовые риски // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 11. с. 243–246.
6. Пономарева, О.С. Финансовый анализ как один из элементов механизма управления компанией // В сборнике: Перспективы инновационного развития современных организаций Межвузовский сборник научных трудов. Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова; под редакцией В.Н. Немцева. Магнитогорск, 2010. — с. 218–221
7. Саакян, Т.Г. Прогнозное моделирование финансовой устойчивости предприятия на основе методов рейтинговой оценки / Т.Г. Саакян // Учет и статистика. — 2013. — № 3. — с. 97–102.
8. Тен, Т.Л., Когай Г.Д., Дрозд В.Г., Жолдангарова Г.И. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия в среде «Stata» // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2014. — № 1 — с. 270–275

О подходах к оценке эффективности функционирования системы материального обеспечения, на примере определении вероятного расхода горючего при планировании обеспечения объединенной группировки войск в вооруженном конфликте

Сахибгареев Марат Аликович, магистрант

Военная академия материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулева (г. Санкт-Петербург)

Актуальностью определения расхода горючего при планировании специальных операции (далее — СО), за счет рационального и экономного расходования, позволяет установить определенную тенденцию к снижению расхода горючего, следовательно, задействовать меньшее количество автомобильных средств транспортирования и повысить эффективность всей системы материального обеспечения на всех этапах проведения операции.

Расход горючего в объединенной группировке войск (сил) (далее — ОГВ (с)) в вооруженном конфликте (далее — ВК) может производиться двумя методами: по напряженности работы машин и по среднесуточному расходу. Эти методы базируются на основных эксплуатационных нормах расхода горючего и коэффициентах, учитывающих увеличение расхода горючего в зависимости от характера местности, климатических условий района, характера выполняемых боевых задач в операции, а также от статистических данных по расходу горючего войсками в различных условиях обстановки.

Разнородный состав ОГВ (с) и выполнение каждой силовой структурой своих специфичных и присущих только ей боевых задач не позволяет эффективно использовать

известные методики для определения потребности в горючем на различных этапах операции. Следовательно, необходим такой метод определения расхода горючего, который при минимальной информации позволит добиться максимальной объективности и достоверности в расчетах. Это сложная и важная задача, поскольку от точности определения потребности в горючем, будет во многом зависеть выполнение войсками поставленных перед ними боевых задач.

Общий расход горючего ОГВ (с) в СО по разрешению ВК (Р общ.) будет складываться из расхода в период переброски войск для создания группировки и расхода на каждом последующем этапе операции (Рп, + Р1,... Р6). Общий расход горючего ОГВ (с) в ВК можно выразить следующей математической зависимостью:

$$P_{\text{общ.}} = P_n + \sum_{i=1}^n P_i, \text{ запр.} \quad (1)$$

где: Рп — расход горючего в период переброски войск в район ВК, запр;

Рi — расход горючего на i-ом этапе операции, запр.

Расход горючего на этапах СО характеризуется сложностью и спецификой задач решаемых силовыми струк-

турами. Однако отдельные силовые структуры на всех этапах СО имеют постоянные боевые задачи, поэтому они имеют равномерный расход горючего. Другие силовые структуры имеют относительное изменение боевых задач, и, соответственно, у них будут изменяться показатели расхода горючего. Постоянно новые задачи на каждом этапе СО имеет оперативная группировка вооруженных сил (далее-ВС) и соответственно, она будет иметь разный расход горючего.

Среднесуточный расход горючего войсками при разрешении ВК в Чеченской республике, установленный в результате исследования может быть применен и для других подобных районов ВК. Такой расход горючего является наибольшим по сравнению с его расходом для других местностей, но с учетом коэффициентов их снижения.

Переброска войск в состав ОГВ (с) осуществляется железнодорожным, воздушным транспортом и своим ходом. Расход горючего ОГВ (с) не является постоянной величиной. В каждом конкретном случае он будет зависеть от протяженности маршрутов и способов переброски войск, привлекаемой техники, времени нахождения в районах ожидания (сосредоточения), дорожных и других условий.

Расход горючего колесной и гусеничной техники при переброске своим ходом может быть определен по следующей зависимости:

$$P_n = \sum_{i=1}^n P_i \frac{\Gamma_i \cdot K_{всп} \cdot K_{уд}}{Z_{xi}}, \text{ за пр.} \quad (2)$$

где: P_i — расход горючего на i -ой суточном переходе маршрута, за пр;

Γ_i — протяженность марша, определенная по карте, км;
 Z_{xi} — среднесуточный запас хода для автомобилей и гусеничной техники i -ой марки, км;

$K_{всп}$ — коэффициент вспомогательных элементов марша;

$K_{уд}$ — коэффициент условий движения.

Применяемая методика определения расхода горючего построена на общепринятых расчетах и применяется для всех районов нашей страны. Тем не менее, множество специфических факторов возможных районов ВК окажут определенное влияние на величину расхода горючего. Так, при проведении марша в горной местности расход горючего окажется выше, чем на среднепересеченной местности в 1,5–1,8 раза. Это связано с неблагоприятными дорожными и климатическими условиями, пониженным атмосферным давлением и другими факторами. Например, каждые 1000 м подъема в горах снижают мощность двигателей в среднем на 12–13%, а их эффективность уменьшается на 14–15%. При этом, наиболее интенсивно расходуется горючее у карбюраторных двигателей. По опыту действий войск в Афганистане, автомобиль ЗИЛ — 130, расходовал горючее в горах интенсивнее и он увеличивался на 25–30% больше по сравнению с основными эксплуатационными нормами для равнинной местности.

Для учета особенностей эксплуатации колесной и гусеничной техники в различной местности введены коэффициенты условий движения ($K_{уд}$) и вспомогательным элементов марша ($K_{всп}$). Их значения в значительной степени определяется физико — географическими особенностями возможных районов ВК.

Таблица 1. Значения коэффициентов условий движения ($K_{уд}$) приведены

Виды боевых задач	Гусеничные машины		Колесные машины	
	Западный регион	Другие регионы	Западный регион	Другие регионы
Наступление, встречный бой	1,2	1,4	1,7	2,1
Марш	1,2	1,4	1,3	1,7
Оборона	1,2	1,4	1,5	1,7

Примечание: зимой $K_{уд}$ увеличивается на 0.1.

Коэффициент вспомогательных элементов марша имеет различные значения, в зависимости от характера местности. Он определяет отношение действительного

пробега колесной и гусеничной техники (Π) к величине марша, измеренной по карте (Γ):

$$K_{всп} = \frac{\Pi}{\Gamma}, \quad (3)$$

Таблица 2. Значение коэффициента вспомогательных элементов марша

Характер местности	Масштаб карты		
	1:200000	1:100000	1:50000
Равнинная (слабо пересеченная)	1,05	1,0	1,0
Холмистая (средне пересеченная)	1,15	1,1	1,05
Горная (сильно пересеченная)	1,25	1,2	1,15

Величина расхода авиационного горючего (далее-АГ) самолетами военно-транспортной авиации при переброске войск и запасов материальных средств, а также привлекаемой авиации Центра в состав ОГВ (с) зависит от удаленности аэродромов базирования авиации до аэродромов назначения, количества выделенных самолетов (Ni) и от эксплуатационных норм расхода АГ летательными аппаратами (Нэк).

Для определения потребности в АГ i-го типа на расход используем формулу:

$$P_{ag} = N_i * M_{zi} * K_{pi} \tag{4}$$

где: P_{ag} — потребность в АГ на расход, кг;
 M_{zi} — масса заправки одного i-го самолета, кг;
 K_{pi} — коэффициент расхода горючего i-го типа;
 N_i — количество самолетов i-го типа;

Потребность в АГ на расход несколькими типами самолетов определяем по формуле:

$$P_{ag} = \sum_{i=1}^n N_i * M_{zi} * K_{pi} \tag{5}$$

где: n — количество i-ых типов самолетов, прибывающих на один аэродром.

Величина расхода АГ вертолетами зависит от удаления аэродром базирования до аэродромов назначения вблизи района конфликта, количества привлекаемых вертолетов, времени работы вертолетов на земле.

Расход АГ вертолетами определяем по формуле:

$$P_{BV} = \frac{\sum_{i=1}^n K_{*}(t_{iB} * g_{iB} * n + t_{iB} * g_{iB})}{M}, \text{ т} \tag{6}$$

где: K_i — количество вертолетов i — того типа
 t_{iB} — время работы вертолетов i-того типа на земле, час.

g_{iB} — расход АГ за один час работы вертолетов i-того типа на земле, кг/час;

t_{iB} — время работы вертолетов i-того типа в воздухе, час;

g_{iB} — расход АГ за один час работы вертолетов i-того типа в воздухе, кг/час;

M — масса заправки АГ авиационных подразделений, кг

Расход флотского мазута (дизельного топлива) надводных боевых и десантных кораблей ВМФ, пограничных сторожевых кораблей, привлекаемых для переброски морского десанта в островную часть ВК, по опыту учений и выполнения служебной боевой деятельности, принимаем равным среднесуточному 0,1–0,15 заправки.

Расход автомобильного горючего группировкой ВС зависит от протяженности маршрутов выдвижения. Выдвижение войск для внутреннего блокирования г. Грозного осуществлялось по двум маршрутам, протяженность которых в среднем составила 110 км. Условия бездорожья, воздействия незаконных вооруженных формирований (далее — НВФ) и активное вмешательство местного населения в продвижение войск потребовали постоянно изменять маршруты выдвижения. С этой целью, кроме рассмотренных выше коэффициентов определяющих расход горючего, с началом боевых действий используется также коэффициент маневрирования машин. Наивысшее значение коэффициента относится к горным условиям.

Таблица 3. Значение коэффициента маневрирования машин (Км)

Виды боевых задач	Гусеничные машины	Колесные машины
Наступление, на подготовленную оборону противника	2,5–3,0	1,6–1,8
Наступление, на оборону противника подготовленную в ходе развития боевых действий (овладение штурмом)	1,8–2,0	1,5–1,7
Маневренные боевые действия (овладение территорией)	2,0–2,5	1,5–1,8
Преследование (выдвижение)	1,4–1,6	1,3–1,5

Анализ зависимостей (2), (3) позволяет установить, что основными параметрами определяющими расход автомобильного горючего предопределен коэффициентами: Куд, Квсп, Км. Приведенные коэффициенты зависят от характера местности и вида боевой задачи. Приведенный среднесуточный расход ОГВ (с) при проведении СО

принят для района с горным характером местности и является наиболее высоким.

Следовательно, для определения среднесуточного расхода ОГВ (с) при проведении СО в другой местности необходимо данные коэффициенты привести к коэффициентами в другой местности.

Таблица 4. Коэффициент условий движения (Куд) может быть равен:

Виды боевых задач	Гусеничные машины	Колесные машины
	Западный регион	Западный регион
Наступление, встречный бой	0,87	0,81
Маневренные боевые действия	0,87	0,81
Марш	0,87	0,76
Оборона	0,87	0,88

Таблица 5. Коэффициент маневрирования (Км) составит:

Виды боевых задач	Гусеничные машины		Колесные машины	
	равнина	холмистая местность	равнина	холмистая местность
Выдвижение	0,88	0,93	0,88	0,93
Овладение городом с ходу	0,83	0,93	0,88	0,94
Овладение городом штурмом	0,8	0,72	0,83	0,89
Овладение территорией	0,8	0,72	0,83	0,89

Таблица 6. Коэффициент вспомогательных элементов (Квсп) может быть равен:

Характер местности	Масштаб карты		
	1:200000	1:100000	1:50000
Равнинная	0,84	0,83	0,84
Холмистая	0,72	0,72	0,94

Произведение коэффициентов позволит определить обобщенный коэффициент для перерасчета среднесуточ-

ного расхода горючего, ОГВ (с) в горной местности для равнинной и холмистой местности.

Таблица 7. Значение обобщенного коэффициента для Западного региона

Виды боевых задач	Гусеничные машины		Колесные машины	
	равнина	холмистая местность	равнина	холмистая местность
Марш	0,73	0,8	0,64	0,69
Выдвижение	0,65	0,75	0,6	0,68
Овладение городом с ходу	0,6	0,76	0,6	0,69
Овладение городом штурмом	0,59	0,74	0,56	0,66
Овладение территорией	0,59	0,74	0,56	0,66

Проведенный анализ среднесуточного расхода горючего, ОГВ (с) действующей в СО в Западном регионе позволяет установить снижение потребности, в сравнении с горным районом; для равнинной местности — на 30–44%, для холмистой местности — на 26–34%.

При определении расхода автомобильного горючего для самоходных артиллерийских установок (далее-САУ) и других видов боевой техники следует учитывать специфику их использования при ведении боевых действий. Так как функционирование систем обеспечения стрельбы возможно при работающем двигателе. Что приводит к дополнительному расходу горючего. С целью более точного определения возможного расхода горючего для боевой техники, работа вооружения которой связана с дополнительным расходом горючего целесообразно в существующие методики вводить добавочный коэффициент (Крв) учитывающий работу вооружения боевой техники как в движении, так и на месте.

Анализ показывает, что величина коэффициента (Крв) прежде всего зависит от интенсивности боевых действий ($t_{бд}$) в час и времени ($t_{п}$) в часах, в течении которого боевая техника будет осуществлять смену огневых позиций (далее-ОП), маневр, а также находится в районе или на ОП с неработающим двигателем. Эта зависимость может быть выражена как:

$$K_{рв} = \frac{(t_{бд} - t_{п}) \cdot N_i}{M_i}, \tau \quad (8)$$

где: N_i — норма расхода горючего при работе i -того вида боевой техники на месте и в движении, л/час;

M_i — масса заправки i -того вида боевой техники, л.

Автомобильное горючее, кроме автомобильной техники, используется также подвижными электростанциями и различными вспомогательными двигателями для агрегатов связи, командных пунктов и других целей. Расход горючего таким двигателем составляет в среднем от 1,2 до 16 литров в час. Что по расходу может равняться расходу малотоннажного автомобиля. Определение потребности ОГВ (с) в горючем на расход для автономных двигателей можно производить по зависимости:

$$P_{дв} = \frac{t_i \sum_{j=1}^n N_{ij}}{R_i}, \text{запр.} \quad (9)$$

где: $P_{дв}$ — расход i -того сорта горючего i -той маркой двигателей, запр;

t_i — среднее количество часов работы двигателей i -той марки в сутки, час;

N_{ij} — количество двигателей i -той марки ($i = 1, 2, \dots, m$) и j -того количества групп марок $j = 1, 2, \dots, n$;

R_i — продолжительность работы двигателей на i — той марке топлива, час;

Анализ расхода автомобильного горючего группировкой позволил установить, что доля горючего для вооружения, электростанций и других вспомогательных двигателей составляла от массы расхода горючего колесной и гусеничной техники: по автобензину — до 0,47 заправок; по дизтопливу — 0,28 заправок.

Это необходимо учитывать при определении потребности исследуемой ОГВ (с) в горючем на СО.

Расход АГ авиацией при ведении боевых действий за день боевых действий определяется по следующей зависимости:

$$\text{Рак} = N * P_{\text{в}}, \text{запр.} \quad (10)$$

где: N — боевое напряжение, вылеты;

$P_{\text{в}}$ — расход АГ за один вылет, запр.;

$P_{\text{в}}$ — определялся ранее и приведен в зависимостях (4), (5).

При определении возможного расхода горючего, масел и смазок необходимо исследовать также их собственные потери. Анализ естественных потерь горючего позволяет установить, что наибольший их предел возможен при действиях ОГВ (с) в районах с жарким климатом. Однако, данные потери являются незначительными, даже в подобных условиях. В связи с чем, при определении потребности ОГВ (с) в горючем естественные потери горючего могут не учитываться.

Таким образом, определение расхода горючего ОГВ (с) в СО по данной методике позволяет определить потребность в горючем ОГВ (с) при проведении СО в различных районах Российской Федерации.

Литература:

1. Информационный сборник тыла Вооруженных Сил Российской Федерации № 122. М. Штаб тыла ВС РФ, 1995.
2. Военное искусство в локальных войнах и вооруженных конфликтах (вторая половина XX-начало XXI века), М., ВИ, 2008 год.
3. «О применении метода Парето-оптимальности при оценке эффективности функционирования организационных структур материально-технического обеспечения». Бычков А. В., Романчиков С. А. Журнал «Молодой ученый», № 20 (79, декабрь-1 2014 г.)

Управление деятельностью предприятия в условиях кризиса на примере ОАО «Авиакомпания «Якутия»

Сибилева Елена Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Мурзабекова Клара Болотбековна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

Введение экономических санкций и политические конфликты привели к закрытию воздушных пространств стран, пользующихся спросом для туристического бизнеса, что обуславливает тот факт, что ряд авиакомпаний находятся на пороге банкротства.

Высокая волатильность курса рубля по отношению к основным мировым валютам и резкое изменение мировых цен на энергоносители и другие сырьевые товары оказывают значительное воздействие на финансовую устойчивость и стабильность предприятий. Данные факторы наиболее существенно для предприятий, осуществляющих деятельность в сфере транспортных услуг [1].

Республика Саха (Якутия) — крупнейшая административно-территориальная единица на территории Российской Федерации. Гражданская авиация — единственный круглогодичный вид транспорта и играет огромную роль в социально-экономическом и культурном развитии республики [2]. На 2016 г. по Республике Саха (Якутия) перевозка воздушным транспортом осуществляют такие авиакомпании как: «Якутия», «Полярные Авиалинии»,

«Алроса», «Бурятские Авиалинии», «ИрАэро». Якутия является одним из самых изолированных и труднодоступных регионов Российской Федерации в транспортном отношении, что позволяет воздушному транспорту единственным доступным для круглогодичного перемещения населения.

ОАО «Авиакомпания «Якутия» создано в 1992 г. Указом Президента РС (Я) на базе авиакомпаний «СахаАвиа» и «Якутские авиалинии». Воздушные суда ОАО «Авиакомпания Якутия» выполняют регулярные и чартерные полеты по всем направлениям Республики Саха (Якутия), в города ДФО, в центральные регионы Российской Федерации, страны СНГ, Юго-восточной Азии и дальнего зарубежья [3].

В условиях кризиса финансово — хозяйственная деятельность компании ОАО «АК «Якутия» снизилась, это подтверждается следующими данными:

По итогам 2015 года авиакомпания перевезла 615 тысяч пассажиров, что на 40% ниже показателей 2014 года.

В связи со сложной ситуацией в отрасли компания оптимизировала магистральный сектор пассажирских авиаперевозок. Из — за изменения курса валют по отношению к рублю, в 2015 г. Были выведены из эксплуатации четыре широкофюзеляжных самолета Boeing 757–700, из четырех самолетов Boeing 737–700 возвращены лизингодателю три воздушных судна, также выведены из эксплуатации самолеты Ан-140 в связи с неплатежеспособностью предприятия. На сегодняшний день в эксплуатации у авиакомпании находятся два самолета SSJ100 с бортовыми номерами RA-89011 (зав. 95019) и RA-89012 (зав. 95020).

Самолеты рассчитаны на 93 пассажирских места каждый в конфигурации: 8 мест — бизнес-класс, 85-эконом-класс, это в два раза меньше чем Boeing 737–700, что является основным фактором снижения пассажиропотока.

Также финансовое состояние компании ухудшилось из-за роста банковских ставок по кредитам авиатранспортной отрасли, если в 2014 г. было 8–13% годовых, то на 2016 г. кредиты предоставляются под 25–27% годовых.

Представим результаты расчета абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «Авиакомпания «Якутия»» в таблице 1.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости ОАО «Авиакомпания «Якутия» за 2012–2014 гг. (тыс. руб.)

Показатель	Чистые активы	ЕБИТДА
<i>Рекомендуемое значение</i>	<i>ЧА>0</i>	<i>ЕБИТДА>0</i>
2012 г.	1074440	- 146 193
2013 г.	1513420	- 212 101
2014 г.	2667544	- 268 306

Источник: рассчитано автором на основе бухгалтерской отчетности.

Как видно из таблицы, показатель $ЕБИТДА < 0$ за весь рассматриваемый период, что говорит о том, что не выполняется минимальное условие финансовой устойчивости.

Для анализа финансовой устойчивости источником информации выступает бухгалтерский баланс предприятия. На основании годовой бухгалтерской отчетности ОАО «АК «Якутия» за отчетный период 2014 г. проведем оценку ее финансовой устойчивости (табл. 2.).

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости ОАО «АК «Якутия» за 2012–2014 гг.

Показатель	Рек. значение	Года		
		2012	2013	2014
Коэффициент текущей ликвидности	1–2	1,04	2,3	2,6
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,7–1	0,5	1	1,1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,5	0,03	0,01	0,02
Коэффициент общей ликвидности	2,0–3,0	1,1	1,1	1,2
Коэффициент автономии	0,5–0,7	0,1	0,1	0,2
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8–0,9	0,1	0,2	0,5
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,2–0,5	0,4	6,5	3,2

Источник: рассчитано автором на основе бухгалтерской отчетности.

Для наглядности отражения динамики показателей построим график финансовой устойчивости предприятия.

За анализируемый период показатели финансовой устойчивости не соответствуют рекомендуемым значениям, также наблюдается негативная тенденция практически всех коэффициентов финансовой устойчивости, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния ОАО «АК «Авиакомпания Якутия»».

По состоянию на 31.12.2014 задолженность по краткосрочным кредитам и займам возросла на 1575 млн. руб. и составила 1 065 млн. руб.

Краткосрочная кредиторская задолженность также выросла в сравнении с началом года на 337299 руб. и составила 1 068 млн. руб.

Снижение краткосрочной кредиторской задолженности обусловлено снижением задолженности по авансам полученным на 861 млн. руб. При этом произошел рост задолженности перед поставщиками и подрядчиками на 431 млн. руб., задолженности перед персоналом по оплате труда на 37 млн. руб., задолженности перед государственными внебюджетными фондами на 10 млн. руб., задолженности по налогам и сборам на 102

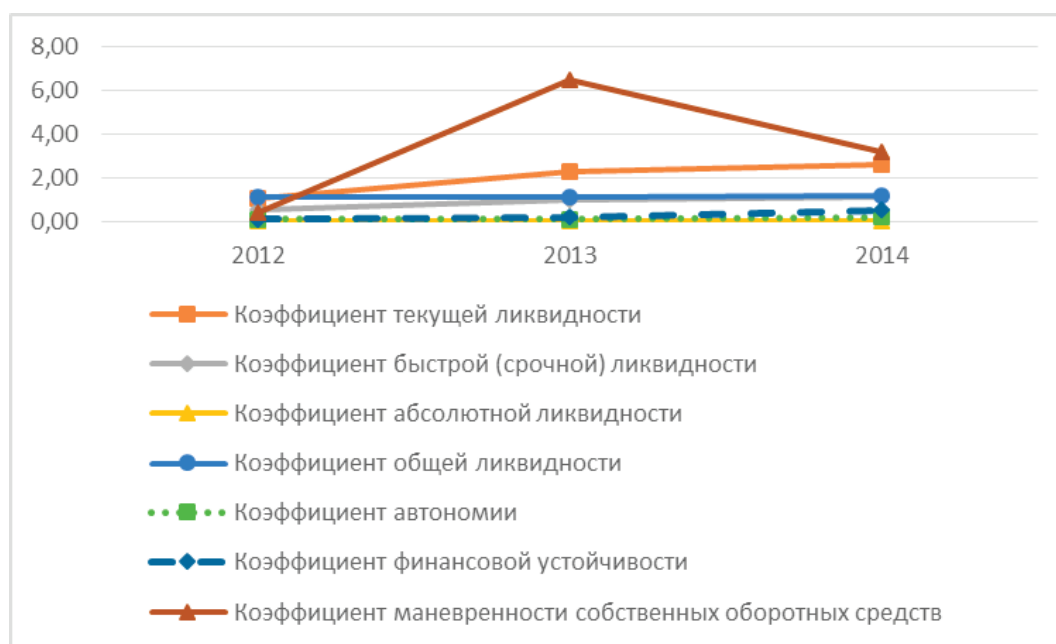


Рис. 1

млн. руб., задолженности перед прочими кредиторами на 13 млн. руб.

Главной целью на 2016 г. для «Авиакомпаний «Якутия» является сохранение финансовой стабильности, этому будет способствовать, реструктуризация долга перед «Гражданскими самолетами Сухого (ГСС)». Увеличение уставного капитала и привлечение стратегического инвестора. В компании ведется работа по, но минированию в рубли лизинговых платежей по «Суперджетам», где главная роль отводится государственной транспортной лизинговой компании «ГТЛК» [4].

Для сохранения финансовой стабильности ОАО «АК «Якутия» разработаем антикризисную программу:

1. В качестве антикризисных мер для «АК «Якутия» можно предложить использовать концессионный договор с иностранными инвесторами, на долгосрочную перспективу. Концессионный договор — договор на сдачу государством иностранной фирме в эксплуатацию на определенных условиях природных ресурсов, предприятий и других объектов [5]. Который позволит решить проблемы с текущими платежами, заключить новые лизинговые договора с компанией Boeing, так как данный тип самолетов является более надежным и увеличивает пассажиропоток.

2. Для краткосрочной стратегии в кризисной ситуации, может выступить государственная поддержка Республики Саха (Якутия). Государственная поддержка будет включать в себя: госгарантии по кредитам, взятым только в российских банках и государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Увеличение субсидирования региональных авиаперевозок «в целях сохранения полетов по безальтернативным маршрутам в населенные пункты, где авиационный транспорт является единственным круглогодичным видом транспорта.

