

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



Ведущий

11
2016
Часть VII

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 11 (115) / 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

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

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

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

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

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических 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

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

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

На обложке изображен Фёдор Никифорович Плевако (1842–1909) — один из самых известных российских адвокатов, юрист, судебный оратор, действительный статский советник.

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».

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.

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)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

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 Бекмуратович, 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, доктор 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, Майер Ольга Вячеславовна

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: 01.07.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Едилкызы О. А.**
Кредитный портфель банка:
сущность, значение и его классификация 721
- Едилкызы О. А.**
Портфель активов как источник
банковской доходности 723
- Елаев А. А.**
Влияние дженерификации товарных знаков
в современной России на развитие
торговых предприятий 725
- Ерошкин А. К.**
Понятие муниципальной собственности 727
- Ерошкин А. К.**
Нормативно-правовая база управления
муниципальной собственностью в РФ 730
- Ерошкин А. К.**
Система управления муниципальной
собственностью в РФ 733
- Жаббаров М. Э.**
Основные направления развития
нормативно-правовой базы в сфере
малого бизнеса и частного
предпринимательства
в Республике Узбекистан 736
- Жаббаров М. Э.**
Государственная поддержка
инновационного предпринимательства 739
- Жулавская А. Е.**
Благоприятные условия труда
как составляющие организации труда
современного предприятия 740
- Зайкина К. А., Насретдинова Э. С.**
Стратегия ценообразования как инструмент
конкурентной борьбы 742
- Зайнуллина Ю. Р.**
Особенности жизненного цикла организации
крупных российских корпораций 744
- Зарченко А. С.**
Торгово-промышленная палата
как субъект взаимодействия
с иностранным бизнесом
(на примере Ростовской области)..... 746
- Захарова О. О.**
Налоговая гармонизация как неотъемлемая
часть общеэкономических интеграционных
процессов в государствах-членах
Евразийского экономического союза 750
- Иванова Н. Е., Игнатьева А. А.**
Современные проблемы учета затрат
на отечественных элеваторах 753
- Ivanova N., Lalykina A.**
Risks and risk management tools
in securities market 759
- Иванова Н. Е., Сергеева Т. В.**
Современные проблемы учета затрат
на терминалах по приему платежей 763
- Исмаев Р. О., Мирзабдуллаева Г. М.**
Повышение эффективности управления
по привлечению инвестиций
в региональную экономику 767
- Касымова Н. С.**
Развитие внутрикорпоративного
предпринимательства 769
- Киёмова К. А.**
Парадокс изобилия, или некоторые аспекты
управления ресурсами 771
- Кильметьев И. Ф.**
Роль системы налогообложения
в экономике государства 773
- Кисурин М. А.**
Адаптация новичка на новом месте работы.... 776

Климов Н. Н., Потапова А. Е., Сайбель Я. В. Формирование туристско-рекреационного кластера в Республике Крым.....	778	Кудратов З. Г., Маматов А. А. Перспективы развития рынка труда в Узбекистане.....	793
Кобец Ю. В. Формирование кадровой политики организации в условиях рынка	780	Кудряшова К. Н., Фалалеева Е. В. Повышение клиентоориентированности персонала как направление профилактики организационных конфликтов	795
Кондратенко О. Н. Предпосылки, факторы и результаты интеграции финансового и управленческого учета	782	Кузнецов В. В. Роль органов местного самоуправления Находкинского городского округа в сфере развития малого бизнеса.....	798
Копылова Е. О. Популяризация здорового образа жизни как фактора неценовой конкуренции предприятий общественного питания	785	Кузнецова К. О. Оценка и пути повышения уровня и качества жизни населения.....	801
Коротков Д. Ю. Отраслевая налоговая политика: цели, субъекты, объекты.....	786	Кульгачёв И. П., Романова М. М. Предложения по развитию внутреннего туризма в Российской Федерации.....	804
Крапивина Т. А. Исследование динамики инвестиций в основной капитал в Российской Федерации.....	789	Куприянова Ю. С. Оценка состояния молодежной политики	812
Кудратов З. Г., Маматов А. А. Основные тенденции развития сферы услуг в Узбекистане.....	791	Куровская И. В. Совершенствование организации управленческого труда на примере ООО «Компания «Армада», г. Уссурийск	814

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Кредитный портфель банка: сущность, значение и его классификация

Едилкызы Омирзак Анель, магистрант
Казахский национальный университет имени Аль-Фараби

Рассматриваются подходы к определению понятия «управление кредитным портфелем», раскрывается содержание системы и процесса управления кредитным портфелем банка, определяются направления совершенствования управления кредитным портфелем в коммерческом банке.

Ключевые слова: кредитный портфель, управление кредитным портфелем, система управления, процесс управления кредитным портфелем.

Вопросы совершенствования деятельности банков второго уровня и определение приоритетных направлений развития кредитных услуг являются основной проблемой в экономической, политической и социальной жизни РК. Актуальность изучения вопросов кредитного портфеля и совершенствования кредитных услуг обусловлена тем, что кредитные операции являются традиционным и доходобразующим видом банковского бизнеса. Следует отметить, что финансовая нестабильность и задачи, связанные с минимизацией кредитных рисков повышает значимость проблем модернизации и улучшения системы управления кредитным портфелем.

Имеются различные трактовки на определение термина «кредитный портфель». Хочется привести несколько определений, представленных в экономической литературе.

По мнению видного российского ученого А. М. Тавадиева: «кредитный портфель банка — это вся совокупность кредитов, предоставленных им на каждый данный момент. Однако если это не просто список кредитов, а такая совокупность, которая структурирована по определенному критерию (критериям), существенному для кредитов, то тем самым «кредитный портфель» становится характеристикой качества выданных кредитов и всей кредитной деятельности банка [1, с. 458].

Российские авторы С. А. Ермаков и Ю. Н. Юденков рассматривают кредитный портфель «как совокупность требований банка по кредитам, которые систематизированы на критериях, связанных с различными факторами кредитного риска» [2, с. 401].

В финансово-экономическом словаре под редакцией А. А. Абишева, кредитный портфель трактуется как совокупность предоставленных банком кредитов [3, с. 438].

В учебнике «Банковское дело» под редакцией У. М. Искакова, отечественными учеными кредитный портфель представлен как остаток кредитной задолженности по балансу коммерческого банка на определенную дату. Кре-

дитный портфель банка включает межбанковские кредиты и кредиты, предоставленные физическим лицам и юридическим лицам, или кредитный портфель клиентам» [4, с. 253].

Таким образом, обзор и систематизация различных суждений понятия «кредитный портфель» позволяет нам сделать ряд выводов. Рассматривая имеющиеся многообразие определений, по нашему мнению, к общему тезису вышеприведенных определений можно отнести то, что кредитный портфель — это результат кредитных услуг банка. Поэтому наиболее полным и верным будет определение кредитного портфеля в двух аспектах:

- количественная характеристика кредитных услуг банка, т. е. общая информация о предоставляемых кредитах, составе и структуре кредитных вложений;
- качественная характеристика кредитных услуг банка, т. е. систематизация кредитных вложений по установленным критериям.

Применение банками портфельного подхода к управлению кредитами способствует одновременно максимизировать доход от кредитных вложений и минимизировать кредитный риск.

Анализ ссудной задолженности банка с точки количественной оценки дает возможность определить ее состав, структуру и динамику на протяжении определенного промежутка времени. Как результат осуществления кредитной политики банка, ссудный портфель дает кредитным вложениям качественную оценку с точки зрения риска и доходности. Данный анализ позволяет определить соблюдается ли банком основные принципы кредитования и уровень риска кредитных операций как главной части активных операций банка.

При изучении понятия кредитного портфеля следует также рассмотреть его классификацию. При систематизации кредитного портфеля используются следующие основные критерии: по видам клиентуры, по признаку ди-

версифицированности, по видам валюты, по характеру задолженности, по качеству управления и т. д. (рисунок 1).

Как видно из рисунка, в зависимости от типов клиентуры кредитный портфель делятся на клиентский и межбанковский портфель. Межбанковский кредитный портфель — это совокупная величина кредитных вложений в другие банки на определенную дату. Клиентский кредитный портфель содержит в себя ссудную задолженность прочих клиентур, кроме банков.

Кредитный портфель по признаку диверсифицированности подразделяется:

- диверсифицированный кредитный портфель — это портфель, который отвечает требованиям диверсификации по всем видам кредитных вложений (объектам размещения, срокам, валютам, доходности и т. д.);
- концентрированный кредитный портфель — это портфель, который характеризуется достаточно высоким удельным весом кредитных вложений определенного вида или одной категории заемщиков.

По видам валют кредитный портфель банка делятся на портфель в национальной валюте и портфель в иностранной валюте.

В зависимости от характера задолженности кредитный портфель банков подразделяется на: срочной, пролонгированной и просроченной задолженности. Срочной задолженностью считается задолженность по кредитам в течение срока договора банковского займа. К пролонгированной задолженности относится задолженность, срок погашения которой банком был продлен (обычно продление осуществляется банком при наличии уважительных причин со стороны клиентов). В случае нарушения срока погашения заемщиком кредитных обязательств перед банком задолженность считается просроченной.

В зависимости от качества управления кредитный портфель классифицируется на оптимальный и сбалансированный. Оптимальный кредитный портфель — это портфель, который в достаточной мере соответствует по составу и структуре приемлемой кредитной политике банка и его стратегическому плану развития.



Рис. 1. Классификация кредитного портфеля банка

Примечание — составлено автором

Как нам известно, в банковской практике риск, доходность и ликвидность являются основными критериями, которые характеризуют качество кредитного портфеля. Соответственно сбалансированным кредитным портфелем считается портфель кредитных вложений, который по своему составу и финансовым характеристикам отвечает эффективному решению проблемы дилеммы «риск-доходность».

Следует отметить, на сегодняшний день, финансовый кризис и резкая девальвация способствовали к обострению

проблем развития на рынке кредитных услуг Казахстана, среди которых немаловажное значение имеет увеличение просроченной задолженности, способствующие к увеличению кредитного риска, что, в конечном счете, приведет к снижению качества кредитного портфеля коммерческого банка. Поэтому, в данный момент для любого банка ключевой проблемой является создание оптимального кредитного портфеля как одного из главных направлений размещения ресурсов, а также как действенного инструмента управления кредитным портфелем.

Литература:

1. Тавасиев А. М. Основы банковского дела. — М.: Маркет, 2006. — 568 с.

2. Ермаков С. А., Юденков Ю. Н. Основы организации деятельности коммерческого банка. М.: КНОРУС, 2009. — 656 с.
3. Абишев А. А. Финансово-экономический словарь. — Алматы: Экономика, 2006. — 704 с.
4. Искаков У. М. Банковское дело. — Алматы: Экономика, 2011. — 552 с.

Портфель активов как источник банковской доходности

Едилкызы Омирзак Анель, магистрант
Казахский национальный университет имени Аль-Фараби

Рассматриваются теоретические вопросы управления активами, основные методы управления активами. Дана оценка банковских рисков, которым подвержены коммерческие банки.

Ключевые слова: активные операции, коммерческие банки, эффективность, банковские риски.

Структура и качество активов в значительной степени определяют ликвидность и платежеспособность банка, а, следовательно, его надежность. От качества банковских активов зависят достаточность капитала и уровень принимаемых кредитных рисков, а от согласованности активов и пассивов по объемам и срокам — уровень принимаемых валютного и процентного рисков.

Банковский портфель активов и пассивов — это единое целое, применяемое для достижения высокой прибыли и приемлемого уровня риска. Совместное управление активами и пассивами дает банку инструмент для защиты депозитов и займов от воздействия колебаний циклов деловой активности и сезонных колебаний, а также средств для формирования портфелей активов, способствующих реализации целей банка. Суть управления активами и пассивами заключается в формировании тактики и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру баланса в соответствие с его стратегией.

Качество активов банка оказывает влияние на все аспекты банковских операций. Если заемщики не платят проценты по своим займам, чистая прибыль банка будет уменьшена. В свою очередь, низкие доходы (чистая прибыль) может стать причиной недостатка ликвидности. При недостаточном поступлении наличности банк должен увеличивать свои обязательства просто для того, чтобы оплатить административные расходы и проценты по своим имеющимся займам. Нестабильная (низкая) чистая прибыль также делает невозможным увеличение капитала банка. Плохое качество активов непосредственно влияет на капитал. Если предполагается, что заемщики не оплатят основные суммы своих долгов, активы теряют свою ценность, и капитал уменьшается. Слишком большое число непогашенных займов является самой распространенной причиной неплатежеспособности банков [1].

Управление активами АО «Народный Банк» — это пути и порядок размещения собственных и привлеченных средств, то есть это распределение на наличные деньги, инвестиции, ссуды и другие активы. Особое внимание

при размещении средств уделяется ссудным операциям и инвестициям в ценные бумаги.

Решением проблемы размещения средств является «покупка» таких активов (предоставление ссуд и инвестиций), которые могут принести наивысший доход на приемлемом уровне риска. Значительная часть привлеченных банком средств подлежит оплате по требованию или с очень коротким сроком уведомления. Поэтому условиями разумного управления банком является обеспечение способности удовлетворять требования вкладчиков и наличие денежных средств, достаточных для удовлетворения потребностей в кредите клиентов банка.

Следует подчеркнуть, что проблема ликвидности банка включает в себя проблемы его пассивов, проблемы активов и проблемы их соответствия. С учетом этого указанные требования НацБанка, как они представлены в ныне действующем варианте Инструкции № 1 от 1.10.1997 г. «О порядке регулирования деятельности банков», сводятся к двум основным моментам. Во-первых, ЦБ предписывает всем банкам классифицировать их активы в зависимости от степени связанных с ними рисков на 5 групп, каждая из которых имеет нормативный коэффициент риска (от 0 до 100%). Во-вторых, НБРК обязывает все банки соблюдать следующий ряд экономических нормативов ликвидности.

При размещении средств перед банком всегда стоит задача разрешения конфликта между ликвидностью и прибыльностью. Держатели акций банка заинтересованы в более высоких доходах, получаемых за счет вложения средств в долгосрочные ценные бумаги, кредитовании заемщиков с сомнительной кредитоспособностью и сокращении неиспользуемых остатков, но эти действия ухудшают ликвидность банка, необходимую для изъятия вкладов и для удовлетворения спроса на кредит со стороны давних клиентов. В попытках разрешить дилемму «ликвидность — прибыльность» существует три подхода к управлению активами. У каждого из этих методов имеются плюсы и минусы. При решении конкретных задач коммерческого банка менеджеры могут использовать элементы управления акти-

вами любого из методов и их сочетания. В период избытка средств можно широко использовать метод общего фонда средств. Второй метод — распределение активов или конверсия средств, третий — связан с научным управлением и применением ЭВМ. При использовании любого из методов нужно тщательно сопоставлять предельные издержки по привлечению средств с предельно возможными доходами от активных операций [2].

В основе метода общего фонда средств лежит принцип объединения всех ресурсов. Средства в банк поступают из различных источников, включая вклады до востребования, сберегательные, срочные вклады, а также собственный капитал банка. Затем эти средства распределяются между теми видами активов, которые считаются подходящими. В этой модели неважно, из какого источника поступили средства, пока их размещение содействует достижению поставленных перед банком целей.

Этот метод требует от менеджеров равного соблюдения принципов ликвидности и прибыльности. Средства размещают в такие виды активных операций, которые наиболее полно соответствуют этим принципам [3].

Особое внимание банкиры уделяют первичным активам, которые могут быть немедленно использованы для выплаты изымаемых вкладов и удовлетворения заявок на кредиты. Это главный источник ликвидности банка.

К первичным резервам относятся наличные деньги в сейфе и чеки, платежные документы в процессе инкассирования, средства на корреспондентских счетах в других банках, средства на резервном счете Национального банка.

Вторичные резервы включают высоколиквидные доходные активы, которые с минимальной задержкой и небольшим риском можно превратить в наличные средства.

К ним относятся активы, составляющие портфель ценных бумаг и средства на ссудных счетах.

После определения размеров первичных и вторичных резервов банк может предоставлять клиентам ссуды. Ссуды — это самая главная часть банковских активов, а доходы по ссудам — самая крупная составляющая банковской прибыли.

В последнюю очередь при размещении средств определяется состав портфеля ценных бумаг. Назначение портфеля инвестиций — приносит банку доход и быть дополнением резерва второй очереди по мере приближения срока погашения долгосрочных ценных бумаг.

Метод распределения активов устанавливает, что размер необходимых банку ликвидных средств зависит от источников привлечения фондов.

С помощью этого метода разграничиваются источники средств в соответствии с нормативами обязательных резервов и скоростью их обращения. Например, вклады до востребования требуют более высокой нормы обязательных резервов, чем срочные вклады, и скорость их оборота также выше, чем у других вкладов. По этой модели в банке как бы существуют центры или «банки внутри банка» — банк вкладов до востребования, банк сберегательных вкладов, банк срочных вкладов и банк [4]. Многие авторы по-разному определяют основные направления активных операций. Выделим некоторые из них.

В целях эффективной реализации стратегии банка в области кредитования и управления кредитными рисками в АО «Народный Банк Казахстана» разработано Положение «О внутренней кредитной политике АО «Народный Банк Казахстана» для дальнейшего совершенствования кредитного процесса путем достижения максимизации доходности и минимизации рисков».

Литература:

1. Стратегия «Казахстан-2050» — новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы: Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года N 1096 САПП Республики Казахстан, 2003 г., N 23–24, ст. 217
3. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года: Указ Президента РК от 28 августа 2006 г. № 167.
4. Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007–2024 годы. — Астана: Ел-орда, 2007.

Влияние дженерификации товарных знаков в современной России на развитие торговых предприятий

Елаев Алексей Александрович, магистрант
Калининградский государственный технический университет

Работа рассматривает вопрос фактической невозможности превращения товарных знаков в общеупотребительные наименования в российской практике как фактор, сдерживающий развитие свободной торговли.

Ключевые слова: дженерификация товарного знака, свобода торговли, параллельный импорт, защита правообладателя

Influence of trademark genericization in modern Russian conditions as a deterrent to the development of free trade

Aleksey A. Elaev,
Kaliningrad State Technical University

The work is devoted to the problem of actual impossibility of trademark genericization in the Russian practice as a deterrent to the development of free trade.

Keywords: Trademark, Trademark genericization, Parallel import, Brands

Обычные исследования товарных знаков связаны с укреплением и защитой правовой охраны товарных знаков, описанию важности и нужности, а также влиянию охраны товарного знака на возможности укрепления положения организации на рынке производства товаров и услуг. Превращение товарного знака в общеупотребительное наименование, ведущее к прекращению охраны товарного знака, известное в англоязычной литературе под термином trademark genericization — явление, практически не описанное в отечественной экономической науке. Имеется лишь одно диссертационное сочинение в юридических науках [1]. Важность введения термина в научный оборот и его научного описания позволит отечественным исследователям предложить те или иные пути развития возможностей свободной торговли.

О явлении trademark genericization в зарубежных исследованиях говорят в тех случаях, когда товарный знак начинает использоваться как идентификатор конкретного продукта, но впоследствии превращается в самостоятельное слово, определяющее тот или иной продукт в соответствующем языке. Как правило, это происходит, когда продукты или услуги, с которой товарный знак ассоциируется, приобрели значительное доминирование на рынке или такую долю, что основной смысл обобщенного товарного знака воспринимается потребителями как соответствующий товар, работа или услуга, а не указание производителя для продукта или услуги. Обычно к таким товарным знакам относят «аспирин», «термос», «джип», «фианит» и десятки других, вначале появившиеся как коммерческие обозначения, но впоследствии ставшие применяться и для обозначения тех же самых товаров иных производителей.

Причины трансформации товарного знака в видовое название товара обусловлены словесным характером то-

варного знака. С одной стороны, словесные элементы товарных знаков заимствованы из слов русского или иностранных языков, с другой — зачастую именно словесные товарные знаки в содержательном плане дополняют язык. Превратившись в видовое название тех или иных категорий товаров, товарный знак становится необходимым словом в языке и берет на себя роль, выходящую за пределы своего идентификационного назначения.

Маркетинговые причины связаны с отсутствием грамотной стратегии и тактики в проведении рекламной кампании. Принимая во внимание тот факт, что товарный знак является неотъемлемой частью языка, его правообладателю необходимо тщательно продумать свою рекламную кампанию, чтобы в сознании потребителя рекламируемый товарный знак воспринимался именно в качестве такового. Иными словами, осуществляя рекламные действия, обладатели товарных знаков должны доносить до сознания потребителя, что существуют название товарного знака и видовое название товара, маркированное данным товарным знаком. Зачастую правообладателем допускается использование товарного знака вместо самого названия товара, в притяжательной форме или во множественном числе. Например, «автомобили „Mercedes“ имеют прекрасные показатели безопасности», но не «показатели безопасности „Mercedes“ — прекрасные».

Социальные причины обусловлены восприятием определенным кругом пользователей товарного знака только в качестве видового названия товара, но не в качестве средства индивидуализации. Все создаваемые словесные товарные знаки благодаря активным рекламным действиям их владельцев становятся частью языка. Однако не все они входят во всеобщее употребление в качестве видового названия товаров. Условиями превращения товарного знака в обозначение, вошедшее во всеобщее употребление, яв-

ляются, в частности, контекст, в котором используется оспариваемый товарный знак и то, как потребители будут (могут) интерпретировать семантическое значение данного товарного знака, то есть, будет ли рассматриваемое словесное обозначение иметь значение товарного знака, или оно станет восприниматься потребителями именно как видовое название товара или оказываемой услуги.

Знание правообладателем различных механизмов функционирования товарных знаков позволит ему заблаговременно предпринять соответствующие меры и не допустить вхождения его товарного знака во всеобщее употребление. Вместе с тем, в случае вхождения товарного знака во всеобщее употребление необходимо безоговорочно расставаться с правовой охраной товарного знака, не допуская «захвата слова», обозначающего товар, конкретным товаропроизводителем, тем самым — необоснованно ограничивая добросовестных товаропроизводителей, которые бы хотели производить товар, в отношении которого у потребителя имеется заведомое представление о его потребительских свойствах. Особенно это касается т. н. «советских» товарных знаков, фактически являвшихся указанием для потребителя на рецептуру конкретного товара, но после распада СССР фактически превратившимися в собственность конкретных производителей, не препятствующих производству товара с конкретной рецептурой, но препятствующих указанию производителями потребителями на то, что конкретный товар произведён по указанной рецептуре.

Те или иные товары не воспринимаются потребителями как являющиеся носителями товарных знаков. Например, товарный знак «Птичье молоко», зарегистрированный в Роспатенте по 30 классу МКТУ, является собственностью ЗАО «Рот Фронт», препятствующего как импорта на территорию Российской Федерации товара, в маркировке которого имеется указание на соответствующее свойство товара («птичьим молоком» в кондитерской промышленности обозначают конфеты со сливочно-взбивным вкусом на основе загустителя агар-агар; конфеты с желатином в качестве загустителя именуют «суфле») в связи с незаконным использованием товарного знака. Указанное препятствие подтверждается значительным количеством судебной практики. При этом органы судебной власти, включая в себя Суд по интеллектуальным правам, исходят из фактической регистрации товарного знака в качестве такового и не оценивают по существу доводы и исследования, представляемые в качестве критериев превращения товарного знака в общеупотребительное наименование. Схожая ситуация сложилась с товарным знаком «небесные фонарики», обозначающим небесные фонарики (лёгкий запускаемый в небо бумажный фонарик, в котором зажигается свеча) — производство и импорт указанных изделий без разрешения правообладателя на наименование изделия (а не патента на само изделие или свидетельства на полезную модель) запрещён и карается правообладателем.

Законодательство Российской Федерации относит превращение товарного знака в общеупотребительное на-

именование к одному из оснований досрочного прекращения прав на товарные знаки. Подпункт 6 пункта 1 статьи 1514 Гражданского кодекса Российской Федерации указывает, что правовая охрана товарного знака прекращается на основании принятого по заявлению заинтересованного лица решения федерального органа исполнительной власти по интеллектуальной собственности о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака в случае его превращения в обозначение, вошедшее во всеобщее употребление как обозначение товаров определенного вида.

Определение указанной общеупотребительности является не правовым, а экономическим понятием, требующим использования потенциала специальных экономических наук для проведения соответствующих экспертных исследований. Вместе с тем, существующие методики Роспатента для признания товарных знаков общеупотребительными наименованиями не позволили признать ни одного товарного знака (из более 700 тысяч зарегистрированных в России) общеупотребительным наименованием для товаров определённого вида, поскольку включают в себя не только экономические исследования наличия фактора дженерификации товарного знака, но и требования к тому, чтобы под указанным товарным знаком товар непосредственно на территории России широко производился и продавался иными лицами, кроме правообладателей, что, очевидно, невозможно, так как грозит указанным лицам привлечением к уголовной или административной ответственности, а также крупным гражданско-правовым штрафам.

Указанное правовое препятствие делает бессмысленным заказ производителями и импортёрами товаров у научных и экспертных организаций экономических исследований по дженерификации товарных знаков, что приводит к невозможности развития соответствующих отраслей экономического знания.

Фактор (лат. *factor* «делающий, производящий») — причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты. Фактическая невозможность использования действительного наименования товара при его производстве или импорте (при возможности его производства или импорта под другим наименованием) приводит к тому, что товары определённых видов не попадают на полки торговых предприятий, либо попадают туда под другими наименованиями, вводя потребителей в заблуждение. Особенно важным это оказывается при продаже лекарственных средств и продовольственных товаров, где правообладатель товарного знака безосновательно получает сверхприбыль только за счёт обладания словом, фактически ставшим общеупотребительным. Также это сказывается на вопросах «параллельного импорта», при которых, даже в случае разрешения «параллельного импорта» в России будет невозможен импорт товаров, товарные знаки которых прошли дженерификацию товарных знаков.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы:

- Требуется введение в научный оборот понятия дженерификации товарных знаков, подробное экономическое исследование конкретных вопросов дженерификации;
- Требуется доработка методик Роспатента в целях введения туда характеристик дженерификации, препятствующих влиянию юридических факторов на экономические вопросы дженерификации;
- Требуется учёт вопросов дженерификации в работе рабочей группы по рассмотрению вопросов «параллельного импорта» при Евразийской экономической комиссии.

Литература:

1. Товарные знаки и иные обозначения, вошедшие во всеобщее употребление как названия товаров определенного вида по законодательству России и некоторых зарубежных стран: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.03 — гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право /А. Г. Курапова; науч.рук. В. Я. Мотылева. — М., 2012
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: ч.4. М.: Юридическая литература, 2016.
3. А. Г. Курапова. Развитие законодательства США об ослаблении общеизвестных товарных знаков // Сборник научных работ аспирантов РГИИС. М: РГИИС, 2008. С. 55—59.
4. А. М. Пантюхина. Товарный знак: экономические и правовые аспекты // Экономика и жизнь. 2015. № 8.
5. С. D. Hyra. How Long Does a Trademark Last? // Patents101. 2009. # 12.
6. «Genericide’: When brands get too big // Independent. 2011, 10 of June.

Понятие муниципальной собственности

Ерошкин Алексей Константинович, аспирант
Сургутский государственный университет

Право собственности традиционно рассматривается как основа любой экономической системы. Это наиболее важный фактор развития экономической системы и от его правового регулирования зависит экономическое развитие государства. При этом именно отношения собственности, в частности, соотношение форм собственности, взаимоотношения между государством и экономическими субъектами определяет тип экономической системы.

В зависимости от того, кто выступает собственником того или иного имущества, осуществляется одна из наиболее популярных классификаций собственности. Именно она лежит в основе конституционного деления собственности на виды. Часть 2 статьи 8 Конституции Российской Федерации провозглашает: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Аналогичной позиции придерживается и Гражданский кодекс России. В соответствии со статьей 212 ГК РФ в Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности (классификация по субъекту права собственности).

Основной, доминирующей формой собственности является частная (что подчеркивается тем, что в большинстве нормативно-правовых актов законодатель указывает ее первой в перечне форм собственности).

Частная собственность — собственность граждан и юридических лиц. В частной собственности может нахо-

диться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам. Частная собственность — основа экономической системы. В зависимости от модификации рыночной экономической системы конкретного государства частная собственность занимает до 90—95 % в общей структуре собственности.

Тем не менее, в любом государстве существует определенная часть имущества, принадлежащая публичным образованиям. К таким образованиям относятся в Российской Федерации — сама Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования. Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность их участия в гражданско-правовых отношениях на равных началах с иными участниками (пункт 1 статьи 124 ГК РФ). При этом к отношениям с участием таких субъектов применяются нормы о юридических лицах, если иное не вытекает из закона или особенностей данных субъектов (пункт 2 статьи 124 ГК РФ). От имени публичных образований приобретают и осуществляют имущественные и неимущественные права (в том числе права собственника) органы государственной власти или органы местного самоуправления соответственно (пункты 1, 2 статьи 125 ГК РФ). Например, на федеральном уровне осуществление прав собственника в отношении объектов федеральной собственности возложено на Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом.

Поскольку органы государственной власти отделены от органов местного самоуправления (статья 12 Конституции РФ), то и государственная собственность отлична от муниципальной.

Как можно понять из названия, субъектом государственной собственности — собственником — выступает государство. При этом необходимо помнить, что Гражданский кодекс РФ под государством понимает не только саму Российскую Федерацию, но и субъектов Российской Федерации (пункт 1 статьи 214 ГК РФ).

Исходя из данной нормы Кодекса, государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации — республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации).

Таким образом, государственная собственность в соответствии с Гражданским кодексом РФ может быть двух видов:

- собственность Российской Федерации (федеральная собственность);
- собственность субъектов Федерации.

Последняя прямо названная в законодательстве форма собственности — муниципальная собственность — означает имущество, принадлежащее на праве собственности муниципальным образованиям.

В. Г. Игнатов трактует понятие муниципальной собственности «как систему отношений по присвоению населением муниципального образования (субъектно-опосредованным органам местного самоуправления) средств производства и предметов потребления, совместному владению, пользованию и распоряжению природными условиями, производственной и социальной инфраструктурой в целях обеспечения экономического роста и воспроизводства социально-экономической системы» [3, 268].

Исходя из данного определения, муниципальная собственность выступает в двух взаимосвязанных проявлениях, как:

- 1) хозяйственно-имущественный (вещественный) комплекс. Муниципальная собственность предоставляет территориальному образованию конкретные товары и услуги (например, транспортные услуги). При этом ценность муниципальной собственности в данном отношении измеряется в единицах тех товаров и услуг, которые могут быть произведены и на деле производятся при ее употреблении;
- 2) экономический (стоимостный) комплекс.

Ценность муниципальной собственности определяется объемом тех денежных средств, которые могут появиться у муниципального образования в процессе его активного использования.

В современном финансово-кредитном словаре дается такое понятие: «Муниципальная собственность — иму-

щество, находящееся в распоряжении, ведении муниципальных органов власти, местных органов управления» [6, 257]. Порядок образования, владения, пользования и распоряжения закреплен в Гражданском кодексе Российской Федерации и федеральном законе № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и в других законах и нормативно-правовых актах.

А. В. Леви муниципальную собственность определяет «как систему отношений по присвоению населением муниципального образования средств производства и предметов потребления, совместному владению, пользованию и распоряжению природными ресурсами, производственной и социальной инфраструктурой в целях обеспечения экономического роста и воспроизводства социально-экономической территориальной системы» [5, 58]. Из этого определения следует, что специфика муниципальной собственности состоит в сложном характере ее объектов, которые, с одной стороны, имеют одно целевое назначение, так как созданы для решения вопросов сугубо местного, социального назначения, но с другой — исключительно многофункциональны, поскольку оказываются задействованы в решении широкого круга местных вопросов, в частности участвуют в обеспечении доходов местного бюджета, в укреплении социальной инфраструктуры территории (через развитие институтов социальной защиты населения и обеспечения занятости), в развитии инженерной инфраструктуры муниципального образования (транспортной, информационной и инженерных коммуникаций), в стимулировании развития малого бизнеса, создании и укреплении рыночной инфраструктуры.

В российском законодательстве устанавливаются особенности муниципальной собственности:

1. Как собственник своего имущества публично-правовые образования независимы друг от друга и выступают в гражданских правоотношениях в качестве самостоятельных равноправных и имущественно обособленных субъектов.

Попытки федеральной власти устанавливать для других публичных собственников случаи распоряжения их имуществом (например, определять объекты приватизации) не могут быть признаны основанными на законе. Отметим, согласно ст. 217 ГК РФ, разрешается устанавливать специальным законодательством лишь порядок (способы, процедуры) приватизации, но не ее объекты. Именно поэтому Российская Федерация, ее субъекты не отвечают по обязательствам муниципальных образований, а последующие не отвечают своим имуществом по обязательствам РФ и ее субъектов, если кто-либо из них не принял на себя специальную гарантию (поручительство) по обязательствам другого субъекта (ст. 126 ГК РФ).

2. Муниципальная собственность является основным источником поступления неналоговых доходов в бюджет и инструментом социальной защиты и поддержки населения территории муниципального образования.

Следует отметить, что значительная часть муниципального имущества представляет собой материальную основу предоставления социальных услуг, оплачиваемых не самим населением, а местными бюджетами и поэтому не приносящих дохода муниципальным образованиям, следовательно, в экономическом смысле эта собственность не может рассматриваться доходной базой местного самоуправления. Однако в муниципальных образованиях, где величина доходов от использования муниципального имущества высока, имеет смысл не ликвидировать имущество, а, наоборот, повышать эффективность его использования.

Основной целью использования муниципальной собственности является решение вопросов местного значения за счет собственных финансовых ресурсов. Основными задачами органов местного самоуправления являются:

- проведение инвентаризации и паспортизации всех имущественных объектов;
- формирование муниципальной казны;
- формирование единого информационного пространства для создания стабильных условий развития рыночных отношений.

Предпосылками для становления таких задач послужило следующее:

- необходимость участия органов местного самоуправления в регулировании рыночных отношений, в решении социально-экономических задач города;
- необходимость в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах;
- возникновение и развитие хозяйствующих субъектов различных форм собственности;
- дефицит бюджетных средств, необходимость поиска дополнительных источников доходов городского бюджета и методов экономии ресурсов;
- потребность создания благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения отечественного и иностранного капитала в экономику города и т. д.

Согласно ч. 3 ст. 215 ГК РФ, имущество, являющееся объектом муниципальной собственности, подразделяется на следующие виды:

- 1) имущество, закрепленное за муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения и праве оперативного управления. Муниципальные предприятия имеют общую цель деятельности — предоставление населению жизненно необходимых материальных и духовных благ, которые взаимосвязаны в процессе функционирования;
- 2) имущество муниципальной казны, к которой относятся средства местного бюджета и иное имущество, не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями.

«Управление муниципальной собственностью представляет собой вид деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц по владению, пользованию и распоряжению объектами муниципальной собствен-

ности (имущество, земельные участки, водные объекты, жилищный фонд, автомобильные дороги и т. д.) в целях максимального обеспечения услугами населения муниципального образования» [8, 67]. Основными функциями муниципальной собственности с позиции обеспечения социально-экономического развития города являются:

- обеспечение деятельности муниципального сектора экономики города и всего хозяйственного комплекса муниципального образования;
- обеспечение доходов местного бюджета, включая трансферты и дотации, осуществление «гибкой» налоговой политики;
- получение доходов от использования муниципальной собственности, деятельности муниципальных организаций, приватизации имущества;
- обеспечение развития социальной инфраструктуры города, социальная поддержка и обеспечение занятости;
- обеспечение деятельности учреждений здравоохранения, культуры, образования, физкультуры и спорта;
- обеспечение развития и содержания инженерной инфраструктуры города и т. д.;
- обеспечение развития рыночной инфраструктуры, создание условий для развития малого и среднего бизнеса.

Под эффективностью использования муниципальной собственности может пониматься степень соответствия направления использования данных объектов интересам муниципалитета как сложной социальной системы. Критерием эффективности может выступать рациональность размещения разнообразных объектов с учетом специфики положения и уровня развития различных районов города, а также сочетания общегородских и местных интересов природопользования, экологической безопасности и т. д.

Следует отметить, что повышение эффективности использования муниципальной собственности, с точки зрения органов местного самоуправления, может быть обеспечено:

- 1) увеличением объемов поступлений средств от той части муниципальных объектов, которые способны приносить доход;
- 2) снижением уровня расходов местных бюджетов на содержание муниципального сектора социальных объектов, не обеспечивающих своего самоуправления.

Обе указанные задачи могут решаться независимо друг от друга на основе улучшения удельных показателей эффективности муниципальных объектов в рамках каждой из двух групп: соответственно, увеличения доходности одних и снижения затратности других объектов. В этом случае для повышения экономической эффективности муниципальной собственности необходимо к тому же изменение ее структуры путем увеличения доли объектов, приносящих доход муниципальным образованиям, за счет сокращения той их части, которая требует для своего функционирования расходов муниципальных бюджетов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

- 1) муниципальная собственность обеспечивает нормальные условия жизнедеятельности населения муниципального образования, формирует и поддерживает систему социальных гарантий;
- 2) она выступает в двух взаимосвязанных проявлениях — как имущественно-хозяйственный (вещественный) и экономический (стоимостный) комплекс;
- 3) эта собственность используется для реализации финансовых интересов муниципалитета как собственника;
- 4) она создает механизм, позволяющий населению муниципального образования реально участвовать

в процессе распоряжения, владения и пользования муниципальной собственностью;

- 5) часть объектов производственной и социальной инфраструктуры работает на принципах коммерческого расчета и укрепляет доходную базу местного бюджета.

Следовательно, муниципальная собственность включает в себя широкую сеть объектов как хозяйственного, так и социально-бытового назначения, локализованную в рамках муниципального образования и являющуюся основой территориальной воспроизводственной системы. От уровня развития муниципальной собственности, а также эффективности использования ее составляющих и всей системы в целом во многом зависит качество жизни населения.

Литература:

1. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации: [Принята общенародным голосованием в 1993 г.] // Российская газета. — 1993. — № 248;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016);
3. Игнатов В. Г., Рудова В. В. Местное самоуправление. 2-е изд., доп. и перераб. — Ростов н/Д., 2003;
4. Леви А. Эффективное управление муниципальной собственностью // Муниципальная власть. 2005. № 9—1;
5. Пескова. А. Публично-правовые способы возникновения права муниципальной собственности: особенности осуществления // Журн. Муниципальная экономика — 2012 — № 1 (49) — с.48—54;
6. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М. Л. Лапусты, П. С. Никольского. 2-е изд., доп. — М., 2002. VI. С. 257.;
7. Щепачев В. А. Проблемы регулирования имущественных правоотношений с участием органов местного самоуправления // Конституционное и муниципальное право № 18 от 27.08.2008 г.

Нормативно-правовая база управления муниципальной собственностью в РФ

Ерошкин Алексей Константинович, аспирант
Сургутский государственный университет

Собственность является объектом гражданских прав, а право собственности — базовым в гражданских правоотношениях, в связи с чем все отношения по поводу собственности регулируются ГК РФ и в соответствии с ГК РФ федеральными законами. Так как гражданское законодательство относится к ведению Российской Федерации, законодательного регулирования гражданских правоотношений органами государственной власти субъектов РФ не предусмотрено, за исключением прямо установленных федеральными законами случаев, в основном связанных с реализацией правомочий собственника государственной собственности субъекта РФ.

Развивая конституционный принцип разнообразия и равной защиты различных форм собственности, ГК РФ в ч.2 ст. 212 устанавливает субъекты, в чьей собственности может находиться имущество: граждане, юридические лица, РФ, субъекты РФ и муниципальные образования.

В РФ признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

ГК РФ характеризует (ст. 215 ГК РФ) муниципальную собственность как собственность городских, сельских поселений и иных муниципальных образований. Сам термин «муниципальное образование» был впервые введен в современное российское законодательство именно ГК РФ для обозначения особых субъектов гражданских правоотношений.

Муниципальная собственность как один из элементов экономической базы местного самоуправления составляет ресурсную основу для выполнения социальных функций органов местного самоуправления. Это определяет не только состав имущественного комплекса муниципального образования, но и его целевое назначение.

Как уже указывалось, Конституция РФ установила, что в Российской Федерации признаются и защища-

ются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Аналогичное положение закреплено и ГК РФ. Статьями 71–73 Конституции РФ определены предметы ведения, в том числе в области экономических отношений и регулирования вопросов собственности, Российской Федерации и субъектов РФ, а статьями 130 и 132 вопросы, решаемые посредством местного самоуправления.

Рассмотрим основные положения законодательства, связанные с регулированием отношений по поводу муниципальной собственности.

Особенностью отношений, связанных с публичной собственностью, является их правовое регулирование, без которого даже грамотное распределение правомочий собственника между действующими от его имени органами не позволит обеспечить интересов публичного образования. Конституцией Российской Федерации установлены основы правового положения муниципальной собственности и владения, пользования, распоряжения ею.

Непосредственное законодательное регулирование в сфере отношений собственности осуществляется Гражданским кодексом РФ и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

Вопросы муниципальной собственности регулируются также федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и другими нормативными правовыми актами. Федеральным законом от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» установлено, что особенности возникновения, осуществления и прекращения права муниципальной собственности устанавливаются федеральным законом. Специальный закон по данным вопросам не принят. При этом надо отметить, что соответствующие нормы могут быть включены и в ГК РФ. До введения специальных норм по названным вопросам следует руководствоваться нормами действующего гражданского законодательства.

«Собственником муниципального имущества является муниципальное образование, однако реализуются его правомочия органами местного самоуправления. Это требует установления для данных органов муниципальными правовыми актами специальных правил осуществления от имени муниципального образования правомочий собственника муниципального имущества». [3, 17]

Так как на основании конституционных норм местное самоуправление в РФ обладает собственной компетенцией и самостоятельностью в ее пределах, а Федеральным законом № 131-ФЗ к компетенции местного самоуправления отнесены формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, установление местных налогов и сборов, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью, принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования, организация предоставления и оказание населению боль-

шого объема услуг, связанного с жизнеобеспечением, и др., это определяет возможность и необходимость регулирования ряда вопросов, связанных с муниципальной собственностью, финансово-экономическими отношениями, уставами муниципальных образований и правовыми актами органов местного самоуправления. Такое регулирование осуществляется в пределах, установленных законодательством и обеспечивающих самостоятельность решения населением и органами местного самоуправления вопросов местного значения.

Надо еще раз подчеркнуть, что субъекты РФ не осуществляют правового регулирования гражданских правоотношений, в том числе вопросов муниципальной собственности.

«Таким образом, правовую основу муниципальной собственности составляют федеральные правовые акты и муниципальные правовые акты, регулирующие вопросы формирования, владения, пользования, распоряжения, управления муниципальной собственностью». [4, 125]

По отдельным имущественным объектам в соответствии с федеральными законами решение об их включении в состав муниципальной собственности конкретного муниципального образования или исключении из состава муниципальной собственности данного муниципального образования (разграничение имущества между муниципальными образованиями и перераспределение имущества между субъектом РФ и муниципальным образованием) принимается органами государственной власти субъекта РФ. Законы субъекта РФ о порядке подготовки и принятия таких решений и сами данные решения также относятся к правовой основе муниципальной собственности.

Собственник наделен правом самостоятельно и добровольно распоряжаться своим имуществом. Сделки с муниципальным имуществом совершаются на основании договора. Положения заключенного договора являются обязательными для сторон и определяют в ряде случаев не только судьбу вещи, но также правомочия и обязательства сторон в отношении имущества, т. е. также формируют правовые основы муниципальной собственности. Однако органам местного самоуправления при совершении сделок с муниципальным имуществом необходимо учитывать ограничения, установленные Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Муниципальные образования в соответствии со статьями 130, 132 Конституции РФ самостоятельно владеют, пользуются, распоряжаются муниципальной собственностью, управляют ею. В развитие конституционных норм и норм гражданского законодательства Федеральным законом № 131-ФЗ установлено, что муниципальная собственность признается и защищается государством наравне с иными формами собственности; владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью отнесено к вопросам местного значения всех типов муниципальных образований; подтверждено право муниципального образования передавать муниципальное имущество во временное и постоянное пользо-

вание физическим и юридическим лицам, органам государственной власти и органам местного самоуправления иных муниципальных образований, отчуждать, совершать иные сделки, определять в договорах и соглашениях условия использования передаваемых в пользование объектов, в том числе условия использования земель, получать доходы в местный бюджет от использования и приватизации муниципального имущества, создавать муниципальные предприятия и учреждения, участвовать муниципальным имуществом в создании хозяйственных обществ, необходимых для осуществления полномочий по решению вопросов местного значения.

Законодательство о местном самоуправлении определяет вопросы местного значения каждого типа муниципальных образований, за исключением внутригородских территорий городов федерального значения, часть полномочий органов местного самоуправления, включая исключительные, устанавливает требования к муниципальным правовым актам. Гражданское законодательство не только прямо регулирует ряд общественных отношений в сфере муниципальной собственности, но и определяет направления и пределы правового регулирования владения, пользования, распоряжения, управления муниципальной собственностью муниципальными правовыми актами. На основании этих законодательных положений в муниципальном образовании должна быть сформирована система муниципальных правовых актов, в том числе и по регулированию вопросов, связанных с реализацией прав муниципальной собственности.

Основным нормативным правовым актом, обладающим наряду с решениями референдума высшей юридической силой в системе муниципальных правовых актов, является Устав муниципального образования.

Уставом муниципального образования в сфере осуществления правомочий муниципального собственника регулируются:

- полномочия органов местного самоуправления, необходимые для решения вопросов местного значения;
- разграничение полномочий собственника между органами местного самоуправления;
- формы, порядок и гарантии участия населения в решении вопросов муниципальной собственности;
- органы, участвующие в гражданских правоотношениях от имени муниципального образования и их полномочия;
- порядок определения целей, условий и порядка деятельности муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений, утверждения их уставов;
- порядок назначения на должность и освобождения от должности руководителей муниципальных организаций;
- порядок отчетов руководителей муниципальных организаций;

- порядок формирования, размещения, исполнения и контроля за исполнением муниципального заказа;
- порядок формирования, утверждения и исполнения местного бюджета, порядок контроля за его исполнением;
- случаи и порядок дополнительного использования собственных материальных ресурсов и финансовых средств для осуществления переданных государственных полномочий.

Помимо Устава муниципального образования вопросы муниципальной собственности регулируются и муниципальными нормативными правовыми актами. Так, должны быть в муниципальных правовых актах определены:

- порядок владения, пользования и распоряжения муниципальной собственностью. В том числе, должны быть урегулированы вопросы об управлении и охране муниципального имущества, о ведении реестра объектов муниципальной собственности, о программе муниципальных статистических наблюдений за муниципальным имуществом, об аренде, передаче в пользование муниципального имущества, о залоге, о контроле использования, о порядке создания, реорганизации, ликвидации муниципальных предприятий и учреждений, о порядке определения состава закрепляемого за организацией имущества, о назначении руководителей организаций, об условиях контракта с руководителями, о внесении имущества в уставный фонд, о представлении интересов собственника в организациях с участием муниципального образования, о перечне, назначении и порядке создания фондов муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений и т. п.;
- порядок и условия приватизации муниципального имущества (и программа приватизации);
- регламент деятельности каждого из органов местного самоуправления, осуществляющих правомочия собственника;
- регламенты осуществления органами местного самоуправления функций и оказания услуг, связанных с владением, пользованием, распоряжением, управлением муниципальной собственностью;
- порядок содержания и использования муниципального жилищного фонда;
- порядок использования муниципальных водных объектов, городских лесов;
- порядок охраны и сохранения памятников местного значения;
- порядок определения, использования имущества, управления имуществом, предназначенным для обеспечения деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления, муниципальных служащих, работников муниципальных предприятий и учреждений.

Названные муниципальные правовые акты кроме прочего должны устанавливать расходные обязатель-

ства местного бюджета в отношении объектов муниципальной собственности, муниципальные минимальные стандарты в части формирования и содержания объектов муниципальной собственности, гарантии обеспечения органами местного самоуправления интересов муниципального образования при управлении муниципальной собственностью.

Важно урегулировать муниципальными правовыми актами порядок страхования муниципального имущества, по-

рядок предоставления льгот и преимуществ пользователям муниципальной собственностью с учетом необходимости исключения условий для недобросовестной конкуренции. Муниципальные правовые акты должны устанавливать для органов местного самоуправления правила по заключению договоров от имени муниципального образования и основные условия, которые необходимо включать в договора при распоряжении объектами муниципальной собственности.

Литература:

1. Конституция (Основной Закон) Российской Федерации: [Принята общенародным голосованием в 1993 г.] // Российская газета. — 1993. — № 248;
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2016);
3. Браверман. А. А. О мерах по повышению эффективности управления муниципальной собственностью и критериях ее оценки // Вестник Минимущества России. — 2011. — № 1. — С.;
4. Васильев В. И. Федеральное законодательство и компетенция органов местного самоуправления // Законы области как субъекта Российской Федерации / Под ред. Тихомирова Ю. А. — Воронеж: Издательство Воронежского университета, 2009. — С.;
5. Рабинович. М. Эффективное управление собственностью как ключ к повышению качества муниципального управления // Журн. Муниципальная экономика — 2005 — № 4 (24). — С. 44–46;
6. Шаломенцева Е. Г. Проблемы правового регулирования инновационного. Управления муниципальной собственностью // Конституционное и муниципальное право», 2008 г. № 20.

Система управления муниципальной собственностью в РФ

Ерошкин Алексей Константинович, аспирант
Сургутский государственный университет

Важной задачей органов местной власти является управление объектами муниципальной собственности, включающей местные финансы, муниципальное имущество, муниципальные предприятия и учреждения, муниципальные земли и другие природные ресурсы. Понятие «управления муниципальной собственностью» является новым для теории и практики экономики России, возникшим в ходе реформирования форм и отношений собственности в 90-х гг. прошлого века. В этой связи предпринята попытка ответить на вопрос: «Что же представляет собой управление муниципальной собственностью?».

«Управление муниципальной собственностью базируется как на общих постулатах теории управления, так и на специфических особенностях, связанных с осуществлением управления в пределах, установленных федеральным законодательством. Определена группа лиц, в интересах которой осуществляется управление муниципальной собственностью — население муниципального образования. Основными программными целями управления муниципальной собственностью являются:

- обеспечение экономической основы местного самоуправления;

- повышение эффективности управления муниципальной собственностью на основе оптимизации ее структуры, создания целостной системы управления;
- получение дополнительных доходов в местный бюджет;
- повышение конкурентоспособности муниципального образования для привлечения инвестиций, создания новых рабочих мест, развития городской инфраструктуры».

Следовательно, цель управления муниципальной собственностью во многом зависит от стратегической цели и приоритетов общегородского развития. В качестве примера можно привести главную стратегическую цель г. Сургута — обеспечить достаточно высокое и устойчиво повышающееся качество жизни для нынешних и будущих поколений горожан. Качество жизни определяется и оценивается совокупностью показателей, характеризующих уровень развития и степень удовлетворения материальных и духовных потребностей населения. Выше изложенное позволяет определить в качестве главной цели управления муниципальной собственностью — удовлетворение интересов и потребностей местного населения.

Можно классифицировать процесс управления муниципальной собственностью по основным направлениям управленческого воздействия: формирование, использование, учет, обеспечение сохранности и воспроизводства.

Управление муниципальной собственностью — есть деятельность органов местного самоуправления, направленная на удовлетворение интересов и потребностей населения муниципального образования, осуществляемая в определенных федеральным законодательством формах и пределах, посредством формирования, эффективного использования, обеспечения учета, сохранности и воспроизводства муниципальной собственности.

Подобная формулировка предполагает разработку и реализацию программ управления собственностью муниципальных образований. Обобщая отечественный и зарубежный опыт в сфере муниципального управления, можно определить основные направления реализации таких программ:

- проведение анализа существующей системы управления муниципальной собственностью и основных результатов ее использования на территории муниципального образования;
- установление цели, задач, основных принципов и направлений развития системы управления муниципальной собственностью на территории муниципального образования;
- определение способов, методов и особенностей управления отдельными видами собственности муниципального образования;
- реализация прямых методов регулирования инвестиционной деятельности, к которым можно отнести бюджетное финансирование производственной и социальной сферы; разработку целевых муниципальных программ, механизмов инвестирования отдельных перспективных проектов; проведение инвестиционных конкурсов;
- реализация косвенных методов регулирования инвестиционной деятельности, в числе которых использование инвестиционных налоговых кредитов, долгосрочного кредитования, ипотеки, лизинга; содействие созданию финансово-промышленных групп; предоставление государственных гарантий;
- развитие фондового рынка корпоративных ценных бумаг;
- установление направлений движения собственности, в т. ч. осуществление приватизации, национализации, передачи собственности с одного уровня управления на другой (федеральный, региональный, муниципальный);
- демополизация и развитие конкурентной среды, включая прямое воздействие на монополистов, меры по формированию конкуренции и развитию рынка товаров и услуг;
- совершенствование механизма санации, внешнего управления, банкротства, в т. ч. уточнение критериев несостоятельности;

- учет и контроль муниципальной собственности;
- информатизация процесса управления муниципальной собственностью;
- прогнозирование доходов и расходов, связанных с управлением муниципальной собственностью;
- расчет предполагаемого увеличения или уменьшения размера муниципального долга и разработка возможных мер по его погашению;
- определение перечня нормативных актов, принятие которых необходимо для реализации программы.

В зависимости от размеров муниципального образования, его экономических и социальных характеристик объем, структура и содержание программы могут меняться.

Органы местного самоуправления муниципального образования управляют муниципальной собственностью самостоятельно. Однако это обстоятельство не делает их собственником. В соответствии с Гражданским кодексом РФ и Законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» право собственности принадлежит муниципальному образованию.

Население владеет муниципальной собственностью, передавая право распоряжения и пользования в части издания нормативных актов исключительно представительному органу местного самоуправления, который действует от имени всего населения муниципального образования. Установление порядка управления и распоряжения муниципальной собственностью является его исключительной компетенцией. Исполнительный орган в пределах своей компетенции управляет объектами муниципальной собственности. Такой подход позволяет избежать противоречий между представительными и исполнительными органами власти по этому вопросу.

В настоящее время в ряде субъектов РФ приняты законы о местном референдуме, которые позволяют сообществу граждан муниципального образования непосредственно осуществлять процесс управления муниципальной собственностью.

Субъектами, приобретающими и осуществляющими от имени города имущественные права и обязанности, являются органы местного самоуправления города — муниципальный Совет и городская администрация.

Муниципальный Совет по представлению городской администрации утверждает положение об органах, осуществляющих управление и распоряжение муниципальной собственностью, либо правовыми нормативными актами наделяет этими полномочиями существующие органы в дополнении к их компетенции, установленной законодательством.

В соответствии с распределением компетенции муниципальный Совет:

- устанавливает полномочия органов по управлению муниципальной собственностью;
- устанавливает порядок управления объектами, отнесения имущества к муниципальной казне города, а также порядок его использования;

- устанавливает перечень объектов муниципальной собственности города, не подлежащих отчуждению, и максимальный размер стоимости сделок с имуществом, заключаемых городской администрацией и ее органами без согласия муниципального Совета;
- устанавливает порядок и определяет условия приватизации объектов муниципальной собственности города, утверждает программу приватизации;
- распоряжается имуществом, закрепленным за муниципальным Советом;
- осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством и в пределах своей компетенции.

Городская администрация в пределах своей компетенции вправе:

- передавать находящиеся в муниципальной собственности объекты во владение и пользование в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством и правовыми актами муниципального Совета;
- распоряжаться средствами местного бюджета, внебюджетными и валютными фондами;
- устанавливать по согласованию с муниципальным Советом ограничения по перепрофилированию муниципальных предприятий, а также по изменению ассортимента выпускаемой ими продукции;
- требовать от соответствующих органов передачи или продажи в муниципальную собственность предприятий, их структурных подразделений, а также иного имущества, находящегося в государственной собственности, если они имеют особо важное значение для обеспечения коммунально-бытовых и социально-культурных нужд населения данной территории, функционирования ее хозяйственного комплекса;
- получать полную компенсацию за причиненный ущерб в случае отчуждения в государственную собственность объектов муниципальной собственности;
- передавать право управления отдельными объектами муниципальной собственности другим органам местного самоуправления.

Правами по владению, пользованию и распоряжению муниципальной собственностью в порядке, установленном правовыми нормативными актами органов местного самоуправления города, изданными в пределах их компетенции, наделяются следующие исполнительные органы, выполняющие функции уполномоченных органов по управлению муниципальной собственностью города:

- 1) городской комитет по управлению имуществом является уполномоченным органом, осуществляющим управление объектами муниципальной собственности;
- 2) финансовое управление города является уполномоченным органом по управлению средствами городского бюджета;
- 3) фонд имущества города является уполномоченным органом, осуществляющим функции собственника

в отношении организаций, имеющих в своем составе долю муниципальной собственности, владения пакетами акций, находящихся в муниципальной собственности, заключение сделок по отчуждению объектов муниципальной собственности и приобретению в муниципальную собственность;

- 4) иные органы городской администрации, наделяемые в установленном порядке правами уполномоченных органов по управлению муниципальной собственностью.

В установленном порядке уполномоченные органы по управлению муниципальной собственностью осуществляют иные функции в соответствии с законодательством и правовыми актами органов местного самоуправления города, а также могут передавать отдельные полномочия по управлению имуществом иным юридическим и физическим лицам.

Перечень органов управления и распоряжения муниципальной собственностью закрепляется в схеме управления городом, структуре городской администрации.

Одним из принципов управления собственностью является принцип разграничения полномочий между субъектами управления таким образом, чтобы они были соразмерны поставленным перед ними целям и задачам.

Полномочия местных администраций по управлению муниципальной собственностью, составляющей финансово-экономическую основу местного самоуправления, можно разделить на несколько групп: общие полномочия; полномочия в сфере управления финансовыми ресурсами; в сфере управления природными ресурсами, в том числе земельными участками, а также в сфере управления объектами культурного достояния.

Полномочия местных администраций и их глав реализуются путем издания соответствующих правовых актов — постановлений и распоряжений, причем в местном законодательстве устанавливается перечень полномочий, которые не могут передаваться другим органам.

Компетенция местного самоуправления собственности складывается из полномочий, необходимых для функционирования местного самоуправления по реализации предметов собственного ведения в сфере жизнедеятельности населения, проживающего на территории муниципального образования, на которую распространяется их юрисдикция.

Сопоставляя предметы ведения местного самоуправления, связанные с использованием собственности, можно выделить следующие направления деятельности муниципалитетов, в той или иной мере реализующих функцию управления в сфере собственности. В их числе:

- организация содержания муниципальных учреждений образования и здравоохранения; жилищного фонда; муниципальных энерго-, газо-, тепло-, водоснабжения и канализации; муниципальной информационной службы и архивов, противопожарной службы и ритуальных услуг, организация благоустройства;

- создание условий для жилищного и социально-культурного строительства; для деятельности средств массовой информации; проведения зрелищных мероприятий; развития физической культуры и спорта; в целях обеспечения населения услугами транспорта, связи, торговли, общественного питания;
- участие в регулировании охраны окружающей среды; использовании водных объектов и обще-

распространенных полезных ископаемых, застройке населенных пунктов и в контроле за использованием земли.

Приведенный перечень не является исчерпывающим. Муниципалитеты вправе принимать по решению субъектов Российской Федерации к своему рассмотрению и другие вопросы, в том числе и в сфере использования собственности.

Литература:

1. Игнатов В. Г., Рудова В. В. Местное самоуправление. 2_е изд., доп. и перераб. — Ростов н/Д., 2003.;
2. Мулагаева З. З. Способы эффективного управления муниципальной собственностью // Имущественные отношения в Российской Федерации 2010 г., № 9 С.;
3. Овсянников С., Журик Т. Некоторые проблемы правового регулирования эффективности управления муниципальной собственностью в субъекте Российской Федерации // Муниципальная экономика. 2007. № 1.;
4. Пескова. А. Публично-правовые способы возникновения права муниципальной собственности: особенности осуществления // Журн. Муниципальная экономика — 2012 — № 1 (49) — с.48—54;
5. Шокотько М. А. Основные проблемы определения правового режима имущества находящегося в муниципальной собственности // Административное и муниципальное право, 2008 г., № 3.

Основные направления развития нормативно-правовой базы в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан

Жаббаров Мажидбек Эрзодович, ассистент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Современное развитие и успешное интегрирование Республики Узбекистан в мировую экономику во многом зависит от наличия высокоразвитого и эффективного частного бизнеса и малого предпринимательства. В результате успешно осуществляемых реформ данный сектор сегодня играет ключевую роль в модернизации национальной экономики страны.

Особое внимание в нашей республике уделяется либерализации экономики, внедрению рыночных принципов и механизмов управления, развитию частной собственности и предпринимательства.

В Узбекистане деятельность сектора частного предпринимательства стала основой формирования социального слоя собственников — владельцев малого бизнеса. Несмотря на трудности и препятствия малое предпринимательство развивается, растёт быстрыми темпами, решая при этом экономические, социальные и научно-технические проблемы.

Государство гарантирует свободу экономической деятельности и предпринимательства. В соответствии с Конституцией Республики Узбекистан частная собственность, наряду с другими формами собственности, неприкосновенна и защищается государством. Собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом.

С целью создания гарантий и условий для свободного участия и заинтересованности граждан в предпринимательской деятельности, повышения их деловой активности, а также защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности, в 2000 году была принята новая редакция Закона Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности». В нем, в частности, отмечается, что: «Предпринимательской деятельностью (предпринимательством) является инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством, направленная на получение дохода (прибыли) на свой риск и под свою имущественную ответственность».

Мировой опыт доказывает, что участие женщин в бизнесе благоприятно сказывается на экономике страны в целом. Именно поэтому обеспечение гендерного баланса в малом предпринимательстве является актуальным вопросом для Узбекистана. В частности, принятие в 1995 году Закона «О стимулировании развития малого и частного предпринимательства», а затем, в 2006 году, законов «О микрокредитных организациях» и «О микрофинансировании»; Государственной программы по поддержке женщин, Указа главы государства «О дополнительных

мерах по поддержке деятельности Комитета женщин Узбекистана», создали прочный фундамент для развития женского предпринимательства, широкого использования ими банковских услуг, получения микрокредитов желающими начать свой бизнес.

Осуществлённые действия позволили создать в республике деловую среду, одинаково благоприятную для мужчин и женщин. Об этом свидетельствуют результаты проведённых опросов у субъектов бизнеса «Об удовлетворении отдельными аспектами налогово-финансовой, институциональной и инфраструктурной среды».

В результате предпринятых мер доля малого бизнеса и частного предпринимательства в валовом внутреннем продукте возросла с 31 % в 2000 году до 56 % в настоящее время, а в производстве промышленной продукции — с 12,9 % до 31,1 %. В этой сфере на сегодняшний день трудится более 77 % занятого населения против 49,7 % в 2000 году. К примеру, в 2014 году в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства было создано более 480 тысяч новых рабочих мест, или каждое второе.

На прошедшем 19 октября 2015 года заседании Кабинета Министров под председательством премьер-министра Ш. Мирзияева, посвящённом анализу итогов социально-экономического развития республики за 9 месяцев текущего года, было обсуждено обеспечение надёжной защиты частной собственности и предпринимательства. Принятыми мерами были созданы 21,4 тысячи новых субъектов малого бизнеса, что составило рост на 6 % больше, нежели в аналогичном периоде в 2014 году. Этим субъектам были переданы в аренду 17,8 тысячи неиспользуемых объектов государственности, выданы банковские кредиты и микрокредиты на общую сумму 9,6 трлн сумов. За последние пять лет объем кредитования малого бизнеса увеличился почти в 5 раз.

В целях кардинального улучшения деловой среды, создания максимально благоприятных условий для деятельности субъектов предпринимательства за счет ликвидации бюрократических барьеров, сокращения и упрощения лицензионных и разрешительных процедур, а также коренного совершенствования системы отчетности и порядка ее представления в соответствии с требованиями рыночной экономики и международных норм и стандартов, был принят Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур» от 16.07.2012 № УП-4453.

На основании данного указа в установленные сроки сокращается количество государственной статистической, финансовой, налоговой и других видов отчетности за счет их упразднения и объединения дублирующих форм, а также периодичности их представления; отменяется представление на ежемесячной основе налоговой отчетности по всем видам налогов и другим обязательным платежам, за исключением налога на сверхприбыль; микро-фирмы заполняют статистическую отчетность на годичной основе

с ежеквартальным проведением органами статистики выборочных обследований по соответствующим направлениям и сферам деятельности.

Изданный в мае нынешнего года Указ главы государства «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития» стал логическим продолжением реализуемых реформ в данном направлении. Определенные в указе задачи нашли свое отражение в принятом Законодательной палатой Олий Мажлиса и внесенном в повестку дня очередного пленарного заседания Сената Олий Мажлиса Законе «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан, направленных на дальнейшее усиление надежной защиты частной собственности, субъектов предпринимательства, снятие преград для их ускоренного развития».

Целью данного закона является дальнейшее усиление правовой защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, а также усиление ответственности, в том числе уголовной, сотрудников правоохранительных, контролирующих и иных государственных органов за воспрепятствование и незаконное вмешательство в деятельность субъектов предпринимательства.

Широкое распространение получает внедрение принципа «одно окно» при регистрации собственности, выделении земельных участков, получении лицензий на занятие отдельными видами деятельности, выдаче разрешений на строительство, подключении к сетям электроснабжения.