3. Рынки с высокой плотностью перевозок требуют наличия сильного бренда в борьбе за пассажиров. Правильно выбранная стратегия создания бренда способна увеличить пассажиропоток. Необходимо воспользоваться услугами опытных маркетологов, для разработки маркетинговой стратегии и создания сильного бренда для укрепления позиции на рынке.

4. Если поиск иностранного инвестора и заключение новых лизинговых договоров с компанией Boeing, является долгосрочным планом, то переговоры на поставку новых лайнеров «Суперджет-100» для «АК «Якутия» может стать краткосрочной стратегией. Необходимо обратиться в Правительство РФ, которое планирует поддержать авиоперевозчиков через субсидированные процентные ставки по лизинговым платежам, чтобы «АК «Якутия», смогла приобрести дополнительный лайнер «Суперджет-100», который будет заменять Boeing до нахождения стратегического инвестора. Каталожная стоимость лайнера в базовой версии составляет 36 миллионов долларов.

Также антикризисные меры включают: необходимость оптимизации маршрутной сети для уменьшения эксплуатационных затрат компаний, на сборы аэропортов и аэронавигационное обслуживание.

Одной из главных мер является реструктуризации парка воздушных судов, которая позволит снизить топливную составляющую в структуре затрат. «При смешанном парке топливная составляющая занимает порядка 35–40 процентов общих затрат, на российской технике более 50–55 процентов».

Вышеперечисленные меры необходимы для рационализации сервисных технологий, способствующих как экономическому развитию Авиакомпаний «Якутия», так и эффективному развитию отрасли в Республике Саха «Якутия».

Литература:

1. Мурзабекова, К. Б. Никифорова Н. Ю. Сибилева Е. В. Анализ проблем деятельности предприятия в условиях кризиса на примере ОАО «Авиакомпания «Полярные авиалинии» // XXVII Международной научно-практической конференции «Проблемы современной экономики», Издательство ЦРНС, 2015. — 152 с.
2. Официальный сайт Государственного Собрания (Ил Тумэн) Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://iltumen.ru/node/1283/> (дата обращения: 03.01.2016).
3. Официальный сайт ОАО «Авиакомпания «Якутия» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.yakutia.aero/> (дата обращения 04.01.16).
4. Информационно — правовой портал ТАСС «Экономика и бизнес» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://tass.ru/transport/> (дата обращения 20.01.16).
5. Интернет-портал Академик [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://dic.academic.ru/> (дата обращения 20.01.16).
6. Интернет — портал Центр раскрытия корпоративной информации «Годовой отчет ОАО «АК «Якутия» за период 2014 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://disclosure.interfax.ru/portal/> (дата обращения 29.02.16).

Аутсорсинг как способ минимизации затрат предприятия

Сторожук Владимир Александрович, практикант
ООО «Центр Активных продаж Результат» (г. Владивосток)

Аутсорсинг давно функционирует и является основным экономическим инструментом в развитых странах, таких как США, Япония и др. Аутсорсинг занял своё место в бизнесе и в средней полосе России. Но остаётся открытым вопрос «вялого» развития на Дальнем Востоке. Разговаривая с руководителями компаний, можно найти ответ на данный вопрос. Многие руководители среднего бизнеса не доверяют этому инструменту, либо же просто не знают о его полезных свойствах. Важно понять, что пока данный вопрос остаётся открытым, многие компании теряют свою прибыль и их бизнес или стагнирует или регрессирует.

Тема аутсорсинга стала очень актуальна для обсуждения в сложившейся ситуации в стране, не смотря на его развитость в прогрессивных странах мира, есть мнения о полезности данного инструмента, и, наоборот, о его неоднозначности для предприятия.

Аутсорсинг — это передача организацией некоторых производственных функций или бизнес-процессов на обслуживание сторонней организации, которая специализируется в нужной области. Но, в отличие от поддержки, имеющей разовый характер, на Аутсорсинг передаются функции по поддержке работоспособности отдельных систем на основе постоянного контракта (сроком от 1 года). Полезность данного финансового инструмента, безусловно, не оспорима. И на аутсорсе можно держать целый отдел в компании, не говоря уже о том, что можно построить компанию, в которой отделы полностью работают на аутсорсинге, но тут уже компания сталкивается с проблемами координирования между отделами и профессионализмом управленческого звена.

Выгода? Да. Исходя из исследований, привлекая на аутсорсинг персонал, и заменяя им штатный, на ту заработную плату, что получают штатные сотрудники, может прийти в два раза больше сотрудников по аутсорсингу.

Вы получаете профессиональных сотрудников, и получаете результат. При этом вы не печетесь о мотивации

персонала, не думаете об отпускных больничных своих сотрудников — всем этим занимается работодатель аутсорсингового агентства.

Часто, в аутсорсинг берут отделы продаж. И это действительно эффективное вложение и грамотный ход. Взяв в аутсорсинг отдел продаж, вы получаете большую конверсию с взаимодействий с клиентами и, соответственно, больше продаж ваших товаров или услуг. По статистике, штатные менеджеры по продажам из-за боязни отказов и малой мотивации в продажах, делают 20–30 звонков за рабочий день, когда аутсорсинговый менеджер делает около 100 звонков, делая больше продаж компании.

Вообще, большая часть офисных менеджеров, которые работают за оклад в компаниях, по большому счету не выполняют своих обязательств и просто занимают рабочее место в офисе. Это происходит не потому что они плохие работники, а из-за специфики и издержек работы. Сама профессия предполагает стрессовые ситуации каждый день, это не только первый звонок по приходу на работу, но и сама работа с возражениями, где существует много техник, для того чтобы переубедить клиента и заставить его сменить свою точку зрения относительно продукта или услуги организации от лица которой он звонит.

Преимущество менеджера в аутсорсинг в том, что в большинстве случаев они работают за процент от продаж,

что заставляет их работать на результат, а так же они знают множество инструментов для борьбы с возражениями, а что самое главное, они умеют ими пользоваться.

Менеджеры, которых компания берет в аутсорсинг это очень эффективный инструмент повышения продаж, так как эти люди имеют определенный опыт продаж и нацелены на результат от каждого звонка, визита, письма и т.д.

Но так же существуют некоторые риски с передачей бизнес-процессов сторонним организациям, в основном это связано с некомпетентностью многих компаний-аутсорсеров, их малым опытом, и незнанием отрасли, по которой предстоит работа. Так же существует риск утечки информации, но это можно исправить простым пунктом в договоре о неразглашении конфиденциальных данных о компании.

Но все риски, которые могут возникнуть, можно решить: выбрать более компетентного поставщика услуг, следуя отзывам или попросив у него тестовый режим его услуг; и грамотным менеджментом компании.

Перед тем, как осуществить решение об аутсорсинге, фирма должна решить, что будет для нее выгоднее — производить данную услугу, бизнес-процесс, или товар самой, или поручить сторонней организации. Фирмы принимают решение об аутсорсинге на основе как экономи-

ческих, так и не экономических соображений. Одно из неэкономических факторов — это является ли рассматриваемый вид деятельности стратегическим или стандартным.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

Аутсорсинг позволяет заменить часть постоянных затрат в переменные, что при низкой загрузке подразделений предприятия явно оправдано. Также следует понимать, что фирма, предоставляющая услуги аутсорсинга, является центром знаний и опыта и может выполнять соответствующие функции профессионально, в отличие от отдельных предприятий.

Аутсорсинг часто рассматривается как инструмент сокращения затрат, а также способ, дающий предприятию возможность сконцентрироваться на небольшом количестве видов деятельности. Поэтому, безусловно, данный инструмент можно и стоит рассматривать компаниям как мероприятие по повышению эффективности деятельности.

Литература:

1. Аксенов, Е., Альтшулер И. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. — СПб.: Питер, 2009. — 464 с.
2. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин. — М.: 2009. — 320 с..
3. Недолужко, О.В. Тарифная политика транспортного комплекса как фактор социально-экономического развития Камчатского края // Экономический анализ: теория и практика. № 40 (439). с. 22–33.
4. Аникин, Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б. А. Аникин. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 187 с..
5. Морган, Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Р. Морган. — М.: Баланс Бизнес Букс — 2007. — 288 с.
6. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Хейвуд. — М.: Вильямс — 2004. — 176 с.

Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия

Сторожук Владимир Александрович, практикант
ООО «Центр Активных продаж Результат» (г. Владивосток)

Вопрос делегирования бизнес-процессов, в разных сегментах бизнеса, по сей день стоит очень остро, особенно в нашей стране. Компании монополисты, владельцы крупного бизнеса и практически все сегменты бизнеса за рубежом давно преодолели эту ступень, активно взаимодействуя с аутсорсинговыми агентствами, они масштабируют свой бизнес и добиваются большей прибыльности своего предприятия. Чего не скажешь о наших отечественных компаниях, где процент компаний, которые пользуются услугами аутсорсинговых агентств, мал, но растёт ежегодно.

Вопрос не просто в делегировании полномочий в компании, а некоторых бизнес-процессов, с целью автоматизации процессов в компании. Понятие аутсорсинг,

несмотря на то, что появилось оно в середине прошлого столетия, до сих пор не знакомо большому числу бизнесменов в нашей стране. Данным термином оперирует

порядка 30–40% владельцев всех сегментов бизнеса в России. Соответственно, речь не может идти не только о пользовании данным инструментом, но и самом понимании данного термина

Так же, многие компании не видят выгоды для компании при возможном пользовании данным инструментом, в силу не осведомленности с этим видом оказания услуг, боязни того, что данное сотрудничество будет простым вливанием денежных средств в пустую.

Из-за данных проблем и ещё множества других, большая часть бизнеса не может раскрыть свой потенциал и начать зарабатывать. Так же, существует ещё одна весомая причина столь малого пользования аутсорсингом. Многие компании, которые предоставляют в аутсорсинг персонал и берут на обслуживание бизнес-процессы других компаний, подходят к этому «по-дилетантски».

Данные компании портят рынок, в погоне за «лёгкими деньгами», думая, что смогут взять под свою ответственность определенный бизнес процесс, не учитывая мелкие детали. Из-за чего большой процент данных компаний «прогорает» и оставляет негативную реакцию у компаний на само понятие аутсорсинга, как инструмента, помогающего масштабировать бизнес и добиться открытия дополнительных производственных мощностей.

Аутсорсинг давно функционирует и является основным экономическим инструментом в развитых странах, таких как США, Япония и др. Аутсорсинг занял своё место в бизнесе и в средней полосе России. Но остается открытым вопрос «вялого» развития на Дальнем Востоке. Разговаривая с руководителями компаний, можно найти ответ на данный вопрос. Многие руководители среднего бизнеса не доверяют этому инструменту, либо же просто не знают о его полезных свойствах. Важно понять, что пока данный вопрос остаётся открытым, многие компании теряют свою прибыль и их бизнес или стагнирует или регрессирует.

На сегодняшний день, в странах, в которых распространён аутсорсинг, к людям пришло понимание, что чем уже специализация человека, тем более он компетентен в ней. Профессионализм такого человека не вызывает сомнений. Но, зачастую, для средних и мелких предприятий, содержание такого человека в штате это непомерная ноша. Они попросту не могут его оплатить. Тут в силу вступает такое понятие как «аутсорсинг»

Данное понятие имеет множество интерпретаций, и одно из самых ёмких характеризует аутсорсинг, как — передача компанией некоторых бизнес-процессов или производственных функций сторонней организации, которая специализируется в данной области. В отличие от заключения разовых партнерских отношений, договор на аутсорсинг заключается между компаниями на срок больше одного года.

Так же, данный инструмент отличается своим масштабом — некоторые компании предоставляют в аренду человека — «аутстаффинг», другие предоставляют отдел, специализированные на конкретной функции —

примером такого аутсорсинга являются так называемые «колл-центры». В таких колл-центрах работают менеджеры по продажам, которые звонят «в холодную» компаниям и предлагают услуги от лица компании заказчика. Ну и самые крупные примеры аутсорсинга, когда компания берет на себя обязательства нескольких отделов — аутсорсинг маркетинга, где компания аутсорсер полностью работает над составлением имиджа компании, её положением на рынке, планами и целями.

Так как аутсорсинг представляет собой передачу бизнес-процессов, не являющихся главными, то видов данного инструмента много. Одни из них это:

— функциональный аутсорсинг (бизнес-процессов) — передача отдельных функций для ведения бизнеса, но которые, в свою очередь, не являются главными у организации. При применении аутсорсинга бизнес-процессов предприятие может делегировать такие функции как:

- управление персоналом,
- финансы и бухгалтерия,
- начисление и учет заработной платы,
- внутренний аудит,
- исчисление налогообложения,
- центры обслуживания потребителей и др.;
- ресурсный аутсорсинг — предусматривает получение в аренду зданий, сооружений, производственных мощностей и комплексов;

— IT аутсорсинг — передача компании-подрядчику функций разработки, внедрения и сопровождения информационных систем. В большинстве своём под этим подразумевается программирование, создание сайтов, разработка и поддержка ПО, обслуживание техники.

— аутсорсинг части IT-инфраструктуры (все IT-процессы) — классический вид аутсорсинга IT-услуг.

Рассмотрим, один наиболее эффективный и популярный вид аутсорсинга — это аутсорсинг отдела продаж. Данная услуга, в данный момент набирает обороты и по праву является самым привлекательным инструментом повышения эффективности деятельности предприятий. Сейчас появляется много компаний, предоставляющие в аутсорсинг совмещённый вариант отдела продаж и части маркетинга компании. Касательно маркетинга, компании берут на себя ответственность за интернет-маркетинг компании заказчика и создают входящий поток потенциальных покупателей, с которым в дальнейшем работает отдел продаж.

В данном варианте, компания заказчик при минимальных вложениях получает полностью упакованный интернет маркетинг и отдел продаж. Стоимость данных услуг варьируется в зависимости от качества предоставляемых услуг, а так же условий сотрудничества. Например, есть компании, которые работают «за результат», то есть, которые анализируя бизнес-процессы потенциального заказчика, маркетинг организации, внутреннюю и внешнюю среду, ставят определенный план продаж, подгоняя его под временные рамки, и обязуются

его выполнить в сроки. Компания заказчик оплачивает депозит, необходимый для старта рекламной компании и налаживания процесса приведения клиентов и начинается работа со стороны аутсорсингового агентства.

Плюс данного вида сотрудничества, в том, что заказчик оплачивает депозит в процентном соотношении к общему вознаграждению, причитающемуся агентству в конце сотрудничества. Процент, так же ставится агентством, в зависимости от мероприятий, которые нужно будет реализовать для эффективного привлечения клиентов. Так же, агентство, в случае не выполнения плана продаж гарантирует возврат денег заказчику, либо даёт выбор о продолжении сотрудничества, если план не был выполнен на 10–15%.

Данный вариант сотрудничества не привлекает потенциальных клиентов из-за первоначальных вливаний денежных средств, не понимая, что для создания новой рекламной компании для данной организации эти средства необходимы, не говоря уже про обучение персонала по

продаже данных услуг, создания дополнительных мощностей. Все компании хотят гарантий, работы за результат, но не понимают ценности данного предложения и необходимости первоначальных вложений.

Существуют компании, которые полностью функционируют на аутсорсинге, то есть — все отделы, обеспечивающие жизнеспособность организации находятся в разных местах (возможно даже не в пределах города, региона или страны), без связи друг с другом. Но трудность в такой организации состоит в контроле компаний-аутсорсеров, а так же координации между ними.

Таким образом, можно установить, что, не смотря на безоговорочные плюсы использования аутсорсинга, имеются определенные риски, связанные с ним. Степень риска зависит от внутренних и внешних факторов, а так же от специфики деятельности компании. Вообще, перед принятием решения о сотрудничестве, обе стороны должны оценить потенциальную эффективность от будущей деятельности, и нужно ли это обеим сторонам.

Литература:

1. Аксенов, Е., Альтшулер И. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. — СПб.: Питер, 2009. — 464 с.
2. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин. — М.: 2009. — 320 с..
3. Кузнецова, Ю. П. Аутсорсинг как способ повышения эффективности партнерских взаимодействий хозяйствующих субъектов // Проблемы и перспективы современной науки. 2015. № 9. 184–188 с.
4. Аникин, Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б. А. Аникин. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 187 с..
5. Морган, Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Р. Морган. — М.: Баланс Бизнес Букс — 2007. — 288 с.
6. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Хейвуд. — М.: Вильямс — 2004. — 176 с.

Анализ кадрового состава государственной службы Республики Казахстан

Сулейменов Бексултан Женисович, магистрант;

Абдимомынова Алма Шакирбековна, кандидат экономических наук, доцент

Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

Необходимость в реформировании системы государственного управления, в целом, и государственной службы, в частности, возникла наряду с обретением независимости и построением собственной государственности.

Особенностью данных преобразований было то, что параллельно с полномасштабными реформами административной системы шли процессы постепенного изживания старых механизмов управления.

В результате осуществленных реформ была сформирована принципиально новая система государственной службы, разработана ее нормативно-правовая база, и устоялись основные институты, что свидетельствовало о завершении начального этапа реформирования этой сферы.

Вместе с тем, динамика социально-экономических и общественно-политических процессов обусловила необходимость осуществления мер по дальнейшему усилению эффективности и оптимизации государственного аппарата, повышению престижности государственной службы и ответственности каждого чиновника.

Проведение качественной модернизации всех механизмов государственного управления, прежде всего, потребует дальнейшего углубления административных реформ, в частности, совершенствования системы государственной службы.

Всесторонний анализ развития государственной службы подтвердил широкое распространение неэффективной организации труда в государственных органах, как

следствие низкую удовлетворенность государственных служащих условиями труда, размером заработной платы, который не соответствовал фактическому объему и характеру выполняемой работы, перспективами карьерного роста, условиями социальной защиты. Кроме этого, изучение статистики назначений на государственные должности выявило, что руководителями государственных органов при отборе на вакантную должность предпочтения отдавались горизонтальным и вертикальным переводам. Тем самым модель государственной службы Республики Казахстан постепенно становилась более «закрытой» (карьерной).

В итоге на государственной службе не в полной мере соблюдались принципы меритократии, отсутствовала взаимосвязь результатов труда с размером вознаграждения, наблюдалось невысокое доверие населения к государственной службе, высокий уровень неудовлетворенности качеством оказываемых государственных услуг. Вышеизложенное послужило мощным толчком к разработке Концепции новой модели государственной службы Республики Казахстан, с утверждением которой в 2011 году обозначился пятый этап реформы государственной службы и его кадровой составляющей.

Следует отметить, все изменения и дополнения прямо и косвенно касаются системы кадровой работы в государственных органах Республики Казахстан. Например, разделение административной государственной службы на два корпуса «А» и «Б» сопровождалось пересмотром процедуры отбора на государственную службу:

- корпус «А» — административные государственные должности управленческого уровня, для которых предусмотрены особый порядок отбора в кадровый резерв и конкурсного отбора, определяемый Президентом Республики Казахстан, а также специальные квалификационные требования;

- корпус «Б» — административные государственные должности, не включенные в корпус «А». В связи с этим внесены изменения в реестр государственных должностей, внедрены технологии отбора на государственную службу, нацеленные на обеспечение реализации принципов законности и равного доступа граждан на государственную службу.

Отбор на административную государственную службу корпуса «А» осуществляется по следующей схеме: 1) объявление о наборе в кадровый резерв административной государственной службы корпуса «А»; 2) подача документов претендентами; 3) рассмотрение документов претендентов на соответствие квалифицированным требованиям к должностям административной государственной службы корпуса «А» и требованиям Закона Республики Казахстан «О государственной службе»; 4) экзамены; 5) собеседование с претендентами, которые успешно сдали экзамены, кадровыми комиссиями областей столицы, города республиканского значения (для кандидатов, занимающих государственные должности в территориальных подразделениях центральных государственных органов)

и Национальной комиссией по кадровой политике при Президенте Республики Казахстан; 6) зачисление в кадровый резерв административной государственной службы корпуса «А»; 7) назначение.

Отбор на административную государственную службу корпуса «Б» осуществляется по следующей схеме: 1) экзамены; 2) выдача сертификата о зачислении в кадровый резерв административной государственной службы корпуса «Б»; 3) объявление о конкурсе на свободные вакансии; 4) рассмотрение документов претендентов, имеющих сертификат; 5) собеседование; 6) назначение [1].

По состоянию на 1 января 2016 года штатная численность государственных служащих составляет 99318 единиц (политических — 406 ед., корпус «А» — 513 ед., корпус «Б» — 98399 ед.).

Необходимо отметить, что в одних странах к государственным служащим относятся только чиновники, работающие в государственных органах, в других — все работники государственного сектора.

В Великобритании и Германии, к примеру, сотрудники органов местного государственного управления и самоуправления не являются государственными служащими, а во Франции в их число включены работники полиции и системы здравоохранения. Эта методологическая разница влияет и на анализ численности государственных служащих.

Как показывают результаты сравнения международных стандартов и оценки зарубежных экспертов, в Казахстане сформирован компактный государственный аппарат.

Анализ удельной численности государственных служащих от экономически активного населения показывает, что этот показатель в Казахстане составляет всего 1,1%. При этом на одного государственного служащего приходится около 171,6 граждан.

В 9 странах ОЭСР (Австралия, Финляндия, Ирландия, Нидерланды, Великобритания, Канада, Франция, Новая Зеландия, США) в среднем на одного государственного служащего приходится 116 человек, а удельный вес государственных служащих от экономически активного населения составляет 2,43%.

На государственной службе в Казахстане сохраняется гендерный баланс: 54,2% служащих составляют женщины, 45,8% — мужчины. Нужно отметить, что доля женщин превышает средневропейский показатель на 3,5%.

89,7% государственных служащих имеют высшее образование, что является очень высоким показателем. Для сравнения: в ряде развитых стран, таких как США, Австралия, Канада, для занятия низших должностей государственной службы даже не требуется высшее образование.

Сегодня средний возраст государственного служащего составляет

39 лет. При этом самый многочисленный слой — 30–40 лет, около 31%. Младше 30 лет — 25%, 40–50 — 22%. Свыше 50 лет — 22%.

Это показывает, что возрастной состав сбалансирован, а также свидетельствует об относительном сохранении преемственности на государственной службе.

Численность государственных служащих со стажем до 5 лет составляет 30%, от 5 до 10 лет — 24%, свыше 10 лет — 46%. При этом средний стаж работы на государственной службе составляет 10,5 лет. За последний два года он возрос на год, то есть видна тенденция стабилизации [2].

Сейчас в Казахстане резкого тренда на омоложение не наблюдается, поскольку страна находится на стадии стабильного развития — приток молодежи в государственные органы происходит естественным образом, в том числе из рядов выпускников программы «Болашақ». Численность выпускников этой программы, работающих на государственной службе, с 2012 года увеличилась в два раза.

При этом, статистические данные свидетельствуют, что укомплектованность за период с 2008 по 2015 годы находится на уровне 92–95%. Это означает, что в государственных органах из года в год остается определенное число вакантных мест, которые не заполняются по ряду причин. К числу таких причин могут быть отнесены:

- отсутствие интереса граждан поступать на государственную службу;
- осуществление назначений на должности из кадрового резерва или в порядке перевода;
- «пробелы» в организации кадровой работы в государственных органах по части прогнозирования и привлечения кадров; правило «сохранения вакантных мест» с целью создания искусственной экономии средств и обеспечение «люфта» на случаи оптимизации штатной численности государственного органа при новой волне административной реформы.

Недоукомплектованность государственных органов кадрами могут быть следствием плохой организации кадровой работы в государственном органе в части прогнозирования потребностей в кадрах, своевременного планирования работы по профессиональному развитию кадров, принятия мер по предотвращению негативных тенденций, таких как: отток кадров, понижение уровня квалификации, прием документов, проведение заседаний конкурсных комиссий.

Статистические данные свидетельствуют о вакансиях, которые сохраняются и после конкурса. Так, в 2008 году был объявлен конкурс на 11403 вакансий. На них подали документы 38469 человек. Конкурс прошли 8712 человек. В данном случае 2691 вакансий остались открытыми. Такая ситуация сохраняется из года в год. Так, за последние восемь лет в среднем более двух тысяч вакансий остаются не заполненными.

В этом случае возникает вопрос о неэффективности действующих кадровых технологий, что не позволяет привлечь на государственную службу наиболее подготовленных людей, обладающих необходимыми знаниями, личностными качествами, практическими умениями и на-

выками, владеющих современными методами государственного управления. Либо вакантные должности — это источник искусственной экономии средств. Повторяющийся характер данного явления, возможно, вытекает из объективной потребности государственного органа. Ведь система финансирования деятельности государственного органа не предусматривает «фонд премирования». Экономленные средства зачастую выступают источником премирования по результатам кварталов. В данных случаях премия зачастую выполняет роль компенсации за сверхурочные работы.

Необходимость обеспечения динамичного развития молодого государства Республики Казахстан при обостряющихся внешних вызовах требует усиленной работы государственного аппарата. Как следствие, в общем числе поручений, поступающих в государственные органы, значительную часть занимают «срочные» и «весьма срочные» поручения со сжатым сроком исполнения. Срочность их исполнения отражается на режиме труда. Так, обычный рабочий день государственного служащего составляет 10–11 часов вместо 8 часов, предусмотренных Трудовым кодексом. Результаты опроса государственных служащих, проведенного в разные годы, показывают, что основную часть государственных служащих не удовлетворяют условия труда. Так, опрос порядка 177 государственных служащих, проведенный в 2014 году, показал, что удовлетворенность государственных служащих условиями работы составила 28,8%, организацией работы — 24,3%, содержанием работы — 31,1% [3]. В конечном счете, такое положение дел ведет к ухудшению морально-психологического климата в коллективе, здоровья государственных служащих, отрицательно сказывается на семейных отношениях.