Начиная с 1 января 2016 года оказание определенных государственных услуг будет осуществляться исключительно через центры. В связи с этим Постановлением Президента от 28.09.2015 г. № ПП-2412 утверждена типовая структура центров, а также определено, что их содержание будет осуществляться за счет средств, поступающих за регистрацию субъектов предпринимательства и иных источников, не запрещенных законодательством, а также утверждён Перечень государственных услуг, оказываемых центрами, а министерствам, госкомитетам, госорганам и организациям запрещено, начиная с указанной выше даты, принимать от субъектов предпринимательства заявления для оказания услуг, включенных в Перечень.

Для выполнения возложенных задач центры до 1 ноября 2015 года будут подключены к сети передачи данных национального сегмента Интернета, а также на безвозмездной основе к системе межведомственного электронного взаимодействия госорганов и иных организаций, в том числе через ЕПИГУ.

Ежегодно составляемый Всемирным банком Международный рейтинг «Ведение бизнеса» (Doing Business) сравнивает 189 стран мира по 10 индикаторам благоприятности ведения бизнеса. В данном Рейтинге в этом году Узбекистан занял 141-е место (в 2014 г. — 149-е место). Со времени составления Рейтинга 2015 года дополнены и изменены свыше 40 законодательных актов в сфере предпринимательства.

При оценке специалисты Всемирного банка учитывают не только нормы, закрепленные в законодательстве, но и практическую их реализацию. Несмотря на то, что показатели Узбекистана в Рейтинге улучшились, некоторые индикаторы «потеряли» вес. Так, понижение наблюдается по таким пунктам как: регистрация предприятия, получение разрешения на строительство, получение кредитов и разрешение неплатежеспособности. Это объясняется тем, что принимаемые законы, изменения и дополнения не всегда действуют, потому что не содержат конкретных механизмов реализации имеющихся в них норм. Повлияло и то, что соответствующие подзаконные акты, без которых положения этих законов просто не могут работать издаются несвоевременно или не издаются вообще. Об этом говорилось на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса, проведенном 23 января 2015 года. Поэтому очень важно обеспечить исполнение на местах принятых норм законодательства, усовершенствовать правоприменительную практику, включая национальную систему оценки воздействия актов законодательства на предпринимательскую деятельность.

Эксперты совместного проекта ТПП и ПРООН «Бизнес-форум Узбекистана (фаза III)» провели сравнение на основе методологии Всемирного банка, норм национального законодательства с практикой их применения. Они определили количество и продолжительность формальностей, которые проходит обычная компания в Узбекистане в течение одного года. Так, по итогам исследования выявлено, что разница в количестве формальностей (56 документов и процедур) и продолжительности (228 дней) свидетельствует, что, несмотря на все принимаемые меры по кардинальному улучшению деловой среды, практика

применения норм еще не на достаточно высоком уровне. Решением данной проблемы стал Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан, направленных на дальнейшее усиление надежной защиты частной собственности, субъектов предпринимательства, снятие преград для их ускоренного развития» от 20.08.2015 г. № ЗРУ-391, предусматривающий внесение изменений в законодательство (10 кодексов и 33 закона).

Проект «Бизнес-форум Узбекистана (фаза III)» является совместной инициативой ТПП и ПРООН и направлен на улучшение условий для ведения бизнеса путем внедрения онлайн-услуг, совершенствования нормативно-правовой базы, а также развития и продвижения инклюзивных бизнес-моделей.

Проведенные исследования показали: за годы независимости в Узбекистане, приняты и реализуются законы и другие нормативно-правовые акты, направленные на закрепление приоритета частной собственности как основы рыночной экономики; сформированы благоприятный деловой климат и надежные правовые гарантии ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства как важнейшего фактора формирования среднего класса собственников, устойчивого развития экономики страны, создания новых рабочих мест и роста доходов населения. При этом, для того, чтобы улучшить позиции в рейтинге «Doing Business», Узбекистану необходимо учесть и проработать все недостатки отмеченные международными экспертами.

Таким образом, можно констатировать неоспоримый факт, что для создания и развития субъектов малого бизнеса в Узбекистане создаются все необходимые нормативно-правовые и организационные условия.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4453 «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур» от 16.07.2012 // Собрание законодательства Республики Узбекистан. — 2012. — № 29. — С. 327.
2. Каримов И. А. Нужно бороться за независимость и безопасность. Т. 10. — Ташкент: Узбекистан, 2002. — С. 210.
3. Каримов И. А. Все наши устремления и программы — во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа. — Ташкент: Узбекистан, 2011. — С. 48.
4. Основные тенденции и показатели социально-экономического развития Республики Узбекистан за годы независимости (1990–2010 гг.) и прогноз на 2011–2015 гг. — Ташкент: Узбекистан, 2013. — С. 350.
5. Финансы Узбекистана. Статистический сборник. — Ташкент: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике, 2013. — 136 с.

Государственная поддержка инновационного предпринимательства

Жаббаров Мажидбек Эрзодович, ассистент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

State support of innovative entrepreneurship

Jabbarov Majidbek Erzodovich, Assistant
Tashkent Financial Institute

Успех государственной инновационной политики во многом зависит от состояния и уровня развития малого бизнеса, который является источником инноваций, а также каналом трансферта знаний и технологий в производство. Малый бизнес вносит существенный вклад в трансформацию структуры различных секторов экономики, выступает основой формирования новых рынков. По имеющимся оценкам, на разработку большинства технических новшеств и доведение их до стадии промышленного образца, малые фирмы затрачивают примерно в четыре раза меньше времени, чем крупные предприятия. Таким образом, малый бизнес является важным фактором динамичного развития предпринимательской деятельности, а также необходимым условием функционирования инновационной экономики.

Проблема перехода к инновационной экономике не сводится к закупке современных технологий и модернизации отдельных производств. Первоочередным объектом модернизации должны быть государственные институты, обеспечивающие устойчивый спрос на инновационную продукцию, соблюдение государственных образовательных стандартов, благоприятный инвестиционный климат, необходимую для инноваций инфраструктуру и другие элементы национальной инновационной системы.

Надо сказать, что развитие инновационного предпринимательства идет в весьма жестких условиях. Главной причиной слабого развития инновационной деятельности в малом бизнесе являются отсутствие серьезного спроса на его продукцию и, соответственно, низкая доходность этой деятельности. Тем не менее, инновационная составляющая в малом бизнесе Узбекистана присутствует, она хорошо заметна в торговле, сервисе, мелком производстве и строительстве. Однако смысл этой инновационности заключается в адаптации иностранных технологий и материалов.

В последние годы в Узбекистане усиливается поддержка развития малого и частного предпринимательства. В этих целях приняты соответствующие решения, направленные на дальнейшую либерализацию, упрощение, удешевление и обеспечение прозрачности всех процедур, связанных с ведением бизнеса в стране и развития инновационной деятельности.

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан ПП-436 от 7 августа 2006 года «О мерах по совершенствованию координации и управления разви-

тием науки и технологий» в Узбекистане сформирована по сути, принципиально новая система государственной поддержки развития науки, призванная обеспечить концентрацию сил и средств на решении наиболее актуальных для общества задач, являющаяся регламентирующим инновационную научно-техническую деятельность документом.

Фонд финансирования инновационной научно-технической деятельности, образованный Постановлением Президента Республики Узбекистан в 2002 г. (№ 436) в целях дальнейшего развития инновационной деятельности позволил сосредоточить и направить имеющиеся финансовые и материальные ресурсы на расширение инновационной деятельности.

Постановлением Президента Республики Узбекистан № ПП-916 от 15 июля 2008 года «О дополнительных мерах по стимулированию внедрения инновационных проектов и технологий в производство» утвержден комплекс мероприятий по развитию национальной науки в тесной взаимосвязи с производством, система взглядов на роль и значение науки в обеспечении независимости и процветания Узбекистана, а также принципов, определяющих механизм государственного регулирования инновационной деятельности.

Перспективы развития Узбекистана связаны с формированием инновационной экономической системы, которая призвана обеспечить повышение инновационной активности хозяйствующих субъектов и рост их числа для обеспечения технологической модернизации предприятий, повышения конкурентоспособности национальной экономики и, в конечном счете, роста благосостояния и качества жизни населения. В рыночной экономике основная масса инноваций реализуется предпринимательскими структурами как средство решения производственных и коммерческих задач.

Поиск и внедрение новых технологий, новых видов продукции с улучшенными потребительскими характеристиками, постановка и решение нестандартных задач хозяйственного развития обеспечиваются посредством реализации таких функций предпринимательства, как инновационность, творчество, новаторство и готовность к риску. Само зарождение и разработка инновации, ее воплощение, реализация и использование так же являются объектом предпринимательской деятельности.

Инновационной экономика становится тогда, когда нововведения служат основой экономического развития:

Экономический интерес предпринимателей состоит в продвижении инноваций, а инновации определяют важнейшие направления развития предпринимательской деятельности. Поэтому решение проблемы инновационной трансформации национальной экономики напрямую связано с использованием предпринимательства как фактора производства, необходимого для организации инновационного производства на основе как государственной, так и частной формы собственности. Такой подход, а также учет соответствующей социально-экономической среде ведущей роли государства в экономике, в соответствии с которой предпринимательство выступает не только частной инициативой, а составляющей государственной экономической политики, обуславливают исследование особенностей предпринимательской деятельности в национальной экономике.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ теоретических подходов к сущности категорий «предпринимательство» и «инновация»;
- рассмотреть институциональные факторы инновационной деятельности предпринимателей;

Литература:

1. <http://www.innovbusiness.ru/pravo/default.asp?dir=1&type=7>
2. <http://www.gosbook.ru/node/29045>
3. <http://mon.gov.ru/dok/iz/nti/898/>
4. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/194174/>
5. <http://www.rftr.ru/>
6. <http://www.rg.ru/2011/07/26/nauka-dok.html>

- оценить масштабы деятельности предпринимателей в экономике Узбекистана;
- выявить актуальные проблемы функционирования предпринимательских структур;
- оценить перспективы развития инновационной деятельности предпринимателей;
- провести анализ форм и методов государственной поддержки инновационного предпринимательства;
- предложить направления совершенствования форм и методов государственной поддержки инновационного предпринимательства.

В экономической системе Узбекистана государство является не только участником экономических процессов в различных формах, но и импульсом инновационного развития. Ведущая роль государства в экономике требует разработки конкретных форм и методов государственного регулирования нововведений, осуществляемых предпринимательскими структурами, что обеспечит инновационную направленность национальной экономики.

Благоприятные условия труда как составляющие организации труда современного предприятия

Жулавская Александра Евгеньевна, стажёр
ООО «Прибой ЛТД» медицинский центр «Санас» (г. Владивосток)

Дадим определение организации труда. Прежде всего это сложная система действий, которая направлена на согласование и приведения в определённую систему деятельности людей внутри какой-либо организации при действии технических средств [3, с.66].

Обрати внимание на то что прежде всего выделяют следующие стороны организации труда: это социальная и организационная социальная чаще всего решает такие проблемы как адаптация человека, выполнение его служебных обязанностей, взаимодействие внутри коллектива, и овладение корпоративной культуры. все эти составляющие как нельзя кстати лучше влияют на условия труда делает более благоприятными и позволяет организовать труд современного предприятия.

К другим составляющим организации труда можно отнести такие как.

- разделение и кооперация труда;
- организация рабочих мест, их оснащение и планировка;
- организация обслуживания рабочих мест;
- методы и приемы труда;
- нормирование труда;
- условия труда;
- дисциплина труда [1, с. 24].

Один из важных элементов процесса организации труда в современном предприятии выступает процесс совершенствования планирования, обслуживания существующих рабочих мест и создание необходимых и качественных

условий, которые производительность труда и возможность повышения его качества. В данном случае как можно меньше физических усилий прилагать со стороны менеджмента и получается минимальный организационный стресс для организации.

Затем дадим определение понятия рабочее место. Для начала это та первичная среда, которая находится внутри структуры предприятия и обращает на себя повышенное внимание в процессе организации труда.

Как известно рабочее место — это зона внутри которой выполняются основные обязанности работника компании. Также данная зона должна быть оснащена необходимыми средствами и соответствовать эргономическим требованиям [4, с.15].

Большинство исследователей сходятся во мнении того, что рабочее место должно соответствовать классификатору профессий. К примеру, это может быть механизированное рабочее место, специализированное рабочее место или же универсифицированное рабочее место.

Некоторые теоретики обращают внимание на то что могут быть так называемые подвижные либо стационарное рабочее место. Следовательно, каждому рабочему месту должны быть присущи функциональные качества которые позволяют работнику выполнять свои должностные обязанности.

Организация рабочего места — это система мероприятий по его планированию, оснащению средствами и предметами труда, размещению их в определенном порядке, обслуживанию рабочего места и его аттестации.

Стоит сказать и о процессе организации рабочего места. Прежде всего, это мероприятия, которые позволяют оснастить средствами и необходимыми качественными составляющими рабочее место. Также данные составляющие размещаются в определенном порядке и позволяют обслуживать рабочее место в период аттестации.

Обозначим и следующую характеристику, которая свойственна исследуемому объекту, а именно рабочему месту. Прежде всего, это планировка рабочего места, которая подразумевает под собой рациональный подход с точки зрения его рационального размещения.

Таким образом, точно в контексте сказанного должны иметь место такие составляющие как средство связи, оборудование, и рабочее место служащего. Чаще всего рабочее место поделено на зоны: рабочую, вспомогательную и оперативную.

Литература:

1. Габуева Л. А. Экономика ЛПУ: экономическая эффективность и бизнес-планирование/ Л. А. Габуева — М.: Грантъ, 2012. — 147 с.
2. Градов А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления/ А. П. Градов — М.: БЕК, 2013. — 510 с.
3. Грязнова А. Г. Антикризисный менеджмент Учебник/А. Г. Грязнова. — М.: ТАНДЕМ, 2014. — 145 с.
4. Зуб А. Т. Антикризисное управление. Учебное пособие для студентов вузов/ А. Т. Зуб. — М.: Аспект Пресс, 2012. — 229 с.

Упомянутые зоны должно быть в пределах досягаемости вытянутой руки служащего. Причем горизонтальной и вертикальной доступности. Организация труда подразумевает под собой задействование и других вспомогательных площадей и зон.

Исключительную роль в организации труда играет организация обслуживания рабочих мест, ибо практика показывает, что примерно 2/3 всех внутрифирменных потерь рабочего времени связано с недостатками в обслуживании рабочих мест. Обслуживание рабочих мест осуществляется по следующим функциям:

- подготовительной,
- инструментальной,
- наладочной,
- энергетической,
- контрольной [2, с.18].

Упомянутые функции должны найти свое выражение в бесперебойном их выполнении и позволяет организовать труд служащего в соответствующих условиях. В числе упомянутых еще выделяют дополнительные функции, такие как стандартные, предупредительные и плановые.

В период прохождения аттестации очень часто оценивается состояние рабочего места служащего. А именно: техническая безопасность в соответствии санитарным требованиям, возможность выполнять свои функции работнику для его потенциального роста.

В результате аттестации по каждому рабочему месту принимается одно из следующих решений: продолжать эксплуатацию без внесения изменений, дозагрузить, рационализировать с целью доведения всех показателей до нормативного уровня, ликвидировать.

Организация работы по проведению аттестации рабочих мест включает несколько этапов: учет рабочих мест, подготовительные и разъяснительные мероприятия, формирование специальных рабочих групп для ее реализации, оценка эффективности данной работы.

Под организацией труда на предприятиях и в организациях понимаются конкретные формы и методы соединения людей и техники в процессе труда. Труд людей в процессе производства организуется под воздействием развития производительных сил и производственных отношений.

Поэтому организация труда всегда имеет две стороны: естественно-техническую и социально-экономическую. Эти стороны тесно связаны между собой и находятся в постоянном взаимодействии, определяя содержание организации труда.

Стратегия ценообразования как инструмент конкурентной борьбы

Зайкина Ксения Анатольевна, магистрант;
Насретдинова Эльза Салаватовна, магистрант
Уфимский государственный авиационный технический университет

В статье рассматривается проблема ценообразования на современном российском рынке. Обозначены основные группы факторов, влияющих на ценовую политику. Приводятся некоторые методики ценообразования, анализируются примеры различных стратегий ценообразования.

Ключевые слова: стратегия ценообразования, ценовая политика, ценовая стратегия, факторы ценообразования

В современных рыночных условиях успех любой компании во многом зависит от выбора той или иной стратегии ценообразования. В сегодняшней конкурентной борьбе производителю или продавцу достаточно сложно выделиться на фоне остальных, в связи с чем, ценообразование становится одним из важнейших инструментов маркетинга. В зависимости от того, насколько правильно компания устанавливает цены на свои товары или услуги, зависит ее финансовая устойчивость и конкурентоспособность на рынке.

Однако, несмотря на значимость такого инструмента как ценообразование, большинство российских компаний не уделяют данному аспекту должного внимания, в результате чего их ценовая политика является неэффективной.

Это ведет к существенным убыткам, а в некоторых случаях и к банкротству компаний. Поэтому к вопросу ценообразования нужно подходить осознанно и более тщательно.

Ценообразование необходимо для компаний с той целью, чтобы своевременно реагировать на изменения рыночной ситуации и умело устанавливать цены, чтобы добиться конкурентных преимуществ.

Практика доказывает, что, чем детальнее будет проведен анализ факторов, влияющих на цены, тем более эффективным и менее рискованным будет выбор стратегии ценообразования [1]

На ценовую политику компании оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы (рисунок 1).



Рис. 1. Факторы, влияющие на ценообразование [5]

Самая распространенная ошибка компаний при установлении цен заключается в неумении грамотно применять методы ценообразования в зависимости от целей, которые стоят перед фирмой. Выделяют несколько основных целей ценовой политики, присущих любой фирме:

- выживание компании, обеспечение ее дальнейшего существования;
- максимизация имеющейся прибыли;
- стремление завоевать максимальную долю рынка;
- стремление занять лидирующую позицию в области качества [2].

Так, выживание компании становится главной целью в том случае, когда она сталкивается с проблемой перепроизводства, либо с острой конкуренцией на рынке и изменением покупательской потребности. Для того чтобы обеспечить свое дальнейшее существование, компания

может снизить цены на товары либо услуги с целью повысить на них спрос. В данном случае выживание для компании становится приоритетом перед получением прибыли. Однако стоит заметить, что цель выживания является для компании лишь промежуточной. В дальнейшем компании придется двигаться дальше, либо смириться со своим поражением и уйти с рынка.

На сегодняшний день многие компании ставят перед собой цель максимизации текущей прибыли. Они выбирают ту цену, которая приносит максимальную прибыль, при этом компании заинтересованы в большей степени текущими финансовыми показателями, а не перспективой развития.

Некоторые компании устанавливают предельно низкие цены, стремясь завоевать максимальную долю рынка. Они делают это с расчетом на то, что большая доля рынка будет

способствовать минимальным издержкам и принесет максимальную прибыль в долгосрочной перспективе.

Компании, стремящиеся занять лидирующую позицию по качеству товара либо услуги, устанавливают высокие цены, которые могут покрыть издержки на производство более качественного продукта.

Таким образом, прежде чем устанавливать цены, компании необходимо определить свою маркетинговую стратегию. От правильного выбора целевого рынка и способа позиционирования товара зависит успех формирования всего маркетингового комплекса, в том числе и стратегии ценообразования.

Также очень важно при разработке ценовой стратегии учитывать тип отрасли и рынка, на которых реализуются продукты компании. Так, в условиях, близких к совершенной конкуренции, продавец не может в одиночку оказать существенного влияния на текущую рыночную цену, в то время, как на рынке монополистической конкуренции продавец может дифференцировать цены в пределах некоторого ценового диапазона [7].

Существует множество методик ценообразования на товары или услуги. Одним из наиболее известных методов является метод на основе затрат. Его суть заключается в установлении цены на товар в зависимости от производственных расходов. То есть, стоимость товара устанавливается таким образом, чтобы покрыть затраты на производство и помимо этого принести определенную прибыль [2, с. 530].

Самый простой способ — сравнение себя с конкурентами, то есть организация сопоставляет свои цены с ценами конкурентов, корректируя их в зависимости от состава потребителей и уровней каналов сбыта [6].

Также существует метод, основанный на выявлении ценности, которую придает продукту потребитель. Проводится исследование значимых характеристик продукта, помогающих определить ценность бренда. Исходя из этой ценности, устанавливается цена на товар, которую потребитель готов заплатить [2, с. 524.].

Следует учитывать тот факт, что цена в сознании потребителя может характеризовать качество продукта — «качественно, значит дорого». Цена особенно сильно влияет на поведение потребителей, когда отсутствуют объективные характеристики для сравнения продуктов.

Так, в маркетинге выделяют два вида цены: базовую и справедливую.

Базовой ценой является нижняя граница цены товара, то есть та цена, ниже которой продавец не будет продавать свой товар, так как может утратить свою конкурентоспособность на рынке. Она включает совокупные издержки и допустимый минимум прибыли.

Справедливая цена — это некий стереотип в сознании потребителя, та цена, на которую он ориентируется при покупке продукта. Выше справедливой цены покупатель заплатит только при наличии у товара уникальных характеристик, благодаря которым он отличается от своих аналогов на рынке [4].

Таким образом, основной задачей ценообразования является обеспечение максимального отличия между базовой и справедливой ценой. Так как, чем сильнее отличие, тем больше будет совокупная прибыль: либо от увеличения объема продаж путем снижения цен, либо от прибыли на единицу продукции путем их увеличения. При этом важно так позиционировать свой товар на рынке, чтобы потребители воспринимали установленную цену как должную и удовлетворяющую их покупательскую способность.

Ценовая политика является эффективным инструментом конкурентной борьбы, поэтому, для того чтобы осуществить прибыльное ценообразование, компаниям необходимо подходить к данному процессу со стратегической позиции.

На сегодняшний день существует множество различных стратегий ценообразования. Разрабатывая ценовую политику, компания может придерживаться одного из трех направлений: стратегии высоких цен, стратегии низких цен, либо стратегии средних цен. Рассмотрим каждую из названных стратегий.

1. Стратегию высоких цен иначе называют «премиальной», либо стратегией «снятия сливок». Данный тип стратегии соответствует маркетинговой цели максимизации текущей прибыли и заключается в установлении завышенной цены на новый товар. В данном случае завышенная цена необходима для того, чтобы компания, получив сверхприбыль, могла в короткий срок возместить расходы на выведение своего товара на рынок. Данная стратегия нацелена на ту целевую группу, которая готова заплатить высокую цену. Впоследствии, когда в данной целевой группе наступает насыщение, фирма снижает цены, привлекая новые целевые группы. Так происходит до тех пор, пока цены не достигнут «нормального» уровня. К этому времени будет охвачена существенная доля рынка [3].

Примером могут послужить книжные издательства, которые первоначально выпускают книги малым тиражом в кожаном переплете и по высокой цене для истинных книголюбов, затем в твердом переплете и наконец, спустя какое-то время в мягких бумажных обложках для массового читателя.

Данную стратегию чаще всего используют технологические отрасли, выпуская на рынок новый товар. Благодаря уникальности товара, создается имидж немассового продукта, за который готов платить потребитель. В качестве примера можно привести известную американскую корпорацию «Apple». Ежегодно выпуская новый «айфон», компания существенно завышает цены, при этом цена более старого смартфона снижается.

Недостатком данной стратегии является то, что высокая цена может привлечь конкурентов, в связи с чем, фирма не успевает закрепиться на рынке. Так, появление качественных товаров-заменителей с более низкой ценой может переманить покупателей у фирмы с «уникальным» товаром.

Поэтому, данную стратегию разумно применять, если фирма обладает хорошей репутацией, либо имеет патент

на свой продукт, владеет лучшим каналом сбыта, чем конкуренты или имеет доступ к ограниченным ресурсам.

2. Прямо противоположной первой стратегии является стратегия «цены проникновения». В данном случае компания ставит перед собой цель завоевать максимальную долю рынка и намеренно занижает цены на свой товар [3].

Данная ценовая стратегия лучше всего работает в той отрасли, в которой потребители чувствительны к цене товара, соответственно могут в любой момент переключиться на товары с более низкой ценой. Следует помнить, что данную стратегию могут применить фирмы-конкуренты, что приведет к ценовым войнам. Поэтому, выбирая такую ценовую стратегию, компания должна иметь возможность пережить периоды низкой прибыли или же иметь конкурентные преимущества по производству товара с низкой ценой.

Примером может послужить французская компания «Ашан». Ее основной принцип — неизменно низкие цены при внедрении на рынок. Так, во Франции существует лозунг «Ашан сбивает цены», а в России используется «Удар по ценам».

3. Стратегию средних цен еще называют «справедливым ценообразованием», так как при выборе этой стратегии компания устанавливает среднерыночную цену,

то есть на уровне с конкурентами. Ее применяют с целью использования существующего положения компании на рынке. Данной стратегии придерживается большинство фирм, в связи с тем, что она является наименее рискованной по сравнению с вышеназванными стратегиями ценообразования. При ее использовании доля рынка, завоеванного предприятием, остается практически неизменной. Когда в отрасли имеется лидер, данная стратегия может модифицироваться в стратегию «следования за лидером» [3].

Примером может послужить отечественное производство ОАО «Самарский жировой комбинат», который при выпуске на рынок новых видов маргарина установил на них среднерыночную цену, которая была ориентирована на покупателей, имеющих средний доход.

Таким образом, можно сказать, что применение той или иной ценовой стратегии оказывает существенное влияние на деятельность организации в целом. В связи с высокой конкуренцией на рынке важно грамотно применять ценовую политику. Ее неправильный выбор может привести компанию к банкротству и полному прекращению деятельности. Стратегия ценообразования должна применяться исходя из целей предприятия, и может изменяться с течением времени.

Литература:

1. Дивеева С. А. Эффективность ценообразования как фактор конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. — 2014. — № 4.2. — С. 121–125.
2. Котлер Ф., Армстронг, Г. Основы маркетинга. Профессиональное издание, 12-е изд.,: Пер. с англ. — М.: ОО «И. Д. Вильямс», 2009. — 1072 с.
3. Стратегии ценообразования в маркетинге // URL: <http://www.elitarium.ru/strategii-cenoobrazovanie-marketing-senovaja-politika-typok-spros-cel-konkurenty/> (дата обращения 4.05.2016)
4. Управление ценами и ценовая политика в маркетинге // URL: <http://www.elitarium.ru/cenovaja-politika-upravlenie-cenoobrazovanie-tovar-pribyl-marketing-jelastichnost-sprosa-torgovlja> (дата обращения 28.04.2016)
5. Факторы и методы ценообразования // URL: http://mkg.ucoz.com/index/factory_i_metody_cenoobrazovaniya/0-39 (дата обращения 4.05.2016)
6. Ценообразование — главная реклама товара // URL: <http://bizkiev.com/content/view/274/1> (дата обращения 27.04.16)
7. Шиповских, И. Ю. Основы маркетинга. Краткий курс: учебное пособие / И. Ю. Шиповских. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 176 с.

Особенности жизненного цикла организации крупных российских корпораций

Зайнуллина Юлия Рашидовна, студент
Челябинский государственный университет

Ключевые слова: *жизненный цикл организации; корпорации; анализ организации.*

В самом широком смысле корпорация — это крупное объединение, созданное с целью экономической деятельности в определенной сфере рынка, которая имеет разветвленную организационную структуру и обладает развитым

спектром видов деятельности и предусматривает долевое участие акционерных собственников. Интерес к корпорациям в России возник в конце XVII столетия. Примечательно, что зародился он не в торговле, а в правитель-

ственных кругах. Освоение корпоративной идеи в торговой сфере началось с преобразований Петра I. В указе от 27 октября 1699 г. купцам предписывалось составлять торговые компании, как и в других государствах. Многие попытки создания корпораций в России были безуспешны лишь потому, что свобода капиталистов была безмерна и смысла объединяться у них не было. Законодательство, регулирующее правовое положение корпораций практически отсутствовало, что неблагоприятно отражалось на их распространении в стране. Все это привело к тому, что первые крупные жизнеспособные корпорации в России появились на много позже, чем в других странах.

На сегодняшний день в России действует довольно большое количество корпораций или, как их чаще называют, акционерных обществ. Наибольшее распространение корпоративной структуры в России получили в непроизводственных отраслях — финансы и кредит, страховое и пенсионное обеспечение компаний. В состав 16 корпораций-лидеров по объему выпускаемой продукции входит 12 банков, 2 страховые компании и 2 финансовые корпорации. Для пяти банков, занимающих лидирующие позиции в России, государство является основным акционером. Собственниками многих частных корпоративных структур в России являются иностранные компании.

Процесс становления и развития любой компании, безусловно, напрямую зависит от истории ее возникновения. Однако в экономической теории сформировалось направление, которое рассматривает организацию не только как систему, существующую в конкретный период времени, а как экономический объект, который развивался до момента исследования и будет развиваться дальше.

Существует уже достаточно длинный ряд моделей, описывающих организацию с точки зрения жизненного цикла. Все эти теории основываются на том, что практически у любой организации были этапы создания, роста, развития, расцвета, стабилизации и, возможны спад, затухание и исчезновение. Многие из теории проводят сопоставление с жизненным циклом живого организма. Но в отличие от биологического организма, у искусственно созданной фирмы не обязательно наступает стадия смерти или уничтожения. Кроме того, ни у одной организации не существует четкой последовательности этапов жизненного цикла.

Сложность при оценке этапа жизненного цикла крупной корпорации будет состоять в том, что эти компании действуют на рынке уже достаточно много лет и, вполне возможно, уже сгенерировали не мало новых бизнес-единиц, которые находятся на разных этапах жизненного цикла. В таком случае необходимо использовать несколько моделей одновременно. Понимание того, на какой именно стадии жизненного цикла находится фирма, поможет выявить существующие проблемы и найти возможные пути их разрешения, кроме того определить возможные направления дальнейшего развития. Для анализа компаний, развернувших свою деятельность на российском рынке, воз-

можно использовать две-три известные модели жизненного цикла организации. Например, модель Адизеса, модель Грейнера и модель Липпита и Шмидта.

Если говорить про метод Ицхака Адизеса, то в его основе находится основополагающий закон, который гласит, что все организации, так же как и живые организмы, проходят через похожие этапы жизненного пути и показывают ожидаемые модели поведения. Находясь на каждой из стадий развития, каждая организация сталкивается с определенным, свойственным только ей набором сложностей. Успех корпораций определяется способностью топ-менеджеров грамотно организовать переход от одной нынешней к следующей.

Модель Лари Грейнера — модель жизненных циклов организации, которая стала классической. Согласно данной теории в процессе развития компании определяется пять этапов. Это — Творчество, Централизация, Делегирование, Координация и Сотрудничество. Согласно рассматриваемой теории Грейнера, с ростом компании необходимо модернизировать методы управления в соответствии с указанными выше этапами жизненного цикла. Если стиль управления вовремя не изменяется, высок риск снижения контроля над работоспособностью компании и, как нежелательное следствие, ее уход с рынка.

Модель Липпита и Шмидта описывает эволюцию шести наиболее важных проблем управления организацией, которые меняются, как только организация начинает переходить от прошлой стадии развития к новой. Модель позволяет отследить и сам процесс смены принципов менеджмента персонала компании, определяющий прогресс подходов к построению систем трудовой мотивации сотрудников. По мере улучшения и развития деятельности компании иногда наступает кризис синергии, что чаще всего свойственно достаточно зрелым компаниям. Если игнорировать радикальные изменения, реинжиниринг и постоянное обновление, то развитие компании приостанавливается. По мере прохождения четырех важных стадий жизненного цикла у корпорации меняются вся структура, системы контроля, инновации и цели. Многие исследования доказали, что организации в течение жизненного цикла постоянно развиваются, когда имеют четкую стратегию и очень эффективно используют ресурсы; перестраиваются, когда перестают отвечать избранным целям; погибают, когда оказываются неспособными выполнять свои задачи.

Существуют некоторые эмпирические исследования, отражающие связь между особенностями формирования жизненных циклов российских компаний от истории их возникновения. Так, компании, которые были созданы «с нуля», чаще всего проходят свой жизненный путь в соответствии с традиционной системой ЖЦО — от простой организационной структуры к более сложной, от неформального стиля принятия решений к формализованной обработке информации. Компании, организованные в результате иностранных инвестиций, имеют небольшие отличия в стадиях ЖЦО, такие как наиболее сложный, организованный про-

цесс обработки всей информации и наиболее высокий уровень формализации, чем у корпораций, созданных «с нуля». Такие различия вызваны, сильным влиянием на развитие фирмы со стороны материнской компании, в качестве которой, выступает крупная международная корпорация. Компании, которые были основаны в результате приватизации, имеют более существенные отличия в структуре и способах обработки информации, что в первую очередь связано с более высоким уровнем формализации и наличием большего числа взаимосвязанных звеньев по сравнению с другими типами компаний.

Стадия жизненного цикла российской предпринимательской фирмы — это набор внутренних переменных и организационных характеристик, таких как размер фирмы, возраст, степень централизации и уровень формализации, с определенными критически важными задачами развития на каждом этапе, которые меняются при переходе на каждую новую стадию ЖЦО.

Процесс приватизации в России вывел на рынок компании с дисперсной структурой капитала. Однако, такая структура акционерного капитала, с учетом классической теории жизненных циклов, должна проявляться только на стадии расцвета организации. Значит ли это, что воз-

никшие таким образом организации сразу после процесса приватизации находились в самом расцвете? Возможно, с позиций плановой российской экономики многие из них действительно были зрелыми и достаточно состоявшимися предприятиями, но с точки зрения рынка, все было не так оптимистично. В большинстве подобных случаев структура акционерного капитала, система управления и модель бизнеса не соответствовали друг другу. Согласно системе жизненных циклов, фирмы, которые при своем создании формально находились в расцвете, должны стремиться на свое место в жизненном цикле, которое находится на более ранней стадии, где концентрация капитала должна быть значительно выше. Некоторые существующие эмпирические исследования показывают, что после приватизации в некоторых компаниях шел активный процесс концентрации капитала, за счет которого структура капитала приводилась в соответствие с этапом жизненного цикла организации. Те собственники, кому это удалось сделать, получали возможность взять бизнес под свой контроль, без чего на соответствующей стадии бизнес не может развиваться. Этот контроль позволял привести модель российского бизнеса в соответствие со структурой собственности.

Литература:

1. Глухова, Е. В. Концепция жизненных циклов: необходимо ли ее понимание и применение финансистами на российском рынке? // Корпоративные Финансы. — 2007. — № 4. — С. 111–117.
2. Ивашковская, И. В., Константинов, Г. Н., Филонович, С. Р. Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // Российский журнал менеджмента. — 2004. — № 4. — С. 19–34.
3. Широкова Г. В. Жизненные циклы российских предпринимательских фирм: методология исследования и основные стадии: автореф. дис... д-р экон. наук: 08.00.05. — СПб., 2010. — 46 с.
4. Модель Грейнера // Википедия URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%93%D1%80%D0%B5%D0%B9%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B0 (дата обращения: 07.02.2016).
5. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность // SRC Бизнес-школа URL: <http://www.src-master.ru/article26071.html> (дата обращения: 07.02.2016).

Торгово-промышленная палата как субъект взаимодействия с иностранным бизнесом (на примере Ростовской области)

Зарченко Алина Сергеевна, магистрант
Донской государственной технической университет

Многообразие видов внешнеэкономической деятельности, осуществляемых общественными, производственно-коммерческими и государственными структурами, в совокупности представляет внешнеэкономический комплекс страны (ВЭК). В последние десятилетия происходит развитие комплекса, которое заключается в установлении долгосрочного, прямого и устойчивого соединения вне-

шнеэкономического и производственного видов деятельности. Государство стремится к тому, чтобы ВЭК страны представлял собой сбалансированную и динамично развивающуюся производственно-коммерческую систему. Таким образом, внешнеэкономический комплекс страны — это «совокупность объединений, подотраслей и отраслей, предприятий, кооперативов, фирм, одни из которых производят

и реализуют экспортную продукцию, а другие закупают и перерабатывают импортные товары и осуществляют иные формы внешнеэкономических связей» [1, с. 16].

Деятельность государственной власти также имеет внешнюю направленность, которая призвана осуществлять защиту российских участников внешнеторговой деятельности от недобросовестной конкуренции зарубежных партнеров, а также создавать благоприятные условия для российских участников ВЭД на иностранных рынках на основе режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и не дискриминации во взаимной торговле. Это осуществляется путем участия Российской Федерации в международных экономических организациях, подписания «двусторонних и многосторонних договоров торгово-экономического характера и обеспечение контроля за их соблюдением» [2, с. 66].

Президенту РФ и Правительству РФ подчиняются региональные и отраслевые органы, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью в соответствии с наделенными полномочиями и образуют региональные и отраслевые компоненты управленческого звена ВЭК [3, с. 14].

В последние годы наиболее экспортноориентированными компаниями и предприятиями являются следующие отрасли: топливно-энергетический комплекс (ТЭК) (добыча, переработка и экспорт нефтетоваров, электроэнергии, угля и газа); металлургический комплекс (МК) (цветные и черные металлы, а также продукты их переработки); оборонно-промышленный комплекс (ОПК) (военная техника); лесохимический комплекс (ЛХК) (целлюлозно-бумажные изделия и лесотовары).

Подавляющее большинство участников ВЭД — это организации (фирмы и предприятия) негосударственных форм собственности (общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и др.). Деятельность этих хозяйствующих субъектов во внешнеэкономической сфере является главной составляющей частью всей ВЭД России. Не смотря на это, только 10% из общего числа предприятий реализуют свою продукцию самостоятельно на мировом рынке. Сейчас 2/3 экспорта России обеспечивают 65–70 крупнейших участников ВЭД. Среди экспортеров лидируют такие компании как «РАО ЕЭС» (экспорт электроэнергии), «Газэкспорт» (экспорт газа), «Норильский никель» (экспорт некоторых цветных и драгоценных металлов из платиновой группы), «АЛРОСА» (экспорт алмазов). Лидируют вертикально-интегрированные компании нефтетоваров: «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «ТНК-БП», «Сургутнефтегаз».

Во внешнеэкономической деятельности важную роль играют организации, которые принимают участие в содействии по развитию торгово-экономических связей с иностранными государствами. Одной из них является Торгово-промышленная палата (ТПП) Российской Федерации. Ее деятельность затрагивает большинство сфер предпринимательства (внешнюю и внутреннюю торговлю, промышленность, финансовую систему, сельское хозяйство, услуги и др.) [4, с. 139].

Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ) — негосударственная некоммерческая организация, объединяющая российских предпринимателей — от представителей малого бизнеса до крупных концернов, промышленных и финансовых групп. Основная цель организации — содействие развитию национальной экономики. Палата представляет интересы бизнеса, предоставляет участникам услуги арбитража и посредничества, помогает заниматься сертификацией, оценкой, организует ярмарки и конференции и т. п. Экспертная система палаты обеспечивает качество поставок продукции для государственных нужд.

ТПП ведет свою историю от первой российской торговой палаты, созданной по инициативе купцов и фабрикантов в 1911 г. — Российской экспортной палаты (РЭП). После Октябрьской революции 1917 г. РЭП была ликвидирована. В 1921–1922 гг. для развития внутренней и внешней торговли в РСФСР образованы Северо-Западная и Восточная областные палаты. В 1932 г. они были объединены во Всесоюзную торговую палату, которая в 1972 г. была переименована в Торгово-промышленную палату СССР. Возглавил ее Евгений Питовранов. Правопреемницей ТПП СССР стала Торгово-промышленная палата РФ, учрежденная 19 октября 1991 г. по инициативе российских деловых кругов.

В составе ТПП РФ действуют 35 комитетов по различным направлениям деятельности. Созданы Международный коммерческий арбитражный суд, Морская арбитражная комиссия, Третейский суд для разрешения экономических споров, спортивный арбитраж и Коллегия посредников. При содействии ТПП РФ открыты центр помощи беспризорным детям и торгово-промышленный пенсионный фонд.

Торгово-промышленная палата Ростовской области — крупнейшее бизнес объединение в регионе. Она объединяет 727 организаций и индивидуальных предпринимателей, из которых две трети — представители малого бизнеса.

В Торгово-промышленной палате Ростовской области работает 16 отраслевых комитета, которые осуществляют свою деятельность на общественных началах. На заседаниях Комитетов обсуждаются актуальные проблемы развития отраслей, а также аспекты взаимодействия бизнеса и власти. Способствуя этому диалогу, ТПП проводит экспертизу правовых актов, разрабатывает и вносит для обсуждения и принятия решений предложения по развитию экономики и предпринимательства региона [5, с. 456].

В 2015 году палатой ТПП оказано около 25 тыс. различных услуг. Направления самые разные: это и независимая оценка недвижимости, оборудования, и юридические услуги, и аудит пожарной безопасности, и поиск инвесторов под конкретный инвестиционный проект и многое другое. Кроме того, поскольку слабый рубль сделал более конкурентоспособными товары российских производителей на внешних рынках, сегодня особенно актуальны услуги, связанные с внешнеэкономической деятельностью: содей-

ствие в налаживании внешнеэкономических связей, поддержка экспортеров, выдача карнетов АТА — временных разрешений на ввоз и вывоз товаров и т. д.

Торгово-промышленная палата Ростовской области одной из первых среди региональных палат создала специализированный Центр поддержки экспорта, который работает с экспортноориентированными предприятиями [6, с. 83]. ТПП организует бизнес-миссии в различные страны для поиска деловых партнеров, приглашает иностранных предпринимателей в Ростовскую область, обеспечивает юридическую поддержку, услуги переводчика, помогает в изучении кросскультурных особенностей — ведь в разных странах абсолютно разная бизнес-культура.

Основными составляющими, вносящими свою лепту в валовой региональный продукт Ростовской области, являются:

- транзитная рента;
- экспорт товаров, произведенных на территории Ростовской области, но экспортируемых госкорпорациями (госкомпаниями);
- экспорт продукции, произведенной на территории Ростовской области, региональными структурами;
- экспорт услуг, оказываемых резидентами, локализованными в регионе Ростовской области, иностранным гражданам или организациям [7, с. 226].

Данные составляющие экспортного потенциала Ростовской области представлены на рис. 1. [8, с. 54].

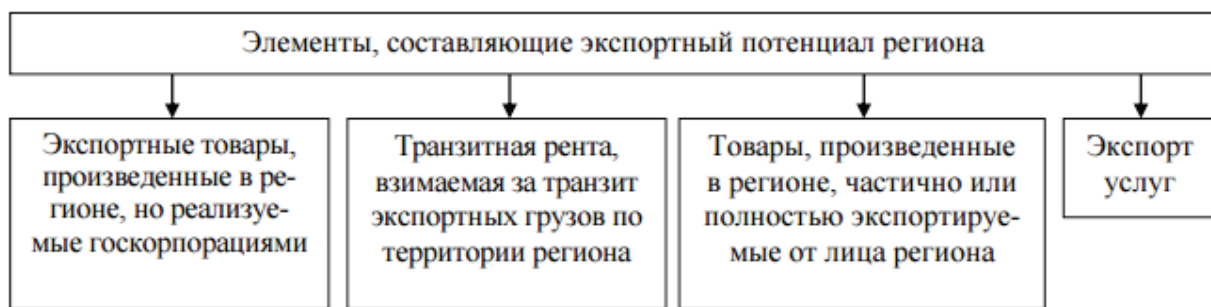


Рис. 1. Суммарный экспортный потенциал Ростовской области

Реальное определение экспортного потенциала Ростовской области возможно осуществить только при выявлении стоимостных параметров элементов, формирующих собой этот экспортный потенциал региона на единой критериальной основе.

В настоящее время экспортноориентированные предприятия Донского края могут получить финансовую поддержку для участия в зарубежных выставках, бизнес-миссиях и т. д. 95 % финансирования центра составляют средства федерального бюджета и 5 % — средства областного бюджета. Средний размер субсидий в 2015 году составил около 10 млн руб.

В 2015 году Торгово-промышленная палата Ростовской области по своей инициативе начала проводить инвестиционные сессии: приглашает экспертное сообщество, банкиров, потенциальных инвесторов, представителей властных структур и презентует для них разработки донских инноваторов.

Основные задачи ТПП Ростовской области в соответствии с законом «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» и Уставом Палаты:

- оказание содействия предпринимателям и представление их интересов в органах законодательной и исполнительной власти;
- оказание помощи в формировании правовой среды и инфраструктуры предпринимательства;

- практическая помощь российским предпринимателям в установлении деловых связей с иностранными партнерами;
- создание условий, необходимых для становления социально-ориентированной рыночной экономики [9, с. 14].

Торгово-промышленной палатой Ростовской области ведется работа по таким направлениям, как:

- поиск, отбор, оценка и мониторинг инвестиционных проектов;
- консалтинг по вопросам подготовки бизнес-планов и инвестиционных предложений;
- оказание консультационных услуг и содействие в прохождении административных процедур инвестору и инициатору проекта.

Ростовская область вошла в ряд «пилотных» регионов, в которых первоначально началась реализация программы поддержки инвестиционной деятельности ТПП. В 2011 году было подписано тройственное Соглашение о содействии развитию инвестиционной и инновационной деятельности между правительством Ростовской области, ТПП РФ и ТПП Ростовской области [10, с. 11].

По итогам 2015 года Ростовская область занимает 1 место в России по индексу промышленного производства, а по количеству предпринимателей — 4 место. Результат деловой активности — внутренний валовой продукт в де-

нежном выражении впервые превысил планку в 1 триллион рублей. Рост инвестиций в область в 2015 году также продолжил положительную динамику, — отметил губернатор.

Валовой региональный продукт Ростовской области составил 1 трлн 135 млрд рублей. Это плюс 4,1% к уровню 2014 года. В 2015 году в экономику региона привлечено 287,4 млрд рублей, что на 17 млрд больше, чем прогнозировалось.

В течение последних 5 лет в области наблюдается постоянный прирост инвестиций и в настоящем 2016 году снова стоит задача превысить показатели прошлого года.

Подводя итог деятельности ТПП Ростовской области в сфере создания инвестиционной привлекательности региона, можно сделать следующие выводы: миссия палат заключается прежде всего в гарантировании надежности соискателя инвестиций, проведении качественной экспертизы инвестиционных проектов, обеспечении всех необходимых условий для совпадения интересов бизнеса с планами развития региона.

Целесообразно развитие банка инвестиционных проектов при региональных ТПП для целевого привлечения

отечественных и зарубежных инвестиций. В перспективе формирование вышеуказанной системы заложило бы возможность реализации обратной связи «инвестор — ТПП РФ — территориальная палата — инициаторы проекта» и, тем самым, повысило бы эффективность инвестиционной работы палат [11, с. 85].

В заключение хотелось бы отметить, что торгово-промышленная палата Ростовской области — это место, где бизнесмены получают всю информацию о деловом климате региона, но одновременно и имеют возможность донести свое мнение до чиновников самого высокого ранга. В рамках программы развития малого бизнеса особенно важно предоставить предпринимателям профессиональную помощь в консультировании, финансировании, урегулировании споров и предоставлении рабочих площадок для привлечения инвесторов. Реализация рабочих проектов Торгово-промышленной палаты как субъекта взаимодействия с иностранным бизнесом Ростовской области — это прямой путь к повышению нашего региона в рейтинге инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, а значит и экономическому росту.

Литература:

1. Данько Я. В. Сущность внешнеэкономического комплекса РФ [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы V междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). — Краснодар: Новация, 2015. — С. 14–17.
2. Воробьева Н. В. Формирование и оценка экспортного потенциала аграрного региона (на примере Ставропольского края) / Н. В. Воробьева // Вестник АПК Ставрополья — 2012. — № 3 (7). — С. 66–69.
3. Барынькина Н. П. Ковенант — инструментарий финансового инжиниринга в условиях нарастающей финансовой нестабильности // Финансы и кредит. — 2012. — № 20 (500). — С. 11–15.
4. Онищенко О. А. Методические аспекты комплексной оценки инвестиционной привлекательности территорий / О. А. Онищенко // Экономическое пространство. — 2010. — № 40. — С. 132–146.
5. Ростовский Ю. М., Гречков В. Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. — М.: Магистр. — 2011. — 591 с.
6. Рубцов С. С. Регион как субъект внешнеэкономической деятельности [Текст] / С. С. Рубцов // Панорама. — 2013. — № 2. — С. 82–84.
7. Перунов С. Ю. К вопросу о дифференциации понятий экономического, экспортного и внешнеэкономического потенциала [текст] / С. Ю. Перунов // Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы: уч. зап. — Ростов н/Д: изд-во РГЭУ (РИНХ), 2014. — Вып. 20. — С. 220–228.
8. Перунов С. Ю. Подходы к оценке экспортного потенциала региона [текст] / С. Ю. Перунов // Путь науки. — 2014. — № 3 (3). — С. 53–56.
9. Токарев Ю. В. Формирование и использование экспортного потенциала: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. — Казань, 2013. 13–14 с.
10. Якушев Н. О. Теоретические аспекты развития экспортного потенциала регионов // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — С. 10–12.
11. Федотов В. И. Торгово-промышленные палаты. — М.: 2010. — с. 86.

Налоговая гармонизация как неотъемлемая часть общеэкономических интеграционных процессов в государствах-членах Евразийского экономического союза

Захарова Ольга Олеговна, магистрант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

На фоне глобализации мировой экономики, в условиях мирового финансового кризиса сотрудничество между различными блоками стран — развитие региональной интеграции в разных частях мира становится особенно актуальным. Создание в 2015 году международной организации региональной экономической интеграции — Евразийского экономического союза (ЕАЭС) не является исключением. Евразийская интеграция — это ответ на современные глобальные вызовы. Существующая в мире тенденция формирования многополярной системы, явилась стимулом для пяти стран: России, Армении, Белоруссии, Киргизии и Казахстана к созданию экономического объединения.

Интеграционное сотрудничество пяти стран в экономической сфере предполагает расширение внутреннего товарооборота, ведение согласованной макроэкономической и валютной политики, сотрудничество в области промышленности и в сфере трудовой миграции, формирование единого финансового рынка, а также унификацию принципов налогообложения и гармонизацию национальных налоговых законодательств.

Устранение налоговых ограничений и унификация национальных налоговых законодательств является неотъемлемой частью общего процесса экономической конвергенции в странах. Между тем, необходимо понимать, что гармонизация налоговых систем связана с решением наиболее сложных и чувствительных вопросов для любой страны, поскольку налоговая политика является важнейшим элементом, обеспечивающим финансовую стабильность государства. Бюджетные доходы стран формируются преимущественно за счет налоговых поступлений, поэтому любое государство заинтересовано в проведении независимой налоговой политики для эффективного развития и повышения благосостояния страны.

Налоговые системы государств-членов Евразийского экономического союза имеют определенные общие черты, в том числе, обусловленные историческими предпосылками. Вместе с тем стоит отметить наличие значительных различий, возникших естественным образом в процессе развития и модернизации национальных экономик. Основной целью налоговой политики является обеспечение достаточными финансовыми ресурсами доходной части бюджета государства. При этом, изменяя условия налогообложения, вводя определенные виды налогов и сборов и упраздняя другие, применяя различные системы налоговых ставок, льгот и штрафов, государства-члены ЕАЭС стимулируют развитие определенных видов хозяйственной деятельности, а также способствуют решению социально-

экономических вопросов, имеющих первостепенную значимость для данной конкретной страны.

Сегодня на евразийском интеграционном пространстве наблюдается общая тенденция к сближению и унификации национальных налоговых систем. Данная политика обусловлена пониманием того, что только при гармонизации подходов к налогообложению станет возможно создание полноценного общего рынка товаров, капитала и рабочей силы, а также равных конкурентных условий ведения хозяйственной деятельности во всех государствах-членах ЕАЭС.

Главной правовой основой для сближения национальных законодательств является Договор о Евразийском экономическом союзе, гармонизации налогов и налогообложения посвящен отдельный раздел данного документа — Раздел XVII, а также Приложение № 18, которые содержат нормы и принципы налогообложения товаров и услуг, импортируемых / экспортируемых в пределах интеграционного пространства. В рамках Договора о ЕАЭС преимущественно описан механизм гармонизации взимания *косвенных налогов* в государствах-членах ЕАЭС. Данный факт объясняется тем, что именно косвенные налоги оказывают наибольшее влияние на формирование цен во взаимной торговле между странами. Формирование интеграционного объединения предполагает значительное расширение взаимного товарооборота, следовательно, ожидается увеличение непосредственного эффекта косвенных налогов на налоговые поступления в бюджеты стран.

К основным направлениям гармонизации в сфере налогообложения, которые описаны в Договоре о ЕАЭС и по которым уже удалось достичь значительных результатов, относятся:

- 1) совершенствование системы взимания налога на добавленную стоимость (НДС) во взаимной торговле;
- 2) сближение ставок акцизов по наиболее чувствительным подакцизным товарам [1].

Помимо принципов налогообложения, закрепленных в Договоре о Евразийском экономическом союзе, процесс финансово-экономической интеграции нашел отражение и в национальных налоговых законодательствах стран-членов ЕАЭС.

Например, в связи с тем, что документооборот между государствами-членами Евразийского экономического союза осуществляется преимущественно в электронном виде, в таких странах, как Армения, Киргизия и Россия, введена новая норма, позволяющая предоставлять декларацию по НДС исключительно в электронном виде. В Республике Казахстан с 1 января 2015 года предусмотрена воз-

возможность выписки счета-фактуры в иностранной валюте, если счет-фактура выписана электронным способом [2].

После вступления в ЕАЭС Кыргызской Республики в понятийную часть Налогового кодекса страны были внесены существенные дополнения и изменения: в частности, появились термины «Импорт товаров» и «Законодательство Таможенного союза». Кроме того, была добавлена отдельная глава 40–1 «Налогообложение НДС при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе».

С 1 января 2015 года в Республике Армения вступил в силу закон «Об особенностях исчисления и уплаты косвенных налогов между Республикой Армения и государствами — членами Евразийского экономического союза» [2].

Помимо гармонизации косвенных налогов необходимо стоит задача постепенной корректировки и унификации нормативно-правовых актов пяти стран в области прямого налогообложения. С одной стороны, прямые налоги — на доходы физических лиц и на прибыль организаций — по сравнению с косвенными налогами, не имеют такого существенного влияния на налоговые поступления в бюджеты стран в связи с увеличением объемов взаимной торговли на интеграционном пространстве. С другой стороны, различия в размере ставок по прямым налогам, порядке формирования налоговой базы и перечне применяемых налоговых льгот приводят к расхождению в уровне налоговой нагрузки по странам, что, в свою очередь, приводит к существенным различиям в инвестиционной привлекательности стран-участниц интеграционного объединения. В целях предотвращения потерь бюджетов следует проводить поэтапную гармонизацию отдельных элементов прямых налогов [3].

На текущий момент на уровне наднациональных правовых документов не предусмотрены нормы по унификации подходов стран-членов ЕАЭС к прямому налогообложению, при этом можно выделить ряд мер, предпринятых отдельными странами, по сближению ставок по прямым налогам. Так, например, с 1 января 2015 года в Республике Беларусь ставка подоходного налога выросла с 12 до 13% [4], в Республике Казахстан рассматривается возможность увеличения ставки индивидуального подоходного налога с 10 до 11% в 2017 году и до 12% в 2018 году [2]. При том, что в России налоговая ставка по НДФЛ составляет 13%.

Кроме того, в ближайшей перспективе гармонизацию налоговых систем государств-членов ЕАЭС целесообразно проводить в направлении упрощения налоговых процедур [5]. Различия и особенности национальных налоговых систем, обусловленные множеством факторов, включая неодинаковый уровень экономического развития стран, специфику налоговой политики государства, этап реформирования налогового законодательства и т. д., которые замедляют процесс сближения принципов налогообложения, в свою очередь, не выступают существенным препятствием для гармонизации законодательства в части администриро-

вания налогов, которую уже сегодня возможно постепенно проводить на интеграционном пространстве.

Административная нагрузка существенно различается по странам Евразийского экономического союза. Данный показатель, в свою очередь, играет немаловажную роль при оценке привлекательности страны с точки зрения условий ведения бизнеса.

Согласно исследованию, проведенному международной консалтинговой компанией PricewaterhouseCoopers совместно со Всемирным банком, количество платежей в год по различным видам налогов варьируется от 7 в России, Белоруссии и Казахстане, то 10 в Армении и 51 в Киргизии [6]. Данный разрыв связан с разным количеством налогов, действующих на территории стран, а также с количеством отчетных периодов по каждому из налогов.

Другим показателем, характеризующим уровень административной нагрузки, является время, необходимое налогоплательщику для соблюдения требований налогового законодательства по конкретному налогу. В исследовании компании PricewaterhouseCoopers и Всемирного банка была проведена оценка времени, необходимого налогоплательщикам из разных стран, для выполнения обязательств по трем основным видам налогов: налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость и социальному налогу, в том числе, социальным / страховым взносам (см. рисунок 1). Время подготовки включает время, затраченное налогоплательщиком на сбор информации, необходимой для расчета налога, расчет величины налога, подлежащего уплате, время на заполнение отчетных форм, а также время на проведение уплаты, в том числе, если уплата налога осуществляется электронным способом [6].

Как видно из приведенной диаграммы, временные затраты в странах ядра Евразийского экономического союза — России, Казахстане и Белоруссии в целом сопоставимы. При этом в России наибольшая административная нагрузка приходится на соблюдение требований налогового законодательства в части уплаты страховых взносов, в Казахстане и Белоруссии наиболее трудоемкой является подготовка для уплаты налога на прибыль. Между тем в Армении и Киргизии наблюдается значительно больший уровень административной нагрузки: для выполнения обязательств по отдельным видам налогов налогоплательщику может потребоваться более 100 часов.

Таким образом, говоря о перспективах сближения национальных налоговых систем, важным аспектом являются не только различия в ставках налогов или количество предоставляемых льгот по налогу в стране — необходимо также анализировать уровень административной нагрузки на налогоплательщика для соблюдения требований национального налогового законодательства. На текущий момент налоговые процедуры в странах-членах ЕАЭС с точки зрения простоты и единообразия находятся на довольно низком уровне. Для одновременной унификации и совершенствования налоговых систем стран-членов ЕАЭС следует учитывать поло-

жительный опыт тех участников объединения, где та или иная налоговая процедура работает наиболее эффективно, и постепенно распространять этот опыт на все интеграционное пространство.

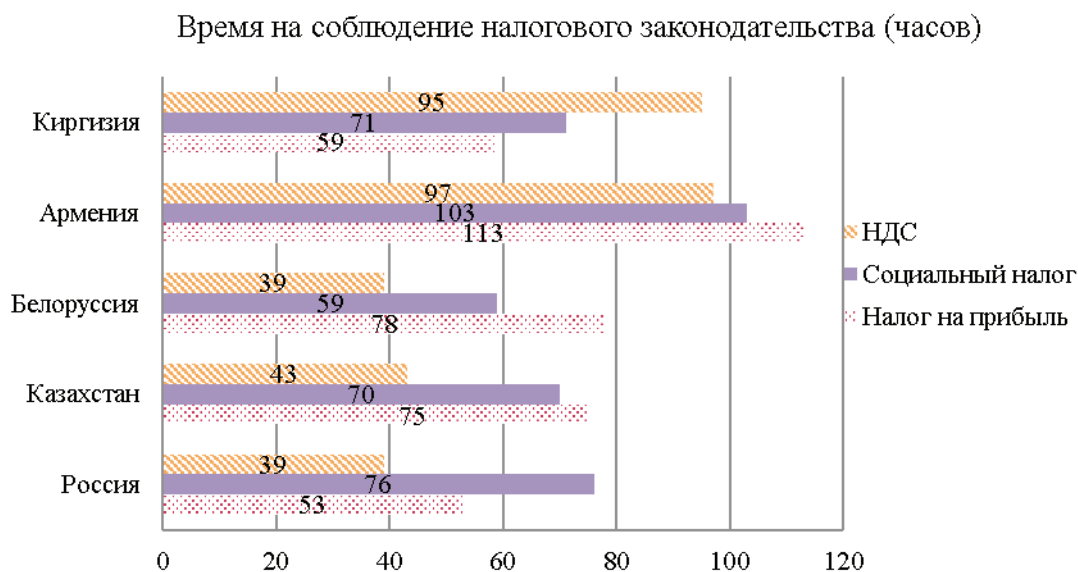


Рис. 1. [Источник: Аналитический обзор Paying Taxes 2016, подготовленный компанией PricewaterhouseCoopers совместно с Всемирным банком]

Таким образом, говоря о налоговой гармонизации стран-членов ЕАЭС, на текущем этапе стоит отметить значительный прогресс в вопросах унификации подходов к осуществлению косвенного налогообложения. Гармонизация законодательств стран в части прямого налогообложения происходит более сдержанно и сопряжена со значительными сложностями поиска компромисса, поскольку именно

прямые налоги наиболее тесно связаны с особенностями экономики государства, уровнем его экономического развития, социальной политикой и т.п. Однако данные факторы не выступают существенным препятствием для гармонизации законодательства в части администрирования налогов, которую уже сегодня целесообразно проводить на интеграционном пространстве.

Литература:

1. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015).
2. Информационно-аналитический обзор: Налоговое законодательство государств — участников СНГ и его роль в развитии национальной экономики, — М.: Исполнительный комитет СНГ, 2015.
3. Курцер К. М. Проблемы унификации налогового права в условиях евразийской интеграции // Евразийский юридический журнал № 2, 2012.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная Часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-З.
5. Зеленкевич М. Л. Проблемы унификации налоговых систем в рамках таможенного союза // Вестник. Международная экономика № 4 (217), 2012.
6. Аналитический обзор Paying Taxes, подготовленный международной консалтинговой компанией PricewaterhouseCoopers совместно с Всемирным банком, 2016.

Современные проблемы учета затрат на отечественных элеваторах

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;

Игнатъева Анастасия Андреевна, магистрант

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье на основе проведенного исследования условий функционирования организаций элеваторного комплекса и факторов, оказывающих существенное влияние на эффективность их деятельности, определены информационные потребности современной системы управления затратами. Так же изучен комбинированный метод пооперационного учета затрат, который позволит более точно и достоверно исчислять себестоимость каждой услуги и заказа, что поможет менеджерам принимать более обоснованные управленческие решения по ценовой стратегии на рынке основных видов услуг организаций элеваторного комплекса.

Ключевые слова: управление, учетная информация, затраты, себестоимость, организации элеваторного комплекса, калькуляция, методы учета затрат.

Проблема обеспечения эффективного функционирования организаций агропромышленного комплекса отличается особой актуальностью, что связано с вступлением России во Всемирную торговую организацию, требования которой ставят агропромышленные организации в более жесткие условия конкуренции. Для дальнейшего поступательного развития отечественного агропромышленного комплекса необходимо решение задач повышения финансовой устойчивости организаций конкурентоспособности их продукции как на внутреннем, так и на внешнем продовольственных рынках.

Большое значение в этом процессе занимают организации элеваторного комплекса, оказывающие услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям по доведению зерновой продукции до необходимых качественных кондиций, отвечающих требованиям продовольственного рынка, и услуги по хранению зерна, что является одним из важных внутренних резервов развития зернового подкомплекса. Эффективная деятельность организаций элеваторного комплекса, основанная на грамотной тарифной политике, является необходимым условием для снижения себестоимости продовольственных товаров. Поэтому объективной необходимостью становится формирование рациональной управленческой системы, которая способна решать вопросы создания финансово-экономических показателей деятельности организаций элеваторного комплекса.

Затраты представляют собой важнейший показатель, влияющий на эффективность деятельности предприятий. Управление затратами это комплексный процесс, в котором задействованы и согласованно взаимодействуют все структурные подразделения и подсистемы деятельности предприятий, включающий реализацию всех функций управленческого цикла через его элементы. Построение современной и эффективной системы управления затратами на предприятиях элеваторного комплекса позволит:

- получать оперативную информацию о затратах с необходимой для управления степенью аналитичности;
- создавать единый контур управления затратами организации, который включает планирование, учет, анализ и контроль затрат;

- сделать прозрачными затраты каждого структурного подразделения и всех реализуемых в них технологических процессов;
- осуществлять обоснованную тарифную политику по услугам;
- выявлять и расширять высокорентабельные направления деятельности и на этой основе повышать эффективность деятельности организации.

Функционирование эффективной системы управления затратами на предприятиях элеваторного комплекса возможно лишь на основе систематического формирования информации обо всех происходящих внутренних процессах, о состоянии внешней среды, анализа данной информации и принятия на ее базе рациональных управленческих решений. Главным поставщиком этой информации является учетная система.

Следовательно, можно сделать вывод, что результативность деятельности предприятий элеваторного комплекса напрямую зависит от эффективности и действенности системы управления, которая основана на применении более совершенных учетных инструментов, формирующих необходимый объем существенной, полезной и релевантной информации.

Современные экономические тенденции побуждают организации элеваторного комплекса более детально анализировать себестоимость своих услуг, применяя новые подходы к управлению затратами и результатами своей деятельности.

Исследование условий функционирования элеваторных организаций позволило определить ряд факторов, оказывающих существенное влияние на эффективность их деятельности.

Большинство общих факторов связаны с природно-климатическими, технологическими и общеэкономическими условиями данного вида экономической деятельности. Выделенные в исследовании частные факторы характеризуют региональные особенности конкуренции в данном сегменте рынка, техническую и технологическую оснащенность элеваторных комплексов, а также логистические особенности в данном виде экономической деятельности.