Исследованиями доказано, что участие женщин во властных отношениях является условием успешного политического и социально-экономического развития общества. Только при достижении соотношения мужчин и женщин (70% к 30%) в государстве может наблюдаться положительная динамика в решении, в частности, социальных вопросов. Ситуация в Республике Казахстан характеризуется преобладанием женщин в общей численности государственных служащих (свыше 50%). При этом на административных государственных должностях корпуса «Б» женщины представлены до 60%, корпуса «А» — порядка 15%, а на политических государственных должностях — около 10%.

Низкий уровень представительства женщин на высоких управленческих позициях ученые объясняют тем, что при выборе необходимости совмещения общественно-политической деятельности с выполнением обязанностей матери и хозяйки дома женщины предпочтение отдают семье. Кроме того, управленческие достижения женщин больше в малых организациях, нежели в крупных. В Республике Казахстан государственные служащие, как и в других государствах, выполняют функции по разработке политики, программ, документов, регулированию подведомственной сферы, осуществляют между-

народные, исполнительно-распорядительные и контрольно-надзорные полномочия, которые требуют кропотливой и усидчивой работы, порой «рутинной». Женщины в силу своих природных качеств более эффективны в выполнении данных видов работ. Поэтому при отборе на административные государственные должности корпуса «Б», возможно, предпочтения отдаются женщинам [4].

Таким образом, анализ кадрового состава на государственной службе можно охарактеризовать следующими выводами:

– государственным органам характерно недоукомплектование штатной численности. Наличие незанятых вакансий, как мы отмечали выше, может говорить

преимущественно о создании искусственной экономии за счет вакансий;

– удельный вес государственных служащих в общей численности населения составляет около 0,5%, а в общем числе занятых 1%, что значительно ниже уровня аналогичных показателей отдельных зарубежных стран;

– в сфере управления кадрами государственной службы установилась устойчивая неформальная «норма» женского представительства на политической и административной государственной службе, в связи с чем возникает потребность в смене приоритетов кадровой политики на государственной службе с целью поддержки и развития управленческого потенциала женщин.

Литература:

1. Концепция новой модели государственной службы Республики Казахстан. Указом Президента Республики Казахстан от 21 июля 2011 года № 119. www.online.zakon.kz.
2. Мониторинг кадров государственной службы. <http://anticorruption.gov.kz/>
3. Кульжамбекова, А. Е., Сулейменова Г. К. Система кадровой работы в государственных органах Республики Казахстан. Астана, 2014. 209 с.
4. Узакбаева А., Абдимомынова А. Ш. Региональное антикризисное управление: теоретический аспект. Молодой ученый. № 7 (87), апрель-1 2015 г. с. 505–508.

Система внутреннего контроля с позиции экономической безопасности на предприятии

Суслов Игорь Викторович, студент;
Чинахова Светлана Едвартовна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет

Chinakhova Svetlana Edvartovna
Suslov Igor Viktorovich

Системы внутреннего контроля на предприятии, ее новые методы и функции. Построение системы внутреннего контроля на предприятии.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, бизнес-процесс, бухгалтерский учет, управленческий учет, анализ предприятия, риски предприятия

Internal control systems the company, its new methods and functions. The construction of the system of internal control at the enterprise.

Keywords: The system of internal control, business process, accounting, management accounting, enterprise analysis, enterprise risk

В условиях рыночной экономики компании постоянно стремятся добиваться поставленных целей и запланированных намерений. Однако это совершить бывает не просто. На компании действует весьма немало различных опасностей, как внутренних так и внешних. И в первую очередь они угрожают экономической устойчивости компании, поэтому важно иметь концепцию противодействия данным угрозам, т.е. систему безопасности предприятия.

Система безопасности предприятия не имеет точной формулировки и для различных компаний представляет собою комплекс определенных мер и способов с целью сохранения устойчивости и конкурентоспособности компании в условиях рыночной экономики.

В данных условиях компаниям и организациям нужно находить новые комбинации к ведению бизнеса, наиболее эффективно использовать запасы с целью увеличения собственной экономической устойчивости и конкуренто-

способности. И как результат, один из главных потенциальных источников увеличения прибыльности хозяйствующего субъекта может считаться высокоэффективная концепция внутреннего контроля.

Система внутреннего контроля — это совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством аудируемого лица в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой отчетности. [1]

В настоящее время в России нет определенной концепции реализации внутреннего контроля. Это дает очень размытые представления о действиях внутреннего контроля, о его задачах и целях.

Внутренний контроль на предприятии выполняет очень важные функции. Основные функции системы внутреннего учета это:

- 1) Информационная
- 2) Предупредительная
- 3) Мотивирующая
- 4) Воспитательная

Информативная функция состоит в том, то что сведения, приобретенные в следствии контроля, считается основанием для принятия определенных управленческих решений, которые обеспечивают удовлетворительное состояние контролируемого объекта.

Предупредительная функция состоит в том, что контроль вызван не только выявить недостатки в деятельности предприятия, но и способствует их устранению в последующей работе.

Мотивирующая роль контроля заставляет субъекты хозяйствования ответственно осуществлять свои обязательства.

Воспитательная роль выражается в привлечении сотрудников к управлению компании, что тем самым влечет их наиболее серьезное обращение и выполнение собственных обязательств. Предприятия обязаны обеспечить рациональное и целевое использование абсолютно всех собственных средств и ресурсов.

Административная динамичность эффективна в тех случаях, если осуществление установленного решения своевременно испытывается с целью определения законности и производительности проводимых мероприятий. Контроль способствует соблюдению договорной и исполнительской дисциплины, требовать от сотрудников высшего мастерства и компетентности.

Перед внутренним контролем стоят несколько важных задач:

- 1) Достижение рационального использования запасов и ресурсов компании;
- 2) Повышение контролируемости систем и бизнес процессов;
- 3) возможности дальнейшего совершенствования работы и определение точек роста

4) Уменьшение санкций, которые могли бы быть получены.

Именно при достижении этих целей и предприятие сможет получить качественное изменение процесса работы и повышению стабильности и безопасности работы предприятия.

Система внутреннего контроля организации может включать такие виды контроля, как экономический, реализуемый через систему бухгалтерского учета; административно-управленческий, реализуемый посредством управленческих решений; материально-технический; кадровый; контроль техники безопасности; правовой и другие. [3, с.1–2]

Количество отделов компании, где внутренний контроль обязан быть внедрен определяться анализом материально-хозяйственной работы организации

Далеко не на всех предприятиях существует подобная система, хотя многие организации имеют внутренние потери не меньше внешних экономических потерь.

Система внутреннего контроля компании проявляет собственное влияние на все образующиеся управленческие решения, начиная с планирования работы, завершая составлением бухгалтерской финансовой отчетности. Такие методы также благотворно влияют на персонал, потому что при непосредственном предоставлении управленческих действий люди начинают заботиться о своих целях и задачах, и задачах предприятия в целом. В целях обеспечения безопасного уровня деятельности организации необходимо проводить непрерывный контроль и анализ по итогам хозяйственной деятельности.

Усердная работа в данном направлении способна дать результат. Нужно искать возможности для совершенствования методов контроля и управления.

Разные способы внутреннего контроля нужны для многостороннего рассмотрения фактов финансово-хозяйственной деятельности компаний, определения наилучших методов проведения самого контроля.

Разные способы внутреннего контроля нужны для многостороннего рассмотрения фактов финансово-хозяйственной деятельности компаний, определения наилучших методов проведения самого контроля.

Так что необходимо для создания системы внутреннего контроля?

Чтобы создать систему внутреннего контроля на предприятии нужно в начале провести полный анализ предприятия, направленный на определение особенностей предприятия, анализ всех систем и структур.

На основании данного анализа нужно выработать условия и правила контроля и внедрять их определенном образом в системы функционирования предприятия. Система внедрения внутреннего контроля состоит из следующих этапов:

1. Определение приоритетных направлений контроля
2. Описание бизнес процессов
3. Анализ и контроль рисков

4. Тестирование концепции качества внутреннего контроля

Внедрение внутреннего контроля лучше начать с определения направлений деятельности подразделений, для которых начнется разработка проверяющей системы. Введение большого количества проверяющих стандартов во всех направлениях деятельности приведет к тому, что на реализацию проекта потребуются затраты, которые не окупятся.

Уже после того как станут установлены пределы системы внутреннего контроля, нужно создать рабочую группу для разработки способов контроля и сформировать календарный проект-план работ. В её состав можно включить руководителей тех функциональных подразделений, для которых формируются процедуры контроля внутренним аудитором и специалистом согласно анализу и идентификации рисков. Данных специалистов возможно стоит привлекать со стороны.

Для того чтобы выстроить эффективную систему внутреннего контроля, нет необходимости описывать все бизнес-процессы подразделений, которые были отобраны для внедрения процедур внутреннего контроля. В такой ситуации система внутреннего контроля будет не оправданно громоздкой и не управляемой. Для ограничения состава бизнес-процессов следует определить существенные счета. Таковыми являются счета бухгалтерского или управленческого учета. Стоит отметить что, это должны быть счета бухгалтерского учета, оборот за период по которым составляет более 10% по отношению к выручке компании. Для определения существенности счетов также могут использоваться экспертные оценки. [2, с.2]

Для осуществления контроля рисков выполняется рассмотрение бизнес процессов и выявление ошибок, которые в следствии можно будет устранить и найти определенные точки роста компании.. Стоит отметить, что такие данные у компании должны быть в отделе менеджмента качества, которые занимается сбором подобной информации.

Эффективная концепция внутреннего контроля подразумевает тестирование контрольных операций и оценку их свойства. Тестирование концепции контроля ведется согласно 2 тенденциям:

– соблюдение созданных регламентов контрольных операций;

– возникновение ошибок в отчетности, которые не были предупреждены системой контроля.

Соблюдение созданных регламентов оценивается посредством выборочной проверки документов, в которых обязан быть отображен факт контроля

Для управлением системы не обязательно создавать целый отдел, особенно если контролируемых систем не так много и это предприятия малого и среднего бизнеса. Этим вполне может заниматься руководитель при прямой диверсификации обязанностей.

Нужно создать положение об организационной структуре, в которой должны быть прописаны все пункты с указанием функций и направлений деятельности. Также нужно разработать регламент, в котором должно быть прописаны права и ответственности, функций управления ресурсами.

Можно сделать вывод, что внутренний контроль является важной частью современной системы управления бизнесом, которая дает возможность достижения целей, поставленных руководителями, предотвращает большие потери. Результат улучшения функционирования хозяйствующих субъектов зависит от грамотно организованной системы внутреннего контроля, ведь она призвана не только выявить существующие проблемы, но и предупредить их, а также помочь устранить их в самые короткие сроки.

Создание подобной системы позволяет управленческому составу повысить управляемость предприятием. Все это поможет предприятию в дальнейшем с помощью внутренних резервов повысить эффективность и стабильность организации.

Литература:

1. Энциклопедия экономиста «The Granders.ru». — URL: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/sistema-bu.html> Дата обращения: 10.02.2016
2. Хмелев Сергей Александрович Создание службы внутреннего контроля в системе экономической безопасности предприятия // Вектор науки ТГУ. 2011. № 1. С.285–288.
3. Ишмеева Анастасия Сергеевна Система внутреннего контроля как элемент обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Теория-практика. Краснодар.2014.№ 9.

Промежуточные итоги реформирования сферы ЖКХ

Сушастова Наталья Петровна, магистрант
Уральский государственный экономический университет

Неэффективное использование отрасли жилищно-коммунального хозяйства бюджетных средств, отсутствие работающих механизмов управления жильем, государственная и муниципальная монополия в области предоставления жилищно-коммунальных услуг, высокий процент износа жилого фонда послужили причинами запуска в России реформы ЖКХ. В среднем по России физический износ котельных составляет 55%, коммунальных сетей водопровода — 65%, канализации и тепловых сетей — 63%, электрических сетей — 58%, водопроводных насосных станций — 65%, канализационных насосных станций — 57%, очистных сооружений водопровода — 54% и канализации — 56%.

Организаторы реформы выделяют основные направления ее реализации:

- Перевод коммунальной отрасли на рыночные отношения.
- Привлечение частного бизнеса (и частных инвестиций), стимулирование конкуренции, повышение качества коммунальных услуг, избавление отрасли от образовавшихся монополий.
- Модернизация всего комплекса жилищно-коммунального хозяйства.
- Формирование института эффективного собственника.
- Капитальный ремонт многоквартирных домов.
- Переселение граждан из аварийного жилья.
- Внедрение энергоэффективных технологий в отрасли.
- Сохранение системы социальной защиты и поддержка льготных слоев населения.

Можно выделить некоторые промежуточные итоги проводимой реформы:

1. Приватизация жилья оживила жилищный рынок, дав толчок к строительству новых жилых объектов. Здесь есть проблема: приватизированное жилье без приватизированных жилищных расходов не способствует росту ответственности собственника — отсюда возникновение дебиторской задолженности.

2. Запущен механизм передачи технического обслуживания жилых домов частным предприятиям (Управляющим компаниям) — они привлекают подрядчиков, организуют работы и одновременно являются ответственным лицом перед потребителем услуги (собственником жилья).

3. Бремя расходов по оплате содержания, ремонта жилья, а также плата за коммунальные ресурсы легли на плечи собственников. [1] Это справедливо: собственник получает имущество в свое распоряжение и несет расходы, связанные с его содержанием. Однако, по мнению

населения за вносимые ими денежные средства качество предоставляемых услуг должно улучшаться.

4. Остро проявилась проблема роста субсидий и доплат малоимущим гражданам в качестве компенсаций по оплате жилищно-коммунальных услуг. Разработан стандарт, по которому собственные расходы таких граждан не должны превышать доли доходов, определенной федеральным стандартом.

5. В некоторых регионах начат перевод потребителей (населения) на прямые договорные отношения с поставщиками коммунальных ресурсов — минуя управляющие компании. В этом случае присутствуют плюсы как для поставщиков (четкое отслеживание долгов, моментальное реагирование на рост дебиторской задолженности), так и для управляющих компаний (т.к. УК выступают лишь посредниками между поставщиками и потребителями, то не должны нести ответственность за должников перед поставщиками энергоресурсов).

6. На собственников возложена новая обязанность — установка, отслеживание исправности собственных приборов учета энергоресурсов. Принимаются законодательные акты, согласно которым к гражданам, не желающим устанавливать индивидуальные приборы учета, будут применяться повышающие коэффициенты при оплате ими ресурсов. Также, согласно Постановления Правительства РФ № 354 собственник обязан самостоятельно предоставлять показания своих приборов учета для ежемесячного расчета потребления ресурсов.

7. В регионах принимаются программы ресурсосбережения. Принят Федеральный закон «Об энергосбережении», а более чем в 30 регионах соответствующие региональные законы. Однако, как показывает практика, есть и минусы в данных законодательных актах — не прописан ожидаемый результат от вводимых мероприятий, т.е. нет экономических критериев, на основании которых можно бы было судить о успехах исполнения данных актов. [3]

8. При запуске программы реформирования ЖКХ оговаривалось, что товарищества собственников жилья станут главной, преобладающей формой управленческой организации на рынке ЖКХ, однако, как показало время ТСЖ организуются в столь малых количествах, что преобладающей формой управления многоквартирными домами ТСЖ не станет. Главная причина — инертность собственников, граждане не могут тратить дополнительное время на работу в ТСЖ, поэтому считают, что лучше заниматься управлением домов на профессиональной основе, т.е. доверить управление жилым фондом управляющей организации. [4]

9. Проблема неплатежей в жилищно-коммунальном секторе самым негативным образом сказываются на по-

ставщиках энергоресурсов. Поставщик вынужден вносить сумму налога за отпущенный энергоноситель в полном объеме, в то время как его контрагенты не спешат расчитаться за полученные ресурсы. С другой стороны в порочном круге оказываются и потребители коммунальных услуг. Реформирование ЖКХ оторвано от реальных доходов и возможностей, задолженность населения год от года растет. Отсюда и управляющие организации не имеют возможности выпутаться из долгов перед поставщиками. [2]

Реформа сферы жилищно-коммунального хозяйства была вызвана необходимостью преобразований в данной сфере, неудовлетворительной работой жилищно-коммунальных служб, большой изношенностью инженерных сетей и растущим процентом ветшающего жилья. Выход виделся в переводе сферы в рыночное русло, предоставление гражданам прав собственности на недвижимое имущество обернулось для собственников бременем обя-

занностей по уплате налогов, сбором средств на капитальный ремонт дома и обязанностью оплачивать все потребленные коммунальные ресурсы, а также текущие ремонты общего имущества.

Перевод целой отрасли (не самой малой в структуре народного хозяйства страны) на рыночные рельсы, конечно, сопровождается немало проблем. К решительному повороту в сфере жилищной политики призывают и слова В.В. Путина, сказанные им в Послании Федеральному собранию: «Не может страна с такими резервами, накопленными за счет нефтегазовых доходов, мириться с тем, что миллионы ее граждан живут в трущобах»... Хотелось бы, чтобы такое же понимание проблемы было у всех государственных служащих и чиновников органов местного самоуправления — участников реформирования и модернизации жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации.

Литература:

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 (ред. от 13.07.2015) // Электронный ресурс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/499010471>
2. Право и инвестиции //Е. В. Агитаев. Реформе ЖКХ — 20 лет: каковы итоги? № 1–2, 2013 г. // Электронный ресурс. URL: http://www.dpr.ru/journal/journal_49_23.htm
3. Яковлев, А. А. Становление рынка жилой недвижимости в истории новейшей России. // Проблемы современной экономики. № 2, 2010 г. // Электронный ресурс. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-rynka-zhiloy-nedvizhimosti-v-istorii-noveyshey-rossii>
4. Реформа ЖКХ: итоги и перспективы // Электронный ресурс. URL: <http://socialexpo.ru/index.php?page=reforma-zhkh-itogi-i-perspektivy>

Тестирование активов на обесценение как обязательная процедура при подтверждении аудитором достоверности финансовой отчетности

Тахтарбеков Гаджи Шамильевич, магистрант

Научный руководитель: Кеворкова Жанна Араkelовна, доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Современная практика ведения бизнеса показывает, что в последние годы резко возросло количество случаев злонамеренной фальсификации финансовой отчетности — как в крупных корпорациях, так и в экономических субъектах среднего и малого бизнеса. Это может происходить как с ведома руководства экономического субъекта, так и с санкции наемного персонала, включая топ-менеджмент. Подобные действия преследуют очевидные цели, не связанные с защитой коммерческой репутации организации: исказить фактическую картину происходящего, “пустить пыль в глаза” инвесторам при помощи завышенных показателей эффективности деятельности обосновать принимаемые в личных целях решения по продаже материальных активов по заведомо сниженной цене или по покупке новых активов по завышенной.

Подобные мошеннические действия со стороны менеджмента организации не всегда совершаются лично, иногда для реализации теневых схем привлекаются посредники и связанные стороны. Безусловно, это наносит огромный ущерб собственникам и акционерам экономического субъекта. Кроме того, это подрывает деловую репутацию организации, которую невозможно будет восстановить. Финансовые убытки могут некоторое время оставаться незамеченными, однако личные интересы имеют свойство увеличиваться. При этом с увеличением масштабов мошеннической деятельности растет и накапливается ложная информация, фальсифицированные и искаженные данные, увеличивается некачественная дебиторская задолженность и пр. Выявить эту непростую ситуацию можно только усилиями грамотных и профессиональных аудиторов в ходе проведения внешнего или внутреннего аудита.

Результаты анализа проведенных исследований показывают, что в большинстве случаев суть совершаемых неправомερных действий квалифицируется как корпоративное мошенничество, которое по российским стандартам (ФСAD), так и международным стандартам определяется как намеренный обман в целях получения незаконной выгоды, осуществленный с участием руководства экономического субъекта. Следовательно, под **корпоративным мошенничеством** подразумевается злоумышленное действие по одному из следующих направлений: либо фальсификация и искажение статей финансовой отчетности, либо махинации с активами, либо коррупционные действия (взятки).

Направлением нашего исследования являются действия “заинтересованных лиц”, связанные с мошенническими действиями в отношении неправомерного занижения стоимости активов экономического субъекта.

Для возникновения подобной ситуации в организации должны существовать определенные условия и предпосылки. Одним из таких условий могут стать: отсутствие собственных стандартов корпоративного управления, адекватных систем внутреннего контроля, информации и коммуникации, управления и рисками. Однако наличие внутренних регламентов не может быть гарантией отсутствия фактов мошеннических действий. Кроме того система внутреннего контроля тоже не является панацеей, и при желании топ-менеджмент может ее обойти, корректируя финансовую отчетность по своему усмотрению. В качестве примера можно привести раскрытие информации о формировании резервов под обесценение активов по заниженной величине на основании бухгалтерских справок при отсутствии подтверждающих первичных документов.

Результаты проведенных исследований показывают, что тестирование под обесценение активов производится по регламентированным процедурам в соответствии с МСФО 36. Отсутствие такого внутреннего регламента может стать причиной искажения данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Крайне важным представляется правильно оценить стоимость самого бизнеса и принадлежащих ему наиболее существенных активов, поскольку экономическая неопределенность влияет на используемые в оценке допущения касательно темпов роста и ставок дисконтирования. В этом случае состав-

ляемые прогнозы денежных потоков вызывают все сомнения у инвесторов и третьих лиц, заинтересованных в достоверности финансовой отчетности исследуемого экономического субъекта.

Основным требованием в данных условиях является необходимость привлечь руководства и топ-менеджмента организации к активному участию в процессе оценки на предмет обесценения активов. Считаем данные действия необходимыми, поскольку они не относятся к перечню учётных процедур, а являются оценкой коммерческой деятельности экономического субъекта. Такой подход возможен, однако результаты тестов на обесценение активов могут серьёзно повлиять на развитие организации в долгосрочной перспективе.

При проведении процесса тестирования на обесценение необходимо убедиться в объективности оценки результатов тестирования и в том, что руководство экономического субъекта готово признать убытки, которые стали следствием обесценения.

Эксперты в области аудита рекомендуют внимательно отнестись к данным, связанным с построением прогнозов. Они должны соответствовать общему вектору процессов, происходящих в исследуемой отрасли и на макроэкономическом уровне. Если установлены факты раннего построения прогнозов то их данные следует вновь критически осмыслить и трансформировать, а не использовать их с «автоматическими» поправками — и это актуально в любом случае, даже если прежние прогнозы оказались точными и полностью оправдались.

Те, кому адресуется в конечном итоге объективная и корректно составленная финансовая отчетность, — собственники, акционеры, инвесторы — должны понимать, как руководство компании намерено действовать в стратегической перспективе с учетом тех факторов, которые привели по результатам тестов к обесценению активов. Эти раскрытия необязательны, однако согласно рекомендациям МСФО лучше предпринимать дополнительные действия сверх требований стандартов в том случае, если финансовая отчетность от этого станет более полезной и информативной. Помимо того, в чьих интересах составляется финансовая отчетность (инвесторы или проверяющие органы), Международные стандарты финансовой отчетности имеют и другие настолько же принципиальные отличия от российских правил бухгалтерского учета.

Таблица 1. Основные отличия формирования отчетности по МСФО и по требованиям российской практики

Показатель	МСФО	Российская практика
Достоверность отчетности	Объективное и правдивое отражение реального положения организации	Соответствие действующим правилам, нормативным актам
Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Признание в отчетном периоде всех доходов и расходов, относящихся к этому периоду	Признание в отчетном периоде относящихся к этому периоду доходов и расходов, подтвержденных первичными оправдательными документами

Принцип осмотрительности (консерватизма)	Большая готовность к учёту расходов и пассивов, чем возможных доходов и активов	Провозглашено, но редко соблюдается, так как способы реализации в большинстве случаев не признаются для целей налогообложения
Возможность профессионального суждения при подготовке отчётности	Предполагается при решении многих вопросов	Допускается только в рамках принятых нормативными документами вариантов отражения операций в учёте и отчетности
Требование существенности (значимости)	Финансовая отчётность должна включать все показатели, достаточно значимые для оценок и решений пользователей. Значимость рассматривается прежде всего как качественная характеристика	Провозглашено, но не соблюдается на практике. Существенность определяется через количественные величины (5% к итогу)
Трактовка активов (имущества)	Объект контролируется организацией в результате прошлого события и включает в себе будущие экономические выгоды	Объект принадлежит организации на праве собственности или ином вещном праве
Интересы какой группы пользователей превалируют	В первую очередь инвесторов	Регулирующих (государственных) органов

Специалист по учету должен своевременно определить наличие признаков, указывающих на обесценение активов — и это важно именно для того, чтобы своевременно выявить риски мошеннических действий в ходе аудиторской проверки и избежать убытков компании.

Особенно важно уделять внимание проверкам на обесценение активов именно сейчас, когда Россия про-

ходит через экономический кризис. В подобных макроэкономических условиях коммерческие организации рискуют неверно оценить объективную стоимость бизнеса и активов, в то время как особенно важно иметь актуальные и соответствующие текущей действительности данные.