Среди частных факторов, влияющих на функционирование организаций элеваторного комплекса, важней-

шими являются факторы, связанные с уровнем и темпами развития технико-технологического потенциала. Производственная деятельность элеваторных организаций осуществляется с использованием большого количества в основном немобильных основных средств, таких как рабочие здания, сооружения, зернохранилища, устройства для погрузки и выгрузки зерна, зерносушилки, а также различные машины для предварительной, первичной, вторичной и финишной доработки зерна (типа БИС-100, БИС-150, САД-100, СВУ, САД-150). Затраты на содержание материально-технической базы в элеваторных организациях достаточно высоки, что обусловлено высокой фондоемкостью производственной деятельности [1].

Также процесс сушки зерна, выполняемый в основном конвективным способом, при помощи оборудования типа ДСП-32, ДСП-50, ЗСЗ-8, 975 ВЕМ-NG, требует высокого уровня энергетических затрат, а именно топливо, газ, электроэнергия. Таким образом, оказываемые услуги являются энергоемкими. В совокупности затраты на содержание основных средств и энергозатраты занимают большую долю в структуре себестоимости услуг элеваторных организаций — до 30%.

Низкая обеспеченность и изношенность производственных машин и оборудования, энергоемкость услуг приводят к несвоевременному выполнению важнейших технологических операций, росту трудоемкости и увеличению материальных затрат при осуществлении услуг, что в результате ведет к удорожанию конечной продукции.

Современные экономические тенденции побуждают организации элеваторного комплекса более детально рассматривать себестоимость своих услуг, используя новые подходы к управлению затратами и результатами своей деятельности.

В этих условиях перед бухгалтерским учетом элеваторных организаций стоит задача формирования качественной информации о затратах и себестоимости продукции услуг, которая поможет руководству предприятий извлекать оперативные управленческие решения в различных обстоятельствах.

Себестоимость как экономическая и учетно-аналитическая категория занимает центральное место в бухгалтерском учете, потому что отвечает на вопрос о стоимости для конкретного потребителя оказания данного вида услуги. В основном, калькуляционная работа на предприятиях элеваторного комплекса осуществляется согласно общей методологии учета затрат и отраслевым рекомендациям.

Производственный учет затрат в организациях элеваторного комплекса построен таким образом, что информация о произведенных расходах регистрируется на калькуляционных счетах, а именно 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» и собирательно-распределительных счетах — 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы». Данные счета предназначены для накопления и систематизации информации о расходах по обычным видам деятельности,

также для обеспечения контроля за формированием себестоимости основных видов оказываемых услуг.

Недостатками действующей практики учета затрат производственной деятельности на предприятиях элеваторного комплекса являются котловый порядок формирования фактических затрат на счете 20 «Основное производство», завуалированное и экономически неоправданное отражение расходов по счету 23 «Вспомогательные производства», также несовершенные процедуры распределения накладных расходов (счета 25, 26). Все это не способствует эффективному управлению затратами производственной деятельности и не позволяет оптимизировать расходы по технологическим операциям (видам услуг), определить рентабельность производства отдельных видов услуг, проводить грамотную тарифную политику в условиях конкуренции на рынке элеваторных услуг [2].

Исследованию вопросов планирования, калькулирования и анализа хозяйственной деятельности предприятий посвящены труды известных зарубежных и отечественных ученых, среди которых Е. Майер, Р. Манн, К. Друри, К. Ларионов, Ф. Бутинец, С. Покрапивный, П. Саблук, В. Месель-Веселяк, В. Сопко, А. Череп, А. Ефремова, Г. Козаченко, И. Кузнецова, И. Видоменко, А. Богатырева, В. Сопко, А. Ефремова и др. [3–5].

При калькулировании затрат в организациях элеваторного комплекса, такие ученые-экономисты как В. Сопко, О. Бойко, С. Ильина, О. Щербина предлагают применять поперечный метод учета затрат. Данный метод учета затрат используется на тех промышленных предприятиях, где продукция производится при последовательной переработке исходного сырья по определенным стадиям (переделам) технологического процесса. При этом передел можно определить как законченную часть технологического процесса (совокупность технологических операций), которая завершается выпуском промежуточного или окончательного продукта (полуфабриката или готового изделия) [5; 6; 7].

Группа ученых-экономистов И. Кузнецова, А. Богатырев и И. Видоменко в своих исследованиях предлагают использовать метод полного распределения затрат на объект калькулирования, а также метод величины покрытия на объект калькулирования. Авторы отмечают, что данное калькулирование является наиболее приемлемым для расчета критериев принятия управленческих решений, и полученный показатель является более объективным [3; 4].

По моему мнению, перечисленные методы калькулирования располагают рядом недостатков, потому что при изменении уровня детализации и базы распределения не прямых затрат организация приобретает различные уровни рентабельности, что является неприемлемым при жестком государственном регулировании процесса ценообразования и установленном предельном уровне рентабельности.

Ученые заявляют, что планирование себестоимости методом величины покрытия даст возможность ввести маржинальный доход и организовать объективную базу для принятия управленческих решений и пользоваться

CVP-анализом в дальнейшей работе, но наряду с этим не принимают во внимание, что деление затрат на постоянные и переменные условно и не находит отражения в бухгалтерском учете.

В организациях элеваторного комплекса синтетический и аналитический учет затрат ведутся по статьям калькуляции, которые делятся на прямые и косвенные.

Четкое осознание невозможности отражения в системном бухгалтерском учете деления производственных затрат на переменные и постоянные достаточно для отрицания целесообразности использования системы калькулирования неполной себестоимости. Следовательно, не включение косвенных расходов в оценку нереализованной готовой продукции ведет к отступлению от требований нормативных документов по налоговому законодательству.

Исследуя практику производственного учета затрат в организациях элеваторного комплекса, применяемую методику калькулирования и учитывая информационные потребности нынешней системы управления, можно сделать вывод о целесообразности применения нового комбинированного метода учета затрат — метода пооперационного

учета, который является развитием пооперационного и позаказного методов учета затрат при оказании услуг.

Особенностью метода пооперационного учета затрат на производство является формирование точных данных о себестоимости каждой отдельной услуги в рамках конкретного заказа, а не среднюю себестоимость услуги во всем объеме оказываемых услуг за тот или иной промежуток времени.

При применении метода пооперационного учета затрат на предприятиях элеваторного комплекса для калькулирования себестоимости конкретной услуги рекомендуется производить сочетание элементов методов пооперационного и позаказного учета затрат. Для определения себестоимости услуг с длительным циклом, а именно услуга по хранению зерна, рекомендуется использовать позаказное калькулирование, где калькуляционной единицей будет выступать натуральный показатель — тонно-месяц хранения зернопродуктов.

На рисунке 1 показана схема применения позаказного калькулирования для расчета производственной себестоимости услуги по хранению зерна [8].

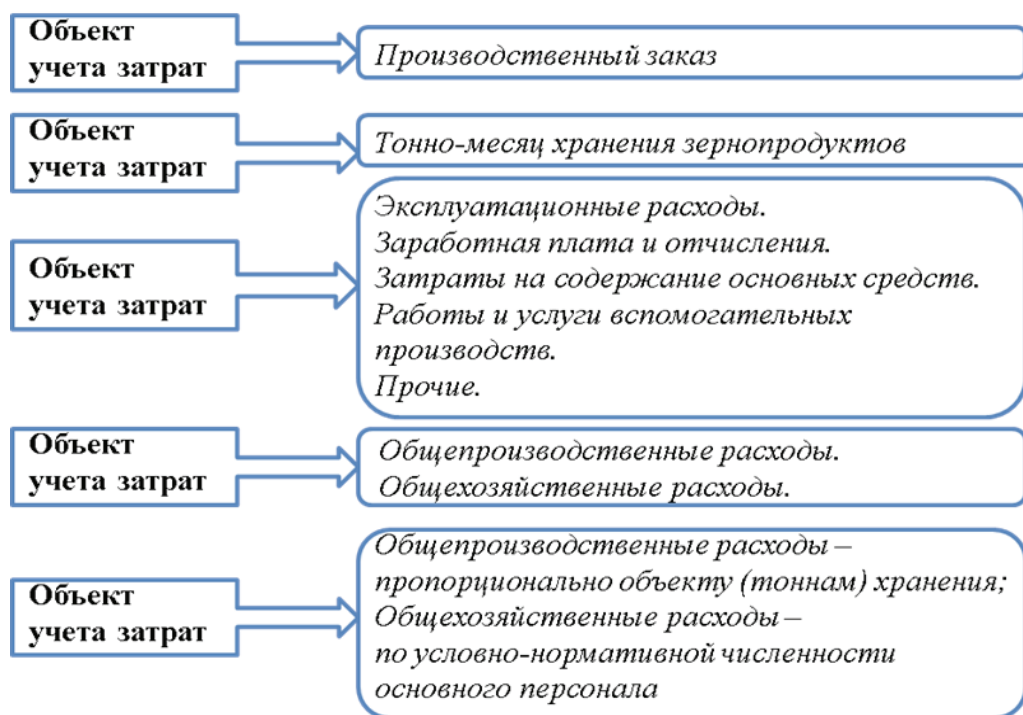


Рис. 1. Схема применения позаказного калькулирования для расчета производственной себестоимости услуги по хранению зерна

При позаказном калькулировании определяются объект калькулирования, сумма прямых расходов, выбирается база распределения косвенных расходов (по заказам), устанавливается база распределения для каждой группы косвенных расходов, рассчитываются коэффициенты распределения и суммы косвенных расходов, приходящихся на заказ, определяются совокупные расходы на выполнение заказа путем суммирования всех затрат.

По таким услугам, как очистка, сортировка, сушка зерна, имеющим производственный характер, где объектом калькулирования выступает натуральный показатель — количество тонн подработанного зерна, рекомендуется комбинировать попередельный (пооперационный) и позаказный методы учета затрат на оказание услуг.

Общий алгоритм калькулирования себестоимости по видам услуг будет следующим:

- определение объекта калькулирования (вид услуги);
- определение прямых расходов (по видам услуг);
- выбор баз распределения косвенных расходов (по видам услуг);
- определение суммы косвенных расходов, подлежащих распределению пропорционально выбранной базе;
- расчет коэффициента (ставки) распределения косвенных расходов;
- распределение косвенных расходов по видам услуг;
- подсчет себестоимости услуги, включающей все прямые и косвенные расходы.

Схематично реализация попередельного (попроцессного) и позаказного методов учета затрат по услугам, имеющим производственный характер, представлена на рисунках 2 и 3.

На рисунке 2 отражена модель попередельного (попроцессного) метода учета затрат на оказание услуг. Из данной модели видно, что комплексное оказание услуг производственного характера, связанное с доработкой зерна, в организации разделяется на переделы (процессы) — очистка, сортировка, сушка и т. д. По каждому из них подсчитывается себестоимость отдельной услуги (объекта калькуляции) П1, П2, Пк, Па, причем себестоимость продукции Пл является общей себестоимостью комплексной услуги по доработке зерна.



Рис. 2. Модель попередельного (попроцессного) метода учета затрат на оказание услуг (П1, П2, Пк, Па, Пл — услуги (объекты калькулирования))

На рисунке 3 показана модель позаказного метода учета затрат на оказание услуг. При данном методе ведется учет всех потребленных ресурсов при выполнении заказа: ПЗ α , ПЗ β , ПЗ γ . Показатель себестоимости заказа СЗ является общей суммой затрат по конкретному заказу.

Движение информационных потоков в целом по элементарной организации в рамках рекомендуемого комбинированного метода пооперационного учета затрат представлено на рисунке 4.

Из приведенной топологической модели следует, что все производственные операции организации, проводимые в таком контуре, могут быть подразделены на три класса: организационно-технологические производственные операции, управленческие производственные операции и бухгалтерские операции.

Организационно-технологические производственные операции подразделены на виды: приемка, очистка, сушка, хранение и отгрузка зерна.

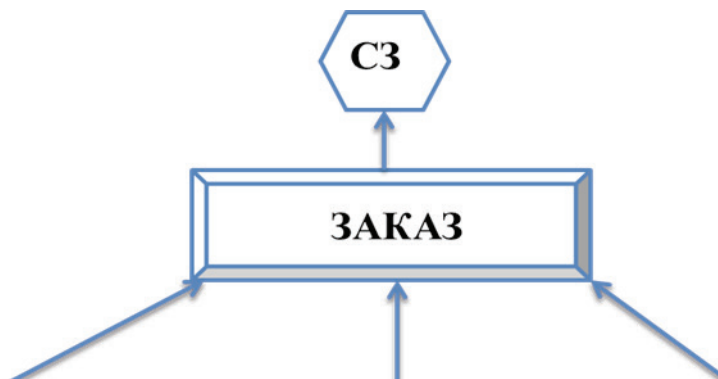


Рис. 3. Модель позаказного метода учета затрат на оказание услуг (СЗ — себестоимость заказа; ПЗ α , ПЗ β , ПЗ γ — заказы)

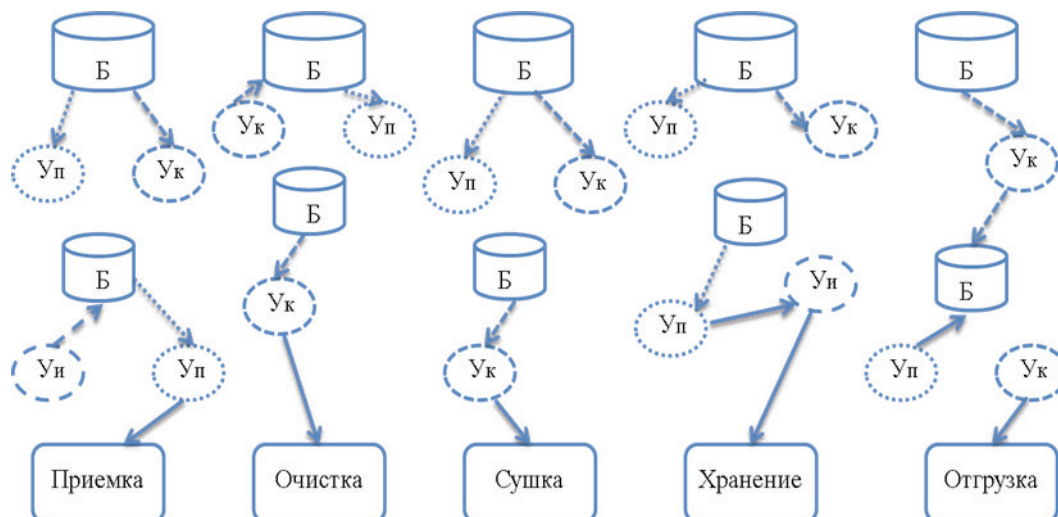


Рис. 4. Модель движение информационных потоков внутри элеваторного комплекса при применении метода пооперационного учета затрат (Б — бухгалтерские операции; Уп — управленческие планирующие операции; Ук — управленческие контролирующие операции; Уи — управленческие информационные операции)

Управленческие производственные операции связаны с обеспечением прогнозирования и контроля каждой организационно-технологической производственной операции и подразделяются на три вида: управленческие информационные операции Уи, управленческие планирующие операции Уп и управленческие контролирующие операции Ук.

Бухгалтерские операции Б обеспечивают возможность существования управления в производственном контуре организации.

Схематично предложенная модель комбинированного метода пооперационного учета затрат по услугам в организациях элеваторного комплекса представлена на рисунке 5.

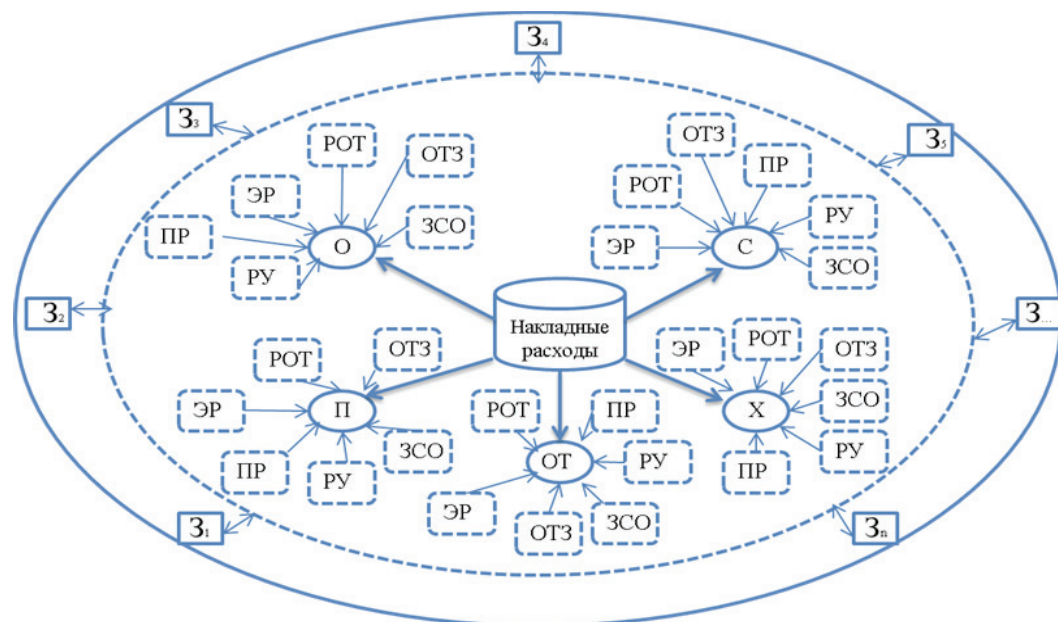


Рис. 5. Модель комбинированного метода пооперационного учета затрат по услугам в организациях элеваторного комплекса (З1, З2, ..., Зn — номер заказа; О — очистка; С — сушка; Х — хранение; ОТ — отпуск; П — приемка; РУ — работы и услуги вспомогательных производств (электрообеспечение, водоснабжение, теплоснабжение и прочие работы и услуги); ПР — прочие расходы; ЭР — эксплуатационные расходы (топливо и электроэнергия на технологические цели); РОТ — расходы на оплату труда основных производственных рабочих; ОТЗ — отчисления от заработной платы; ЗСО — затраты на содержание основных средств (амортизация, ремонт и техническое обслуживание)

Производственный контур элеваторной организации, состоящий из n услуг, составляет реализацию одной комплексной производственной операции. Каждый заказ на осуществление услуг может включать в себя как осуществление одной комплексной производственной операции, так и набор услуг.

Информация учетной системы отражает стоимость потребленных ресурсов по каждой услуге производственного контура организации. Каждая услуга организации обрывается своими структурными частями. В системе метода пооперационного учета затрат рекомендуется на каждую такую часть открывать свой (пооперационный) счет, т. е. счет вида «Структурная часть комплексной услуги». При этом каждая операция отдельной услуги цепи производственного контура организации может относиться только к одной определенной ее структурной части. При выполнении конкретной услуги выполняется следующий кластер проводок:

Д-т сч. «Структурная часть комплексной услуги (приемка, очистка, сушка, хранение, отпуск)»

К-т сч. Затрат (материальные затраты, оплата труда, отчисления на социальные нужды, содержание основных средств, работы и услуги и др.).

Такие записи следует производить по основным производственным затратам при формировании себестоимости конкретной услуги. Накладные расходы группируются отдельно и включаются в состав затрат по отдельной

операции (виду услуг) пропорционально избранной базе распределения.

При формировании затрат при реализации комплексной услуги в элеваторной организации суммируются затраты по технологическим операциям. При этом производятся бухгалтерские записи:

Д-т сч. «Производство комплексной услуги»

К-т сч. «Структурная часть комплексной услуги (приемка, очистка, сушка, хранение, отпуск)».

Формирование себестоимости услуг в разрезе заказов производится путем распределения общих затрат по каждой операции (виду услуг) в зависимости от фактического объема услуг в натуральном выражении, потребленных в каждом заказе. Это распределение производится с помощью записей:

Д-т сч. «Заказ 1», «Заказ 2», ... «Заказ n » и т. д.

К-т сч. «Производство комплексной услуги».

Для расчета себестоимости единицы конкретной услуги кроме фактического размера затрат, приходящихся на данную услугу, необходим показатель, характеризующий объем услуги в натуральном выражении. В системе управленческого учета в элеваторных организациях этот показатель предлагаем обозначать носителем затрат по услуге.

Состав носителей затрат по услугам, которые можно использовать в качестве базы для распределения накладных расходов и при формировании себестоимости каждого заказа представлен в таблице 1.

Таблица 1. Состав носителей затрат по услугам в организациях элеваторного комплекса

Вид операции	Носитель затрат
Приемка	Количество отработанных часов персоналом, чел. — ч
Очистка	Время работы оборудования, ч
Сушка	Время работы оборудования, ч
Хранение	Длительность хранения зерна с учетом объема, т-мес.
Отпуск	Количество отработанных часов персоналом, чел. — ч

При выборе носителей затрат определяющим фактором послужили наиболее значимые для различных услуг составляющие. Так, при приемке и отпуске зерна ключевым является количество человеко-часов, затраченных работниками элеватора на выполнение услуги, при сушке и очистке наиболее важным является длительность работы соответствующего оборудования, а при хранении зерна — количество и длительность хранения [8].

Итак, модель формирования себестоимости основных видов услуг системы пооперационного учета затрат по услугам элеваторных организаций предполагает, что в этой системе снимаются различия между основными

и накладными, постоянными и переменными расходами. Можно сказать, что в результате учет упрощается и ведется по элементам затрат, а именно по материальным затратам (за вычетом стоимости возвратных отходов), затратам на оплату труда, отчислениям на социальные нужды, амортизации и прочим затратам.

Применение предложенного комбинированного метода пооперационного учета затрат позволяет более точно и достоверно исчислить себестоимость каждой услуги и заказа, что даст возможность менеджерам принимать более обоснованные управленческие решения по ценовой стратегии на рынке основных видов услуг организаций элеваторного комплекса.

Литература:

1. Организационно-экономические основы энергосбережения в сельском хозяйстве: монография / А. А. Полухин, А. В. Алпатов, О. А. Федотенкова [и др.]. Орел: Картуш, 2013. С. 131.

2. Федотенкова О. А. Организационно-методические аспекты системы бухгалтерского учета расходов организаций элеваторного комплекса // Вестник Орел ГАУ. 2011. № 5 (32). С. 77–82.
3. Кузнецова И. А. Современные подходы к планированию себестоимости продукции мукомольных предприятий / И. А. Кузнецова, А. М. Богатырев, И. А. Видоменко // Вестник Хмельницкого национальноо университета. — Хмельницкий, 2010. — № 5, Т. 1. — С. 22–26.
4. Видоменко И. А. Современные проблемы планирования и калькулирования затрат в зерноперерабатывающей промышленности / И. А. Видоменко // Экономика пищевой промышленности. Ежеквартальный научный журнал. — 2011. — № 2 (10). — С. 27–34.
5. Сопко В. В. Бухгалтерский учет в управлении производством: учеб. пособие. / В. Сопко. — Киев: КНЭУ, 2006. — 526 с.
6. Ильина С. Б. Контроллинг процессов хозяйственной деятельности на предприятиях пищевой промышленности: [Учеб. пособие.] / С. Б. Ильина, Т. С. Журба. — Киев: Профessionал, 2008. — 592 с.
7. Щербина О. В. Организационно-технологические особенности мукомольного производства и их влияние на построение учета затрат / В. Щербина // Устойчивое развитие экономики. Всеукраинский научно-производственный журнал. — 2011. — № 7. — С. 211–214.
8. Федотенкова О. А. Формирование учетно-аналитической информации о расходах по технологическим операциям в организациях элеваторного комплекса / О. А. Федотенкова, Н. С. Гуляев, Б. Г. Маслов, Е. И. Степаненко // ФГБОУ ВПО «Курская государственная сельскохозяйственная академия имени профессора И. И. Иванова». — Орел, 2012. — 9–20 с.

Risks and risk management tools in securities market

Natalia Ivanova, student;
Anastasia Lalykina, student
Russian Plekhanov Economic University

Securities market plays an important role in the modern economy. More and more people tend to start to work in the securities market, but their activity is associated with a greater risk.

Circulation of securities is a complex process that involves many professionals of the stock market. Potentially higher returns can be obtained only by taking on greater risk and share. Many investors do not resort to such practice. Most individuals tends completely or partly eliminate the risk. For the organization of the process of circulation of securities it is necessary to have the existence of a developed network of specialized licensed institutions, perfect regulatory framework, skilled certified professionals. In particular it is important to guarantee the safety of the process, to minimize the risks.

The problem of our paper is that in a market economy the commodity price changes, the security price changes, changes in interest rate always occur. Due to these facts the participants of the securities market risk of loss of money, so they try to forecast the future situation and insure their activities, by minimizing risks and using special types of hedging.

The goal is an identification of potential risks, which occur in the securities market and the management of these risks.

The tasks are the following:

- Consider the classification of risks
- Identify methods of risk assessment
- Determine the methods of risk management

Risk is defined as the probability of unfavorable event multiplied by the severity of harm, if the event occurs. The financial risks associated with transactions in securities is the probability of losses due to the high degree of uncertainty of the results and the impact on them of the set of economic and non-economic factors, including random.

Losses as a result of the financial risks in securities transactions may occur in various forms:

- Direct financial losses (e. g. security, bought at a high price, cannot be realized without a loss in the event of a fall of its market value)
- Loss of profit (e. g. an investor rather than to buy a stock that showed high growth in the future market value, leave the money in the current account in the bank)
- Reduced profitability (e. g. in the case of purchase of bonds with a "floating" coupon, when market interest rates decrease).

The risks are classified on various grounds:

1. by sources of risks, and
2. by risk factors.

By sources of risks there are several types exist. For instance, *A system (market) risk* is a probability of losses due to falling market securities in general. This type of risk is not associated with any particular security, it is common to all investments in securities. An investor cannot in affect on the es-

timations of this risk, reduce it, so systemic risk is nondiversifiable and not lowered. Of course, over time, this risk may change as a result of stabilization of the economic situation, the development of production and so on, but at this particular point of time the value of this risk is not possible to change. In assessing system risk, the investor can make only two solutions: to work in the securities market or go into another field for investment (in the real estate market, the currency market, the market precious metals, etc.). [1]

Non-system or specific risk is the probability of losses in connection with transactions with specific securities (portfolio), it is a generic concept characterizing all kinds of risks associated with particular securities. This risk is not directly related to market conditions, on the contrary, it is associated with the activity, market position, quality of management, but along with the system risk is a part of the overall risk of investments in securities.

Non-system risk is diversifiable and is possible to lower. This means that the investor, making the selection of securities that satisfy it in terms of risk, diversifying his investments (diversification of investments is the purchase of securities of different issuers, are not directly related to each other), can lower the value of this risk. Non-systemic risk includes the three risk groups: macroeconomic risks, risks of the enterprise (the issuer) and portfolio management risks and technical risks.

Industry risk is the risk of losses due to cash invested in the securities of a particular industry. Industry is estimated when assessing the financial risks associated with the securities. It takes into account two criteria: exposure to cyclical industries fluctuations and stage of the industry life cycle.

In terms of exposure to cyclical industries fluctuations emit:

- Branches heavily exposed to cyclical fluctuations (e. g. engineering),
- Branches slightly or not at all exposed to cyclical fluctuations (e. g. the production of consumer goods, food).

In terms of life cycle stages emit:

- The venture capital industries (e. g. Internet technology),
- Branches at the stage of steady growth (e. g. telecommunications),
- Branches in the mature stage of development (e. g. coal mining),
- Branches on the stage of extinction, dying branches (e. g. the coal industry).

The securities of the industry, caught in different groups to these classifications, differently manifest themselves in the market, have different levels of profitability, sensitivity to market fluctuations, different dynamics of the market value, and all these facts the investor must take into account when assessing the industry risk.

There is a following classification **by risk factors**:

Exchange rate risk is the probability of loss in investing in securities of foreign exchange due to unfavorable changes

in foreign currency exchange rates in relation to the local currency.

Inflation risk is the risk of losses due to impairment of income from investments in securities as a result of inflation. An example of securities for which revenues are protected against inflation, can be indexed bonds issued by the government of England. Fixed real 2 percent rate means that the income of 2% will be paid not by the nominal bonds, but by the nominal, indexed in accordance with the growth of retail prices, which in the UK is published monthly by the Ministry of Employment as an index of consumer prices, calculated on the basis of "consumer basket consisting of 600 items. [2]

Liquidity risk is a probability of losses due to falling of the market value of securities.

Interest rate risk is a probability of losses due to changes in market interest rates. This type of risk applies not only to investors but also to the issuers of securities.

— *Credit risk* is a probability of losses due to the fact that the issuer can not meet its obligations to pay the principal amount of debt issued securities or interest on them. Credit risk refers only to those securities for which the issuer has fixed obligations, for instance, bonds, notes, certificates of deposit and savings banks, as well as preferred shares with a fixed dividend. Ordinary shares are not included, as Joint Stock Company is not required to pay dividends, for example, if there is no profit.

Macroeconomics' risks arise from factors acting at the level of overall economy, however, different securities differently reflect to the action of these factors.

Country Risk is the probability of losses due to investments in the securities of a particular country. The investor when assessing this risk, answers the question: whether it is worth investing in securities of that country?

Portfolio risk management and technical risk is the probability of losses due to wrong actions to manage the investment portfolio, as well as failures in the operating system. The loss of these risks can be very high, and now, when the use of computer technology and the Internet allows you to quickly transfer information to a huge number of users, the importance of technical errors increases many more. Here are some examples related to the implementation of these risks:

- *Risk of legislative changes* is the probability of losses due to changes in legislation or the adoption of new, consequently, the position of the securities in the market changes.
- *Regional risk* is a probability of losses due to cash invested in the securities of a particular region.
- *Enterprise Risk Management (Issuer)* is the probability of losses due to the purchase of securities of a particular issuer (the issuer may be not only the enterprise, but also the state and municipalities). This group includes credit and interest rate risk, liquidity risk and the risk of fraud.
- *The risk of fraud* is the probability of losses due to violations of the law, outright fraud, violation of the rights of shareholders.

Due to constant fluctuations in interest rates on the financial market, its participants have to try to reduce the impact of these fluctuations affecting their assets. It is possible to minimize risks by mechanisms of hedging, the most important of which will be discussed later in the work.

The first way to protect against interest rate risk is associated with financial instruments such as derivative securities (futures and options).

Futures are financial contracts obligating the buyer to purchase an asset (or the seller to sell an asset), such as a financial instrument, at a predetermined future date and price. This agreement is made on the stock exchange. Futures can be used either to hedge or to speculate on the price movement of the underlying asset. For example, a producer of corn could use futures to lock in a certain price and reduce risk (hedge). On the other hand, anybody could speculate on the price movement of corn by going long or short using futures.

Features of futures contracts:

- It is made on the stock exchange in accordance with the provisions adopted on it, so it is highly liquid.
- It is standard, so the investor can easily buy or sell a futures contract and subsequently liquidate its position by a reverse transaction.
- The conclusion of futures transactions is aimed not at real purchase, but at the sale of an asset and a hedge position or the game on the difference in price.
- Execution of a futures contract is guaranteed by a clearing house of the exchange.

The second method does not require the use of hedging tools. This method involves the selection of portfolio and firm commitments where the risk is protected against the changes in interest rate. This method is based on the concept of duration. [3]

The purpose of hedging is not to extract extra profits, but reducing the risk of potential losses from adverse changes in prices in the future.

Hedging on the stock exchange is carried out by enterprises, organizations and individuals that are in the same time participants of real goods market: producers, traders.

Hedging aims — to compensate losses due to the profit received from the sale of real goods on the market. It performs the function of an insurance from price losses on real goods market and provides compensation for certain expenses.

The most simple form of price risk insurance is the futures contracts.

When two parties agree to exchange any types of commodities in the future at a predetermined price, it is a forward contract. The side that agrees to purchase goods with the forward contract, takes so-called a long position, but the side that agrees to sell a product — takes a short position.

For example, it was planned to go from Boston to Tokyo in year and it is need to book a plane ticket. Airline employee offers to choose one of two options: either agree on a guaranteed ticket price of \$ 1,000 now, or to pay for a ticket before departure.

In both cases, the payment will be made in the day of departure. If you choose an option with a guaranteed price in 1000 dollars, that means you make the forward contract with the airline.

By making a forward contract, we have eliminated the risk of having to pay for a ticket to more than \$ 1,000. If in a year the ticket price will rise to \$ 1,500, then we will be happy to have taken a decision and bought a ticket for fixed the price of \$ 1,000. On the other hand, if on the day of the flight price will drop to \$ 500, we still have to pay the agreed forward price of \$ 1,000. In this case, we may regret our decision.

Futures contract — is the same forward contract traded on certain stock exchanges and the conditions of this contracts are standardized in a certain way.

Stock exchange on which futures contracts are made, assumes the role of an intermediary between buyer and seller, and thus it means that each part makes a separate contract with the stock exchange. Standardization means that the conditions of futures contracts (ie the quantity and quality of the goods delivered, etc) are the same for all contracts. [3].

A forward contract is often allow to reduce the risk faced by both the buyer and the seller.

One way to insure activities if investor is to hedge by options contracts. When investor hedges his positions using option contracts he must follow the following rules. If he wishes to hedge an asset of the price fall, he should buy a put or sell a call option. If the position is insured from price increase, then sold a put option or purchase a call option.

An option contracts like the forward and futures contracts are related to derivative financial instruments or otherwise to derivative securities.

There are two types of options: call options and put options.

A call gives the holder the right to buy an asset at a certain price within a specific period of time. But this right is not an obligation. Calls are similar to having a long position on a stock. Buyers of calls hope that the stock will increase substantially before the option expires.

A put gives the holder the right but not an obligation to sell an asset at a certain price within a specific period of time. Puts are very similar to having a short position on a stock. Buyers of puts hope that the price of the stock will fall before the option expires. [4]

The premium for the option — this is the amount that the buyer of the option pays to seller for the right to execute or not to execute a contract. The value of the premium is subject of bargaining at the time of the transaction.

A swap is a derivative contract through which two parties exchange financial instruments. These instruments can be almost anything, but most swaps involve cash flows based on a notional principal amount that both parties agree to. Usually, the principal does not change hands. Each cash flow comprises one leg of the swap. One cash flow is generally fixed, while the other is variable, that is, based on a benchmark interest rate, floating currency exchange rate or index price.

The most common kind of swap is an interest rate swap. Swaps do not trade on exchanges, and retail investors do not generally engage in swaps. Rather, swaps are over-the-counter contracts between businesses or financial institutions.

In an interest rate swap, the parties exchange cash flows based on a notional principal amount (this amount is not actually exchanged) in order to hedge against interest rate risk or to speculate.

Other Swaps

The instruments exchanged in a swap do not have to be interest payments. Countless varieties of exotic swap agreements exist, but relatively common arrangements include commodity swaps, currency swaps, debt swaps and total return swaps.

Commodity swaps

Commodity swaps involve the exchange of a floating commodity price, such as the Brent Crude spot price, for a set price over an agreed-upon period. As this example suggests, commodity swaps most commonly involve crude oil.

Currency swaps

In a currency swap, the parties exchange interest and principal payments on debt denominated in different currencies. Unlike in an interest rate swap, the principal is not a notional amount, but is exchanged along with interest obligations.

Currency swaps can take place between countries: China has entered into a swap with Argentina, helping the latter stabilize its foreign reserves, and a number of other countries.

Debt-equity swaps

A debt-equity swap involves the exchange of debt for equity; in the case of a publicly traded company, this would mean bonds for stocks. It is a way for companies to refinance their debt.

Total return swaps

In a total return swap, the total return from an asset is exchanged for a fixed interest rate. This gives the party paying the fixed rate exposure to the underlying asset—a stock or an index for example—without having to expend the capital to hold it.

Despite the risks in the securities market investment of funds in securities are a good source of profit. The essence of hedging is to buy or sell futures or options contracts in conjunction with the sale or purchase of the underlying asset with the same delivery time, and then carrying out the reverse operation with the coming of the day of delivery. Hedging is able to protect hedger against large losses, but at the same time it completely deprives him of the possibility to take advantage of the favorable development of the conjuncture or reduces its profits.

References:

1. Маренков Н. Л. Ценные бумаги. Феникс — 2005, 602 стр.
2. United Kingdom Debt Management Office. Gilt Market <http://www.dmo.gov.uk/index.aspx?page=gilts/indexlinked>
3. <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin294.htm>
4. <http://www.investopedia.com/university/options/option.asp>
5. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов, М., 2002.
6. Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: учебник. — М.: Финансы и статистика, 2002.
7. Ценные бумаги: учебник/ под ред. Колесникова В. И., Торкановского В. С. — М.: Финансы и статистика, 2002
8. Иностранные инвестиции в условиях санкций.
9. Успенский И. В., Перепелица Д. Г.
10. Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2016. № 1 (30). С. 229—234
11. Методы анализа и оценки эффективности инвестиционных проектов на примере реальных опционов
12. Перепелица Д. Г. Оценка инвестиционных проектов как реальных опционов.

Современные проблемы учета затрат на терминалах по приему платежей

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Сергеева Татьяна Вячеславовна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

В статье на основе проведенного исследования условий функционирования терминалов по приему платежей, определены информационные потребности современной системы управления затратами. Были предложены новые методы учета затрат и выбрана номенклатура статей затрат.

Ключевые слова: затраты, доходы, расходы, себестоимость, калькуляция, методы учета затрат.

Первые терминалы появились в 2001 году в России и Казахстане, первый кто занялся этим бизнесом стал Ю. Мальцев. Он создал на базе банкомата Siemens автомат по приему наличных, а потом, ныне одну из лидирующих в России в своей отрасли, компанию по приему платежей «Элекснет». С того времени, как появились первые терминалы, этот рынок невероятно вырос. Также постепенно увеличивается число видов платежей и территория размещения терминалов. Если ранее деятельность терминалов в большинстве своем была направлена на прием платежей в пользу сотовых операторов и интернет-провайдеров, то сейчас список услуг, которые может предоставить терминал, значительно пополнился. Кроме мобильной связи и Интернета, так же оплачивается IP-телефония и городская телефонная связь, цифровое

и кабельное телевидение, коммунальные платежи, погашение потребительских кредитов, пополнение банковских счетов и карт, электронных кошельков, подписка на газеты и журналы. А так же бывают предложения по оплате посредством терминала штрафов в ГИБДД и услуг службы знакомств.

На данный момент платежи за услуги сотовой связи, являются основной услугой на терминалах по приему платежей — их доля в общем объеме совершенных платежей составляет 95%. Доля платежей за коммерческое телевидение среди всех платежей, проходящих через терминалы, редко превышает 1%. Оставшиеся 4% — платежи за все прочие услуги [1]. Схема движения денежных средств от клиента до владельца терминалов очень проста, она представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема движения денежных средств от клиента до владельца терминалов

И теория, и практика утверждают, что вершин на рынке услуг добиться невозможно без продуктивного и прицель-

ного управления всеми процессами, связанными с функционированием предприятия в рыночных условиях. Одним

из таких процессов является процесс формирования доходов и расходов предприятия.

Среди ежемесячных расходов на терминалах выделяют:

1. оплату за арендное место (0,5–1 м.кв.) — 4000–8000 руб./мес. (зависит от посещаемости места),
2. оплату за связь (трафик GPRS) — 600 руб./мес.
3. отчисления платежной системе за проведение платежей
4. отчисления банку за пересчет и зачисление на счет — 0,1–0,15% от суммы,
5. расходы на техническое обслуживание терминала,
6. расходы на инкассацию,
7. налог на прибыль — 6% при УСНО.

Среди ежемесячных Доходов от платежного терминала складываются из:

1. вознаграждения, выплачиваемого поставщиком услуг ежемесячно и составляющего 1–3%,

2. платы за пользование терминалом, которую владелец взимает с клиентов (3–5% или фиксированная сумма).

В ряду специалистов, занимающихся вопросами организации и совершенствования бухгалтерского учета на предприятиях сферы услуг, необходимо обратить внимание на таких ученых, как Н. А. Бреславцева, С. К. Егорова, В. И. Ткач, М. С. Тимофеева. В ходе исследования учетно-информационной системы затрат обозначены факторы, оказывающие влияние на организацию управленческого учета в сфере услуг: внеучетные, вызванные специальными особенностями данной сферы, и учетные, обусловленные ведением учета затрат на производство оказание услуг (рис. 2)



Рис. 2. Классификация факторов учетно-информационной системы затрат в сфере услуг терминалов

Научно обоснованная классификация затрат носившие огромное значение для правильной организации их учета, что подтверждают многие авторы по управленческому учету. Применять все действующие в бухгалтерском учете классификации затрат бессмысленно, потому что польза, получаемая из созданной в бухгалтерском учете информации, обязана быть сопоставима с затратами на подготовку этой информации. А так же в нынешних условиях управленческий учет обязан давать информацию для всевозможных целей управления [2]. При составлении калькуляции предложено разделять затраты на прямые (переменные) и накладные (постоянные), представлены в таблице 1.

Обзор учетно-информационной системы в сфере услуг позволил выявить минусы в организации учета затрат, которые кроются в обезличенности информации о затратах, в недостатке распределения накладных расходов, использовании «котлового» метода учета затрат и поэтому сохранение искусственного упрощения учета затрат, неос-

новательный в условиях рынка и наибольшей значимости данной сферы.

Ныне огромное количество исследователей совпадают в одном мнении, что типичной чертой «котлового» метода является отсутствие истинных результатов исчисления себестоимости продукции (работ, услуг). Для «котлового» метода характерно:

- 1) осуществление учета затрат по предприятию в целом или экономически необоснованно установленным группам продукции;
- 2) распределение обезличенно учетных фактических затрат между отдельными изделиями пропорционально их плановой (или нормативной) себестоимости [3].

Выходит, «Котловой» метод учета затрат — это вариант объединения издержек, не предусматривающий ведения аналитики одновременно по видам продукции (работам, услугам) и подразделениям (местам формирования,

центрам ответственности), вследствие чего: прямые затраты превращаются в обезличенные; осуществляется не совсем точный расчет себестоимости на основе рас- пределительных процессов; пропадает контроль бухгалтерии за наличием и перемещением материальных ценностей в производстве.

Таблица 1. Номенклатура статей затрат на терминалах по приему платежей

Элементы затрат	Статьи затрат	
	Прямые (переменные) затраты	Накладные (постоянные) затраты
1. Материальные затраты	1.1. Затраты на сырье и материалы	
2. Затраты на оплату труда	2.1. Затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства услуг	2.2. Затраты на оплату труда административно-управленческого персонала
3. Отчисления на социальные нужды	3.1. Отчисления на социальные нужды с оплаты труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства услуги	3.2. Отчисления на социальные нужды с заработной платы административно-управленческого персонала
4. Амортизация		4.1. Затраты на амортизацию терминалов
5. Прочие затраты		5.1. Затраты на аренду помещений, 5.2. Затраты на Электроэнергию и интернет 5.3. Затраты на обеспечение нормальных условий труда и техники безопасности 5.4. Прочие затраты (расходы на канцелярские, почтовые, телеграфские нужды, расходы на подготовку и переподготовку кадров, на медицинское обслуживание и др.)

На рынке сферы услуг требуется улучшение управленческого учета, а также массовое применение его методов в управлении организациями потребительской кооперации. Методической основой в организации управленческого учета является выбор метода (или сочетания методов), позволяющего получать системную информацию о хозяйственных процессах, затратах и ре-

зультатах деятельности организации в целом либо в разрезе отдельных видов услуг, структурных подразделений и др.

В современной научной литературе этот вопрос рассматривал кандидат экономических наук Федотова С. В., она предлагает перейти на методы, которые представлены в таблице 2. [4].

Таблица 2. Методы, предлагаемые к использованию кандидатом экономических наук Федотовой С. В

Название метода	Сущность метода	Преимущества	Возможность интеграции методов
Показочно-групповой	Прямые затраты учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным видам услуг (заказам). Накладные затраты учитываются по местам возникновения и включаются в себестоимость отдельных видов услуг в соответствии с установленной ставкой распределения	Определение себестоимости конкретного вида услуг благодаря относительно стабильной номенклатуре видов услуг	Особенности сферы услуг предопределяют тождество прямых и переменных затрат, а также накладных и постоянных затрат. В связи с этим параллельно с показочно-групповым методом может применяться метод «директ-костинг».
«Директ-костинг»	Себестоимость услуг планируется и учитывается только в части переменных затрат	Расчет нормы маржинального дохода, определение порога рентабельности по каждому виду предоставляемых услуг; возможностью установления краткосрочного нижнего предела цены	При высокой доле накладных расходов рекомендуется применение метода АВС, который по своей сути является альтернативой показочно-групповому методу
АВС	Поэтапное распределение косвенных расходов по себестоимости услуг. В качестве основных объектов учета затрат и калькулирования рассматриваются операции	Более точное распределение накладных расходов между различными видами услуг и, как следствие, более точное определение себестоимости	

Еще один метод решения проблем предлагает кандидат экономических наук, Фетисова О. А., она советует рассмо-

треть метод «гоал-костинг», который более подробно описан в рисунке 3. [5].

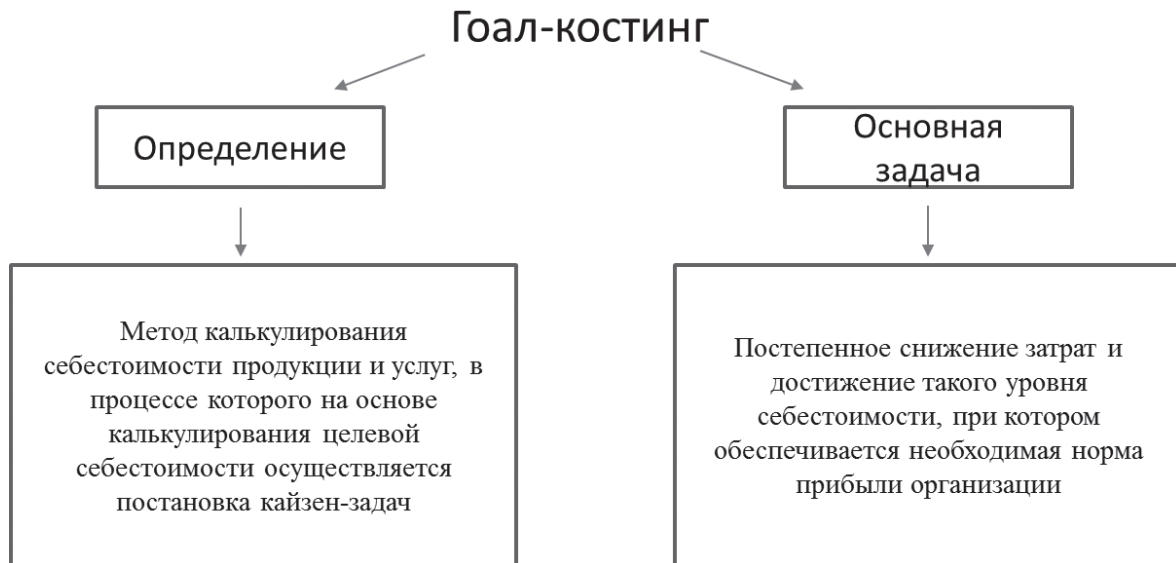


Рис. 2. Метод «Гоал-костинг»

Мнение авторов статьи совпадает с мнением Фетисовой О. А., применение «Гоал — костинг» позволит решить такие проблемы как:

1. Обезличенность учтенных фактических затрат;
2. Учет затрат по предприятию в целом или экономически необоснованно установленным группам продукции.

В дальнейшем мы будем разрабатывать кайзен-задачи, которые помогут усовершенствовать управленческий учет

на предприятие терминалов по приему платежей. Благодаря им метод «гоал-костинг» позволит определить факторы, влияющие на организацию управленческого учета затрат в сфере услуг, обосновать необходимость интеграции систем учета затрат и калькулирования себестоимости, адаптировать номенклатуру статей, поможет разработать систему счетов и определить направления развития управленческого учета.

Литература:

1. Статья: «Терминальный» бизнес (о деятельности по приему платежей через терминалы самообслуживания) (Суховская М. Г., Шаронова Е. А.) («Главная книга», 2007, п 16).
2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. — М.: Национальное образование; 2012. — 672 с. — (Серия «Национальное экономическое образование»)
3. Реферат: Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости.
4. Диссертация: «Развитие управленческого учета затрат в сфере бытовых услуг», кандидат экономических наук, доцент Федотова Светлана Викторовна.
5. Диссертация: «Развитие теоретико-методических основ калькулирования себестоимости продукции и услуг организаций сферы интернет-технологий», кандидат экономических наук, Фетисова Ольга Александровна.

Повышение эффективности управления по привлечению инвестиций в региональную экономику

Исмаев Рахматилло Олтинович, кандидат экономических наук, доцент;
 Мирзабдуллаева Гулнара Мухаммаджон кизи, ассистент
 Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрены вопросы взаимосвязи эффективности экономики нашей страны и её регионов с инвестиционной политикой и её масштабами. Исследованы показатели внедрения инвестиций в секторы экономики Наманганской области, а также формирование источников финансирования, в том числе доля иностранных инвестиций и кредитов в структуре их видов. Даны конкретные предложения и изучены пути решения проблем.

Ключевые слова: инвестиция, иностранные инвестиции, инновационные процессы, инвестиционный климат, инвестиционная политика, экономический рост.

В условиях модернизации экономики суть государственной научно-технической политики заключается в оказании помощи при осуществлении научно-технологических исследований и инновационных процессов, которые смогут быстро удовлетворить внутренний спрос, конкурировать на мировом рынке и дать возможность глубоко обновить экономические отрасли.

Инвестиции являются основным средством оснащения современными техниками и технологиями, а также восстановления научно-технических, производственных и умственных возможностей. Именно благодаря зарубежным инвестициям национальная экономика оживает, и промышленность специализируется на производстве современных, конкурентоспособных товаров. Это в свою очередь приводит к созданию новых рабочих мест и к решению существующих экономических и социальных проблем в стране.

Упорядочение государством инвестиционных отношений осуществляется путём создания правовых условий, гарантирующих их деятельность, страхованием объектов и другими средствами в социальных или государственных интересах.

Мировая практика показывает, что занимаемое место и количество иностранных инвестиций в экономике страны определяет удобство инвестиционного климата в данной стране.

Этот климат во многом оценивается по признакам государственной политики по отношению к иностранным инвестициям и по упорядочению государством внешнеэкономической деятельности.

Меры, которые принимаются в нашей республике по углублению экономических реформ, по обеспечению

независимости экономики и по защите прав собственности благоприятно влияют на улучшение инвестиционного климата страны и привлечению зарубежных инвестиций, количество которых растёт из года в год.

Экономическая рентабельность нашей страны и его отдельных регионов зависит от показателей и объёма инвестиционной политики. Инвестиции являются важным средством сокращения региональных различий и непропорциональности в социально-экономическом развитии способствующий рационально использовать природно-экономические и трудовые ресурсы и этим усовершенствовать региональный состав экономики.

Нынешний уровень формирования инвестиционного климата в регионах объясняется переходом на путь экономического роста. Такой рост требует создания и осуществления отдельной инвестиционной политики, которая должна опираться на практику развитых стран, инвестиционным ресурсам и иностранным инвестициям как возможность привлечения дополнительного капитала. Без привлечения иностранных инвестиций невозможно организовать производство, отвечающее современным требованиям.

Если на основании региональной инвестиционной программы Наманганской области в 2014-году планировалось осуществление прямых иностранных инвестиций на сумму 16,3 млн долларов по 12 основным и по 6 приоритетным проектам, то по итогам года фактически по основным и дополнительным проектам были привлечены прямые иностранные инвестиции на сумму 16,6 млн долларов.

Таблица 1. Структура Внутреннего регионального продукта по экономическим отраслям (в процентах)¹

Показатели	Годы							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем ВРП (млрд сумов)	1045,0	1449,7	1872,5	2790,3	2944,4	1872,0	4969,4	6016,2
Темп роста	109,5	112,3	109,9	112,4	110,0	110,0	111,2	109,5
Структура ВРП	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	8,0	7,3	6,7	9,1	9,9	11,3	10,8	11,4
Сельское хозяйство	38,6	36,4	33,9	34,6	34,4	34,2	36,8	34,9

¹ Разработано автором по статистическим данным экономического управления Наманганской области

Показатели	Годы							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Строительство	7,4	6,7	6,4	7,4	7,8	6,9	7,0	7,1
Торговля и общественное питание	10,0	9,0	8,3	10,4	9,2	8,8	8,9	9,3
Другие виды обслуживания и чистые налоги	36,0	40,5	44,5	38,5	38,7	38,7	36,5	37,3
Доля ВРП в ВВП Республики	3,7	3,7	3,8	3,9	3,8	3,8	4,2	4,3

Активизация потока внутренних и внешних инвестиций по развитию экономики регионов является основным механизмом поднятия экономического развития на новый уровень. Поэтому развитие экономики требует широкомасштабных инвестиций. Для модернизации производственных сил и обновления основных средств в регионах республики существует необходимость мобилизации больших капиталовложений. Для этого и в регионах республики уделяется много внимания по привлечению зарубежных инвестиций.

Несмотря на то, что Наманганская область по показателям привлечения иностранных инвестиций занимает нижние места в республике, тем не менее, обеспечивается стабильный рост всех отраслей экономики (1-таблица).

По анализированным годам по отраслям экономики Наманганской области привлечено свыше 330,7 млн долларов иностранных инвестиций. Из них 138,0 млн долларов прямых иностранных инвестиций.

За 7 лет при помощи иностранных инвестиций были организованы 38 предприятий, в 2014-году их число достигло 64 и по показателям выросло на 120,7 процентов. Если рассмотреть предприятия в разрезе районов, можно увидеть своего рода непропорциональность. 58 процентов предприятий организованных при участии иностранных инвестиций расположены в городе Наманган, в районах Наманган и Поп, а в других районах его удельный вес остаётся низким. Это в свою очередь негативно влияет на увеличение экономического потенциала региона, на пе-

реоснащение и модернизации техники и технологии. Одновременно в увеличении экспортных показателей области сокращается доля районов, в которых количество предприятий с участием иностранных инвестиций ниже среднего показателя.

С участием иностранных инвестиций было организовано производство новых видов продукции, таких как шёлковые продукции, переработанные овощи и фрукты, автомобильные фары, детали и запчасти, обувь, пряжа, махровые полотенца и халаты, швейные и чулочно-носочные изделия, а так же медикаменты, стройматериалы (пенопласт, электроды, профнастил), шёлковые ковры и т.д. Если в 2008 году удельный вес товаров произведённых этими предприятиями составлял 14,3 процентов от общего объёма продукции произведённых в области, то в 2014 году этот показатель достиг 25,2 процента. В течение этого периода предприятиями с иностранным капиталом было экспортировано товаров и услуг на сумму 252,4 млн долларов, этот показатель в течение семи лет вырос 4,5 раза.

Доля предприятий с участием иностранных инвестиций в экспорте области за семь лет выросла с 27,8 процентов до 51,1 процента. Если анализировать формирование ресурсов общих инвестиций привлечённых в экономику регионов по видам, то видно, что в составе внедренных инвестиций в экономику Наманганской области доля зарубежных инвестиций и кредитов снижается в соответствии показателями республики (2- таблица).

Таблица 2 Динамика привлечения иностранных инвестиций в экономику Наманганской области (в процентах)¹

Показатели	Регионы	Годы						Изменения +, – за 2009– 2014 годы
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Удельный вес зарубежных инвестиций в объёме общих инвестиций	Республика Узбекистан	32,4	28,8	25,3	22,0	23,1	21,2	-11,2
	Наманганская область	4,3	6,5	5,2	4,6	7,7	24,0	19,7
Удельный вес прямых зарубежных инвестиций в объёме общих инвестиций	Республика Узбекистан	27,8	25,1	20,4	16,9	16,9	15,4	-12,4
	Наманганская область	2,6	5,0	4,3	4,0	3,2	2,3	-0,3
Удельный вес прямых зарубежных инвестиций в объёме общих зарубежных инвестиций	Республика Узбекистан	85,9	87,0	78,8	79,0	72,0	75,0	-10
	Наманганская область	67,8	77,4	83,1	85,8	40,9	9,5	-58,3

1 Разработано автором по статистическим данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

По данным 2 таблицы видно, что удельный вес иностранных инвестиций в объёме общих инвестиций внедренных в экономику Наманганской области за 2009–2014-годы вырос с 4,3 процента до 24,0 процентов. Причиной такого резкого роста является высокий объём государственных гарантий в составе привлеченных иностранных инвестиций, но в месте с тем объём прямых инвестиций снижен с 2,6 процента на 2,3 процента. В удельном весе иностранных инвестиций доля прямых иностранных инвестиций снижалась 67,8 процентов до 9,8 процента. В удельном все общих инвестиций республики доля иностранных инвестиций снижена с 32,4 процента в 2009 году до 21,2 процента 2014-году.

Наши исследования показывают, для привлечения иностранных инвестиции в экономические отрасли Наманганской области должны быть решены следующие вопросы:

- стимулировать деятельность банков, инвестиционных фондов, страховых и лизинговых компаний и развивать их деятельность в осуществлении инвестиционных проектов;
- развивать деятельность консалтинговых, маркетинговых и юридических центров по усовершенствованию знаний предпринимателей, в том числе по увеличению их опыта по инвестиционным проектам и юридическим знаниям;
- осуществлять постоянный контроль со стороны региональных органов управления за коммерческими банками, региональными торгово-промышленными палатами и другими организациями ответственными в оказании реальной помощи предпринимателям в разработке инвестиционных проектов;
- проводить глубокий анализ со стороны региональных органов управления и коммерческих банков финан-

сово-экономического состояния инициаторов проектов по внесению их в программу социально-экономического развития региона;

- При формировании финансовых ресурсов основными задачами является, сокращение до минимума риска потерь капиталовложений, удержание нынешней стоимости товаров и капитализация.

Инвестиционный капитал, состоящий из различных финансовых ресурсов, в том числе из иностранных инвестиций и кредитов, в связи общедоступностью, надёжностью, а также из-за ограниченной, активной и незащищенной сложной структуры, чутко реагирует на налоги, таможенную политику и другие факторы.

При анализе внутренних и внешних инвестиционных возможностей оценки, выбора и реализации инвестиционных проектов осуществляемых в Наманганской области рекомендуется:

1. Во-первых, целесообразно проводить оценку каждого привлечённого финансового ресурса по теории временной стоимости денег.
2. Во-вторых, рекомендуется проанализировать неопределённости по проекту, определить пути уменьшения сокращения рисков и заранее распределить их между членами инвестиционного проекта.
3. В-третьих, требуется пользоваться чистой дисконтированной нормой, сроком окупаемости и другими стандартными методами для оценки рентабельности инвестиционных проектов.
4. В-четвёртых, проводить оценку базы ресурсов для определения цены привлечения и применения решений по инвестиционным проектам финансируемых собственными средствами, капиталом зарубежных партнёров и международных финансовых институтов.

Литература:

1. Р. Исматов, Н. Наримонов. Худудлар иқтисодиётига инвестициялар жалб қилишни самарали бошқариш. Ўзбекистонда молиявий секторни ролини ошириш ва унда илғор хориж тажрибасидан фойдаланиш. Халқаро илмий амалий конференцияси материаллари тўплами. II қисм. 498 б. Тошкент, 2015 й.
2. Статистический сборник. Государственного Комитета Республики Узбекистан по статистике. Т.: 2015.
3. Статистический сборник. Статистического управления Наманганской области. Н.: 2015.

Развитие внутрикорпоративного предпринимательства

Касымова Наргиза Сабитджановна, кандидат экономических наук, доцент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В условиях разнообразия форм собственности, когда к присвоению капитала, труда и результатов производства подключаются все новые слои экономически активного населения, включая и наемных работников, возникает коллективное предпринимательство. Как и владелец

предприятия, наемный работник непосредственно связан с хозяйствующей организацией, деятельность которой является средством достижения его целей и позволяет реализовать его творческие способности, новаторский и лидерский потенциал.

Важным фактором успеха любой организации является нацеленность управления на выявление, развитие и постоянное совершенствование способностей персонала, высвобождение творческой энергии и раскрытие потенциала сотрудников. Стимулирование творческого поиска предполагает, чтобы управляющий и ориентировал работников не слепо следовать указаниям, а организовывал поисковую работу.

Стремление придать инновационному процессу непрерывный характер заставляет фирмы зарубежных стран с рыночной экономикой осуществлять поиск дополнительных источников повышения эффективности, связанных с использованием творческого потенциала рабочих в процессе разработки и внедрения научно-технических достижений. Основу для вовлечения рабочих в инновационную деятельность составляет существенное повышение их общеобразовательного и профессионального уровня. Так, в США средняя продолжительность обучения наемного работника составила 13,4 года.

На ведущих предприятиях рабочие участвуют во всех стадиях процесса технологических нововведений, в рамках различных организационных структур: непосредственно на рабочих местах и в специализированных рабочих органах — автономных бригадах, советах цехов, смешанных органах вместе с представителями менеджмента и ИТР. Каждый из этих уровней предполагает различную степень вовлеченности и ответственности рабочих и наличие у них знаний, квалификации, специальных навыков.

Как показывает опыт американских компаний, там, где рабочим переданы функции управления качеством продукции, процент брака сокращается до 0,1–0,01 % и более, происходит постоянное улучшение потребительских свойств продукции, применение прогрессивных приемов работы, более экономное использование материалов и более эффективная эксплуатация оборудования.

В Японии разработана концепция, исходящая из того, что лица, работающие на производстве, лучше разбираются в вопросах его совершенствования, и получившая реализацию в практике работа кружков качества, объединяющих рабочих различных участков (иногда по профессиям), которые на регулярных встречах обсуждают вопросы повышения качества, совершенствования технологии в масштабах всего предприятия, улучшения потребительских свойств выпускаемого изделия. В кружках качества определяется влияние на качество различных факторов, изучается опыт фирм-конкурентов, зачастую производятся настоящие научно-технические исследования. Поскольку в кружках качества обсуждаются перспективы обновления продукции, модернизации технологии и оборудования, совершенствования комплектующих изделий, именно на участников этих кружков приходится основная масса рационализаторских и изобретательских предложений.

По данным американских исследователей, в США издержки на 25–50 % выше, чем у японских фирм из-за того, что американские рабочие реже привле-

каются к инновационному процессу и управлению производством.

На многих предприятиях в экономически развитых странах созданы совместные группы рабочих, управляющих и специалистов для решения инновационных проблем, причем многие группы работают на постоянной основе, а не для решения только конкретной проблемы (разработки и внедрения нового продукта или технологии).

Функциональный подход к созданию групп основан на разделении и специализации труда каждого коллектива и участника на разных стадиях инновационного процесса с целью решения локальной задачи на основе результатов работы предыдущей группы. Для преодоления свойственных функциональному подходу недостатков (слабая связь между стадиями работы, трудности в проведении инновационной политики, большие временные затраты) применяется целевой метод организации временных групп (метод регби), при котором рабочие и специалисты, входящие в группу, осуществляют полный цикл нововведенческих работ без пооперационного разделения труда, что правда не исключает дублирования работы, но, по данным английских предпринимателей, значительно повышает отдачу вкладываемых средств в результате взаимозаменяемости и взаимопомощи членов группы, повышающих эффективность коллективного труда. Такие американские корпорации, как «Дженерал электрик» и ИВМ, наделяют временные группы коллективной ответственностью на средства производства, необходимой для их работы (метод интрапредпринимательства).

Реализация научно-технических достижений зависит от того, насколько непосредственные участники внедренческих процессов (ученые, конструкторы, рабочие), заинтересованы в быстром и эффективном внедрении результатов научных исследований и опытных результатов в производство.

Стимулирование труда осложняется рядом присущих ему особенностей, связанных с необходимостью повышения умственной активности, поисков нестандартных решений, созданием условий для творческой атмосферы, что не всегда подвластно рациональному внешнему воздействию.

В подходе зарубежных фирм к стимулированию труда ученых, инженеров и конструкторов применяется большой спектр материальных и нематериальных стимулов, включающих организационные и психологические, имеющие цель придать стимулированию труда постоянный характер и выработать самомотивизацию, т. е. состояние, при котором стремление к творческому труду исходит от самого работника, а не от внешнего побудителя. Лица, занятых в инновационном процессе, освобождают от монотонной и утомительной работы, передавая ее техническим устройствам или вспомогательному персоналу. Фирмы за свой счет оплачивают получение новаторами дополнительного образования в системе переподготовки и повышения квалификации.

Для предприятий промышленности Республики Узбекистан, работающих в рыночных условиях, важной за-

дачей становится создание условий для развития внутри-производственного предпринимательства, основы которого складывались еще в 80-е годы в виде временных научно-технических коллективов, в которых использовались такие организационные отношения, как бригадный подряд, аккордная оплата и коэффициент трудового участия.

Представляется необходимым создать механизм стимулирования руководителей акционерных обществ, увязывающий их деятельность с целями эффективности и развития производства.

Поскольку руководство акционерных обществ избирается на собрании акционеров, целесообразно, чтобы условия стимулирования нового руководителя и привлекаемого аппарата управления не отличались от условий их предшественников. С этой целью в акционерных обществах должен резервироваться определенный пакет акций (например, пять процентов), который предоставляется новому руководителю акционерного общества и привлекаемой управляющей команде. При этом руководитель акционерного общества и менеджеры должны получить полную свободу в использовании полученных по акциям дивидендов.