Литература:

1. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчётности и Разъяснений международных стандартов финансовой отчётности на территории Российской Федерации. Приказ Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н//<http://online.lexpro.ru/document/1016279>
2. О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчётности на территории Российской Федерации. Приказ Минфина России от 18. 07. 2012 г. № 106н//<http://online.lexpro.ru/document/207549928>
3. Международный стандарт аудита 240 «Обязанности аудитора в отношении мошенничества при проведении аудита финансовой отчетности»;
4. Международный стандарт финансовой отчётности (IAS) 36 «Обесценение активов». Приказ Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н//<http://online.lexpro.ru/document/1016279>
5. Международные стандарты аудита: учебник для магистров / под ред. Ж.А. Кеворковой. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 458с
6. Кеворкова, Ж. А., Мамаева Г. Н. Методика проверки внеоборотных активов на обесценение в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов» / Ж. А. Кеворкова, Г. Н. Мамаева // Аудиторские ведомости. 2015. № 11

Применение факторного анализа в исследовании колебаний валовых сборов зерна

Типикина Анастасия Евгеньевна, студент;
Скорова Юлия Олеговна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье описана роль зернового хозяйства в экономике страны, выявлена зависимость величины валового сбора от количества внесенных удобрений, а также посевной площади и урожайности.

Ключевые слова: зерновое хозяйство, факторный анализ, минеральные удобрения.

Производство зерна имеет важнейшее и решающее значение для подъёма всех отраслей сельского хозяйства. Зерновое хозяйство является основой растениеводства и всего сельскохозяйственного производства. В зависимости от его состояния оно стимулирует или, наоборот, сдерживает развитие многих других сопряженных отраслей, продуктовых и сырьевых рынков. Уровень развития зернового хозяйства характеризует надежность хлебофуражного снабжения, экономическую и социально-политическую стабильность в стране, ее продовольственную безопасность, а также служит своеобразным индикатором экономического благополучия государства, его престижа в мире. Поэтому эффективность функционирования зернового хозяйства является не только сугубо отраслевой, но и сложной макроэкономической проблемой, поскольку его динамичное и устойчивое развитие определяется макроэкономическими, институциональными и структурными преобразованиями, происходящими в экономике страны [2, 3].

Благодаря многообразию видов и сортов зерновых культур и их высокой приспособляемости к различным почвенно-климатическим условиям, они получили самое широкое распространение по всей территории страны.

Высокая механизация и низкие затраты живого труда при производстве зерна, выгодно отличаются, например, от пропашных культур. Кроме того, производство зерна дает возможность получать побочную продукцию: солома широко используется в качестве корма, подстилки, также это важнейший образователь гумуса. К основным экономическим показателям зернового хозяйства относятся: валовой сбор, урожайность и площадь посевных площадей.

Проведя факторный анализ показателей урожайности, валового сбора и посевной площади, мы видим, что в 2002 году наблюдается рост валового сбора, а именно на 3827,92 ц. Это объясняется тем, что в 2002 году произошло увеличение посевной площади, что позволило увеличить валовый сбор на 453 ц. А также увеличение урожайности, что повлекло за собой увеличение сбора на 3375 ц. Помимо этого, наблюдалась аномально теплая погода, что положительно сказалось на росте урожайности.

Что касается экономических условий, то, следует заметить, что этот период характеризовался низким курсом рубля, низкими расходами на оплату труда, энергию и транспорт. Низкие издержки и наличие свободных мощностей позволили существенно увеличить рентабельность

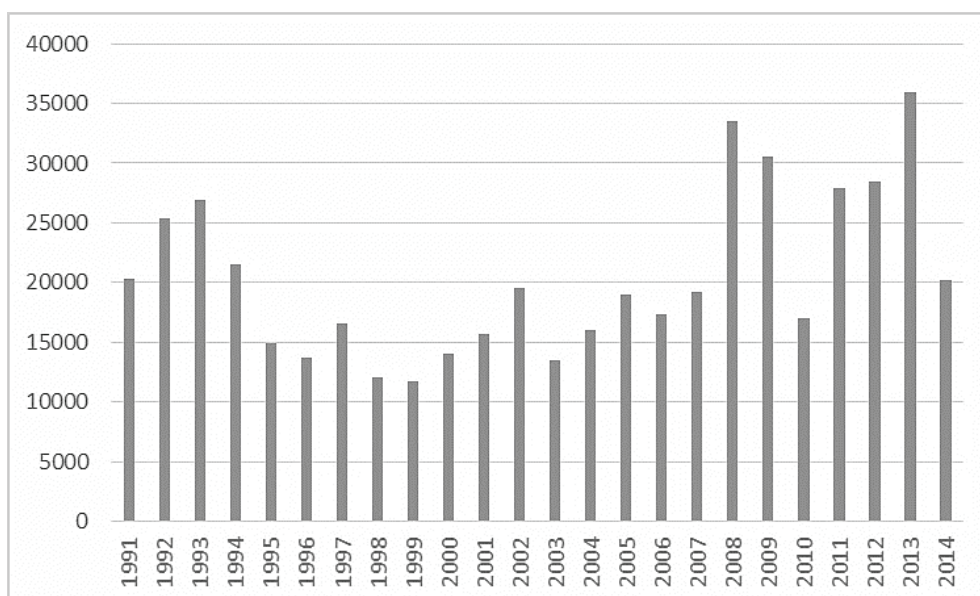


Рис. 1. Валовой сбор зерна в Курской области в 1991–2014 г.

обрабатывающих отраслей. Благоприятно сказались меры по сокращению налогового бремени на высокотехнологичный сектор экономики и частичный перенос налоговой нагрузки на экспортно-сырьевой сектор. Также

произошло сокращение посевных площадей, что сократило сбор на 3290 ц, и урожайности, за счет чего валовый сбор сократился на 2808 ц. В итоге, в 2003 году валовый сбор сократился на 6097,36 ц.

Таблица 1. Факторный анализ колебаний валового сбора зерна в Курской области в 1991–2014 гг.

Годы	Валовой сбор, ц	Посевы зерновых, тыс. га	Урожайность, ц/га	Изменение валового сбора в зависимости от:	
				посевных площадей	урожайности
1991	20276	979,5	20,7	-	-
1992	25370	991	25,6	238	4856
1993	26867	991,4	27,1	10	1487
1994	21511	951,8	22,6	-1073	-4283
1995	14907	931,7	16	-454	-6149
1996	13702	907,4	15,1	-389	-817
1997	16590	916,6	18,1	139	2750
1998	12085	869,4	13,9	-854	-3651
1999	11785	824,1	14,3	-630	330
2000	14033	801,9	17,5	-317	2566
2001	15746	820,1	19,2	319	1394
2002	19574	843,7	23,2	453	3375
2003	13476	701,9	19,2	-3290	-2808
2004	15993	754,4	21,2	1008	1509
2005	19036	796,5	23,9	893	2151
2006	17356	788,9	22	-182	-1499
2007	19243	840,3	22,9	1131	756
2008	33489	979,2	34,2	3181	11065
2009	30555	1001,8	30,5	773	-3707
2010	17003	894,9	19	-3260	-10291
2011	27924	959,6	29,1	1229	9692
2012	28408	950,1	29,9	-276	760
2013	35986	1008	35,7	1731	5846
2014	20190	807,6	25	-7154	-8641

Помимо этого, мы видим, что самое резкое увеличение валового сбора произошло в 2008 году. Прирост валового сбора по сравнению с 2007 годом составил 14245,77 ц. Рекордно теплыми на территории России получились зима и лето, когда аномалии средней сезонной температуры воздуха в целом по стране составили 3,2 и 1,8°C соответственно. Аномалии средней сезонной температуры воздуха весной и осенью были вторыми по величине за рассматриваемый период. Аномалия весенней температуры в целом по стране достигла 2,2°C, а осенью — 1,8°C.

Результаты российской экономики в 2007 году продемонстрировали ускорение роста по отношению к 2005–2006 годам. При этом ускорение происходило на фоне снижения влияния топливно-энергетического сектора на экономику, то есть рост базировался в большей степени не на высоких ценах на энергоресурсы, а на росте инвестиционного и потребительского спроса, росте объемов строительства, выпуска широкого спектра продукции обрабатывающих отраслей. Экономический подъем обеспечивается, прежде всего, расширением, хотя и не очень устойчивым, промышленного производства, экспансией

внутреннего инвестиционного и потребительского спроса. Помимо этого, наблюдалось увеличение посевных площадей, что повлекло увеличение валового сбора на 3181 ц., и урожайности, увеличившее валовый сбор на 11065, что в итоге привело к увеличению валового сбора в 2008 году.

Резкий спад произошел в 2010 году, валовый сбор сократился на 13551,8 ц. На это повлияли природно-климатические условия, например, сочетание жаркой засушливой погоды с почвенной засухой и суховеями. Во многих областях наблюдалась и атмосферная засуха. Такие условия стали одной из причин массовых пожаров, сопровождавшихся небывалым смогом в ряде городов и регионов, привели к экономическому и экологическому ущербу. По своему размаху, продолжительности и по степени последствий жара не имела аналогов за более чем вековую историю наблюдений погоды. Также, в этот период произошел обвал на фондовом рынке России, девальвация рубля, снижение промышленного производства, ВВП, доходов населения, а также рост безработицы. Из этого можно сделать вывод, что сочетание этих негативных факторов, а также сокращение посевных площадей, что

снизило сбор на 3260 ц., и урожайности, снизившее величину сбора на 10291 ц., привело к резкому сокращению валового сбора в 2010 году.

Однако уже в 2011 году наблюдалось увеличение валового сбора на 10921,26 ц. Это объясняется тем, что, помимо увеличения посевных площадей, что позволило увеличить сбор на 1229 ц., и урожайности, что увеличило сбор на 9692 ц., природно-климатические условия были в пределах нормы, не наблюдалось ни аномальных засух, ни чрезмерных осадков, что позволило оправиться после засухи 2010 года.

Что касается экономической ситуации, то в улучшении экономических показателей за 2011 год важную роль сыграло именно сельское хозяйство, которое обеспечило около 1 п.п. от 4.3% роста ВВП. Это очень высокий показатель, учитывая, что доля сельского хозяйства в произведенном ВВП составляет всего около 4%. Если же еще принять во внимание, что богатый урожай свеклы и овощей обеспечил рекордно низкую инфляцию, то значимость сельского хозяйства в экономических итогах 2011 года возрастает еще больше. Все эти факторы позволили обеспечить стабильность в 2011 году.

Еще одним важным показателем сельского хозяйства является внесение в почву минеральных удобрений. Это не только улучшает питание растений, но и изменяет условия существования микроорганизмов, которые нуждаются в минеральных элементах. При благоприятных климатических условиях количество микроорганизмов и их активность после удобрения почвы значительно возрастают.

Литература:

1. Алтухов А. И. Расширенное воспроизводство в зернопродуктовом подкомплексе — основа его устойчивого функционирования // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 3. с. 2–7.
2. Алтухов А. И. Зерноперерабатывающая промышленность России: проблемы и пути решения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 5. с. 2–10.
3. Зюкин Д. А. Повышение эффективности использования и распределения средств государственной поддержки, направленных на развитие зернового хозяйства: Монография. Курск: «Деловая полиграфия», — 2012. 120 с.
4. Пожидаева Н. А. Обоснование приоритетных путей инновационного развития сельскохозяйственного производства: Монография / Н. А. Пожидаева, Д. А. Зюкин. — Курск: «Деловая полиграфия», — 2014. 188 с.
5. Соловьева Т. Н. Статистические методы в оценке эффективности использования затрат на производство зерна / Т. Н. Соловьева, Д. А. Зюкин, Н. А. Пожидаева, В. В. Жилин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10–4. с. 707–710.

Формы совместного предпринимательства: теоретический аспект

Токарев Алексей Викторович, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В настоящее время совместное предпринимательство — одна из важнейших форм регулирования межфирменных рыночных отношений, которое обеспечивает приспособление фирм, действующих на междуна-

В период наиболее значительных колебаний увеличения валового сбора зерновых (2001–2002, 2007–2008 гг.) величина внесенных удобрений также увеличивалась. В свою очередь, в 2010 г., когда в условиях засухи произошел резкий спад валового сбора, эффективность удобрений была невысокой. Как показывают результаты некоторых исследований [5], это свидетельствует о снижении полезной отдачи от функционирования в зерновом хозяйстве производственных ресурсов и нивелировании эффектов интенсификации, являясь следствием имеющихся диспропорций в функционировании организационно-экономического механизма взаимодействия между элементами зернопродуктового подкомплекса. В этой связи в качестве факторов интенсификации следует использовать не только менее зависимые от природных условий, но и даже способствовать высокой урожайности. К таковым многие ученые относят именно биологические факторы, в первую очередь, качество и сорта семян [3, 4].

В целом за период с 1991 по 2014 год наблюдалось увеличение валового сбора зерновых на 15904. Проведя факторный анализ, можно сделать вывод о том, что на это повлияло повышение урожайности и сокращение посевных площадей. Так за исследуемый период посевные площади были сокращены на 18%, что повлекло сокращение валового сбора на 3858. Но при этом, за этот же период, увеличение урожайности на 116% способствовало увеличению валового сбора на 1946. Помимо этого, следует отметить, что величина внесенных минеральных удобрений за период с 1995–2014 заметно возросла.

родном уровне к изменяющимся условиям и требованиям рынков. Обладая чертами внешнеэкономического предпринимательства — новаторством и ориентацией на достижение экономического успеха, оно представляет собой

ценнейший ресурс развития внешнеэкономических отношений.

В связи с увеличивающейся открытостью российской экономики и ее интеграцией в мировое хозяйство отношения между фирмами на международном уровне отличаются богатством содержания и разнообразием форм, в том числе многообразием форм совместного предпринимательства. Развитие совместного предпринимательства в Российской Федерации, обусловленное экономическими реформами, проводимыми в стране, обеспечило поступление новых технологий производства и управления, новые рынки сбыта и ресурсов.

Являясь одним из самых эффективных методов привлечения прямых иностранных инвестиций, совместное предпринимательство организационно осуществляется в форме предприятий с участием полностью иностранного капитала или совместных предприятий. Влияние предприятий с иностранными инвестициями на национальную экономику проявляются как на макро-, так и на микроуровнях, обеспечивая социально-экономическую устойчивость в обществе, которая в свою очередь, неразрывно связана с развитием разнообразных форм предпринимательской деятельности.

На территории России выделяют два вида хозяйствующих субъектов с участием иностранного капитала. Это зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на её территории зарубежные предпринимательские фирмы со стопроцентными иностранными инвестициями и фирмы с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия). Взносы зарубежных партнеров в капиталы подобных компаний — дополнительный источник инвестиций.

Совместные предприятия (СП) как форма международной экономической деятельности возникли и развиваются в ходе эволюции мирохозяйственных связей. Объясняется это их преимуществами по сравнению с другими формами производственного сотрудничества.

Создаются совместные предприятия фирмами разных стран на период разработки и осуществления крупных программ. Содержанием производственно-хозяйственной внешнеэкономической деятельности предприятия является кооперация в сферах производства, распределения, обмена и потребления, а также в НИОКР, финансовой, научно-технической, технологической, инвестиционной, коммерческой, маркетинговых и сервисных областях [5, с. 194].

В международных промышленных фирмах совместное предпринимательство представляет одну из типичных форм транснационализации производства и капитала, так оно способствует проникновению крупнейшим фирмам на рынки других стран и в укреплении на них позиций этих фирм.

Предприятия с иностранными инвестициями могут быть: с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия), а также их дочерние предприятия и филиалы; полностью принадлежащими иностранным инвесторам, а также дочерние предприятия и филиалы таких предприятий. Предприятие с иностранными ин-

вестициями может быть создано либо путем его учреждения, либо в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акции) в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций или приобретения такого предприятия полностью [7].

Предприятие с иностранными инвестициями учреждается в порядке, установленном действующим на территории РФ законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности, хозяйственных обществах и товариществах с учетом особенностей, установленных законодательством об иностранных инвестициях [1,2].

Организационно-правовая форма для компании с иностранными инвестициями обычно выбирается в зависимости от целей, преследуемых при регистрации предприятия, от вида бизнеса интересующего инвестора, от размера уставного капитала, от числа учредителей и др. Коммерческая организация с иностранными инвестициями может быть образована в виде хозяйственного товарищества и общества (полное товарищество, ООО, ЗАО, ОАО). Общества могут быть созданы так же в виде дочерней или ассоциированной компании.

Предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, являются юридическими лицами тех стран, где они прошли регистрацию. Причины появления таких фирм, прежде всего, связаны с заинтересованностью в обширных рынках сбыта продукции и в привлечении дешевых видов производственных ресурсов, включая рабочую силу наемных работников. Преимуществами можно считать упрощение контроля над работой предприятия и отсутствие необходимости делиться с кем-либо прибылью. Такие компании могут появляться на российском рынке разными способами.

Создание новой компании — дорогостоящий вариант, связанный с большим риском и большими издержками, требует немало времени, знаний местных условий и особенностей рынков. В современных условиях наибольшее распространение получил путь покупки действующего местного предприятия, который дает возможность инвестору использовать уже имеющуюся клиентуру и знание рынка местным партнером, а также сразу начать свою деятельность, включившись в местные структуры, использовать наработанные связи и авторитет приобретаемой компании.

При необходимости (целесообразности) функции управления или их часть могут быть переданы сторонней организации из страны базирования, заключив с ней контракт.

Совместные предприятия в России могут быть созданы, как только национальными компаниями (смешанные предприятия), так и совместно с иностранными фирмами (СП). Но, когда говорят о совместном предприятии, то речь идет о формах осуществления международного бизнеса. Под совместным предприятием понимается предприятие с долевым участием иностранного капитала, т.е. международное СП.

Совместное предприятие — не особая организационно-правовая форма предпринимательской деятельности

в России, а характеристика предпринимательской фирмы, дающая представление о составе и национальной специфике состава участников и, как правило, уставного капитала данной фирмы.

Совместное предприятие может быть сформировано как совместно контролируемое предприятие, корпорация или иное объединение, образованное двумя или большим числом юридических и физических лиц, которые объединили свои усилия с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса внутри любой организационно-правовой формы предпринимательства, признанной в России (кроме унитарных предприятий и государственных корпораций) [6].

В настоящее время практически все страны мира вовлечены в процесс глобализации, но наблюдаются тенденции к глобализации и самих процессов предпринимательской деятельности, к формированию не только простых, но и сложных форм совместного предпринимательства. Соглашения могут быть, начиная от сотрудничества на контрактной основе и создания СП, и заканчивая полной вертикальной интеграцией в пределах одной или нескольких организационных структур (фирма, предприятие, организация, группа предприятий, фирм, организаций и др.), а также могут быть в виде долевого (паевого) совместного предприятия, концерна, консорциума, конгломерата [5].

Такие стратегические альтернативы от создания совместных предприятий получаются при выходе на новые рынки сбыта путем заключения соглашений об оказании услуг специализированными внешнеторговыми посредниками, а также с применением франчайзинга, лизинга; получением инвестиционных ресурсов, межфирменных кредитов, лицензионного соглашения.

Простым формам свойственна незначительная или сравнительно низкая степень переплетения межфирменных интересов и зависимостей на разовой или строго ограниченной периодической основе оплаты услуг партнеров.

Более сложные формы характеризуются более сложной и высокой степенью переплетения межфирменных и внутрифирменных интересов и зависимостей партнеров друг от друга. Компенсация услуг партнеров осуществляется регулярно и систематически, проводится единая или совместная экономическая политика на основе консенсуса или при принятии принципиальных решений большинством голосов.

Из разнообразия организационных форм совместного предпринимательства выделим основные [4, с. 107]:

- консорциум;
- акционерное совместное предприятие;
- международная кооперация производства предприятий;

- толлинг;
- свободные экономические зоны.

При выборе вида деятельности СП необходимо оценивать перспективы рынка сбыта и будущей продукции, учесть институциональные барьеры и издержки по их преодолению (лицензии, квоты на экспорт и импорт, торговые соглашения, противодействие компаний-конкурентов и др.).

При выборе формы сотрудничества и создании СП партнерам необходимо определить цели и задачи деятельности своего предприятия, которые должны быть приняты каждым партнером; проанализировать сильные и слабые стороны организуемого предприятия; учесть преимущества и возможные угрозы в будущем [3].

Создание совместных предприятий зависит также от общей финансовой и политической стабильности. Стабильная внутренняя и внешняя среда для предпринимательской деятельности обеспечивает нормальное функционирование международной кооперации, конечно же, при обязательной государственной поддержке государства.

СП создаются и функционируют для долговременного сотрудничества, которое основывается на объединении собственности партнеров и образовании на ее основе первоначального капитала. Управление процессами деятельности предприятия, производства и реализации выпускаемых продуктов и услуг предприятия проводится совместно, риски партнеры также делят совместно.

Важно обстоятельно подойти к выбору партнера для создания СП, учесть его известность, успешный опыт в совместной деятельности. Необходимо доверие друг к другу, преодоление культурных различий, стратегическая совместимость партнеров. Совместная деятельность должна быть взаимовыгодной, роль каждого партнера и вклад каждого из них в СП должны быть четко определены. Соблюдение таких условий гарантирует успех совместного предприятия.

Темпы и масштабы формирования СП во многом зависят от инвестиционного климата (комплекса факторов, способствующих привлекательности) страны, где размещаются иностранные инвестиции.

Используя широкий спектр различных форм совместного предпринимательства, некоторые компании пытаются приспособиться и выжить в условиях неопределенности современного мира, а другие по возможности выйти на глобальный рынок, чтобы войти в число крупнейших корпораций мира и стать крупнее и богаче. При этом создание и функционирование совместных предприятий во многом зависит от выполнения их принципов и от сложившихся социально-экономических условий.

Литература:

1. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: федер. закон. РФ от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ.
2. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 года. № 129-ФЗ.

3. Блинкова, И. В. Совместные предприятия как форма международной бизнес-деятельности в инновационной сфере // МНИЖ. 2013. № 5–2 (12). С.28–30.
4. Молчаненко, С. А. Оценочные характеристики функционирования предпринимательских структур // Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2015. № 15. С.105–109.
5. Николаев, А. А. Теоретические аспекты формирования совместных предприятий // Известия СПбУЭФ. 2007. № 2. С.193а-196.
6. Владимирова, И. Г. Организационные формы международного бизнеса: российская практика. «Менеджмент в России и за рубежом». № 1. 1998; <http://dis.ru/library/detail.php? ID=22651> (дата обращения: 15.11.2015).
7. <http://works.doklad.ru/view/8XFcBJcs7o.html> (дата обращения: 11.11.2015).

Развитие совместного предпринимательства в России и за рубежом

Токарев Алексей Викторович, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

За рубежом имеет место различные типы совместных предприятий.

В европейских странах преобладающие позиции принадлежат совместным предприятиям по производству машин (Германия, Франция), электронного оборудования, бытовой техники, производству химической продукции (Германия, Италия).

В США СП использовались в горнодобывающей промышленности и в строительстве железных дорог, в судостроении, разведке месторождений нефти и золота. В основном это были СП с вертикальными соглашениями, заключенные между конкурентами, деятельность ко-

торых значительно повышала эффективность производства и рентабельность работы завода за счет роста масштабов его производства. В 1980-х годах формировались СП различных типов, в том числе и на международной основе.

В зарубежной практике существует много различных типов соглашений СП и прослеживается тенденция к дальнейшему быстрому росту количества международных совместных предприятий из-за их существенных преимуществ перед другими формами бизнеса. В таблице 1 показаны примеры различных типов соглашений СП США.

Таблица 1. Примеры различных типов соглашений совместных предприятий США [12]

Типы соглашений	Совместные предприятия	Цели создания СП
Соглашения между двумя и более компаниями частного сектора	Boeing/Mitsubishi/Fuji/Kawasaki (производство небольшого самолета)	Совместное использование технологии и сокращения затрат
	Ford/Mesasurex (фабричная автоматизация)	Сокращение затрат
	General Motors/ Toyota (автомобильная промышленность)	Сокращения затрат, выход на международный рынок
	Corning/Ciba-Geigy; Kodak/Cetus	Проникновение на новые рынки
	AT&T/Olivetti	Проникновение на зарубежные рынки
	Steel/Phong; Iron/ Steel	Увеличение капитала и расширение рынков
Совместные предприятия для совместного исследования	Microelectronics/MCC (Корпорация Компьютерных Технологий) (поддерживается 13-тью главными американскими корпорациями), штат Техас	Долгосрочное исследование и применение результатов исследования курирующими компаниями
Совместные предприятия для развития исследования	Корпорация исследований полупроводников (партнерство 11 американских производителей чипов и компьютерных компаний; всего 35 входящих в нее компаний), штат Северная Каролина	Спонсирование фундаментальных исследований и обучение профессиональных ученых и инженеров для промышленного лидерства

Промыленно-университетские соглашения	в робототехнике Westinghouse /Carnegie-Mellon	Проведение исследования; Westinghouse сохраняет патентные права, а Carnegie-Mellon получает процент от любых лицензионных вознаграждений
	Корпорация Celanese/ Йельский университет	Проведение исследования структуры и синтеза ферментов
	Компания W. R. Grace/MIT (Массачусетский технологический институт) в микробиологии	Проведение исследования; MIT сохраняет патенты и может выдавать лицензию другим компаниям за выплату лицензионного платежа; W. R. Grace получает лицензию на результаты исследования без выплаты лицензионного платежа.
Международные совместные предприятия	General Motors (GM) /Fanuc Ltd. (США/Япония)	Разработка 20 000 роботов, требовавшихся GM, чтобы автоматизировать его заводы; товарищество с долями 50% на 50%; GM поставлял начальный проект; Fanuc поставлял разработку и технологию развития и производства роботов, красящих автомобиль.
	Су/Ро — это Суamid/Rochm (США/Германия) в области акриловых пластмасс	Суamid обеспечил распределительную сеть и заводское пространство для технологии производства Rochm новой акриловой пластмассы.
	Dow Chemical/Asaki Chemicals (США/Япония)	Развивать и продавать химикаты на международной основе; Asaki обеспечивал сырье и был единственным дистрибьютором; Dow обеспечил технологию и получил распространение на японском рынке.