Литература:

1. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности.
2. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. — 336с.
3. Попков В. П. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. СПб.: Питер, 2007. — 252с.
4. Чернышев С. Б. Корпоративное предпринимательство от смысла — к предмету. М., 2001—685 с.
5. Решетило Т. В. Развитие корпоративного бизнеса: теория и практика. Вестник ТИУиЭ. № 5 2013 г.
6. www.aup.ru
7. www.ckp.mipt.ru

Парадокс изобилия, или Некоторые аспекты управления ресурсами

Киёмова Кундуз Асроровна, преподаватель

Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

Основой развития каждой страны являются, как правило, ресурсы. Для того, чтобы страна развивалась «правильно», природными ресурсами тоже надо распоряжаться «правильно». Так как «правильное» управление ресурсами требует такого управленческого потенциала, который мог бы отвечать требованиям рационально, то его создание можно считать одним из важнейших звеньев системы управления государства.

Принимая во внимание то, что «правильное» управление ресурсами прямо пропорционально развитию промышленности страны, можно утверждать, что не во всех странах мира такой механизм запущен правильно. Так, например, Нигерия и Венесуэла в 70-х годах претерпели «Гол-

ландскую болезнь»¹ из-за неправильно организованной системы управления ресурсами. Несмотря на то, что эти страны отличаются изобилием таких ресурсов, как нефть и газ, неравномерный акцент на отрасли промышленности, а также интенсивный экспорт этих продукций в виде сырья привело к чрезвычайной уязвимости экономики стран. Первопричиной Голландской болезни теоретически считается такое явление, как «Парадокс изобилия» или как это называют на английском — «Проклятие ресурсов». Проклятие

Руководитель и менеджеры акционерного общества должны, помимо пользования вышеуказанным пакетом акций, получить возможность стать полными собственниками акций общества, которые они могли бы приобретать как за счет собственных средств, так и за счет дивидендов, выплачиваемых по зарезервированному за ними на период срока их работы в акционерном обществе пакету акций.

Предоставляемая руководителю акционерного общества и менеджерам возможность стать полноправными собственниками акций общества позволит обеспечить действительную конкурентность за право занятия руководящих мест в акционерном обществе и заинтересованность названных групп управляющих в эффективности самих субъектов хозяйствования.

Формирование среди менеджеров и трудящегося слоя собственников и на этой основе коллективного предпринимательства способствует их реальной материальной заинтересованности в развитии производства на основе расширения трудовой активности и инициативы каждого, поскольку присвоение дохода непосредственно будет зависеть от результатов труда.

¹ Голландская болезнь представляет собой экономическое явление, при котором большие доходы от экспорта природных ресурсов оказывают негативное воздействие на развитие других секторов экономики, повышая номинальный и реальный обменные курсы национальной валюты, а также заработную плату в добывающих отраслях.

ресурсов или Ресурсное проклятие — явление в экономике, связанное с тем, что страны, обладающие значительными запасами природных ресурсов, являются, как часто считается, менее экономически развитыми, нежели страны с небольшими их запасами или с запасами, которые отсутствуют вовсе. Именно такая закономерность и принимается как парадокс. Конечно, нельзя сказать, что такое правило работает во всех странах. Как было упомянуто выше, рациональное управление ресурсами может предупредить парадокс изобилия. Причиной возникновения парадокса изобилия можно считать:

- снижение конкурентоспособности других секторов экономики, вызванное увеличением реального обменного курса, связанного с притоком в страну доходов от ресурсов;
- высокая изменчивость доходов от продажи ресурсов на мировом рынке;
- ошибки в государственном регулировании или развитие коррупции, связанные с притоком «лёгких» денег в экономику;
- отсутствие настоящей мотивации и реальной необходимости развития реального производственного сектора, так как сырьевые доходы позволяют относительно неплохо жить и при текущем государственном строе (застой и стагнация).

Противоположным примером можно назвать Саудовскую Аравию, Испанию, США и Норвегию, где недра страны изобилуют нефтью и газом, такое изобилие не стало для них проклятием. Сильная валютная политика предупредила эти страны от высокой инфляции. В результате темп развития стран ускорился на несколько раз. С научной точки зрения парадокс изобилия не должен возникнуть в общем смысле, т. е. новые месторождения и изобилие природных ресурсов ведет к макроэкономическому развитию. Например, С. Кузнец в своей теории экономического роста выбрал центральной темой своих эмпирических исследований то, что рост агрегированного продукта страны неизбежно предполагает глубокое преобразование всей её экономической структуры. Это преобразование затрагивает многие аспекты экономической жизни — структуру выпуска, отраслевую и профессиональную структуру занятости, распределение занятий на работу внутри семьи и на рыночную деятельность, структуру дохода с точки зрения факторов производства, численность, возрастной состав и территориальное распределение населения, межстрановые потоки товаров, капитала, рабочей силы и знаний, организацию промышленности и государственное регулирование. Подобные изменения, по его мнению, являются необходимым условием совокупного роста и, раз начавшись, формируют, сдерживают или поддерживают последующее экономическое развитие страны [1]. Как видно из утверждения С. Кузнеца, организация промышленности и государственное регулирование приняты, в конечном счете, как основные факторы экономического роста. Значит, система и механизм государствен-

ного регулирования, направленные на развитие страны должны учитывать риск парадокса изобилия в случае открытия новых месторождений в большом количестве. Комитет статистики каждой страны ведет учёт баланса природных ресурсов, но если учитывать процесс учёта как один из инструментов управления административно — территориальными единицами, то учёт природных ресурсов обеспечит контроль природопользователя. Нефтегазовая отрасль, будучи передовой отраслью многих стран, требует особого контроля. Государственный кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых включает сведения по каждому месторождению, характеризующие количество и качество основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых, содержащиеся в них компоненты, горно-технические, гидрологические, экологические и другие условия разработки месторождений, содержащие геолого-экономическую оценку каждого месторождения и сведения по выявленным проявлениям полезных ископаемых [4]. Перед тем, как начать и эксплуатировать новые скважины, составляется смета расходов и маркетинговый проект по использованию ресурса. На этом этапе, должен быть проведен прогноз валютных курсов, т. е. расчёт одного барреля по международным ценам на данный период с опорой на прогноз и поправкой на инфляцию. Правильное предвидение изменения цен в будущем уменьшает риск появления парадокса изобилия. Но в процессе расчётов и прогноза нужно учитывать индивидуальность каждой страны и исходить из соотношения внутреннего и внешнего потребления «чёрного золота». Например, в Узбекистане природный газ составляет основную часть топливно-энергетического баланса, что говорит о том, что внутреннее потребление природного газа полностью обеспечивается страной без импорта данной продукции и экспортируется в другие страны. Даже в случае возникновения парадокса изобилия Узбекистан имеет хорошо налаженный коридор сбыта природного газа и множество промышленных объектов, занимающихся переработкой сырья и преобразованием в конечный продукт. Но и само понятие «обеспечение полностью» не говорит о том, что все регионы страны возможно обеспечить природным газом. С такой проблемой сталкивается каждая страна, которая имеет разнообразный ландшафт, климат и географическое расположение. Значит, парадокс изобилия может иметь двухстороннее влияние (рис. 1).

Так как учёт природных ресурсов осуществляется по административно-территориальным единицам (районам, областям и т. д.) конкретными природопользователями или собственниками природных ресурсов, а данные о количестве и качественном состоянии природных ресурсов обобщаются в едином государственном документе — кадастре, то в управляющих организациях приемлемо внедрение горизонтального управления. Потому как в таком виде нет размытости при исполнении функций каждого сотрудника и каждый начальник отдела отвечает за свои отведённые задачи и здесь не может быть неясности, т. е. полная про-

зрачность всех операций. В вертикальном виде управления директор не способен полностью контролировать единолично все отделы и принимает все отчёты с рук своих заместителей, а не с рук начальников отделов. Значит, основные

аспекты управления ресурсами базируются на правильном составлении и организации системы контроля природных ресурсов страны. Иначе говоря, правильный менеджмент на уровне страны — залог защиты от парадокса изобилия.



Рис. 1. Двухстороннее влияние Парадокса изобилия на экономику страны

Литература:

1. Helen Hughes. The dangers of export pessimism. San Fransisco, California — 1992. 446 pp.
2. Simon Kuznets, Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. New Haven and London: Yale University Press, 1966. xvii + 529 pp.
3. Гунин В. Н., Баранчев В. П., Устинов В. А., Ляпина С. Ю. Модульная программа для менеджеров. Управление инновациями, Часть № 7, 2010
4. Закон сегодня. Юридический портал. URL: http://lawtoday.ru/razdel/biblo/ekol-prav/DOC_026.php
5. Кабанова Т. А., Бурова Т. Ф. Мировые товарные рынки: состояние, динамика, перспективы. Деньги и кредит — 6/2009. Информационно-аналитические материалы России.

Роль системы налогообложения в экономике государства

Кильметьев Ильдар Фуатович, студент
Оренбургский государственный университет

Налоги представляют собой неотъемлемый элемент хозяйственной жизни общества. От налогов, в большинстве своем, зависит уровень жизни населения, эффективность деятельности организаций, а значит и государства в целом. В виде определенной системы налоги являются экономической категорией. Исторически, налоги появились вместе с возникновением государства и выполняли ряд общегосударственных функций и задач.

Налоги невозможно сводить лишь к денежным отношениям. Налоги, прежде всего, представляют собой совокупность финансовых отношений, складывающихся в процессе перераспределения доходов. Данное перераспределение необходимо для решения общегосударственных задач.

Наиболее правильным и верным с точки зрения теории можно считать следующее определение налогов. «Налоги — императивные денежные отношения, в процессе

которых образуется бюджетный фонд, без предоставления субъекту налога какого-либо эквивалента» [2, с. 21].

Налоги представляют собой основной источник формирования бюджета. Налоги являются частью валового внутреннего продукта, который создается в процессе взаимодействия различных видов ресурсов: человеческого ресурса, капитала, а также природных ресурсов. Обычно государство обладает незначительной собственностью на средства производства. Именно поэтому изъятие части внутреннего валового продукта у других субъектов производственного процесса является основой формирования бюджета. Сущность налога заключается в изъятии государством определенной доли валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса в пользу общества.

Экономическое содержание налогов заключается во взаимосвязи государства и субъектов хозяйствования (юридических или физических лиц), возникающей в ре-

зультате финансирования государства. Налоговые отношения, находясь внутри финансовых отношений, постоянно видоизменяются.

Функция налога — способность выражения им его свойств, проявление сущности налога в действии. Каким образом происходит реализация общественно значимого назначения экономической категории и показывает функция. Среди экономистов не существует единого мнения по поводу функций налогов. Но в большинстве своем выделяют фискальную функцию. Благодаря этой функции возможно осуществление главной цели существования налогов — формирования и перераспределения финансовых ресурсов государства для обеспечения функционирования органов государственной власти и местного самоуправления. Посредством реализации фискальной функции государство оказывает влияние на производственные процессы, стимулируя или наоборот, замедляя его развитие, стимулирует или ослабляет накопление капитала, повышая или понижая платежеспособность населения [1, с. 5]. Другие экономисты считают, что налоги выполняют фискальную, распределительную, контрольную, регулируемую и поощрительную функции.

Распределительная функция заключается в перераспределении части внутреннего валового продукта субъектов экономической деятельности среди разных слоев населения. Осуществляется передача средств более слабым и незащищенным слоям населения. Налоговое бремя, при этом, возлагается на более «сильные» слои населения.

В регулировании экономических отношений, экономических процессов заключается регулирующая функция налогообложения. Данная функция ориентирована на решение тех или иных задач налоговой политики с применением налоговых механизмов. С помощью налоговой политики регулируются экономические процессы. При этом можно выделить следующие подфункции:

- 1) стимулирующая;
- 2) диссимилирующая;
- 3) воспроизводственная.

Стимулирующая подфункция — поддержание и развитие различных экономических процессов. Данная подфункция осуществляется на основе системы льгот и освобождений. Благодаря данной подфункции осуществляется поддержка отдельных отраслей, видов деятельности.

Диссимилирующая подфункция, в свою очередь, ориентирована на установление повышенного значения налоговой ставки, а значит высокого уровня налогообложения. Осуществляется данная подфункция с целью ограничения занятий какими-либо конкретными видами деятельности. Ярким примером выступает игорный бизнес.

Воспроизводственная подфункция накапливает финансовые ресурсы на восстановление используемых ресурсов. Примером данной подфункции является плата за использование различными природными ресурсами. Государство возмещает использование таких ресурсов, так как они ограничены.

Регулирующая (экономическая) и фискальная функции существуют в противоречии друг с другом. Это происходит за счет того, что одна подфункция предусматривает увеличение налогов, а другая подфункция выступает за их снижение. Благодаря налогам государство реализует функцию контроля над финансово-хозяйственной деятельностью экономических субъектов. Наряду с этим, также осуществляется контроль над источниками формирования доходов и расходами. Благодаря денежной оценке сумм налогов появляется возможность количественного сопоставления и сравнения показателей доходов с необходимостью государства ресурса финансового характера. Таким образом, контрольная функция позволяет оценивать эффективность функционирования механизма налогообложения. Благодаря этому осуществляется контроль над видами деятельности и финансовыми потоками.

Поощрительная функция заключается в адаптации механизмов налогообложения в целях решения социальных задач государства. Смешивание функции экономической категории и роли, которой она выполняет не приемлемо.

Экономический механизм системы налогообложения может достичь поставленной цели в результате создания равных и справедливых экономических условий для всех организаций с различными формами собственности. Данный механизм обеспечивает заинтересованность экономических субъектов в достижении большего дохода. Для этого используются такие элементы налогов, как ставки, льготы, сроки уплаты. Применение данного механизма позволяет решить ряд задач:

- насыщения услугами и товарами рынка потребления;
- ускорения научно-технического прогресса;
- возможность обеспечения различных социальных потребностей населения.

Налоги влияют на экономику не напрямую, а опосредованно. Данное влияние происходит с определенным опозданием, так как осуществляется через участие государства в распределении и перераспределении внутреннего валового продукта. Налоги являются серьезным инструментом в борьбе с экономическими циклами в экономике. Также они являются регулятором инвестиционной привлекательности. При помощи регулирования налогов государство создает определенные условия для ускорения накопления капитала в тех отраслях, где просматривается наибольшая перспектива с точки зрения научно-технического прогресса, а также в малорентабельных и непривлекательных, но социально необходимых сферах производства. В настоящее время в мировой практике разработано и применяется множество различных форм налогов, отличающихся по объектам обложения, формам взимания, источникам уплаты и т. д. Разнообразие налогов позволяет в большей мере охватывать все разновидности доходов плательщиков налога, воздействовать определенным образом на различные стороны их хозяйственной деятельности и, вместе с этим, снижать отрицательное воздействие налогового пресса благодаря перераспределению налогов.

Проведение анализа основных макроэкономических теорий позволяет определить зависимость между изменением налоговой нагрузки на производственный сектор экономики и уровнем инфляции и социальной дифференциации.

Многие страны придерживаются определенного разделения между бюджетно-налоговыми и кредитно-денежными методами регулирования экономики. Они используют наиболее подходящий из методов управления в тех областях, где он будет наиболее эффективным. К примеру, бытует мнение, что в экономике уровень цен и величина сбережений должны определяться при помощи инструментов кредитно-денежной политики, а регулирование краткосрочных колебаний совокупного спроса, уровня и перераспределения дохода в экономике наиболее эффективно осуществлять с помощью мер бюджетно-налоговой политики. При определенных условиях фискальная политика может быть таким же эффективным инструментом борьбы с инфляцией, как и кредитно-денежная.

Разделение бюджетных и денежных мер в результате регулирования экономических процессов основывается в основном на классических экономических теориях. К примеру, количественная теория денег описывает связь между темпом роста цен в экономике с темпами роста денежной массы в условиях неизменных темпов роста доходов и скорости обращения денег. Таким образом, регулирование инфляции должно производиться кредитно-денежными методами.

Классическая экономическая теория предполагает, что в результате налоговой политики сдерживания в долгосрочной перспективе происходит рост инвестиций и сокращение реальной ставки процента, но никак не влияют на уровень инфляции.

На основании монетаристских теорий, главными причинами инфляции являются рост денежной массы и ожидания экономических агентов по поводу темпов изменения цен. В границах данных теорий, основной причиной инфляции в России выступает дефицит государственного бюджета. Дефицит государственного бюджета покрывается посредством выпуска денег и, на основании этого, повышение уровня налогов должно способствовать сдерживанию роста цен.

Таким образом, вышеописанные теории не связывают причину инфляционных процессов с нагрузкой налогового бремени на экономику и не считают налоговую политику достаточно эффективным инструментом борьбы с инфляцией.

Несмотря на это, имеют место и альтернативные подходы к рассмотрению причин роста цен. Сочетание моделей IS-LM и AD-AS раскрывает, что при росте величины взимаемых в государстве налогов в краткосрочном периоде происходит падение дохода и выпуска, а также ставки процента. Снижение уровня дохода при любом заданном уровне цен приводит к сдвигу кривой совокупного спроса и вызывает дефляцию. Поэтому, зависимость изменения уровня налоговой нагрузки и цен отрицательна.

Кривая Филлипа и теория адаптивных рациональных ожиданий детерминируют отрицательную связь инфляции, с одной стороны, и циклической безработицы, — с другой. Кривая Филлипа доказывает, что в краткосрочной перспективе повышение налогового бремени в конечном счете приводит к спаду производства, повышению уровня безработицы, снижению доходов в государстве и сокращению инфляции спроса [3, с. 49].

Повышение налогового бремени экономических может привести к инфляции в результате смещения не только кривой спроса, но и предложения. Причина инфляции предложения связана с резким изменением условий в экономике. Данное изменение затрагивает издержки производства товаров, в результате чего осуществляется рост цен на производимую продукцию. Данный фактор вызывает сдвиг кривой совокупного предложения и представляет собой основу для одновременного снижения уровня производства и роста цен, или стагфляции.

Резкие изменения уровня налоговой нагрузки могут вызвать «инфляцию издержек», что может привести к «шоку предложения» в целом по экономике и росту инфляции. «Инфляция издержек» как экономический феномен появляется тогда, когда осуществляется рост цен на сырье и материалы, применяемых в большинстве отраслей. Это затрагивает издержки производства значительной доли товаров.

Подобное явление имело место в Российской экономике в период с 2008 по 2012 год. Повышение тарифов естественных монополий, а именно на электроэнергию и железнодорожные перевозки, с одной стороны, и повышение внутренних цен на газ и бензин, — с другой, привели к росту немонетарных причин и факторов, способствующих инфляции.

Таким образом, в государстве инфляционные процессы могут изменяться при помощи мер, как только кредитно-денежной, так и бюджетно-налоговой политики. Бюджетно-налоговая политика представляет собой более эффективным инструментом управления инфляцией. Это утверждение верно, если:

- происходит резкое повышение налогового бремени субъектов экономической деятельности, производящих продукцию, которая выступает сырьем для производства большинства товаров в экономике;
- вызванное ростом налоговой нагрузки повышение цен в ряде отраслей экономики приводит к тому, что вклад немонетарных причин и факторов в формирование инфляции достаточно значителен.

В случае, если рост цен происходит опережающими темпами в отраслях, производящих продукцию, представляющих собой значительную долю потребления для низкодходных слоев населения, повышение налоговой нагрузки на такие отрасли способствует социальной дифференциации.

Таким образом, в статье была рассмотрена роль системы налогообложения в экономике государства. Налоги невозможно сводить лишь к денежным отношениям. Налоги, прежде всего, представляют собой совокупность финан-

совых отношений, складывающихся в процессе перераспределения доходов, необходимых для решения общегосударственных задач.

При определенных условиях фискальная политика может быть таким же эффективным инструментом борьбы с инфляцией, как и кредитно-денежная.

Литература:

1. Зарук Н. Ф. Налоги и налогообложение: учебное пособие — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-011742-3
2. Дадашева А. З. Финансы: Учебник / Дадашева А. З. — М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 178 с. (Переплёт) ISBN 978-5-9558-0457-6
3. Гринберг Р. С. Экономика общественного сектора: Учебник/Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн, Р. М. Нуреев; Под ред Белоусовой О. М. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 440 с. (Высшее образование: Магистратура) (Переплёт) ISBN 978-5-369-01432-5

Адаптация новичка на новом месте работы

Кисурина Мария Александровна, магистрант

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье ставится задача рассмотреть особенности адаптации новичка на новом рабочем месте. В результате анализа, автор доказывает, что адаптации на новом рабочем месте сегодня отводится крайне мало внимания. Кроме этого, указывается на то, что адаптация существенно влияет на работу в будущем и на её эффективность. В статье обозначены наиболее целесообразные направления адаптации, которые близки к эталонному варианту, что поможет добиться наиболее положительных результатов.

Ключевые слова: адаптация, работник, руководитель, трудности.

This article seeks to examine particularly freshman adapt to a new workplace. Because of the analysis, the author shows that adaptation to the new workplace is given very little attention today. In addition, it indicated that significantly affects the adaptation work in the future and its efficiency. The article indicated by the most appropriate adaptation areas, which are close to the reference version, which will help to achieve the most positive results.

Keywords: adaptation, employee, manager, difficulties.

В современном мире, практически каждый из нас на том или ином этапе развития сталкивается с необходимостью устроиться на работу, или же, перейти из старой работы на новую.

Только на первый взгляд кажется, что подобный процесс является относительно простым и не вызывает никаких осложнений, трудностей. Тем не менее, вполне очевидно, что это не так. Когда человек оказывается на новом рабочем месте, начинается ряд различных проблем, которые связаны не только с освоением трудового распорядка, функциональных обязанностей и некоторых других подобных вопросов, но, что более важнее, появляется ряд эмоциональных, коммуникативных проблем общесоциального характера. Связано это с тем, что далеко не каждый работник может в один момент приспособиться к новым людям, к новому коллективу. Чтобы успешно влиться в коллектив, изначально должен пройти процесс адаптации.

Адаптация персонала представляет из себя процесс призывания новых работников непосредственно к условиям труда, а также новым функциональным обязанностям, по-

нимание ими особенностей работы и то социальной среды, которая характерна новому месту [1].

Обычно целью адаптации являются следующие категории:

- повышение общей работоспособности новых сотрудников различных учреждений, а также укрепление деловых взаимоотношений с коллективом;
- сокращение времени, которые необходимо для того, чтобы новые сотрудники освоились на новом рабочем месте, включая знакомство с коллективом;
- получение советом по наиболее быстрому поиску необходимой информации;
- оказание помощи с проблемами и вопросами по работе, с которыми изначально сталкивается большинство работников в процессе выполнения собственных обязательств [2].

В современных условиях вопросам адаптации уделяется недостаточно большое количество времени. Работодатели уделяют намного больше внимания иным вопросам, стараясь максимально увеличить производительность труда, требуя от сотрудников моментального вовлечения в работу

и показания таких же моментальных результатов. Обуславливается это желанием заработать как можно больше, привлечь как можно больше клиентом и иными подобными корыстными целями.

Чаще всего работодатели ожидают, что сотрудники будут, как минимум, уже подготовлены в профессиональном плане и им не будет необходимости разяснять рабочие моменты. Что же касается межличностных отношений, то они отодвигаются на второй план. Считается, что такого рода адаптация пройдет самостоятельно [3]. По их мнению, это не является насколько важным и приоритетным. Хотя, с нашей точки зрения, именно адаптация в межличностном плане может стать одной из самых важных. Это может помочь наладить не только отношения в коллективе и благоприятный коллективный дух, но и существенно сказаться на рабочих качествах, а также уверенности в собственном профессионализме.

Адаптация на новом рабочем месте обычно происходит по шаблонным направлениям. В частности, можно назвать следующие из них, которые играют наиболее важную роль. Привычным является то, что руководитель или же начальник отдела представляет нового сотрудника коллективу, назвав коллег и их должности [4]. Обычно называть те коллеги, которые будут непосредственно сотрудничать с новым членом компании, а также те, с которыми он будет хоть как-то взаимодействовать.

После первого этапа, необходимо новому сотруднику для ознакомления выдать должностные инструкции, внутренние правила организации, а также различные регламенты или любые другие документы, в которых можно возникнуть необходимость.

Следующим этапом становится предоставление новичкам простейших рабочих заданий [5]. Обычно, это выражается в оказании новым сотрудником помощи в работу более опытному сотруднику. Так же, новому сотруднику может быть назначен куратор, тоже более опытный сотрудник, который первое время будет осуществлять руководство его деятельностью.

Изучив общие особенности адаптации новых сотрудников на новом рабочем месте, крайне важно остановиться на том, как же именно выглядит эталонный процесс адаптации. Учитывая современные условия экономического развития, крайне важно, чтобы различные сотрудники, которые получают новую работу, моментально адаптировались не только в плане профессиональных качеств, но еще и вливались в коллектив, что повысит производственную эффективность.

Крайне важно сегодня изменить начальный процесс адаптации на новом рабочем месте.

В первую очередь, здесь речь идет о культурной составляющей. Хороший руководитель в обязательном порядке должен позаботиться о том, чтобы коллектив не относился

к новичку пренебрежительно или же как к лишнему отвлекающему элементу. В тех учреждениях, где корпоративная культура развита на должном уровне, каждый участник коллектива считает практически обязанностью отвлечься в любой момент и помочь при необходимости новичку.

Так же, очень важная роль отводится учебным подготовительным курсам. Обычно, крупные организации практикуют «массовый» набор персонала. То есть, изначально, тот, кто желает трудоустроиться, в обязательном порядке должен какое-то время проходить обучение на курсах, которые организует работодатель. В течении этого периода, около 50% претендентов уже отсеиваются, поняв, что им не подходит работа в этой организации. Остальные кандидаты отсеиваются после прохождения экзаменов, а также при собеседовании, которое осуществляется уже после прохождения подготовки.

В результате такого подхода, устраиваются уже полностью подготовленные, обученные, адаптированные и мотивированные на выполнение конкретных задач сотрудники.

Адаптация в рамках подготовительных курсов является достаточно выгодной не только для работодателей, но еще и для самих работников, так как для освоения и обучения новичков компания предоставляет одного или же нескольких сотрудников, которые могут одновременно заниматься подготовкой нескольких новичков в свободное время от работы, а также, возможно, за дополнительную плату, что повышает заинтересованность и мотивацию всех сторон.

Последним наиболее рациональным подходом в случае с принятием нового сотрудника и его непосредственной адаптацией является наставничество или же коучинг, о котором ранее шла речь.

Когда новому сотруднику отдельно выделяется опытный коллега, который полностью будет помогать осваиваться на новом месте, а также контролировать работы, является современным и весьма эффективным подходом. Конечно же, крайне сложно выделять отдельных учителей абсолютно каждому новичку. Это бы сказывалось и на финансовой составляющей, и на деятельности компании. Поэтому, наиболее распространенным вариантом является наставничество не для всех сотрудников, а только для тех, которые остро в этом нуждаются или же для наиболее важных сотрудников.

Как можно видеть из всего сказанного, адаптация новых сотрудников на новом месте сегодня является важным направлением деятельности всех компаний, организаций и учреждений, независимо от их организационно-правовой формы. Крайне важно организовать наиболее эффективную адаптацию новых сотрудников не только на частных предприятиях, но и в государственных, что в будущем скажется на наиболее продуктивной их работе.

Литература:

1. Бычкова, А. Ф. Управление персоналом [Текст] / А. Ф. Бычкова. — М.: Университет, 2015. — 217 с.

2. Иванова, С. В. Искусство подбора персонала [Текст] / С. В. Иванова. — М.: Бизнес Букс, 2016. — 319 с.
3. Карякин, А. М. Управление персоналом [Текст] / А. М. Карякин. — М.: Норма, 2015. — 452 с.
4. Кибанов, А. Я. Управление персоналом [Текст] / А. Я. Кибанов. — М.: Экзамен, 2015. — 159 с.
5. Макарова, И. И. Управление персоналом. Наглядные учебно-методические материалы [Текст] / И. И. Макарова. — М.: ИППЭ, 2016. — 530 с.

Формирование туристско-рекреационного кластера в Республике Крым

Климов Никон Николаевич, студент;
Потапова Александра Евгеньевна, студент;
Сайбель Яна Владимировна, преподаватель
Кубанский государственный университет

В статье рассмотрены особенности создания и развития туристско-рекреационного кластера в Республике Крым; показаны факторы, влияющие на его успешное функционирование; проанализирована федеральная программа по развитию кластеров в Крыму.

Ключевые слова: туристский кластер, инфраструктура, туризм, туристский ресурс, Республика Крым.

В разных отраслях экономики имеют место быть такие организационные формы как кластеры. Следует отметить, что туристско-рекреационный кластер — это совокупность предприятий, которые взаимодействуют при развитии туристских услуг и продуктов в рамках определенной географической территории. Главная цель такого кластера — это создание и поддержка конкурентоспособного туристского комплекса.

Создание туристского кластера способствует формированию современного конкурентоспособного туристского комплекса. Его функционирование обеспечивает широкие возможности для обеспечения занятости местного населения и удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах. Внесение значительного вклада в развитие экономики осуществляется за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, увеличения количества рабочих мест, сохранения и рационального использования культурного и природного потенциала [1].

Центральным понятием кластера являются туристские ресурсы, именно им принадлежит решающая роль в развитии туризма, так как они в большей степени являются основным мотивом и причиной участия людей в туристских поездках.

Сущность туристских ресурсов заключается в том, что они являются основой для формирования туристского продукта, и, соответственно, планирования и развития туризма. Определение видов, специфики ресурсов определяет спрос на туристские продукты и опосредованно — на формирование и поддержание всей туристской инфраструктуры.

В состав кластера также входят туристские фирмы, главными задачами деятельности которых является создание привлекательных туристских продуктов, соответствующих потребностям туристов, поддержание стандарта

обслуживания. Концентрация усилий на создании многообразных туристских продуктов способна заинтересовать требовательного туриста (внутреннего или иностранного).

Во время путешествия турист потребляет разные услуги — общие, специфические туристские и сопутствующие. Но, прежде всего, он нуждается в услугах по поддержанию своей жизнедеятельности — жилье, питание, транспорте, досуге. Именно поэтому основными из элементов кластера являются поставщики специализированных туристских услуг. Составляющие данного элемента отражают особенность туристского потребления и при этом вызывают производный мультипликативный эффект: необходимость для туриста в местах потребления туристского продукта наличия транспортных услуг, жилья, питания, системы гостеприимства в целом, создания необходимых условий для лечения, развлечений, образования, удовлетворения потребности в новых впечатлениях [2]. Межотраслевая природа туризма предполагает присутствие в сети поставщиков коллективных средств размещения, предприятий общественного питания, центров досуга, мест притяжения туристов, деловых центров, лечебно-оздоровительных учреждений, и прочих услуг.

При этом качество предоставляемых услуг должно отвечать требованиям рынка. Основа туристского продукта — услуги этих поставщиков, и без данных предприятий существование кластера невозможно.

При формировании туристского кластера необходимо идентифицировать его географические границы и учитывать климатические факторы, которые относятся к природным условиям. Географические границы во многом создают транспортные коммуникации (состояние автомобильных дорог, развитие малой авиации, водного транспорта), которые соединяют между собой основные центры притяжения туристов. Географические границы кластера зависят и от специфики туристских ресурсов, историче-

ских особенностей развития территории, включая климатические условия и рельеф местности [3].

Экономическая среда определяется уровнем развития экономики и уровнем жизни населения, которые оказывают огромное влияние на стоимость и спрос на товары и услуги, в том числе туристского назначения. К экономическим условиям относятся инвестиционный климат на территории кластера, который способен обеспечить развитие основных элементов кластера. Количество и качество трудовых ресурсов являются также значимыми при функционировании кластера. Все организации — участники кластера — нуждаются в профессионалах туристского бизнеса [4].

Важно учитывать традиции и культуру местного населения — культурные условия, которые непосредственно влияют на индустрию гостеприимства. К социальным факторам стоит отнести и сферу образования, которая является не только потенциалом для развития квалифицированного персонала для туристских предприятий, но и базой для развития образовательного и научного туризма [5]. Для развития кластера, имеет важное значение политическая ситуация в регионе. Для того, чтобы были созданы все благоприятные условия для развития туристского кластера, политика властей региона должна быть направлена на формирование туристской деятельности, поддержку туристских предприятий, научные исследования с целью выявления важных направлений в развитии.

Распространение и развитие этих территориально-отраслевых объединений дает шанс отдельным регионам России получить возможности для экономического роста и улучшения социальной среды. В последнее время одной из наиболее приоритетных отраслей, способной диверсифицировать национальную экономику принято считать туризм. Формирование отечественных туристских кластеров имеет большие перспективы, поскольку национальный колорит, русское гостеприимство, сохранившаяся историческая среда в сочетании с высоким качеством обслуживания и инфраструктуры, безусловно, будет притягивать интересы российских туристов [6]. Такие туристские районы, как Средиземноморье, побережье Карибского бассейна, Объединенные Арабские Эмираты, горнолыжные курорты Альпийского региона, также индустрия развлечения в Лас-Вегасе, давно зарекомендовали себя с позиции успешных туристских кластеров.