В условиях интенсификации развития реального сектора экономики совместные предприятия формируются как форма стратегических альянсов компаний, которые для предпринимателя являются хорошим путем выхода на международный рынок. Совместные предприятия General Motors и Toyota или General Electric и Westinghouse были образованы между американскими фирмами и их зарубежными конкурентами именно с этой целью.

Положительный эффект от использования стратегических соглашений доказывают зарубежные стратегические альянсы, представленные в многообразии организационных форм [11].

Например, компании Procter & Gamble, Coca-Cola и McDonald, представляющие собой альянс фирм, не являющиеся конкурентами, сначала укрепили свои лидерские позиции на внутреннем рынке США, а уже затем осуществили масштабные программы по интернационализации производственной деятельности [2].

Примером вертикальной интеграции может служить заключение стратегического альянса между компаниями Hertz (мирового лидера в аренде автомобилей) и Ford, у которой в результате этого альянса появились новые мощные рычаги, с помощью которых она смогла решить проблемы сбыта своей продукции.

Примером конгломерационной диверсификации служит альянс строительной компании Bouygues с каналом TF1. Такой альянс позволил Bouygues выйти на телевизионный рынок вступив в такую отрасль, которая никак не была связана с ее исходной производственной деятельностью.

Примером предприятий, осуществляющих свою деятельность в двух смежных секторах и создающих вер-

тикальные партнёрские отношения, могут служить американская компания Thomson, производящая бортовое оборудование и французская компания Aerospatiale, выпускающая летательные аппараты. Aerospatiale в новых партнёрских отношениях имеет возможность приобретать необходимую комплектующую продукцию у фирмы Thomson.

Наблюдается много случаев распада международных СП, но другие все еще создаются, чтобы воспользоваться преимуществами производства, технологиями и маркетинговыми преимуществами вовлеченных партнеров. В международной практике выгоды обычно перевешивают недостатки, о чем свидетельствует уровень частоты учреждения международных совместных предприятий.

Стратегические альянсы компаний довольно новый феномен для российской экономики. Однако, обращение к зарубежному опыту создания и развития международных совместных предприятий, поможет российским предпринимателям заключать альянсы, оставаясь при этом автономными и конкурентоспособными.

Крупные международные компании, использующие в производстве высокие технологии, ноу-хау, создают собственные или совместные предприятия в особых экономических зонах, представляющие собой интернациональные экономические формирования [6, с.742]. За рубежом особые экономические зоны (ОЭЗ) создаются и действуют в различных модификациях (таблица 2).

Неудачный опыт функционирования ОЭЗ отмечался в Индии, причинами этому послужили определенные просчеты, которые были допущены еще на стадии проектирования.

В России процесс кооперирования предприятий набирает обороты, формируются специализированные совместные предприятия по производству, реализации товаров, работ, услуг.

Таблица 2. **Виды особых экономических зон в различных странах [7, с.112]**

Виды ОЭЗ	Страны, где действуют ОЭЗ
Свободные промышленные зоны	Польша: в виде акционерного общества «Свободная таможенная зона Щецин — Свиноуйсце»
Свободные торговые зоны	Перу: районы портов Ило, Савери, Пуэрто-Мальдонадо и др.
Экспортно-производственные зоны	Индия: «Мадрас экспорт процессинг зоун» и др.
Специальные экономические зоны анклавного типа	КНР: Тэньджень, Чжухай, Шаньтоу
Специальные экономические зоны	Польша: Варшава — Мокатов; Венгрия: Шопрон
Открытые города	КНР: Шанхай, Далянь и др.
Свободные внешнеторговые зоны	США
Экспортно-промышленные зоны	Мексика, Малайзия, Бразилия и др.

Для конкурентоспособности продукции отечественного производства, необходимы инвестиции не только российских компаний, но и иностранных.

Прямые иностранные инвестиции характеризуют долгосрочную заинтересованность зарубежных инвесторов в развитии экономической деятельности в определенном государстве. В нашей стране рост фактического объема иностранных инвестиций составил с 18415 млн. долл. США в 2011 г. до 26118 млн. долл. США в 2013 г. Увеличилась доля ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций с 9,7% в 2011 г. до 15,4% в 2013 г. [8, с.25]

На территории России действует капитал из более 100 стран. Из них наиболее значимыми являются: Нидерланды (около 17 млрд. долл.), Кипр (примерно 13 млрд.

долл.), США (4,5 млрд. долл.), Германия и Великобритания (по 2 млрд. долл.) [1].

К настоящему моменту имеется положительный опыт в сфере привлечения иностранных инвестиций в высокоэффективные и экономически выгодные проекты (табл. 3).

В России классическим примером осуществления прямых инвестиций можно считать создание ЗАО со 100% иностранными инвестициями «ИЗОРОК» в Тамбовской области. Вновь созданное предприятие выкупило в собственности основные производственные мощности и средства производства, структура акционеров несколько раз менялась, проводились дополнительные эмиссии акций. В настоящее время предприятие активно развивается и является одним из крупнейших в Тамбовской области [3].

Таблица 3. **Примеры привлечения иностранных инвестиций в высокоэффективные российские проекты [10]**

1	Автомобилестроительный завод компании «Форд Мотор Ко» в Санкт-Петербурге	Объем инвестиций, вложенных в проект, составил 150 млн. долл. США. Объем продаж автомобилей в 2004 году — 176 тыс. вместо запланированных 150 тыс.
2	Совместный проект АЗЛК и французского производителя автомобилей «Рено», создавших в 2005 г. СП «Автофрамос»	Кластерный подход: — 20% комплектующих изделий для автомобилей производятся на российских предприятиях; — для остекления автомобилей предусмотрено использование продукции Борского стекольного завода; — брызговики — одно из уникальных требований российских стандартов — поставляются предприятием «Эласт-Технологии» из Санкт-Петербурга; — для изготовления сидений используется поролоновая набивка производства Нижегородского предприятия «Сотекс».
3	Промышленный центр автомобилестроения в г. Калуге:	Кластерный подход: в завод «Фольксваген» в Калуге немецкими вложено 370 млн. евро. Плановая мощность завода — 115 тыс. автомобилей в год; автомобильный завод «Вольво-Тракс» проектной мощностью 15 тыс. грузовых автомобилей в год; автомобильный завод французской компании «ПСА Пежо Ситроен» совместно с японской компанией «Мицубиси Моторс» мощностью 160 тыс. автомобилей в год, объем инвестиций — 470 млн. евро.

4	Автомобильный завод «Тойота» в Санкт-Петербурге	Плановая первоначальная мощность — 20 тыс. автомобилей в год с последующим ее увеличением до 200 тыс. автомобилей в год. Объем производимой продукции рассчитан как на российских, так и на европейских потребителей. Объем инвестиций составил 950 млн. евро.
5	Компания Данон (пищевая промышленность) совместно с компанией Вимм Билль Данн	Выпускает молочные продукты с 1997 г. Этой компании принадлежат два завода в Московской области Чеховском районе и в Тольятти.
6	Компания «Джонсон и Джонсон»	Выпускает фармацевтические товары и товары для больниц и детских учреждений.

Все больше российских компаний переходят к совместному ведению бизнеса. Так, например, в стратегический альянс «Завод труб большого диаметра» в Нижнем Тагиле вошли Нижнетагильский металлургический комбинат, «Газпром», компания Dufegcos. A. (Швейцария) и Российский фонд федерального имущества. Нижнетагильский металлургический комбинат имеет основу стабильного и платежеспособного спроса на трубы и лист, а партнеры по альянсу получают продукцию, выпускаемую в соответствии с требованиями «Газпрома» и имеющую сбыт у других заказчиков на внутреннем и мировом рынках [4].

Крупнейший лесопромышленный холдинг России «Илим Палп» и мировой концерн «International Paper (IP)» заключили соглашение о создании совместного предприятия ОАО «Группа Илим». Объединенная компания будет финансировать долгосрочную программу развития, рассчитанную на 5 лет. Согласно соглашению в модернизацию оборудования предприятий будет инвестировано 1,2 млрд. долл., что увеличит производственные мощности холдинга в 1,5 раза [там же].

И таких примеров становится все больше. Вот только некоторые стратегические альянсы, образованные в российской промышленности после 2000-х годов: Альянс Магнитогорского металлургического комбината с российской угледобывающей компанией «Белон»; Альянс в целлюлозно-бумажной промышленности — совместное предприятие «Группа Илим», образован холдингом «Илим Палп» и концерном «International Paper»; Альянс «АвтоВАЗ» с группой компаний Renault-Nissan в автомобильной промышленности; Совместное предприятие «Нефтегазовая компания» — альянс компаний «Газпром нефть» и «ЛУКОЙЛ» в нефтяной и газовой промышленности; Альянс в лесной и деревообрабатывающей промышленности компаний «Северно-Западная лесопромышленная компания» и «Светоч» [там же, с.10].

За последние годы в России также продолжают создаваться новые СП. Так, например, было принято решение

между руководством ОАО «Курорты Северного Кавказа» (КСК) и компаниями Korea Western Power и СНТ Korea по созданию угольных электростанций в энергодефицитных регионах юга России. Еще один пример — обсуждение возможного СП крупнейшей российской металлургической компании ОАО ГМК Норильский никель и транснациональной горно-металлургической компании BHP Billiton в Австралии по совместной разработке никелевых месторождений [5].

Таким образом, стремясь к выходу на новые рынки, многонациональные компании, выбирая формой организации своего бизнеса, совместные предприятия, рассматривают свой выбор как способ снижения рисков и привлечения инвестиций и все чаще прибегают к этой форме бизнеса. Исследование развития СП в России показывает их многоплановость. Усиливающаяся конкурентная борьба на рынках вместе с тем ведет к тому, что предприятия начинают заключать «множественные» альянсы. В результате сотрудничество между отдельными участниками превращается в сотрудничество в рамках «сетевых» альянсов для получения конкурентных преимуществ.

Автор согласен с мнением ученых [9], что в России условия для СП разнообразны и нельзя копировать ни зарубежный, ни отечественный опыт кооперации на всю страну. Хотя опыт создания СП есть в каждом субъекте РФ, его надо изучать и внедрять на практике с учетом российских особенностей совместного предпринимательства.

Являясь одной из важнейших форм привлечения прямых иностранных инвестиций и регулирования межфирменных рыночных отношений, действующих на международном уровне, совместное предпринимательство получило широкое распространение в мире, в том числе и в России. Оно включает многообразные кооперационные связи: от простых форм до крупномасштабных интеграционных проектов в системе региональных и межрегиональных объединений, позволяя наиболее эффективно использовать все преимущества от сочетания мелкого и крупного промышленного производства.

Литература:

1. Васюхин, О. В., До Хан Ен Перспективы совместного предпринимательства в России // Международный журнал экспериментального образования. 2011. № 7. С.26–27.
2. Гаррет, Б. Стратегические альянсы. — М.: ИНФРА-М. 2008. 331 с.
3. Карташова, О. В. Региональный аспект функционирования механизма привлечения прямых иностранных инвестиций// Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 5. С.24–29.

4. Королева, Е. В. Стратегические альянсы: зарубежный опыт и российские особенности // Российский внешне-экономический вестник. 2009. № 5. С.3–13.
5. Кузнецов, И. А. Некоторые вопросы развития совместных предприятий в России // ТДР. 2011. № 12. С.152–155.
6. Михайлушкин, П. В., Баранников А. А. Создание особых экономических зон — перспективное направление государственного стимулирования экономики в России // Научный журнал КубГАУ — Scientific Journal of KubSAU. 2013. № 90. С.741–762.
7. Молчаненко, С. А. Совместные предприятия в системе учета государственной статистики международной кооперации // Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2015. № 15. С.109–114.
8. Саражинская, Ю. Е. Анализ инвестиций в основной капитал в России // Экономика, предпринимательство и право. 2015. Т. 5. № 1. С.23–38.
9. Черкасова, Е. Н. Особенности создания совместных предприятий в период рыночных преобразований // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 21. С.151–156.
10. Алексеева, О. П., Дюдюн Т. Ю. Современные аспекты привлечения иностранных инвестиций в экономику России // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 2. // <http://WWW.APRIORI-JOURNAL.RU> (дата обращения 16.11.2015).
11. Кузнецова, С. Ю. Формирование стратегических альянсов компаний в условиях интенсификации развития реального сектора экономики. Проблемы современной экономики. № 4 (40). 2011.; <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3803>. (дата обращения: 11.11.2015).
12. http://igup.urfu.ru/docs/Bank%20English_Translated%20Articles/Translated/Strategic%20Management/SovmestnPredpr_Anikееva.pdf. (дата обращения: 21.11.2015).

Некоторые проблемы инновационно-инвестиционной стратегии развития регионов Узбекистана

Тухтасинова Мухайё Мирзасултоновна, ассистент;
Абдукодиров Аббосжон Мухиддинжон угли, студент
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

В работе проведен системный анализ инновационного потенциала субъектов предпринимательства в разрезе регионов Республики Узбекистан. Предложены меры по совершенствованию инновационно-инвестиционной стратегии развития регионов.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, региональная политика, предпринимательство.

We conducted a systematic analysis of the innovation capacity of businesses across the regions of the Republic of Uzbekistan. The measures to improve innovation and investment strategy for regional development.

Key words: innovation, investment, regional policy, entrepreneurship.

В условиях глобализации важнейшим показателем, характеризующим степень внедрения наукоёмких технологий, считается доля наукоёмкой продукции в промышленном производстве. Основными производителями такой продукции в 2015 году являлись США, Япония, Германия и Израиль. Производство наукоёмкой продукции наибольшими темпами растет в Германии. Здесь достигнута самая большая величина стоимости, создаваемой наукоёмкими производствами в ВВП — более 12% (в Японии — 11%, США — 9%). Мировые тенденции развития свидетельствуют о постепенном формировании новой модели рыночной экономики, основанной на перманентно внедряемых инновациях и коммерциализации достижений НТП. В Узбекистане поэтапно продолжаются процессы рыночно-трансформационных

преобразований, направленные уже не на слом командно-административной системы, а на «тонкую настройку» сформированных институтов рыночной экономики. Важнейшие приоритеты сегодня, по нашему мнению, это глубокие структурные преобразования, обеспечение динамичного и сбалансированного развития, модернизация и диверсификация ведущих отраслей экономики, формирование и углубление инвестиционного и делового климата, освоение высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью, укрепление экспортных позиций. Инновационная модернизация региональной экономики является практическим воплощением новой модели «экономики, основанной на знаниях», предполагающей усиление интеграции науки, образования и производства, усложнение взаимодей-

ствия людей в научно-производственном процессе, приобретение инвестициями инновационной направленности и т.д. По оценкам Госкомстата, количество малых инновационных предприятий (МИП) составляет около пятисот. Удельный вес от реализации инновационной продукции, за пределы республики в общем объеме реализованных товаров малыми предприятиями, произведенной МИП предприятиями превышает 20%. В числе наиболее активных регионов выделяется Ферганская область, на долю которой приходится около 40% количества действующих малых инновационных предприятий, Андижанская область — 10%, Каракалпакстана — 8%, Сурхандарьинская область и город Ташкент по 7%. Но и есть регионы, в которых МИП отсутствуют или в малом количестве, Наманганская, Самаркандская, Хорезмская и другие области.

Проведенные нами исследования показали, что инновационный потенциал разномасштабных субъектов предпринимательской активности включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг. Это своеобразная «мера готовности» организации выполнять поставленные инновационные задачи. Инновационный потенциал предприятия с определенной долей условности может характеризовать и уровень диверсификации производства — новые для неё виды производственно-хозяйственной деятельности.

Рассмотрение региона в качестве целостной системы, функциональными и значимыми элементами которой являются разномасштабные предпринимательские бизнес структуры, даст возможность определить направления влияния этих структур на его развитие и функционирование в целом. При этом взаимовлияние региона и бизнес — структур, осуществляющих свою деятельность на его территории, представляется очевидным. Взаимовыгодна появится, если отдельные бизнес структуры — малый, крупный бизнес как элементы системы «регион» будут осуществлять свою деятельность, ориентируясь на цели данной системы, учитывая свою включенность в социально — экономические проблемы региона. По нашему мнению, в рамках совершенствования механизма внедрения инноваций необходимо: способствовать развитию аутсорсинга, в частности, организации мелко-товарного производства комплектующих изделий крупных предприятий в малых и средних населенных пунктах области; содействовать объединению предприятий для организации перспективных производств; способствовать развитию системы лизинга производственного оборудования; содействовать развитию НИОКР; усовершенствовать систему патентирования и получения авторских прав.

Уровень инновационности региональной экономики повышается при преимущественной концентрации усилий в рамках предприятий, способных обеспечить максимизацию полезности в стратегической перспек-

тиве. При этом, эффективная реализация инновационно-инвестиционной стратегии возможна лишь на основе активного привлечения властных субъектов регионального уровня, обеспечивающих институциональную поддержку предприятиям, сознательно принимающим на себя повышенный риск нововведений. Инновационно-инвестиционная стратегия региона основывается на комплементарном взаимодействии четырех базовых институтов (венчурный, лизинговый, налоговый, страховой). Основой функционирования системы институционального обеспечения инвестиционных механизмов инновационного развития региона, выступает венчурный бизнес, генерирующий и стимулирующий внедренческую активность субъектов и агентов хозяйствования. Внедренческая деятельность отличается высокой степенью неопределенности и риска, что предполагает ее дополнение страховыми и налоговыми институтами, минимизирующими и стимулирующими такую активность на региональном уровне. Лизинговые институты, становятся заключительным звеном обеспечивающие малым предприятиям дополнительные финансовые возможности использования инновационных технологий. По нашему мнению, именно поэтому инновационно-инвестиционная стратегия региона должна быть ориентирована на производителей, отличающихся большей производственно-хозяйственной и коммерческой гибкостью.

Эффективное развитие данного типа производителей позволит, с одной стороны, максимально развить сам бизнес, повысить его конкурентоспособность, занятость, уровень жизни работников, а, с другой стороны, ощутить реальный эффект от инвестирования. В основу предлагаемой системы предполагается положить четыре базовых элемента, каждый из которых работает в тесной связке с другими элементами. Основой для функционирования системы выступает венчурный бизнес, который представляет собой инновационный тип предприятия, внедряющий результаты своих разработок в производство. Данный тип бизнеса, потенциально способный приносить достаточно высокие прибыли, является также и высоко рисковым. Поэтому, в систему предлагается включить страховой механизм. Этот механизм мог бы быть организован при непосредственном участии региональных властей, которые, на первых порах, могли бы организовать региональные страховые компании, осуществляющие страхование инноваций. Система дополняется налоговым механизмом, также организуемом на региональном уровне. Существует несколько принципиальных возможностей оптимизации налогообложения инновационных проектов, включающих в себя как временную отмену налогов на предприятия, осуществляющие инновации, временную отмену налогов на финансовые результаты внедрения инновационных проектов, либо преобразование налоговых отчислений в страховые платежи. Последний элемент полностью объединит страховой и налоговый механизм, создаст финансовую основу для страховой поддержки инновационных проектов. На-

конец, четвертым механизмом выступает лизинговый механизм, который позволит более активно развивать инновационные технологии, закупая часть из них по лизинговым схемам.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить важность комплексного и согласованного проведения мероприятий по совершенствованию инновационной си-

стемы на областных уровнях. Становление национальной инновационной системы посредством использования рычагов государственной власти не должно исключать инициатив областных администраций, способных организовать инновационное развитие с учетом экономических, социально-культурных и исторических особенностей и возможностей каждой области.

Литература:

1. Абдуллаев, А. М., Курпаяниди К. И. Роль инновационной составляющей в предпринимательстве // Экономическое возрождение России. — 2012. — Т. 2.
2. Батурина, В. Поддержка развития малого инновационного предпринимательства // Рынок, деньги и кредит. 2012. — № 1.
3. Kurpayanidi, K., Muminova E., Paygamov R. Management of innovative activity on industrial corporations. Monograph. LAP LAMBERT Academic Publishing. Germany 2015. ISBN 978-3-659-76598-8.
4. Margianti, E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. // Monograph. Indonesia, Jakarta, Guandarma Publisher ISBN 978-602-9438-41-3, 220 p.

Мировой банк и развитие частного сектора в Узбекистане

Хаджаев Хабибулла Сагдуллаевич, старший преподаватель;

Назарова Гульназ Хасиловна, преподаватель

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В развитии национальных экономик многих стран немаловажную роль играют международные финансовые организации, в частности мировой банк и его институты.

Мировой банк и его институты, занимающимся проблемами развития ежегодно предоставляют странам 135 млрд. долл. США. Чтобы получить доступ к этим ресурсам, страны должны создавать эффективные режимы налогообложения и действенные государственные институты, а также повышать эффективность государственных расходов, улучшать деловой климат, развивать местные рынки капитала и снижать инвестиционный риск.

Мировое сообщество стремится к тому, чтобы средства, направляемые на цели финансирования развития — из источников в странах с высоким, средним и низким уровнем дохода, — измерялись не миллиардами, а триллионами долларов США, и в этих условиях деятельность всей Группы Всемирного банка будет иметь критически важное значение для привлечения инвестиций частного сектора в страны с формирующимся рынком и нестабильные государства. IFC и MIGA — два наших учреждения, уделяющие первостепенное внимание развитию частного сектора, — наращивают усилия в этой сфере. В истекшем финансовом году объем средств, направленных IFC на цели развития частного сектора, составил приблизительно 17,7 млрд. долл. США, включая привлеченные средства партнеров-инвесторов в размере

порядка 7,1 млрд. долл. США. MIGA выдало гарантии по страхованию политического риска и повышению кредитного качества на 2,8 млрд. долл. США — они служат опорой разнообразных инвестиций, в том числе и в столь необходимые инфраструктурные проекты. [1]

Частный сектор стал играть значимую роль и в экономике многих стран. Развитие частного сектора во многом зависит от условий, созданных для предпринимательства. Как мы знаем, предпринимательство входит в состав основных экономических институтов рыночного механизма координации хозяйственной деятельности непосредственных экономических субъектов.

На современном этапе эволюции экономики инновационный характер предпринимательства обеспечивается путем внедрения качественных изменений в технологии и организации процесса производства. [2]

Учитывая это обстоятельство в странах были приняты законы по вопросам кардинального улучшения условий для предпринимательской деятельности. Законы многих стран предусматривают существенного упрощения таможенных процедур, сокращения сроков регистрации предприятий и отмена требования о наличии минимального уставного капитала, отмены обязательного требования наличия печати для субъектов частного предпринимательства, сокращения сроков и количества процедур при получении разрешений на строительство, отмены обязательного нотариального заверения копий документов там,

где это возможно, исключения процедуры согласования и прохождения экологической экспертизы проектной документации объектов с пониженными требованиями экологических и санитарно-эпидемиологических норм, сокращения сроков государственной регистрации объектов недвижимости, относящихся к первой категории сложности, в том числе для вновь построенных помещений, отмены сбора за регистрацию для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Как и многих других странах, так и в Узбекистане уделяется большое внимание на развития этого сектора. Вице-президент Международной финансовой корпорации по глобальным услугам, обратил внимание на те возможности, где частный сектор может играть ключевую роль в достижении устойчивого социально-экономического роста. *«Частный сектор является ключевым сектором в достижении целей развития Узбекистана, в особенности в отношении создания рабочих мест и диверсификации экономики, — сказал он. — Поэтому IFC заинтересована в оказании поддержки в усилиях частного сектора по повышению эффективности и продуктивности экономики, и укреплению связей между региональными и глобальными рынками».*

Узбекистан стал членом Всемирного банка в 1992 году. Миссия Всемирного банка в стране направлена на повышение жизненного уровня населения через участие в экономических реформах, проводимых правительством, осуществление поддержки в совершенствовании социального сектора и инфраструктуры и предоставлении знаний и опыта правительству и населению Узбекистана. Текущий объем обязательств Узбекистана по отношению ко Всемирному банку составляет более 2 млрд. долларов США.

Узбекистан стал членом Международной финансовой корпорации в 1993 году. С 1996 года IFC инвестировала 104,7 млн. долларов США, в том числе 12,9 млн. партнёрских средств, на поддержку 27 проектов в частном секторе страны, включая проекты в финансовом секторе, сфере агробизнеса и пищевой промышленности. По состоянию на 30 июня 2015 года объем портфеля IFC в Узбекистане составлял 12,9 млн. долларов США.

В условиях все более ужесточающейся конкуренции на мировых рынках приоритетное значение приобретает кардинальное повышение конкурентоспособности нашей экономики, усиление поддержки предприятий-экспортеров, всестороннее стимулирование участия в экспорте фермерских хозяйств, малого бизнеса и частного предпринимательства.

Именно в этих сферах имеется огромный, еще незадействованный потенциал. При этом следует иметь в виду, что, в отличие от промышленных предприятий-экспортеров, субъекты малого бизнеса и фермеры освобождены от обязательной продажи банкам 50 процентов валютной выручки от экспорта своей продукции и сами должны быть заинтересованы в продвижении своей продукции на экспорт.

Рейтинг благоприятности условий ведения бизнеса имеет значения от 1 до 189, где номер 1 — это самая высокая позиция в рейтинге. Позиция каждой страны по рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса определяется посредством упорядочивания совокупной оценки, полученной той или иной страной по показателю удаленности от передового рубежа. Для одиннадцати стран, для которых в этом году в исследование был включен второй город, оценки удаленности от передового рубежа по индивидуальным показателям рассчитаны как средневзвешенное значение от показателей удаленности от передового рубежа для двух городов, взвешенное в пропорции от численности населения этих городов. Успехи в данной сфере в Узбекистане даже признаны специалистами международных организаций. Вице-президент Всемирного банка по Европе и Центральной Азии господин Мюллер утверждал, что “Узбекистан сделал довольно много в развитии благоприятной среды для частного сектора. В этом году в исследовании Всемирного банка Ведение бизнеса (Doing Business) были отмечены высокие показатели страны. В октябре прошлого года Всемирный банк опубликовал рейтинг «Ведение бизнеса», где Узбекистан всего за один год поднялся на 16 пунктов и занял 87-е место. Особо следует отметить, что по таким критериям, как «поддержка нового бизнеса», Узбекистан в настоящее время занимает 42-е место в мире, по обеспечению исполнения заключенных договоров — 32-е, по эффективности системы банкротства экономически несостоятельных предприятий — 75-е место. По индикатору «предоставление кредитов субъектам малого бизнеса» Узбекистан за последние три года поднялся со 154-го до 42-го места, улучшив только за прошлый год свой рейтинг на 63 позиции.

Как отмечено в докладе Всемирного банка, Узбекистан в настоящее время входит в первую десятку стран мира, которые за последний год достигли наилучших результатов в области улучшения деловой среды для предпринимательской деятельности. Хотел бы отметить, что благодаря принимаемым мерам доля малого бизнеса и частного предпринимательства в валовом внутреннем продукте возросла с 31 процента в 2000 году до 56,7 процента в настоящее время, или в 1,8 раза. В этой сфере сегодня производится треть всей промышленной и 98 процентов сельскохозяйственной продукции. В ней трудится более 77 процентов всего занятого населения. [3]

С учетом рыночных отношений в настоящее время многих странах активизируется роль такого типа малого бизнеса, как инновационное предпринимательство. Данная форма предпринимательства включает в себя содействие созданию новых малых инновационных предприятий, оказание помощи действующим малым инновационным предприятиям, производящим наукоемкую продукцию, обеспечение подготовки и повышение квалификации подготовляемых специалистов, владеющих технологиями управленческого и финансового анализа, маркетинга. Решение данной задачи позволит своевре-

менно и гибко реагировать на потребности рынка в наукоемкой высокотехнологичной продукции, ускорить ее создание и производственное освоение, обеспечить повышение уровня инновационной активности и конкурентоспособности экономики страны за счет эффективного использования инновационного потенциала малого предпринимательства и удовлетворения спроса на инновации со стороны крупных предприятий. Следует обратить внимание на развития этой форме малого предпринимательства и в нашей республике. Партнерство государства и частного сектора дает возможность для эффективного использования бюджетных средств, привлечению в эту

сферу частных инвестиций и тесной увязки развития данной сферы с потребностями реального сектора экономики. В развитие малого и среднего бизнеса как фактора роста и инноваций достигается путем снижения доли издержек регулирования, поддержки развития предпринимательской культуры, дальнейшего ускорения и облегчения процедур создания и регистрации, облегчения доступа к финансированию, участия в глобальной конкуренции с привлечением прямых и портфельных иностранных инвестиций. В результате этого будет обеспечено эффективное взаимодействие между всеми субъектами инновационной деятельности.

Литература:

1. Годовой отчет 2015: <http://data.worldbank.org/annualreport>
2. А. Г. Братута. Предпринимательство как фундаментальный институт современной экономики. Минск: ГИУСТ БГУ, 2015 с 37)
3. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Т «Узбекистан». 2016 г.

Бюджет развития и формирование инвестиционной политики в регионах Кыргызской Республики

Хамрабаев Абдурасул Абдусаттарович, доцент;
Кокуева Эльмира Сатыбалдыевна, старший преподаватель
Университет экономики и предпринимательства (г. Джалал-Абад, Кыргызстан)

Региональная структура инвестиций связана с уровнем развития и инвестиционной привлекательности региона. В статье говорится о влиянии инвестиций на экономические и социальные развития того или иного региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, реальные инвестиции, структура инвестиций, проект развития.

Budget of the development and shaping investment politicians in region Kyrgyz Republic

Regional structure investment is connected with level of the development and investment attractiveness of the region. In article is spoken about influence investment on economic and social developments that or other region.

Keywords: Investments, investment attractiveness, real investments, structure investment, project of the development.

Собретением независимости Кыргызстан взял курс на построение демократического государства с социально ориентированной рыночной экономикой. Сложность переходного этапа усугублялась разрывом многосторонних хозяйственных связей, ликвидацией института централизованных субвенций и соответствующим сокращением объемов внешней торговли и производства. Все

это негативно сказалось на процессах инвестиционной деятельности в республике.

Стимулирование отечественных и иностранных инвестиций позволит повысить объем капитальных вложений в экономику республики, так как низкая инвестиционная активность ухудшает перспективу ее конкурентоспособности и отрицательно отражается на сроках проведения

экономических и социальных реформ. В связи с этим одной из важнейших задач является организация эффективной работы по привлечению, координации и управлению внешней помощью. Привлечение иностранных инвестиций в экономику республики способствует решению следующих основных проблем ее социально-экономического развития:

- освоение невостребованного научно-технического потенциала, продвижение кыргызских товаров и технологий на внешний рынок;
- содействие в расширении и диверсификации экспортного потенциала и развитии импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
- содействие притоку капитала в трудоизбыточные регионы и районы с богатыми природными ресурсами в целях ускорения их освоения и развития;
- создание новых рабочих мест и освоение передовых форм организации производства, освоение опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательства;
- содействие развитию производственной и социальной инфраструктуры, особенно в депрессивных районах.

Государственные инвестиции являются важным элементом общей программы государственных расходов. Бюджет развития составляет около 20% общих государственных расходов. В последние годы государственные инвестиции в основном финансировали за счет международных доноров. Некоторые из них находятся за пределами бюджета, что подрывает роль бюджета в распределении ресурсов приоритетным областям и программам. Хотя интегрирование этих расходов в структуру бюджета займёт определённое время.

В Кыргызстане инвестиции состоят из реальных инвестиций. Темп прироста реальных инвестиций за последние исследуемые пять лет составил 78,2%. Львиная доля реальных инвестиций приходится на инвестирование в основной капитал и растёт быстрыми темпами, темп прироста опережает общую сумму инвестиций и составляет 85,8% (табл. 1). В то же время сокращаются прочие инвестиции (в капитальный ремонт основных средств и нематериальные активы).

Таблица 1. Структура инвестиций в Кыргызской Республике за 2009–2013 гг. [2]

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение 2013 г. к 2009 г. (+, —)
Всего инвестиций, млн. с.	56768,1	51406,6	57487,9	81134,3	101174,6	44406,5
1. инвестиции в основной капитал, млн. с.	52211,1	47915	52026,2	76196,4	97013,3	44802,2
То же в% к общей сумме инвестиций	92,0	93,2	90,5	93,9	95,9	3,9
2. капитальный ремонт основных средств, млн. с.	2479,2	2015,4	2533,3	2329,1	2342,3	-136,9
То же в% к общей сумме инвестиций	4,4	3,9	4,4	2,9	2,3	-2,1
3. инвестиции в нематериальные активы, млн. сомов	2077,8	1476,2	2927,9	2608,8	1819,0	-258,8
То же в% к общей сумме инвестиций	3,6	2,9	5,1	3,2	1,8	-1,8

Инвестиции в основной капитал предусматривают вложения в создание новых и модернизацию действующих предприятий, т.е. увеличивает производственный

капитал — основные средства и необходимые для их ритмичного функционирования оборотные средства.

Таблица 2. Источники инвестиций в основной капитал (капитальные вложения) за 2009–2013 годы [2]

	Годы					Изменение в 2013 г. к 2009 г. (+, —)
	2009	2010	2011	2012	2013	
Всего инвестиции, млн. сомов	42496,9	44333,3	49369,2	73222,2	82874,5	40377,6
в т.ч. 1. внутренние, в%	70,6	77,3	73,8	67,0	63,5	-7,1
из них: 1.1. республиканский и местный бюджет, %	15,2	9,0	11,6	5,2	4,6	-10,6
1.2. средства предприятий и организаций, %	18,8	35,7	37,4	40,2	35,5	16,7

1.3. кредиты банков,%	5,9	7,2	0,7	1,2	0,9	-5,0
1.4. средства населения и благотворительной помощи резидентов КР	30,8	25,4	24,2	20,4	22,5	-8,3
2. внешние, в%	29,4	22,7	26,2	33,0	36,5	7,1
из них: 2.1. иностранные кредиты,%	17,5	10,9	16,9	24,4	15,0	-2,5
2.2. прямые иностранные инвестиции,%	9,3	8,2	5,7	5,3	18,9	9,6
2.3. иностранные гранты и гуманитарной помощи	2,7	3,6	3,6	3,3	2,7	

Доля инвестиций за счет внутренних источников в 2013 году по сравнению с 2009 годом снизилась на 7,1 процентного пункта. В то же время существенно изменилась структура инвестиций, где наблюдалось увеличение доли вложений за счет внутренних источников, а объем инвестиции проектов, осуществляемых за счет иностранных грантов и гуманитарной помощи за эти годы стабильны.

В Республике активизировалась инвестиционная деятельность. Объем инвестиций в 2013 году по сравнению с 2009 годом возрос в три раза. Если рассмотреть ее по источникам финансирования, то рост объема инвестиций

произошел за счет кредитных ресурсов. За анализируемый период инвестиции, финансируемые иностранными грантами и гуманитарной помощи, выросли на 10%, кредитами — в 4,8 раза, софинансируемые бюджетом — в 1,8 раза. Незначительное повышение грантовых источников инвестиций сопровождается улучшением экономики страны. В структуре инвестиций в 2009 году гранты составили 43,1%, а в 2013 году — 16,1%. В целом наблюдается рост уровня инвестиции в отношении Республиканского бюджета (табл. 3). На софинансирование проектов мобилизовано 804,4 млн. сом.

Таблица 3. Инвестиционный бюджет Кыргызстана за 2009–2013 гг. (млн. с.) [2]

Источники инвестиций	Годы					2013 г. в% к 2009 г.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Софинансирование	454,9	498,8	626,4	549,4	804,4	1,8
Грант	2 632,5	2 355,2	4 681,2	4 731,0	2 945,3	1,1
Кредит	3 023,8	5 979,5	8 478,2	15 629,2	14 495,2	4,8
Итого инвестиций	6 111,2	8 833,5	13 785,8	20 909,6	18 244,9	3,0
Бюджет КР	5 8628,2	6 8781,2	9 1544,1	10 7236,5	10 4271,3	1,8
Доля инвестиций в бюджете, в%	5,2	8,7	9,3	14,6	13,9	

Территориальная (региональная) структура инвестиций связана с уровнем развития и инвестиционной привлекательности региона. Она существенно оказывает влияния на экономические и социальные развития того или иного региона.

В 2013 году объем инвестиций в основной капитал составил 97013,3 млн. сомов, что на 24,7 процента больше, чем в 2012 г. В структуре инвестиций вложения в ос-

новной капитал занимали 95,6%. Аналогичное положение наблюдается и в другие годы. Объемы инвестиции в 2013 году по сравнению с предыдущим годом увеличились во всех регионах, за исключением Джалал-Абадской, Иссык-кульской и Ошской областей. Данные показывают что, 29,8% инвестиций привлекаются в г. Бишкек, Иссык-кульской области — 19,3%, Чуйской области — 15,8% (табл. 4).

Таблица 4. Инвестиции по территории КР (млн. с.) [2]

	2012 г., всего	2013 г.				2013 г. в% к 2012 г.
		Всего	В том числе		Структура, в% к итогу	
			Основной капитал	То же в%		
Баткенская область	1759,0	2649,5	2328,2	87,9	2,6	150,6
Джалал-Абадская	10380,8	10156,3	9654,9	95,1	10,0	97,8
Иссык-кульская	19939,6	19576,1	19201,4	98,1	19,3	98,8
Нарынская	521,5	1981,2	1782,5	90,0	2,0	379,9
Ошская	4815,4	3615,2	3549,8	98,2	3,6	75,1
Таласская	855,0	2732,6	2525,2	92,4	2,7	319,6
Чуйская	10731,7	16027,5	15596,1	97,3	15,8	149,3

г Бишкек	19437,6	30132,9	28535,2	94,7	29,8	155,0
г. Ош	2869,7	6653,5	6444,3	96,9	6,6	231,*
Предприятия без областного деления	9824,0	7649,8	7395,7	96,7	7,6	77,9
По Республике	81134,3	101174,6	97013,3	95,6	100	124,7

Отраслевая структура инвестиций направлена на повышение экономической эффективности приоритетных отраслей и осуществление структурных изменений в экономике. Изучение отраслевой структуры инвестиций позволяет организовать сбалансированность в развитии различных отраслей экономики, за счет достижения рациональной отраслевой структуры в позитивном направлении. Основная часть инвестиций в основной капитал в Кыргызстане (76%) распределено в четырех отраслях: горнодобывающая промышленность (26,1%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (15,1%), транспорт и связь (12,9%), обрабатывающая промышленность (11,9%). Быстрое развитие этих от-

раслей обеспечивает эффективность функционирования экономики Республики в целом.

Вместе с тем, проведенное нами исследование показывает, что соотношение уровня инвестиции в сельское хозяйство в общем объеме реального сектора экономики остается крайне низким. Такое положение свидетельствует о несоответствии политики Правительства с действительностью. На всех уровнях государственного управления говорят об огромных инвестициях, направляемых аграрному сектору — как приоритетному отрасли экономики страны. В этой связи, возникает необходимость при планировании инвестиций на ближайшую перспективу обратить внимание на наличие этих перекосов в отраслевой структуре (табл. 5).

Таблица 5. Отраслевая структура инвестиций в основной капитал (в % к итогу) [2]

	Годы					Изменение
	2009	2010	2011	2012	2013	
Инвестиции, всего	100	100	100	100	100	-
В том числе						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,7	1,8	1,5	1,4	1,3	-0,4
Горнодобывающая промышленность	8,1	24,9	21,2	27,3	26,1	-18,0
Обрабатывающая промышленность	9,9	6,3	3,8	10,3	11,9	2,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13,8	10,9	5,7	14,2	15,1	1,3
Строительство	0,3	0,1	0,6	0,1	0,6	0,6
Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,0	3,2	2,2	2,9	2,7	-0,3
Гостиницы и рестораны	4,0	2,3	1,6	1,6	1,2	-2,8
Транспорт и связь	17,9	17,9	28,3	15,2	12,9	-5,0
Финансовая деятельность	1,6	1,6	1,1	1,3	1,0	-0,6
Операция с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	12,1	1,7	0,8	0,9	0,4	11,7
Государственное управление	0,5	2,0	1,0	0,3	3,6	3,1
Образование	2,6	1,7	3,2	3,0	2,6	-
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,5	1,0	0,6	0,6	0,8	0,3
Предоставление коммунальных и персональных услуг	1,2	1,4	1,8	1,1	0,9	-0,3

Изучение структуру инвестиций позволяет правительству при помощи государственных бюджетных и привлеченных средств, планировать на перспективу развития того или иного отрасли и территории с учетом интересов страны в целом.

Аграрный сектор экономики был и остается ключевым в обеспечении продовольственной безопасности страны и занятости населения, а также является многопрофильным. В целом, по Республике с 1992 года по настоящий момент в аграрный сектор было привлечено 821,5 млн. долларов

США, из которых кредиты составили 58,8%, а гранты — 41,2%. Учитывая то, что аграрный сектор пока остается убыточным и нерентабельным в него не идут частные инвестиции. В последние годы отмечается снижение объема грантовых средств и увеличение кредитных средств. Снижение объема средств гранта, по нашему мнению, связано с последствиями финансового кризиса в странах-донорах.

Ниже приведена сводная таблица по проектам в секторе сельского хозяйства и ирригации в разрезе областей на 2012–2014 г. В целом из областей, можно выделить

Чуйскую область, на которую приходится большая часть финансирования проектов в данном секторе. В частности, это связано с двумя проектами: «Улучшение управления

водными ресурсами» и «Сельскохозяйственные услуги и инвестиции», основная реализация которых приходится на Чуйскую область.

Таблица 6. Бюджет проектов развития в секторе сельского хозяйства и ирригации по областям 2012–2014 гг. (в тыс. долл. США) [3]

	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Баткенская область	1919,6	1997,1	1411,8
Джалал-Абадская	1503,1	704,1	1484,2
Иссык-кульская	3427,8	1282,2	63,5
Нарынская	1159,1	863,9	1106,1
Ошская	1200,8	667,5	1437,2
Таласская	925,6	789,5	871,8
Чуйская	13285,0	6408,6	10776,3
Республика, всего	23421,2	12712,9	17150,9
В том числе, в%			
грант	84,1	81,6	55,6
кредит	15,9	18,4	44,4

По данным департамента водного хозяйства Министерства сельского хозяйства и мелиорации КР реализация проектов сельского хозяйства и ирригации улучшают площадь орошаемой земли на 795,6 тыс. га или % от общей площади орошаемых земель Республики. Несомненно, это повысит урожайность сельскохозяйственных культур, что в свою очередь способствует улучшению благосостояния и снижению бедности сельского населения.

На наш взгляд, каждый проект развития должен воздействовать на экономическое и социальное развитие финансируемого сектора, а также отдачу. Однако из-за

отсутствия мониторинга после завершения проектов невозможно отслеживать достигнутые результаты. Это происходит отсутствием ответственности Исполнительных агентств, в связи с упразднением их после завершения проектов.

Большинство проектов развития оказали позитивное влияние на социально-экономическое развитие, росту уровня жизни населения республики. Поступающий значительный объем внешней помощи, позволяет Правительству отбирать наиболее эффективные проекты для их последующего включения в бюджет развития.

Литература:

1. Быков, А. В. Активизация инвестиционного процесса на сельхозпредприятиях // АПК: экономика, управление. М. — 2013. — № 2.
2. Инвестиции в Кыргызской Республике: 2010–2012. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. — Бишкек: 2013 г.
3. Кыргызстан в цифрах: Статистический сборник. — Бишкек: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, 2012.
4. Шумпетер, Й. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибыли капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с немецк. — М.: Прогресс, 1982.

Экономико-статистический анализ рынка жилья

Шеремет Наталья Григорьевна, студент;
Коротков Анатолий Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Наряду с проблемами здоровья и образования, в число наиболее значимых для россиян входит и жилищная. Не случайно проект «Доступное и комфортное жилье гражданам России» занял достойное место среди национальных проектов. По вниманию, которое уделяется ему

со стороны СМИ и широкой общественности, он занимает лидирующее место.

Актуальность темы исследования обоснована тем, что жилищная проблема — действительно исключительно сложная, острая и дорогостоящая с точки зрения

ее решения. Огромная доля неблагоустроенного жилого фонда, с которым Россия вступила в 21 век, еще долго будет оказывать влияние на общую ситуацию в жилищной сфере. Низкая обеспеченность россиян жилыми метрами, большая доля населения, вообще не имеющая отдельного жилья, — это одна из главных задач, которую российскому обществу предстоит решить.

Цель исследования — изучение экономических и социально-демографических факторов, определяющих развитие рынка жилья на региональном уровне.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. раскрыть понятие «рынок недвижимости», его особенности;
2. сформировать и обосновать систему показателей, определяющих развитие рынка недвижимости;
3. проанализировать динамику и структуру основных показателей;
4. изучить социально-демографические детерминанты поведения потребителей на рынке недвижимости в разрезе субъектов РФ.

Объект исследования — рынок недвижимости РФ.

Предмет исследования — тенденции изменения показателей, характеризующих рынок недвижимости.

Информационной базой исследования явились официальные данные Федеральной службы государственной статистики России, разработки ведущих отечественных и зарубежных исследователей по изучаемой тематике, интернет источники. В работе использованы данные Федеральной службы государственной статистики. Расчеты проводились в пакете обработки статистических данных Stata и Excel.

Недвижимость — важнейшая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и т.д. для своего существования должны иметь или арендовать соответствующие объекты недвижимости.

Дальнейшее развитие рынка недвижимости в России имеет решающее значение для улучшения общей экономической конъюнктуры в стране. Собственность на недвижимость — первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей; то, что удовлетворяет разнообразные личные потребности людей (физиологические, духовные, в безопасности, в уважении, престиже) с одной стороны, с другой стороны — приносит доход собственнику. В связи с этим население, независимо от материального и социального положения, стремится заработать средства для улучшения жилищных условий и делает это всеми доступными способами, ориентируясь на более высокий уровень доходов, более эффективные формы занятости. Как следствие, повышается уровень деловой активности в стране, и появляются предпосылки, обеспечивающие финансовое оздоровление экономики, создающие основы экономического роста. Кроме того, в процессе развития рынка недвижимости активизируются факторы, способствующие снижению инфляции, росту ре-

альных инвестиций и увеличению сбережений (как формы отложенного спроса ввиду высокой капиталоемкости объектов недвижимости).

Рынок недвижимости можно определить как систему экономических отношений, посредством которых через динамику сил спроса и предложения в определенном “месте” осуществляется передача прав собственности и связанных с ней интересов от продавца к покупателю непосредственно или через институт посредничества, определяются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами использования объектов недвижимости в границах некоторого замкнутого территориального образования.

В отличие от других видов рынок недвижимости имеет ряд специфических особенностей.

1. Локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды.

2. Относительно небольшой объем рынка по сравнению с рынками товаров и услуг.

3. Владение недвижимостью и сделки с ней обычно предполагают четыре вида затрат: единовременные сравнительно крупные инвестиции; на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы); налог на недвижимое имущество; государственная пошлина и другие сборы на сделки.

4. Сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий (регулируется земельным и гражданским законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и иного специального права).

Характеризуя современное состояние российского рынка недвижимости, следует отметить, что он вступил во второй этап своего развития — этап подхода к недвижимости как объекту инвестиционной деятельности. Если на первом этапе недвижимость приобреталась в основном для удовлетворения собственных потребностей (жилье, офисы для собственных нужд и т.д.) и выгодной ее перепродажи, то на втором этапе недвижимость рассматривается как объект вложения финансов для получения постоянного дохода, превышающего уровень депозитных ставок банков, например, от сдачи объектов недвижимости в аренду.

Развитие рынка недвижимости сдерживается многими факторами: несовершенством российского законодательства, политической и экономической нестабильностью, низким средним уровнем доходов населения, отсутствием квалифицированных специалистов — участников рынка недвижимости. Анализ рынка аренды жилья имеет большое практическое значение. Для успешной реализации программ обеспеченности населения жильем необходимо провести статистический анализ сложившейся ситуации, который позволит выявить основные причины и последствия, проанализировать и спрогнозировать поведение потребителей на данном рынке.

Показатели, используемые для анализа рынка жилья и жилищных условий:

1) жилой фонд, включающий в себя следующие показатели: общую площадь жилого фонда, жилую площадь, число квартир, распределение жилого фонда по возрасту и степени износа, уровень благоустройства жилого фонда, распределение жилого фонда по степени комфортности, средний размер построенных квартир, количество квартир

2) обеспеченность населения жилой площадью, включающий в себя: уровень обеспеченности, а также распределение домашних хозяйств с разным числом членов, числом детей и пр.

3) жилищно-коммунальные услуги, состоящие из: доли расходов на оплату ЖКУ, уровень возмещения населения затрат на ЖКУ, тарифы на ЖКУ, доли расходов на оплату ЖКУ, субсидии и льготы на оплату ЖКУ

Одним из показателей качества жилища является обеспеченность населения жилой площадью, он находится по следующей формуле:

Уровень обеспеченности жильем = общая площадь наличного жилищного фонда / среднегодовая численность постоянного населения.

Таблица 1

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Жилищный фонд, млн. кв.м.	2955	3002	3060	3116	3177	3231	3288	3349	3359	3473
Среднегодовая численность населения, млн. чел.	143,8	143,2	142,8	142,8	142,7	142,9	142,9	143	143,3	143,7
Уровень обеспеченности жильем	20,5	21,0	21,4	21,8	22,3	22,6	23,0	23,4	23,4	24,2

В настоящее время фактическая обеспеченность жителей Российской Федерации значительно меньше, чем в большинстве развитых стран. Так, в большинстве индустриальных стран минимальный уровень обеспеченности жильем составляет 40–50 кв. м общей площади на одного жителя, а в среднем по Российской Федерации — 24,2 кв. м (2014 г.).

Минимальные международные стандарты предусматривают наличие у каждого члена домохозяйства отдельной комнаты наряду с общей комнатой для совместного пребывания его членов (или двух комнат — для большого домохозяйства). Размер общей площади на одного проживающего должен составлять не менее 30 кв. м.

Специальные нормативы, используемые в Российской Федерации для разработки программ по обеспечению населения жильем, также значительно ниже упомянутых международных стандартов. Так, федеральный стандарт социальной нормы площади жилья на одного члена семьи из трех и более человек составляет 18 кв. м общей площади, на семью из двух человек — 42 кв. м, на одиноко проживающего человека — 33 кв. м.

Для изучения ценовых вопросов на рынке первичного жилья, был проведен средних цен по субъектам Российской Федерации.

Таблица 2

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ										
	на конец года; руб. за один квадратный метр общей площади									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	25 394	36 221	47 482	52 504	47 715	48 144	43 686	48 163	50 208	51 714
Центральный федеральный округ	34 773	47 821	62 189	70 075	62 287	63 592	53 088	56 333	59 697	58 361
г. Москва	58 398	88 590	113 501	127 246	131 218	144 342	129 524	129 966	151 517	174 538
Северо-Западный федеральный округ	24 442	37 457	58 360	64 642	66 496	55 199	52 096	59 947	65 600	68 647
г. Санкт-Петербург	31 343	45 460	80 251	88 729	90 162	78 243	78 851	88 238	95 287	96 683
Южный федеральный округ	17 721	23 072	32 221	41 053	37 214	39 269	37 827	40 721	40 715	42 182
Приволжский федеральный округ	17 852	28 964	36 449	40 063	35 922	36 642	35 676	41 295	43 094	45 764
Уральский федеральный округ	23 410	35 385	43 691	41 982	39 028	43 556	41 509	46 685	50 091	54 541
Сибирский федеральный округ	21 210	25 952	36 634	38 781	35 005	35 790	39 735	42 964	44 689	47 450
Дальневосточный федеральный округ	26 356	31 460	36 511	44 995	48 726	48 028	44 906	54 654	58 950	62 140

Изучим динамику средних цен на первичном рынке жилья в целом по Российской Федерации, по Москве, Санкт-Петербургу и по Южному федеральному округу.

В целом по РФ наблюдается рост средней цены на рынке жилья. Абсолютный прирост цены на конец 2014 г. по сравнению с концом 2005 г. составил 26320 руб. (или 203,7%).

Самый резкий рост цены зафиксирован в 2006 году, тогда средняя стоимость 1 квадратного метра по сравнению с 2005 г. на 10827 руб.

В 2009 году по сравнению с 2008 годом стоимость квадратного метра уменьшилась на 4789 руб. Это можно связать с мировым финансовым кризисом, наступившим в сентябре 2008-го. Московский рынок недвижимости фактически замер в IV квартале года. Девелоперы столкнулись с трудностями финансирования, прекратилась выдача ипотечных кредитов, покупатели заняли выжидательную позицию в надежде на сокращение цен. При этом в большинстве своем застройщики не спешили еще сокращать цены.

Стоимость 1 квадратного метра жилья в Москве в 3,4 раза превышает среднюю цену по РФ. За изучаемый период времени, был только один год, когда средняя цена снизилась (в 2011 году по сравнению с 2010 годом на 14818 руб. или на 10,27%.) В 2014 году по сравнению с 2013 годом, несмотря на начавшийся валютный кризис,

средняя цена 1 квадратного метра жилья увеличилась на 23021 руб. или на 15,19%.

Санкт-Петербург занимает второе место по наибольшей цене за 1 квадратный метр в РФ. Однако, средняя цена растет значительно медленнее, чем в Москве. Например, в 2014 году по сравнению с 2013 годом она увеличилась всего на 1,47%.

Самые дешевые цены представлены на первичном рынке жилья Южного федерального округа. Средняя цена за изучаемый период составила 35200 руб. за 1 квадратный метр, что на 9924 руб. меньше, чем в среднем по РФ.

Уровень благоустройства жилищного фонда значительно варьируется по экономическим районам и в еще большей степени по городским и сельским поселениям.

Можно заметить, что благоустройство городского жилищного фонда намного выше, чем сельского. Почти 90% всего городского фонда оборудовано водопроводом, водотведением, отоплением и ваннами. При этом всего 23–26% общей площади городского жилищного фонда оборудовано напольными электроплитами.

Что же касается сельского жилищного фонда, то около 75% общей площади оборудовано газом, 3–6% — напольными электроплитами. Около половины площади обладают водопроводами и отоплением. Горячее водоснабжение присутствует только у 30% сельского жилищного фонда.

Таблица 3

Год	Удельный вес общей площади, оборудованной						
	Водопроводом	Водоотведением (канализацией)	Отоплением	ваннами (душем)	газом (сетевым, сжиженным)	горячим водоснабжением	напольными электроплитами
Городской жилищный фонд							
2005	88	86	91	81	68	79	23
2006	88	86	91	81	68	79	23
2007	88	86	91	81	68	79	24
2008	89	87	91	81	67	80	24
2009	89	87	92	81	67	80	24
2010	89	87	92	81	67	80	25
2011	90	88	92	81	67	80	25
2012	90	88	92	81	66	80	26
2013	90	88	92	82	65	81	26
2014	86	84	88	78	62	77	25
Сельский жилищный фонд							
2005	43	34	52	26	75	22	3
2006	44	34	54	26	75	22	3
2007	45	35	55	27	75	23	3
2008	46	37	57	27	74	24	3
2009	47	38	59	28	74	25	3
2010	48	39	60	29	75	25	4
2011	49	39	61	29	74	26	4
2012	49	40	61	29	74	27	4
2013	52	41	64	31	73	28	5
2014	54	43	65	33	73	30	6

Потребители на рынке жилья представляют собой крайне сложный объект исследования. Во-первых, приобретение жилья является одной из самых крупных и редких покупок в жизни семьи. Во-вторых, процессы выбора и приобретения жилья включают длительный период планирования, вплоть до выстраивания стратегии на протяжении всего жизненного цикла семьи. В-третьих, приобретение жилья предполагает высокую степень вовлеченности потребителей в процесс принятия решения. Кроме того, потребителем на данном рынке выступает не отдельно взятый человек, а семья.

Для изучения поведения потребителей на рынке недвижимости используются **следующие количественные показатели:**

1. Характеристики уровня дохода. Анализ опыта исследований в рассматриваемой области, проведенный в теоретической части работы, обуславливает необхо-

димость включения характеристик уровня дохода семьи в анализ.

2. Характеристики жилья. При анализе жилищных предпочтений семей рассматривалось несколько показателей. В частности, определенное значение имеют тип и особенности владения жильем, качество жилищного фонда в собственности, доступ к услугам ЖКХ. Кроме того, в анализ были включены показатели общей и жилой площади жилья, а также число комнат.

3. Характеристики семьи. Данный показатель может быть сконструирован из следующих переменных: состав семьи, наличие детей и возраст младшего ребенка и т.д. На региональном уровне имеют значение плотность населения, показатели брачности и разводимости.

В соответствии с данной классификацией в работе использованы следующие статистические показатели по субъектам РФ по состоянию на 2013 год (табл. 4):

Таблица 1. Система исследуемых социально-демографических показателей

Характеристика доходов	a_1	Размер среднедушевых доходов, руб.
Характеристика жилья	b_1	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, кв.м. на чел.
	b_2	Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда,%
	b_3	Удельный вес населения, неудовлетворенного жилищными условиями,%
	b_4	Удельный вес населения, планирующего улучшить жилищные условия,%
	b_5	Удельный вес общей площади, оборудованной водоотведением (канализацией)
	b_6	Удельный вес общей площади, оборудованной отоплением
	b_7	Протяженность дорог с усовершенствованным дорожным покрытием, в% от общей протяженности дорог
Характеристика семьи	c_1	Коэффициент естественного прироста,%
	c_2	Коэффициент механического прироста,%
	c_3	Коэффициент брачности,%
	c_4	Коэффициент разводимости,%
	c_5	Средний размер частного домохозяйства, чел.
	c_6	Удельный вес экономически активного населения,%
	c_7	Плотность населения, чел. на кв. км.

Хотя показатели b_1, \dots, b_7 и c_1, \dots, c_7 позволяют дать комплексную оценку состояния жилищного фонда в регионе и демографических особенностей потребителей на рынке жилья, использование всех показателей в отдельности затруднено. Возникает необходимость снижения размер-

ности признакового пространства и формирования агрегированных индикаторов жилья и семьи.

Одним из наиболее эффективных способов снижения размерности признакового пространства является факторный анализ. С вычислительной точки зрения, он более

предпочтителен, чем вычисление многомерных средних величин, поскольку первый фактор будет содержать в себе максимальную долю изменчивости рассматриваемых признаков. Иными словами, происходит максимизация информации об изучаемом явлении, а не усреднение значений.

Поскольку наша задача — формирования интегральных показателей, нас будут интересовать только первые факторы, содержащие наибольшую долю изменчивости исходных признаков. Выявлено, что наилучшему в терминах собственных объясненной дисперсии выделению факторов соответствует итеративный факторный анализ. Факторные нагрузки составили:

$$f_1 = 0.46b_1 + 0.56b_2 - 0.39b_3 - 0.34b_4 + 0.82b_5 + 0.69b_6 + 0.60b_7, \text{ фактор объясняет } 46.22\% \text{ изменчивости } b_1, \dots, b_7.$$

$$f_2 = -0.61c_1 + 0.10c_2 + 0.70c_3 + 0.95c_4 - 0.90c_5 + 0.25c_6 + 0.02c_7, \text{ фактор объясняет } 49.96\% \text{ изменчивости } c_1, \dots, c_7.$$

В f_1 наибольший вес имеют показатели благоустройства жилых помещений (наличие отопления и канализации) и состояние транспортной инфраструктуры. Будем характеризовать f_1 как качество жилищного фонда.

В f_2 с отрицательным весом включается размер домохозяйства и коэффициент естественного прироста, наибольший и одновременно положительный вес у количества браков и разводов на 1000 человек населения. Таким образом, в регионах с высоким значением f_2 регистрируется большое количество браков и разводов на фоне невысокого уровня рождаемости и небольшого числа детей в семье. Население такого региона можно охарактеризовать как недостаточно ответственно относящееся к институту семьи. Можно предположить, что подобное отношение к институту семьи накладывает отпечаток на модели поведения при покупке/продаже жилья (например, жилье будет приобретаться в большей степени в качестве инвестирования).

Следующий шаг — выявление потенциальных региональных особенностей, которые необходимо учесть при моделировании поведения потребителей на рынке жилья. С этой целью использован кластерный анализ субъектов РФ на основе индикаторов доходов (a_1), жилья (f_1) и семьи (f_2). Согласно методике, наилучшее разделение предполагает использование иерархического кластерного анализа, метод Ворда, метрика Евклидова, число кластеров равно 7. В таком случае достигается минимум псевдо T-статистики равный 7.20. Центроиды кластеров в табл. 5.

Таблица 5. Центроиды кластеров

Номер кластера	a1	f1	f2
1	56 742.54	166.56	40.59
2	38 504.90	172.06	24.15
3	30 956.83	164.90	32.39
4	24 888.92	156.21	23.82
5	20 580.41	143.57	23.94
6	18 089.29	144.91	22.27
7	14 410.55	134.83	17.71

Заметим, что регионы 1 кластера характеризуются наибольшими доходами населения, наилучшим состоянием жилищного фонда в собственности граждан и самой низкой социальной ответственностью по отношению к институту семьи. Регионы 5 кластера характеризуются самыми низкими доходами и состоянием жилищного фонда, но в этих регионах наиболее сильные традиционные семейные ценности.

В 1 кластер попали г. Москва, Ямало-Ненецкий АО и Чукотский АО.

В 2 кластер попали Ханты-Мансийский АО, Камчатский край, Тюменская, Магаданская и Сахалинская области.

В 3 кластер попали г. Санкт-Петербург, республики Саха (Якутия) и Коми, Мурманская, Московская и Свердловская области и Хабаровский край.

В 4 кластер попали Белгородская область, Калужская область, Архангельская область, Краснодарский край, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Перм-

ский край, Нижегородская область, Самарская область, Красноярский край, Приморский край, Амурская область.

В 5 кластер попали 28 регионов, в основном относящиеся к ЦФО и СФО.

В 6 кластер попали Владимирская область, Ивановская область, Костромская область, Орловская область, Псковская область, Республика Адыгея, Волгоградская область, Республика Северная Осетия, Чеченская Республика, Удмуртская Республика, Кировская область, Оренбургская область, Пензенская область, Ульяновская область, Курганская область, Республика Хакасия.

В 7 кластер попали Республика Калмыкия, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Саратовская область, Республика Алтай, Республика Тыва, Алтайский край.

Выделение однородных групп может быть достаточно важным этапом построения эконометрических моделей

зависимости поведения потребителей на рынке жилья от экономической конъюнктуры как внешней, так и внутренней. В этом смысле данная работа представляет лишь один из этапов более глобального научного проекта по моделированию поведения людей в вопросах, связанных с недвижимостью.

В рамках работы было рассмотрено экономическое содержание понятий «недвижимость», «рынок недвижимости» и «потребительские предпочтения на рынке недвижимости». Проанализирована динамика средних цен на первичном рынке жилья. Проведен подробный экономический анализ характеристик, выступающих как детерминанты поведения потребителей.

Литература:

1. Я. В. Паттури. Экономика недвижимости: Учебное пособие. — НовГУ им. Ярослава Мудрого. — Великий Новгород, 2002.
2. Приказ Росстата от 03.08.2011 N 344 (ред. от 27.07.2012) «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за ценами и финансами»

Сравнительный статистический анализ доходов и расходов потребителей по субъектам Российской Федерации

Шеремет Наталья Григорьевна, студент;

Коротков Анатолий Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Одно из наиболее значимых мест в региональной статистике занимает раздел, посвященный изучению и прогнозированию уровня доходов и потребления населения. Доходное неравенство присуще экономике любой страны. Однако структура социально-экономического неравенства российского общества и особенно доходное неравенство характеризуется прогрессивным развитием расслоения населения с момента перехода к рыночной системе хозяйствования. Расслоение общества по доходам усиливается территориальными диспропорциями развития экономики и социальной сферы, связанными с комплексом индивидуальных региональных факторов. Выявление причин таких диспропорций является одной из важнейших задач региональной социально-экономической статистики.

Распространение скрываемой от налогообложения оплаты труда искажает реальную картину благосостояния населения, поэтому в статистической методике сбора информации наиболее остро стоит проблема дооценки показателей доходов. Многие исследования сконцентрированы на обосновании и изучении различных методов дооценки статистических показателей доходов, однако, они не всегда полным образом корректируют показатели доходов населения. В таких условиях наиболее удачным методом анализа социально-экономического положения

на основе проведенного экономического анализа сформирована система статистических показателей, характеризующих 3 аспекта населения: доход, состояние жилищного фонда и характеристики семьи. Методами факторного анализа проведено построение интегрированных индикаторов.

Наконец, на основе результатов факторного анализа построена многомерная классификация регионов по уровню доходов, состоянию жилья и отношению к институту семьи. С помощью кластерного анализа удалось выделить однородные группы регионов и проранжировать группы от самой «благоприятной» (кластер 1) до самой «неблагоприятной» (кластер 7).

населения является рассмотрение не только показателей доходов, но и показателей расходов населения.

Цель исследования — выявление сущности и закономерностей формирования региональной дифференциации денежных доходов и расходов населения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

5. раскрыть понятия «доходы населения», «расходы населения», «уровень жизни населения» и их особенности;
6. сформировать и обосновать систему показателей;
7. проанализировать динамику и структуру основных показателей;

Объект исследования — доходы и расходы населения.

Предмет исследования — тенденции изменения показателей дохода и расхода населения.

Информационной базой исследования явились официальные данные Федеральной службы государственной статистики России, разработки ведущих отечественных и зарубежных исследователей по изучаемой тематике, интернет источники. В работе использованы данные Федеральной службы государственной статистики. Расчеты проводились в пакете обработки статистических данных Stata и Excel.

Доход населения — материальные средства, которыми располагают граждане для осуществления своих потреб-

ностей. Доходы населения делятся на денежные и натуральные.

Денежные доходы населения включают: оплату по труду; пенсии, пособия, стипендии и др.; поступления от продажи продуктов сельского хозяйства; доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов; доходы от предпринимательской деятельности, а также страховые возмещения, ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и другие доходы.

Натуральные доходы населения включают продукцию, созданную домашним хозяйством для собственного потребления. [1]

Денежные расходы населения — это часть денежных расходов населения, направленная на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и разнообразные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за кредиты и др.), сбережения, покупку иностранной валюты. Сбережения состоят из прироста (уменьшения) вкладов на счетах граждан, расходов на приобретение ценных бумаг, недвижимости, изменения средств на счетах индивидуальных предпринимателей, задолженности по кредитам. [2]

Под уровнем жизни населения понимают обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных, рациональных потребностей. Этот уровень зависит от различных факторов: политических, экономических и социальных. [3]

Ввиду отсутствия единого обобщающего показателя, характеризующего уровень жизни населения, для его анализа рассчитывается целый ряд статистических показателей, отражающих различные стороны данной категории и сгруппированных в следующие основные блоки:

- показатели доходов населения;
- показатели расходов и потребления населением материальных благ и услуг;
- сбережение;
- показатели накопленного имущества и обеспеченности населения жильем;

- показатели дифференциации доходов населения, уровня и границ бедности;
- социально-демографические характеристики;
- обобщающие оценки уровня жизни населения.

Приведенная подсистема показателей уровня жизни занимает особое место в общей системе показателей социально-экономической статистики, так как многие из них используются для общей характеристики состояния экономики, при проведении международных сопоставлений уровней экономического развития различных стран, а также для разработки социальной политики государства и определения первоочередных направлений социальной поддержки отдельных групп населения.

Следует отметить, что приведенная выше подсистема показателей отражает в большей степени количественную сторону изучаемой категории. Для качественной характеристики условий жизни населения необходимо использовать показатели социальной статистики, дающие представление о качестве жизни. К их числу относятся основные показатели демографической статистики, состояния и охраны здоровья, качества и структуры потребляемых продуктов питания, уровня грамотности и состояния сферы образования и культуры, комфортабельности жилья и др. Указанные показатели используются в международной статистической практике для более полной характеристики благосостояния населения. Некоторые из них применяются как обобщающие характеристики уровня жизни, например, коэффициент младенческой смертности и средняя продолжительность предстоящей жизни, которые наряду с объемом ВВП на душу населения входят в блок обобщающих показателей, не только отражающих уровень жизни населения, но и являющихся важнейшими индикаторами уровня социально-экономического развития страны.

В данной работе мы более подробно остановимся на показателях доходов населения и показателях расходов и потребления населением материальных благ и услуг.

Для начала изучим динамику и структуру объема денежных доходов в целом по Российской Федерации с 2005 г. по 2014 г.

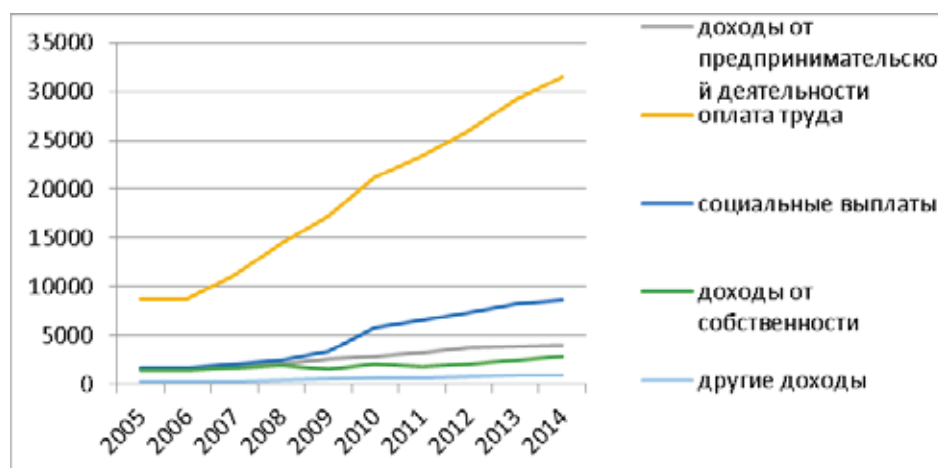


Рис. 1. Динамика объема денежных доходов населения по составу

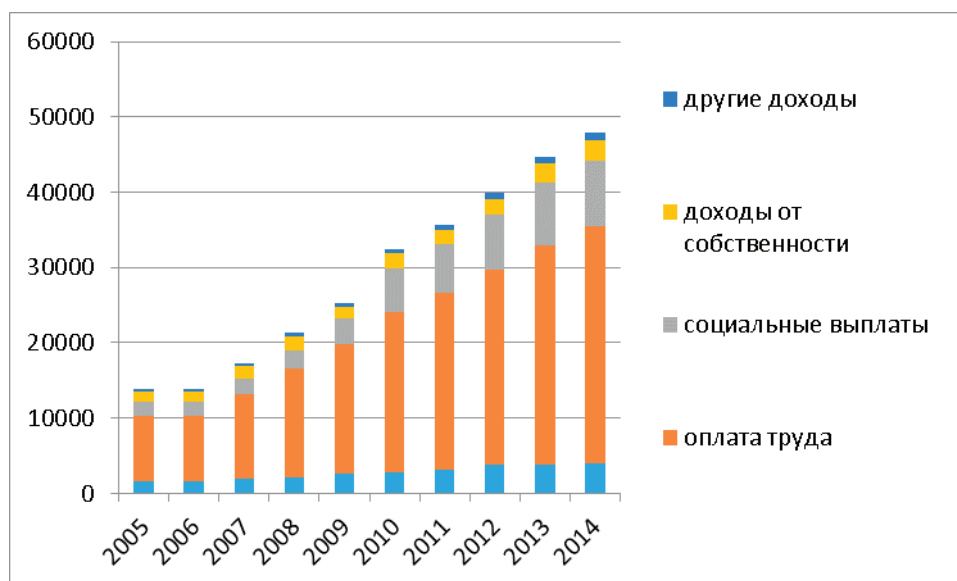


Рис. 2. Динамика объема денежных доходов населения по составу

Денежные доходы населения в целом по РФ ежегодно возрастают. В 2014 году по сравнению с 2010 годом денежные доходы увеличились на 15 421 млрд. руб. или на 47%. По сравнению с 2013 годом они возросли на 3 269 млрд. руб. или на 7%. В среднем ежегодно денежные доходы населения увеличиваются на 3 788,9 млрд. руб.

Наибольшую долю в структуре денежных доходов населения занимает оплата труда. Оплата труда — это система отношений, связанных с обеспечением работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законодательством, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами (ст. 129 ТК РФ). Оплата труда также ежегодно увеличивается в среднем на 2 527 млрд. руб. В 2014 году по сравнению с 2012 годом она возросла на 5 532 млрд. руб. или на 21%.

В целом по РФ в 2014 году по сравнению с 2005 годом среднедушевые денежные доходы населения возросли на 19 654 руб. или в 3,42 раза. В свою очередь, если сравнивать 2014 год с 2013 годом, то среднедушевые денежные доходы населения возросли на 1 838 руб. или на 7,1%.

Несмотря на возрастание величины среднедушевых денежных доходов населения, социально-экономическая напряженность не только не идет на убыль, а наоборот, возрастает. Это связано, прежде всего, с ростом доходов высокодоходного населения, что влечет за собой все более широкий разрыв с населением, чьи доходы ниже прожиточного минимума.

Средние денежные доходы населения в 2008 году составили 14 316,3 р., однако наиболее часто встречаются люди с денежным доходом в 5 939,27 р. Расчет медианы показал, что 50% населения страны имеют денежные доходы 11 138,69 р. и больше, 50% — меньше этой суммы. Денежные доходы 10% населения составляют 3 971 р. и меньше, что меньше прожиточного ми-

нимума того года на 15,6%, который составлял 4 592,75 р. Децильный коэффициент показал, что минимальные доходы 10% наиболее обеспеченной части населения превышают максимальные доходы 10% наименее обеспеченной части населения в 7,8 раз. Коэффициент Джини равен 0,3934, что означает высокую степень неравенства.

В 2012 году средние денежные доходы населения составили 20 106,3 р., наиболее часто встречаются люди с денежным доходом 8 983,31 р. 50% населения страны имеют денежные доходы 17 450,67 р. и меньше. Денежные доходы 10% населения составляют 6 171,47 р. и меньше, 90% населения — 3 9318,24 р. и меньше. Медианный среднедушевой доход составил 16 935 р., модальный среднедушевой доход — 9 218 р. Децильный коэффициент в 2012 году по сравнению с 2008 годом уменьшился на 18,32% и показывает, что минимальные доходы 10% наиболее обеспеченной части населения превышают максимальные доходы 10% наименее обеспеченной части населения в 6,37 раз. Коэффициент Джини равен 0,39, что означает высокую степень неравенства.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2011 году составляла 22,9 млн. человек, 16,1% от общей численности населения. В 2012 году она уменьшилась на 31,9% и равнялась 15,6 млн. человек, что составляет 11% от общей численности населения страны.

Среднедушевые доходы населения в Москве в 1,96 раз превышают среднедушевые доходы в целом по РФ. За изучаемый период времени, было только два года, когда среднедушевые доходы снизились (в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 1 282 руб. или на 3,6% и в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 365 руб. или на 0,7%).

Санкт-Петербург занимает второе место по наибольшим среднедушевым денежным доходам в РФ. Так,

в 2014 году среднедушевые доходы составили 34 724 руб. в месяц, что больше средних показателей в целом по РФ на 6 958 руб. или на 30%.

Самые низкие среднедушевые денежные доходы зафиксированы в Северо-Кавказском федеральном округе. Дешевые цены представлены на первичном рынке жилья

Южного федерального округа. Среднедушевые денежные доходы в 2014 году составили 20 692 руб. в месяц, что на 33 812 руб. меньше, чем среднедушевые денежные доходы по Москве.

Теперь изучим изменение расходов населения за изучаемый период.

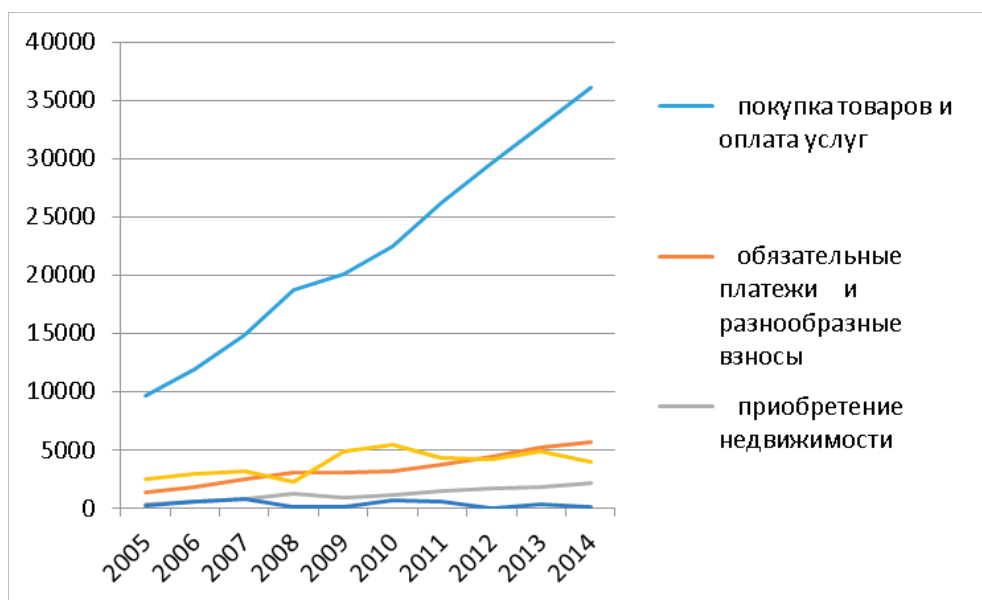


Рис. 3. Динамика объема расходов населения по составу

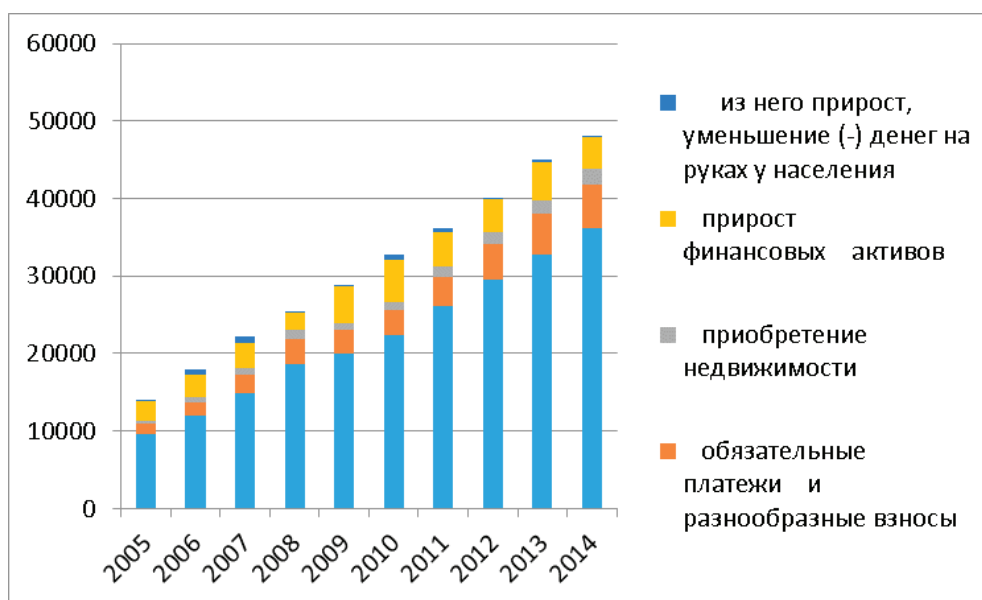


Рис. 4. Динамика объема расходов населения по составу

В целом по РФ расходы населения ежегодно увеличиваются на 3 788,9 млрд. руб. Наиболее высокими темпами растут расходы на покупку товаров и оплату услуг (на 2 943,5 млрд. руб. ежегодно), а медленнее всего увеличиваются расходы на прирост финансовых активов (состоит из прироста вкладов на счетах граждан, денег на руках у населения, расходов на приобретение ценных

бумаг, иностранной валюты, изменения средств на счетах индивидуальных предпринимателей, за минусом изменения задолженности по кредитам). При этом прирост денег на руках у населения в 2014 году по сравнению с 2013 годом сильно уменьшился (на 256 млрд. руб. или на 77,1%).

Рассмотрим использование денежных доходов населения по субъектам РФ в 2014 году.



Рис. 5. Затраты населения на покупку товаров и оплату услуг по субъектам РФ в 2014 г.

Затраты на покупку товаров и оплату услуг ежегодно занимают наибольшую долю в использовании денежных доходов населения. В 2014 году данные затраты занимали более 67% во всех субъектах РФ. В Москве население

тратит 82% на покупку товаров и оплату услуг. Далее идет Юный федеральный округ (80,4%). Меньше всего эта доля занимает в Дальневосточном федеральном округе (67,4%).

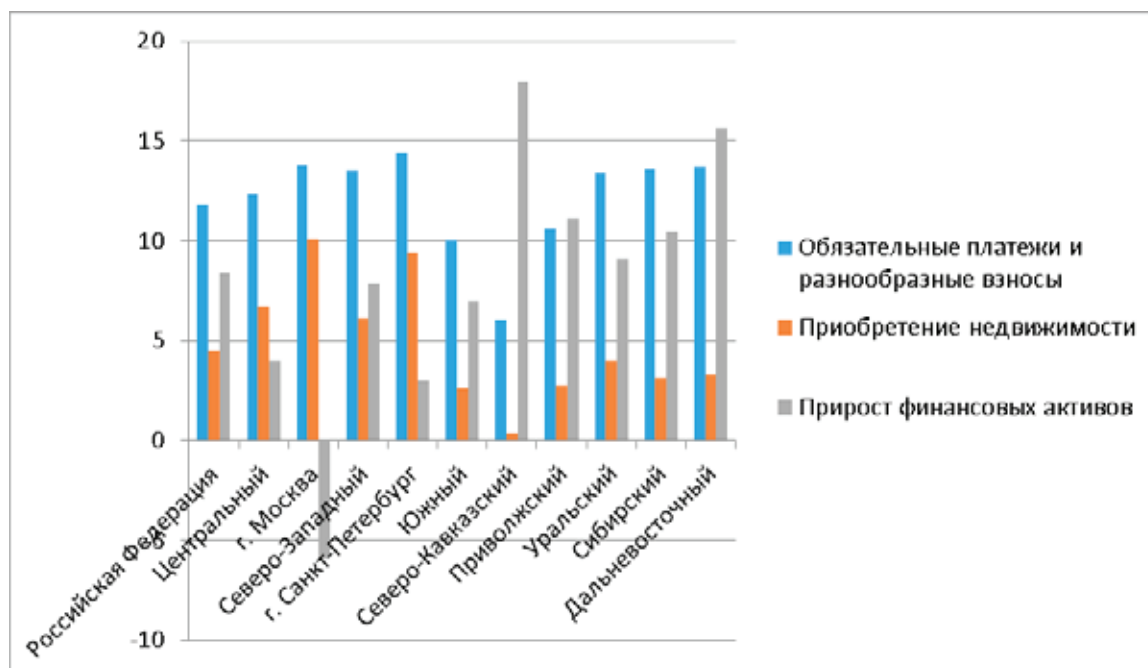


Рис. 6. Использование денежных доходов населения по субъектам РФ в 2014 г.

Затраты на обязательные платежи и разнообразные взносы занимают от 6% до 14,4%, больше всего данный показатель в Санкт-Петербурге. Наибольшая доля затрат на приобретение недвижимости была зафиксирована в Москве и Санкт-Петербурге, а наименьшая — в Северо-Кавказском федеральном округе. Прирост финансовых активов в 2014 году был замечен везде, кроме Мо-

сквы. Там было отмечено уменьшение доли финансовых активов на 5,9%.

В рамках работы было рассмотрено экономическое содержание понятий «доходы населения», «расходы населения», «уровень жизни населения» и их особенности. Проанализирована динамика:

— доходов населения по РФ;

- среднедушевых денежных доходов по субъектам РФ;
- расходов населения по РФ;
- использования денежных доходов населения по субъектам РФ в 2014 году.

Проведен структурный анализ состава доходов населения, а также использования денежных доходов населения.

Статистическая информация о доходах и расходах населения в разрезе субъектов РФ содержит данные только о денежных доходах и расходах населения. Отсутствие учета и оценки натуральной составляющей доходов населения существенно искажает данные о региональной диф-

ференциации населения по уровню доходов. Наилучшими показателями, характеризующими доходы и расходы населения региона, являются среднедушевые денежные расходы и доходы населения. Эти показатели исчисляются на основе балансов денежных доходов и расходов населения, ежегодно составляемых для каждого региона.

Повышение уровня жизни населения является главной целью любого прогрессивного общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе.

Литература:

1. Юрьева, Т. В. Социальная экономика. Учеб. для студ. вузов, обучающихся по эконом, спец. — М.: Дрофа, 2001. — 352 с.]
2. Трунин, С. Н. Экономика труда. — М.: 2009. — 496 с.
3. Данканич, С. А. Неравенство доходов населения: виды и последствия // Проблемы современной экономики. — 2011. — № 3 (39)

Проблема развития частного предпринимательства и малого бизнеса в сельской местности

Шодибоева Мастура Комилжон кизи, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В 21 веке развитие бизнеса в городах — обычное дело. Население, рожденное на селах, поселках (особенно молодежь), считают, что им «светится» хорошая перспектива в будущем только в городах. Отсюда вытекает то, что люди, устремленные в будущее, добиваются успехов в городах, развивая при этом городскую жизнь. А что делать на селе? По статистике более 90% малых предприятий открываются в городах. А ведь жизненный уровень сельского населения прямо зависит от частного предпринимательства и малого бизнеса. Поэтому в городах прогресс виден, а на селе лишь иногда. Так как по статистике более 90% не дорогостоящих результатов научно-технического прогресса внедряются малыми предприятиями.

Возможность эффективного функционирования малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры; производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам; исключение лишних звеньев управления и т.д. Малому производству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

В свою очередь развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются

дополнительные рабочие места; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но, прежде всего для предпринимательской деятельности населения, развёртывания его творческих сил и использования свободных производственных мощностей.

Начать развивать малые предприятия на селе необходимо с открытия на в них крупного предприятия. Почему?

Если в сельской местности построить хотя бы один крупный объект промышленности, то к нему автоматически будут «пристраиваться» не менее 100 объектов малого бизнеса и частного предпринимательства, в основном в сфере обслуживания. Проявляется двухсторонняя зависимость.

Чтобы привлечь предпринимателей в сельскую местность необходимо:

1. Снизить налоговую ставку для сельского малого бизнеса и малых предприятий;
2. Оказывать целенаправленную государственную финансовую поддержку;

3. Выдавать льготные кредиты на проекты, улучшающие инфраструктуру села. По индикатору «предоставление кредитов субъектам малого бизнеса» Узбекистан за последние три года поднялся со 154-го до 42-го места в мире;

4. Помогать в обеспечении высокотехнологической базы;

5. Выдача бесплатного места проживания;

6. Открыть специальные консалтинговые центры на местах;

7. Открывать центры быстрого качественного профессионального переобучения;

8. Исключить излишнюю бюрократичность, которые не всегда по зубам сельчанам. Также с 2016 года в Узбекистане проверка деятельности микрофирм, малых предприятий и фермерских хозяйств будет осуществляться в плановом порядке не чаще одного раза в четыре года;

9. Иметь в наличии специализированный государственный орган, регулирующий и «защищающий» малый бизнес села.

Опыт многих стран, показывает, что наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития МСП можно осуществлять через специализированный правительственный орган, имеющий достаточные ресурсные возможности и полномочия. В США это SBA, в Великобритании — «Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса» (SBS), созданное в 2000 году в составе «Министерства торговли и промышленности» (DTI), в Германии — «генеральный Директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий» (DG VIII) [1] в составе «Федерального Министерства экономики и технологий» (BMWA), в Японии — реорганизованное «Министерств экономики, торговли и промышленности» (METI) [2], в составе которого создано новое «Агентство малого и среднего предпринимательства» (SMEA), в Венгрии — «Национальный Совет по развитию предпринимательства» и «министерство экономики», а в Польше — «Департамент ремесленничества, малого и среднего предпринимательства» при «Министерстве Экономики». При этом, часть исполнительных полномочий делегируется другим организационным структурам (профильным министерствам, контрольно-ревизионным службам, департаментам, банкам, фондам и т.п.). Функции всех вышеназванных ведомств во многом схожи, отличия заключаются в иерархии подчинённости и во взаимодействии с другими ведомствами, в организационной структуре и в масштабах деятельности, а также в системе отношений с партнёрскими и общественными организациями.

В Узбекистане создаются множество условий для развития малого бизнеса и фермерства. 98% сельскохозяйственной продукции Узбекистана выпускается малым биз-

несом и частным предпринимательством. Также ежегодно проводят смотр-конкурс «Ташаббус» на призы президента Республики Узбекистан. В данном конкурсе, который проводится в целях стимулирования предпринимательской инициативы, дальнейшей популяризации передового опыта, за прошедшие восемнадцать лет существования этого конкурса в них приняли участие более двухсот тысяч человек. Первый этап проводят в районах и областях, затем победители этого этапа проходят в следующий тур, проводимый по республике. Ежегодно в комплексе «Узкургазмасавдо» организовывается выставка продукции и услуг представителей малого бизнеса, фермеров, народных промыслов. Различные товары и изделия, производимые в регионах страны, вызывают непомерный интерес не только у членов жюри, но и у гостей. А в столичном дворце «Туркистон» проводят торжественные церемонии награждения победителей республиканского конкурса «Ташаббус 1997–2015», в таких номинациях, как «Лучший фермер-хлопкороб», «Лучший фермер-зерновод», «Лучшее сельскохозяйственное предприятие» и т.п.

Анализ деятельности предприятий малого бизнеса в Узбекистане показывает, что за последние три года наиболее динамично они развивались именно в сфере сельского хозяйства. В 2015 году их количество превысило сто тысячный рубеж. Сейчас продукция сельского хозяйства составляет основную статью экспорта малых предприятий. В рамках реализации Программы по ускоренному развитию сферы услуг и сервиса в сельской местности за последние три года на селе реализовано более 22,8 тысячи проектов, объем оказываемых услуг вырос в 1,6 раза, а их потребление на одного сельского жителя — в 1,5 раза. [3]

На территории Узбекистана также существуют общественные объединения предпринимателей, занимающиеся проблемой развития предприятий малого бизнеса в сельской местности. Например, Ассоциация дехканских и фермерских хозяйств, Бизнес-фонд, Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств, Тадбиркорбанк, Агробанк, множество бизнес-инкубаторов и бизнес-школ, Агропромбиржа, около двух тысяч мелкооптовых баз и другие. [3]

Малый бизнес и частное предпринимательство в сельской местности порой проявляет гибкость на рынке труда, поглощая те трудовые ресурсы, которые даже не имеют высокой квалификации, в результате чего уравниваются социальные слои общества.

Современное фермерское хозяйство приобретает черты многопрофильного, многоотраслевого хозяйства, на которое возложены большие задачи — помимо производства сельскохозяйственной продукции, оно занимается и ее углубленной переработкой, осуществлением строительных и ремонтных работ, оказанием услуг сельскому населению.

Литература:

1. <http://www.bmwi.de>

2. <http://www.meti.go.jp>
3. Минмакроэкономстат РУз

Инструментарий адаптационного финансового планирования на предприятии

Ялмаев Рустам Алиевич, кандидат экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет

В статье обосновывается необходимость долгосрочного финансового планирования для решения проблемы долговременного выживания и успешного развития компании в условиях прогнозируемых критических колебаний рыночной конъюнктуры. Рассмотрены основные направления и инструменты оптимизации структуры капитала компании и совершенствования финансово-экономического механизма в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: управление финансами, антикризисное управление, структура капитала, ситуационный анализ.

Неопределенность будущего и необходимость финансовой адаптации к меняющимся условиям делают актуальной проблему комплексной оценки рисков предприятия, связанных с различными вариантами развития критических событий.

Построение альтернативных вариантов развития событий возможно на основе использования техники сценариев. Следует рассчитывать оптимистический, пессимистический и промежуточный сценарии, параллельно вырабатывая оценки их последствий. В результате этого появляется возможность не только подготовиться к пессимистическим допущениям, но и положить в основу разработки стратегического плана умеренный сценарий, избежав, таким образом, опасностей, связанных с излишним оптимизмом в финансовом планировании. [4]

Для антикризисного управления финансами предприятия техника сценариев оказывается полезной по ряду причин:

1) обязательную структуризацию областей исследования с выделением решающих для производственно-хозяйственной системы в рамках национальной и международной хозяйственной среды, а также социально-культурной, технологической, политико-правовой и установлением взаимосвязей между ними, что позволяет более обоснованно подойти к выделению и классификации действительно критических для восстановления и долгосрочной стабилизации финансового состояния факторов;

2) идентификацию возмущающих событий, вследствие чего удастся выявить проблемные моменты, способные породить кризисные ситуации. Совокупность проекций их потенциального развития даёт несколько правдоподобных картин возможного будущего. Для каждого сценария с учётом принятых гипотез описываются наиболее вероятные пути развития потенциальных способностей предприятия в определенных условиях его существования. Благодаря этому в первом приближении удастся решить проблему создания потенциала финансового успеха компании;

3) проверку всех изысканных вариантов траекторий развития потенциала на предмет связанных с ними шансов и рисков, что позволяет определиться с общим портфелем рисков компании с целью его последующей балансировки для снижения угрозы кризиса;

4) идентификацию экстремальных сценариев для определения пределов развития производственно-хозяйственной системы и установления наиболее вероятной ситуации, чем облегчается последующая гармонизация внутренних способностей производственно-хозяйственной системы с возможностями, заключёнными вовне, и её адаптация к новым условиям;

5) возможность адекватной реакции на появление неучтенных, спонтанных событий. Из-за влияния непредвиденных факторов траектория развития может существенно отклониться от трендового варианта и нести в себе угрозу кризиса для предприятия. Сценарный подход позволяет менеджменту отследить опасные отклонения от нормальной траектории и незамедлительно приступить к выработке контрмер для предотвращения критического ухудшения параметров состояния производственно-хозяйственной системы.

Нейтрализация угроз, закрепление и развитие успеха предполагают осуществление стратегически ориентированных действий и оперативных мер, которые следует комплексно отразить в специально разрабатываемой антикризисной программе. [3]

В едином комплексе мер антикризисной программы, который имеет целевую направленность и опирается на систему сбалансированных, увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям действий и шагов, должен воплотиться переведенный в русло конкретных мероприятий концептуальный стратегический замысел рационального решения проблемы долговременного выживания и успешного развития компании в условиях прогнозируемых критических колебаний рыночной конъюнктуры.

При её разработке должна использоваться методология предвидения, с тем, чтобы органически соединить глубокое изучение закономерностей развития исследуемого объекта для познания его изменчивости с активным и целенаправленным поиском возможностей разрешения высокой неопределенности будущего, выяснения вариантов развития и определения критических точек.

Композиционно антикризисная программа может оформляться в виде следующих крупных структурных блоков:

1. Ситуативные действия финансовой ориентации по адаптации предприятия к новым условиям, которые сформируют, реализовавшись, наиболее вероятные из возможных и/или ожидаемых в будущем критических событий.

2. Обязательные действия по обеспечению безопасности и повышению сопротивляемости производственно-хозяйственной системы. Общая направленность этих действий может быть определена как всемерное увеличение доходности бизнеса, ослабление или устранение финансового давления неблагоприятных ожидаемых событий на базовые переменные, определяющие жизнеспособность производственно-хозяйственной системы. Антикризисные мероприятия этого блока программы распространяются, с одной стороны, на предотвращение роста убыточного потенциала за счёт избавления от низкодоходных производств, приведения в соответствие с базовым потенциалом поддерживающего и обслуживающего потенциалов, а также на усиление качественных аспектов работы по выявлению и реализации синергетических эффектов и, с другой стороны, на развитие ключевых компетенций товаропроизводителя.

3. Обязательные оперативные действия по разрешению узких мест для повышения рентабельности, а также специальные меры по интенсификации входящего финансового потока и жесткому регулированию исходящего финансового потока денежных средств для поддержания постоянной платежеспособности, которые реализуются в оперативных планах предприятия.

4. Желательные для осуществления, но требующие известных затрат меры по совершенствованию, а возможно, и перестройке, планово-контрольного процесса на предприятии. Эти меры затрагивают совершенствование инструментально-методических основ планирования и контроля в компании и обеспечивают устранение внутренних конфликтов и усиление ориентации подразделений на общеорганизационный результат.

5. Меры по усилению контроля за ходом выполнения принимаемых антикризисных решений для обеспечения реализуемости намеченного комплекса действий и мероприятий.

В ходе общего антикризисного процесса финансовой стабилизации первоочередной мерой является поддержание платёжеспособности компании. Практические пути приведения кредиторских обязательств и финансовых требований компании в состояние, которое обеспе-

чивает ритмичный оборот финансовых потоков, исключающий проявление признаков неплатежеспособности, возможно осуществить путём применения следующих финансово-хозяйственных операций: финансирование под уступку денежного требования; перевод долга, уступка требований, обмен финансовых требований на акции (доли участия), в том числе посредством конвертируемых облигаций; инвестиционный налоговый кредит; новация долга. [2]

Данные мероприятия позволяют снизить долговую нагрузку на финансы предприятия, тем самым, повысив эффективность использования капитала и улучшив финансовую гибкость и мобильность компании. Предложенные финансово-хозяйственные мероприятия в каждой конкретной ситуации сочетаются или применяются индивидуально.

Применение данных финансово-хозяйственных операций при условии соблюдения принципа экономичности возможно как в рамках превентивного, так и реактивного антикризисного управления, т.к. сманеврировав в определенном периоде времени большим финансовым потоком, компания имеет возможность создать больший потенциал финансового успеха, чем рыночные конкуренты, что непосредственно повышает уровень защитной финансовой адаптации компании к изменяющимся рыночным условиям.

В целях восстановления и стабилизации на длительный срок своего финансового состояния и создания потенциала финансового успеха предприятию следует отладить работу финансово-экономического механизма. Позитивное и наиболее существенное влияние на финансовую стабилизацию предприятия оказывает реструктуризация его капитала. Структура капитала компании определяется соотношением объёмов собственных средств и заёмных средств долгосрочного характера, оказывает непосредственное влияние на финансовые результаты хозяйствующего субъекта. [1] Структурная оптимизация капитала предприятия — это приведение состава его отдельных подразделений и имущественного комплекса в целом к таким пропорциям, которые способствуют наращиванию входящего и экономии исходящего финансовых потоков, что должно быть системно связано с мероприятиями по оздоровлению финансов и обновлению основных средств данного предприятия.

С позиций системы антикризисных знаний оптимизация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных подзадач в работе восстановления и стабилизации на длительный срок финансового состояния и создания потенциала финансового успеха компании. В целом изменение структуры капитала должно быть ориентировано на создание смешанной его структуры, соответствующей такому оптимальному соотношению собственных и заёмных источников финансово-хозяйственной деятельности, при котором уменьшаются общие капитальные затраты, увеличивается финансовая мощь компании и растёт рыночная стоимость (стоимость

акций) предприятия. При этом необходимо учитывать, что чем больше объём привлекаемых компанией заёмных средств, тем большая часть финансового потока будет отвлекаться на процентные расходы, что непосредственно влияет на платежеспособность.

В то же время достижение оптимальной структуры компании в ходе восстановления и стабилизации на длительный срок финансового состояния и создания потенциала финансового успеха возможно только при комплексном подходе. Реорганизацию производственно-хозяйственной системы нужно одновременно связывать с антикризисными мероприятиями по изменению состава его активов и пассивов, пересмотру всего имущества предприятия. Для положительного решения этой задачи, с одной стороны, следует учитывать и гарантировать финансовые интересы кредиторов, акционеров и ин-

весторов реорганизуемой компании, с другой стороны, обновлённая структура должна укрепить её финансовое положение, либо заинтересовать какую-либо самостоятельную финансово-промышленную группу присоединить к себе данную компанию.

Таким образом, для решения центральных вопросов антикризисного финансового управления предлагается формировать адекватную систему финансового управления, главной целью которой видится финансовое обеспечение долговременного выживания и развития компании на основе использования позитивных возможностей, открываемых кризисной ситуацией для данного бизнеса, и предотвращения тяжелых и затяжных форм течения кризиса, грозящих серьёзными последствиями для предприятия, с помощью своевременной подготовки и контроля реализации ответных мер.

Литература:

1. Аслаханова, С. А., Ялмаев Р. А. Основы предпринимательства и путь его развития в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10–2 (63–2). с. 956–958.
2. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. — СПб.: Питер, 2013. — 448 с.
3. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л. А. Дробозиной. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 527 с.
4. Ялмаев, Р. А., Эскиев М. А., Чажаев М. И. Управление рисками как необходимое условие финансирования инвестиционных проектов // Молодой ученый. — 2015. — № 14. — с. 328

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 5 (109) / 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.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

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 27.03.2016. Тираж 500 экз.

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