В 2014 г. Республика Крым присоединилась к составу России, что повлекло за собой перестроение все экономики полуострова, в частности переход стратегии развития туристских районов на рекреационные кластеры. Крым имеет большой выбор и природных, и культурных туристских ресурсов, что делает туризм одним из самых перспективных и доходных отраслей экономики в регионе.

Для этого 11 августа 2014 г. Правительство России утвердило Постановление № 790 «Социально-экономического развития Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». В эту программу включены 6 туристских кластеров полуострова [3].

Для первого кластера с названием «Бахчисарайский», ставится задача, создать горнолыжный туристский комплекс с развитой сетью канатных дорог. Курорт будет функционировать круглый год. Создание такого кластера позволит увеличить период туристского сезона посредством включения в отдых зимних видов спорта и туризма, а также даст толчок к развитию экономики Бахчисарайского района.

Второй кластер в г. Евпатория, ставит перед собой цель создать условия для развития, как в данной территории, так и во всем Крыму, лечебно-оздоровительного и познавательного туризма. «Детский отдых и оздоровление» — такое носит название кластер. Реализация этого проекта сделает возможным выход Евпатории на всероссийский уровень, как центр для оздоровления детей и их родителей. Это так же расширит туристский сезон за счет открытия новых здравниц и санаториев, увеличит поток туристов в город, увеличит количество средств размещения и количество номеров, что создаст новые рабочие места.

«Коктебель», так называется третий кластер, расположенный в Феодосийском районе. Этот кластер будет направлен в большей степени на событийный туризм и активные виды отдыха. Фестивали, проводимые в этой регионе, позволят обеспечить загрузку средств размещения, увеличить поток туристов в этот район, а также создадут новые рабочие места.

«Лечебно-оздоровительный отдых» в г. Саки, это четвертый кластер. Сакский район имеет уникальные лечебные ресурсы и благоприятные климатические условия. Именно эти главные факторы и стали основными в определении туристской специализации кластера. Создание туристско-рекреационного кластера предполагает открытие санаторно-курортных предприятий. За этим последует увеличение специализированных средств размещения, а также увеличение среднегодового уровня доходов от лечебно-оздоровительного сектора.

Пятый, «Черноморский» кластер, будет специализироваться в основном на экстремальных видах туризма и их развитие в Черноморском районе. Также будут развиваться сельский и автотуризм. Что позволит поднять уровень экономики всего региона.

Озеро Чокракское в Ленинском районе, станет центром шестого туристского кластера, который будет развивать лечебно-оздоровительный, экологический и познавательный виды туризма. Создание кластера позволит переqualифицировать дестинацию с только пляжного туризма на лечение и отдых. Использование уникальных по своему составу грязей озера позволит увеличить поток туристов и стимулировать привлечение инвестиций для развития инфраструктуры региона. Также произойдет создание дополнительных рабочих мест, увеличение времени туристского сезона за счет использования лечебно-оздоровительных учреждений.

Следует учитывать тот факт, что федеральная программа создания кластеров будет направлять бюджет на строительство инфраструктуры для кластеров, то есть,

прокладка дорог, теплоснабжения и водоснабжения, связи, создание сети электроснабжения, канализационной системы, очистных сооружений. А вот строительство дополнительных средств размещения, предприятий общественного питания, развлечений (кинотеатры, боулинг, торговые центры) на территории кластеров будут создаваться за счет средств инвесторов. Проблема привлечения инвесторов остро стоит перед правительством Республики Крым. Для достижения этой цели, был создан специальный Центр инвестиций и развития, куда может обратиться потенциальный инвестор для разъяснения деталей.

Крым является новым туристским центром в России. Однако, уже за прошедшие два туристских сезона, можно отметить значимых потенциал регион, который развивается высокими темпами. Когда наладится транспортное сообщение, за счет окончания строительства моста через Керченский пролив, и решаться ряд проблем, связанных с пе-

реходным периодом, Крым будет конкурировать на равных с уже развитыми туристскими центрами не только России, но и мира.

Для успешного достижения цели важно использовать зарубежный опыт решения подобных проблем, так же и опыт создания и развития туристских кластеров. Новый проект создания кластеров на территории Республики Крым, станет самым объемным по количеству кластеров в одной дестинации в Российской Федерации. Это имеет важное значение для экономики, как Республики, так и для страны в целом. Создания развитой системы инфраструктуры и повышение качества сервиса и производимых туристских услуг позволит поднять престиж и укрепить имидж Крыма, как развитого, современного туристского центра на мировой арене, а также обеспечить население России достойными и высококачественными услугами лечения, оздоровления и пляжного отдыха.

Литература:

1. Буйленко В. Ф. Туризм и сервис: учебник. — М.: Феникс, 2008.
2. Ковалев Ю. П. Кластерный подход к изучению туристской сферы России // Теория социально-экономической географии: синтез современных знаний. — Смоленск, 2006.
3. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2015/429> (дата обращения: 15.05.2016).
4. Данные Министерства курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mtur.rk.gov.ru> (дата обращения: 15.05.2016).
5. Сайбель Н. Ю., Волков К. С. Социально-экономические препятствия на пути формирования благоприятного инвестиционного климата в России // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Том 2. — Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2012. С. 16–20.
6. Сайбель Н. Ю., Волков К. С. Механизм формирования благоприятного инвестиционного климата: теория и практика российской действительности // Модернизация как альтернатива глобализации: потенциал экономической интеграции стран СНГ: сборник материалов Международной научно-практической конференции. Том 2. — Краснодар: Краснодарский ЦНТИ, 2012. С. 41–45.

Формирование кадровой политики организации в условиях рынка

Кобец Юлия Вадимовна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В критериях рынка предприятие теснее не имеет возможности выступать в роли пассивного покупателя рабочей силы. Дабы отлично работать, необходимо влиять на весь процесс кадрового обеспечения, то есть проводить активную кадровую политическую деятельность. Из этого можно сделать вывод, во-первых, снабжение фирмы грамотной рабочей силой, во-вторых, ее последующее улучшение в масштабах фирмы и последнее, ее стабилизацию (укрепление).

Основу кадровой политики составляет корпоративная стратегия управления человеческими ресурсами. Она представляет собой разработку перспективных ориентиров при-

менения трудового потенциала, его обновления и развития, совершенствования мотивации.

Это требует учета существенных структурных сдвигов на современном рынке труда и качественных перемен в рабочей силе на региональном, национальном и глобальном уровнях. Общекорпоративная политика в сфере труда предполагает взаимодействие этой сферы с инновационной, технологической и финансовой стратегиями и генеральными планами совершенствования бизнеса.

Ключевым моментом условно устойчивого положения фирм делается постоянный нововведенческий процесс,

подключающий в себя поиск, исследование, введение и платное освоение новейших типов продукции, техники, технологии, а еще форм фирмы и управления. И нежелезные труднее и радикальнее инноваторские процессы, тем ценнее роль кадровой деятельности в обеспечении их удачи. В результате данного значительно перестраиваются как внутренняя текстура фирм, но и система взаимоотношений различных субъектов [1, с.17].

Видится, собственно активная кадровая деятельность, которая станет более успешнее, раз не совсем только станут провозглашены основные цели и значения, ведь и станет верно показано, как (при помощи каких средств и способов) возможно реалистично достичь подходящего состояния непривычных данных новшеств выдаст любому рабочему.

Хотя энергичная кадровая деятельность определяется для начала на стратегические причины:

- приближенность к рынку через ориентацию на сферу работы и на запросы посетителей;
- необходимый сервис с использованием надлежащих технических средств;
- высокое качество продукции;
- внедрение достижений технологического прогресса и инноваций;
- чувство финансовой ответственности и соблюдение финансового баланса;
- квалифицированный кадровый потенциал;
- адаптивные и эластичные организационные тексты [3, с. 89].

Собственные цели кадровой политики ориентируются с учетом основных положений всех деталей концепции улучшения и подключают:

- цели, связанные с внешними критериями работы фирмы;
- цели, характеризующиеся внутренними критериями, реализация которых ориентирована на совершенствование взаимоотношений компании с собственными работниками.

Управление персоналом в компании выступает как средство реализации кадровой политики. Вынести конкуренцию и, значит, отлично развиваться сможет исключительно та фирма (предприятие), которое сформирует кадровую политику, возведенную на демократических принципах, на бездонном анализе внешней среды и подлинно отражающую лимитирования и условия функционирования фирмы.

Вопросы управления персоналом, как правило, распространяются на своевременные области, так как идет речь о ежедневной реализации принятой кадровой политики. При всем при этом одним из главных эпизодов управления персоналом считается предложение поддержки руководителям разных значений при исполнении ими собственных функций по управлению предприятием и его структурными подразделениями [3, с.55].

Реализуется кадровая политика через нарочно изобретенные технологии и способы подбора и продвижения ка-

дров, размена кадровой информацией, моделирование необходимости в кадрах, оценку персонала, структурирование команд для решения явных задач.

В процессе формирования кадровой деятельности нужно было учесть последующие нюансы:

- исследование повальных основ кадровой деятельности, определение ценностей;
- организационно-штатная деятельность — проектирование необходимости в трудовых ресурсах, структуры организации;
- информационная политическая деятельность — творение и поддержка системы маневры кадровой информации;
- экономическая деятельность — структурирование основ распределения средств, обеспечение действенной системы стимулирования труда;
- политическая деятельность улучшения персонала — обеспечение программы улучшения, профориентация и адаптация работников, проектирование личного продвижения, структурирование команд, компетентная подготовка и увеличение квалификации;

Кадровая деятельность фиксируется в доскональных общефирменных актах и направлениях, регламентирующих все нюансы работы управляющих средних и низших звеньев управления с различными категориями персонала.

При их помощи распространяются подходящие ценностные ориентации на всех трудящихся системы управления. В выдвигаемых притязаниях при найме, в критериях отбора, оплаты, стимулирования, поиска критерий труда, способах регулировки трудовых взаимоотношений отражаются финансовое положение и хозяйство [2, с. 43].

Практически во всех организациях имеется большое количество официальных основ и церемоний, и еще неписанных обыкновений, форм поведения, характеризующих положение вещей в фирме, сложившееся по объективному и справедливому первоначальному.

Ключевым рычагом проведения в жизнь кадровой политики, вырабатываемой эшелонами управления, считаются административные возможности управляющих, использующиеся ими в отношениях с конкретными подчиненными.

Для описания контраста имеющих место быть типовыми для компании довольно разглядеть механистическую и органическую модели, ставшие теснее хрестоматийными для управленческой литературы. Припомним только их основные положения и то, как их можно отразить в кадровой стратегии.

Механистическая модель выстраивается по типу наиболее точного распределения прямых обязанностей меж всеми членами компании, упорядочения коммуникаций и всех взаимодействий в компании на базе ясно очерченной иерархии возможностей. Роль любого члена строго урезана его местом в компании.

Таковой расклад подразумевает экономию потерь на персонал по заработной плате и по всем фронтам кадровой ра-

боты. Механистическая модель в ее традиционном варианте просит от управления фирмы для начала наибольшего упрощения и стандартизации. Проблемы находят решение методами инженерных служб, на долю кадровых остается только формальное укрепление принятых решений.

В масштабах органической модели ключевым считается структурирование таковой фирмы, в какой имеется внутреннее согласие фирмы и любого ее члена, собственно позволяет обрести результат команды. Данное раскрытая система, живо воспринимающая всевозможные внешние перемены и приспособляющаяся к ним с помощью открытости каналов коммуникации, насыщенных горизонтальных взаимодействий, недоступности жесткости в по-

становке и распределении задач меж членами компании [4, с.13].

Модель станет трансформироваться с подъемом компании, и руководителю означается не пропустить эпизод, требующий конфигураций в компании, вовремя к нему подготовиться на конкретной стадии подъема, словно как следует ни сработалась команда, неминуемо потребуются использовать компоненты формализации. И наконец, модель формируется непосредственно стратегией, также стилем управления основного управляющего.

Поэтому руководителю очень важно уже вначале подумать о будущей модели предприятия, не подгоняя ее под собственный стиль управления.

Литература:

1. Труханович Л. В. Кадры предприятия: справочник по кадровому делопроизводству / Л. В. Труханович. — М.: Дело и Сервис, 2012. — 480 с.
2. Орловский Ю. П. Настольная книга кадровика: юридические аспекты / Ю. П. Орловский, А. Ф. Нуртдинова, Л. А. Чиканова. — М.: МЦФЭР, 2013. — 384 с.
3. Парамонов А. А. Портфель кадровика: сборник документов с дискетой / А. А. Парамонов, Т. В. Чиркова. — 2-е изд. — М.: МЦФЭР, 2012. — 368 с.
4. Щур Д. Л. Кадры предприятия. 300 образцов должностных инструкций: практическое пособие / Д. Л. Щур. — 3-е изд. — М.: Дело и Сервис, 2011. — 912с.

Предпосылки, факторы и результаты интеграции финансового и управленческого учета

Кондратенко Олеся Николаевна, магистрант
Кубанский государственный университет

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты интеграции финансового и управленческого учета: от предпосылок до результатов интеграции. Обосновывается необходимость интеграции подсистем учета в кризисных условиях российской экономики.

Ключевые слова: финансовый учет, управленческий учет, МСФО, интегрированная система учета, интегрированная отчетность, факторы интеграции учета.

Многие исследователи рассматривают подсистемы финансового и управленческого учета отдельно, акцентируя внимание на входах и выходах этих подсистем. Однако учитывая тот факт, что целью всего учетного процесса является улучшение финансового состояния предприятия, а финансовый и управленческий учет функционируют одновременно, актуальным кажется поиск возможностей их интеграции.

Среди предпосылок интеграции финансового и управленческого учета выделяют следующие:

- 1) единство требований к учетной и отчетной информации
- 2) взаимосвязь объектов учета
- 3) разработку состава и содержания первичной документации

- 4) формирование информационного фонда интегрированной учетной системы [1]

Также некоторые авторы считают распространение МСФО одной из предпосылок, обосновывая это тем, что стандарты сближают цели внутреннего и внешнего учетов, т. к. отчетность, подготовленная по этим стандартам может использоваться для принятия управленческих решений [4]. Например, в соответствии с МСФО 14 «Финансовая информация по сегментам» предполагается выделение сегментов бизнеса по производственному или географическому признаку, что созвучно с интересами управленческого учета — созданием центров прибыли. МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» предъявляет требования к переоценке активов с учетом рыночной, амортизированной и справед-

ливой стоимости, соответственно это позволяет формировать управленческую отчетность с обоснованным суждением о реальной стоимости активов, пассивов.

Сближение финансового и управленческого учета достигается следующими путями:

- 1) сближением методических элементов видов учета
- 2) единством нормативно-справочной и учетной информации
- 3) единством учетных и вспомогательных процессов
- 4) применением общей технологии работы с информацией в рамках комплексной программно-технической среды
- 5) оптимизацией организационной структуры учетного персонала и координацией управления учетной системой

Несмотря на различия между финансовым и управленческим учетом взаимосвязь этих видов учета обеспечивает использование общих исходных данных первичного учета, отражающих хозяйственные операции предприятия, преемственность и комплексность использования первичных данных, единство норм и нормативов, дополнение информации одного вида учета данными другого, взаимосвязь элементов методов, согласованность принципов учетов, единство подхода к разработке задач управленческого и финансового учета производства при разработке систем автоматизированного управления на предприятии.

Создание интегрированной системы учета ставит перед руководством организации вызовы в реализации различных действий: целеполагании и определении задач проекта интеграции, организации работы команды, переподготовке персонала, стимулировании работников, перед которыми будут стоять новые задачи.

Несмотря на наличие предпосылок, обуславливающих возможности интеграции учетных подсистем, вероятность успешного создания интегрированной системы может быть разной в зависимости от различных факторов, оказывающих влияние как на функционирование предприятия в целом, так и его отделов.

На интеграцию систем финансового и управленческого учета оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Среди внешних факторов можно выделить государственное регулирование бухгалтерского учета, изменчивость условий работы или динамичность учета. К внутренним факторам относим потребности в информации, генерируемой системой учета, ресурсы, которые организация может направить на трансформацию системы учета, роль руководства в проведении изменений, информационные технологии и автоматизация учета.

Государственное регулирование осуществляется такими органами как Правительство РФ, Министерство финансов РФ. Эти органы разрабатывают общие принципы организации бухгалтерского учета и его ведения, определяют требования к содержанию отчетности.

Изменчивость условий работы, а также необходимость постоянного совершенствования системы, повышения

ее качества определяют требование гибкости системы. При появлении тех или иных проблем, связанных с использованием интегрированных учетных систем руководство предприятия предпринимает действия по корректировке и предотвращению повторения таких проблем в будущем.

Потребности в информации и ресурсы определяют специфику интегрированной учетной системы. Целью интеграции должно быть удовлетворение потребностей внутренних пользователей. Текущие и ожидаемые информационные запросы должны стать «отправной точкой» для построения интегрированной системы. Для соблюдения так называемого принципа релевантности, о котором упоминает А. Б. Малявко [5] нужно определить группы потребителей учетной информации, установить требования потребителей к учетной информации, учесть требования при организации учетной системы, реализовать механизм обратной связи, включить удовлетворенность потребителей в систему мотивации.

При анализе эффективности взаимосвязи финансового и управленческого учета в плане соответствия информации требованиям менеджеров всегда возникает проблема, какова будет эффективность и срок окупаемости вложений при внесении средств в совершенствование взаимосвязи финансового и управленческого учета [2]. Интеграция финансового и управленческого учета — это сложный и важный процесс, который может предполагать отвлечение средств из оборота, поэтому данный аспект заслуживает внимания.

Роль руководства в проведении изменений определяется постановкой целей и планированием деятельности, устранении сопротивления изменениям со стороны персонала и подготовкой персонала к работе в новой системе, контроле за распределением и расходом ресурсов и т. д.

Проникновение автоматизации в учетную среду также определяет особенности интеграции систем финансового и управленческого учета. Автоматизированная форма учета делает возможным применение различных методик и стандартов учета.

Эффективные механизмы взаимодействия финансового и управленческого учета реализуются в рамках единой автоматизированной информационной системы, что существенно расширяет востребованность учетной информации в организации и повышает качество принимаемых управленческих решений.

Помимо перечисленных факторов необходимо учитывать, что на процесс интеграции могут оказывать влияние также организационно-правовая форма предприятия, организационная структура, масштабы деятельности организации специфика хозяйственной деятельности.

О необходимости интеграции систем финансового и управленческого учета на конкретном предприятии и несовершенстве существующей взаимосвязи подсистем учета может свидетельствовать наличие проблем:

1. Трудности в обработке возрастающих потоков информации приводят к сложности оперативного принятия управленческих решений.

2. Проблемы сопоставимости данных.
3. Наличие затрат на повторный сбор и обработку информации в двух системах.
4. Снижение эффективности предприятия, увеличение накладных расходов.
5. Трудности привлечения заемных средств и кредитных ресурсов.
6. Появление желания «разобраться с прибылью» с целью ее увеличения.
7. Невозможность обеспечить текущие потребности предприятия из-за нехватки средств и рост кредиторской задолженности.

К. Н. Корякин приводит еще один довод в пользу интеграции учетных систем — многие пользователи финансовой отчетности критикуют ее состав и говорят об увеличении риска функционирования предприятий и даже экономик отдельных стран, что связывается с негативным влиянием отсутствия в отчетности нефинансовых показателей. Высказывается предположение о том, что включение в корпоративную отчетность информации, отражающей социальный, надзорный и экологический факторы будет способствовать повышению устойчивости существующих бизнес-моделей. [3]

Применение интегрированной системы учета имеет следующие преимущества:

1. Минимизация ошибок благодаря однократному вводу данных и использованию средств автоматизации учета.
2. Формирование единого информационного пространства делает данные различных видов учета сопоставимыми.
3. Оптимизация документооборота.
4. Повышение скорости обмена информацией между подразделениями.
5. Обеспечение эффективного управления финансовыми и материальными ресурсами организации.

Результатом функционирования интегрированной учетной системы является интегрированная отчетность. Термин «интегрированная отчетность» раскрывается в проекте Международной концепции интегрированной отчетности, на основе которой отечественные ученые формулируют ее определение. В частности, Н. В. Малиновская отмечает, что интегрированная отчетность — это новая модель корпоративной отчетности, предполагающая взаимосвязь финансовой и управленческой отчетности, отчетов о корпоративном управлении и вознаграждениях, а также отчетов в области устойчивого развития. [6]

Исследователи предпринимают попытки трансформации бухгалтерского учета для целей управления, формирования прогнозов и сценариев. Например, Л. А. Кузнецов предлагает использовать математическую модель для аналитического представления сущностей и взаимосвязей бухгалтерского учета. Создание формальной модели финансово-хозяйственной деятельности способствует переориентированию бухгалтерского учета на нужды управления. Однако использование такой модели считаем недостаточным для адекватного обеспечения информацией

руководителей предприятия, кажется целесообразным комплексное совершенствование системы управленческого учета и его интеграция с системой финансового учета.

Рассмотрев предпосылки, факторы и результаты интеграции приходим к выводу, что интегрированная система учета позволяет решить ряд проблем и повысить скорость принятия решений руководителями российских предприятий. Потребность в интеграции не является надуманной, этому свидетельствуют предпосылки, обуславливающие многочисленные возможности пересмотра существующей учетной системы. Увеличивающимся потоком информации, обрушивающимся на руководителей как со стороны управленческого, так и со стороны финансового учета необходимо научиться управлять, что не представляется возможным в условиях дублирования данных в разных системах, а также несопоставимости отчетов.

Как показала практика кризисные явления способствуют ускоренному развитию экономической мысли. Так системы стандарт-костинг, директ-костинг, «точно вовремя» и учет затрат по видам деятельности возникли в периоды кризисов.

В 1907 году началась так называемая банковская паника, которая привела к обрушению индекса Нью-Йоркской фондовой биржи. Этот кризис произошёл во время экономической рецессии и массового бегства вкладчиков из банков и трастовых компаний. В конечном счёте кризис распространился по всей стране, многие банки и предприятия объявили о своём банкротстве. [7] Примерно в это время Г. Эмерсон распространяет идею стандарт-костинг.

В 1929–1933 годах начался мировой кризис, который берет начало с Великой депрессии в США. В американскую экономику инвестируют средства другие страны, после чего происходит обвал на фондовой бирже в результате ужесточения монетарной политике. В этот период Д. Гаррисон публикуется в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета, представляя разработанную систему учета прямых затрат. Предприятия начали применять систему директ-костинг после появления описания этой системы в материалах Американской ассоциации бухгалтеров.

Нефтяной кризис 1973–1974 характеризовался уменьшением объемом добычи нефти в арабских странах, а также значительным увеличением цены на нефть. Тогда же, в середине 70-х годов в Японии были созданы системы точно в срок, кайдзен, таргет-костинг в автомобилестроении и других отраслях. Все перечисленные системы основаны на планировании, учете, анализе и снижении затрат на производство продукции.

В 1988 году после краха фондового рынка США, а затем Гонконга, Южной Кореи, Австралии, Канады Р. Купер и Р. Каплан разработали систему учета затрат по видам деятельности, представляющую собой дифференцированный подход к отнесению косвенных расходов на продукцию и расчет себестоимости по функциям.

Российская экономика в 2015–2016 году характеризуется рецессией и кризисными явлениями. Реальные до-

ходы, представленные в основном зарплатой, а также социальными выплатами, пенсиями, стипендиями, средствами от сдачи жилья в аренду, предпринимательскими доходами, падают 17 месяцев подряд. Почти 20 лет в России не было ничего подобного. В условиях низкой платежеспособности граждан закономерно наблюдается спад торговли. [8]

Мы считаем, что именно сейчас, в кризисный период наиболее остро стоит вопрос развития теории и практики не только управленческого, но и финансового учета. Поэтому высокое значение имеет рассмотрение вопросов практического применения возможностей их интеграции.

Литература:

1. Варпаева И. А. Предпосылки разработки интегрированной процессно ориентированной учетной системы // Международный бухгалтерский учет. № 34 (332). — 2014. — С.45–56
2. Королева Н. А. Пути интеграции финансового, управленческого и налогового учета в дорожно-строительных организациях: дис. канд. экон. наук. Белгород, 2009.
3. Корякин К. Н. Вопросы интеграции финансового и управленческого учета // Вестник СамГУПС. № 1 (15). — 2012. — С.43–46
4. Кучерова Е. В., Духанин С. В. Роль МСФО в процессе интеграции систем внутреннего (управленческого) и внешнего (финансового) учета // Вестник Кузбасского Государственного Технического Университета. № 2. — 2016. — С.110–114
5. Малявко А. Б. Интеграция видов учета в информационной учетной системе коммерческой организации): дис. канд. экон. наук. Волгоград, 2009.
6. Серебрякова Т. Ю., Кондрашова О. Р. Управленческий учет по сегментам как часть интегрированного учета // Международный бухгалтерский учет. № 8 (350). — 2015. — С. 2–16
7. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1740132>
8. <http://www.mk.ru/economics/2016/05/05/katastrofa-rossiyskoy-ekonomiki-eksperty-konstatirovali-zastoy-na-dne.html>

Популяризация здорового образа жизни как фактора неценовой конкуренции предприятий общественного питания

Копылова Екатерина Олеговна, стажёр
ООО «Фреш 1» (п. Ливадия, Приморский край)

Здоровое питание повсеместно проникло в сознание современного человека. Понимание здорового питания является качеством достойного существования и уровня качества жизни.

Современное общество стало больше внимания уделять своему рациону. Данному явлению есть несколько объяснений. Вести здоровый образ жизни сейчас очень модно, а один из главных критериев здорового образа жизни это правильное питание.

Люди стали задумываться о состоянии своего здоровья, а как известно, мы — это то, что мы едим. А следовательно, в рацион человека должны входить полезные и питательные вещества [3, с.46].

Питание — это база жизни, это тот процесс, который позволяет нам достичь долголетия, продлить работоспособность, повысить качество умственной деятельности повысить настроение, и как следствие — это качество здорового образа жизни.

Таких показателей абсолютно невозможно достичь, если игнорировать основные законы здорового и правильного

питания. Современный человек должен обращать пристальное внимание на то качество пищи, которую он потребляет. Невозможно его усовершенствовать, если вы игнорируете состав пищи, которую вы принимаете.

По энергетической ценности, набору используемых в суточном рационе продуктов и поступающих из этого набора в организм пищевых и биологически активных веществ питание должно соответствовать возрасту, полу, профессиональной деятельности, общему состоянию здоровья человека [1, с.22].

Поскольку правильное питание актуально, то его возможно использовать как фактор неценовой конкуренции предприятиями общественного питания.

На сегодняшний день всё больше и больше предприятий общепита делают ставку на здоровое питание: включают в меню низкокалорийные блюда, используют свежие и натуральные продукты.

Неценовая конкуренция — это вид стратегии конкурентной борьбы, при котором используются любые методы конкуренции, кроме снижения цен на продукцию и услуги.

Неценовая конкуренция предполагает использование более современных методик борьбы за потребителя, например, оригинальную рекламу или повышение качества продукта.

Повышаться качество может по двум направлениям: за счет усовершенствования технических параметров товара либо за счет роста его приспособляемости к нуждам потребителя. В контексте правильного питания путь к неценовой конкуренции будет осуществлен за счет повышения качества продукции.

Неценовая конкуренция дает возможность сконцентрироваться на стратегии развития и увеличивать сбыт без изменения рыночной цены продукции.

Для студентов здоровое питание во время учебного дня — трудновыполнимая самостоятельно задача. Так как, столовые университетов предлагают своим потребителям еду, которая не имеет никакого отношения к категории продуктов правильного питания [1, с. 12].

Проанализировав меню студентов города Находки, выяснилось, что самым популярным «блюдом» является: пицца, хот-дог, бутерброды, макароны с жареной котлетой, а зачастую шоколадки, купленные в вендинговом аппарате.

Литература:

1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа/ А. А. Томпсон. — М.: Вильямс, 2012. — 928 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения. Учебник/ Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА — М, 2012. — 278 с.
3. Черкасский С. ISO-9000: кому это нужно?/ С. Черкасский // Новые рынки. — 2013. — № 1. — С. 45–51.
4. Швандер В. А. Стандартизация и управление качеством продукции: Учебник/ В. А. Швандер. — М.: 2012. — 248 с.

Отраслевая налоговая политика: цели, субъекты, объекты

Коротков Дмитрий Юрьевич, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье дается понятие налоговой политики государства в отраслевом аспекте. Анализируются элементы налоговой политики. Кроме того, определен состав субъектов и объектов отраслевой налоговой политики государства.

Ключевые слова: отраслевая налоговая политика, налоговая политика, налоговая нагрузка.

Как известно, налоговая политика государства ориентирована не только на фискальные цели, но и на решение социально-экономических задач, которые обеспечивают экономический рост и социальную ориентацию экономики.

Сущность налоговой политики каждого государства определяется разнообразными факторами. К основным можно отнести: общенациональные цели, соотношение между типами и формами собственности, сложившаяся политическая система. Налоговая политика государства отражает цели и степень государственного вмешательства в экономику. Ее изменение зависит от сложившейся экономической ситуации и направлений развития государства.

К сожалению, к здоровому питанию такая пища не имеет отношения, даже если её состав — овощи и крупы. Все эти продукты не могут способствовать умственному и физическому развитию студентов [4, с. 50].

Любой бизнес, в том числе предприятие общественного питания, всегда сопровождается многими сложностями. Одним из главных рисков при открытии кафе может стать — невозможность привлечения клиентов.

Чтобы понять, актуально ли здоровое питание среди студентов и удовлетворены ли они тем качеством блюд, которое им предлагает столовая университета, было проведено анкетирование. В анкету входили следующие вопросы:

— Удовлетворены ли вы качеством блюд в столовой университета?

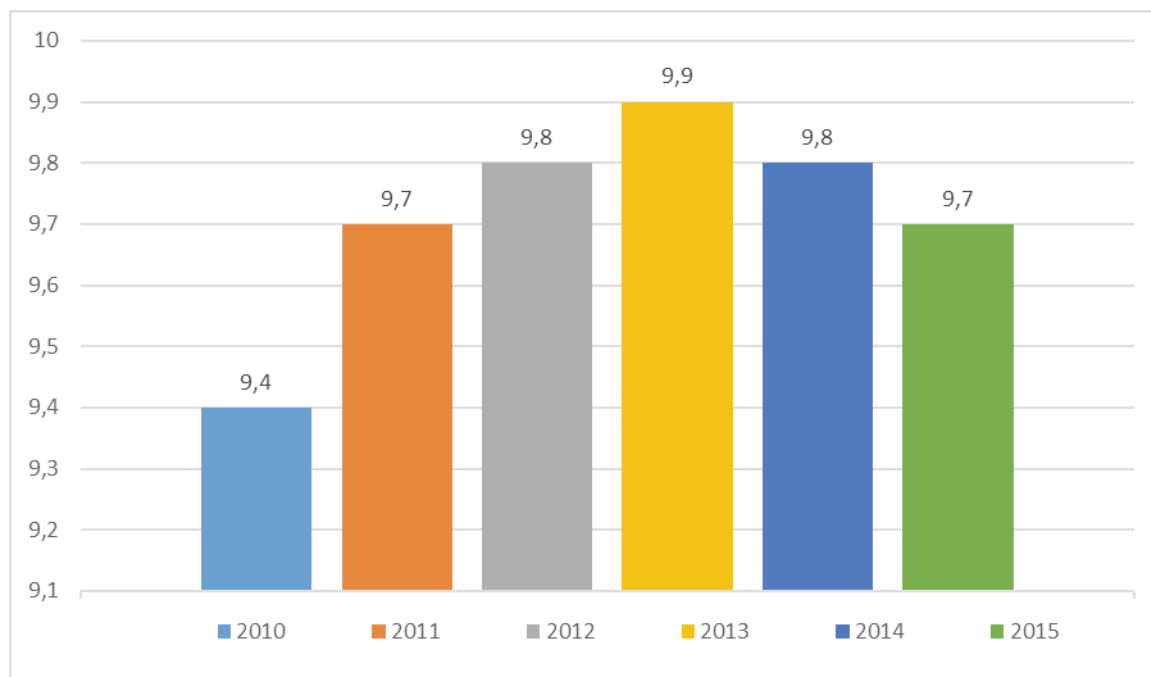
— Хотели бы вы, что в меню были включен раздел «правильное питание»?

В опросе участвовал 201 респондент.

Из данных опроса следует вывод, что студенты заинтересованы в появлении еды высокого качества в их рационе. Следовательно, данные такого исследования

тором приняли участие около 300 представителей российских и международных компаний в различных сферах

деятельности (энергетика, нефтяная отрасль, оказание услуг, продажи, производство, строительство и т.д.) (рис. 1).



Совокупная налоговая нагрузка на отрасли [3]

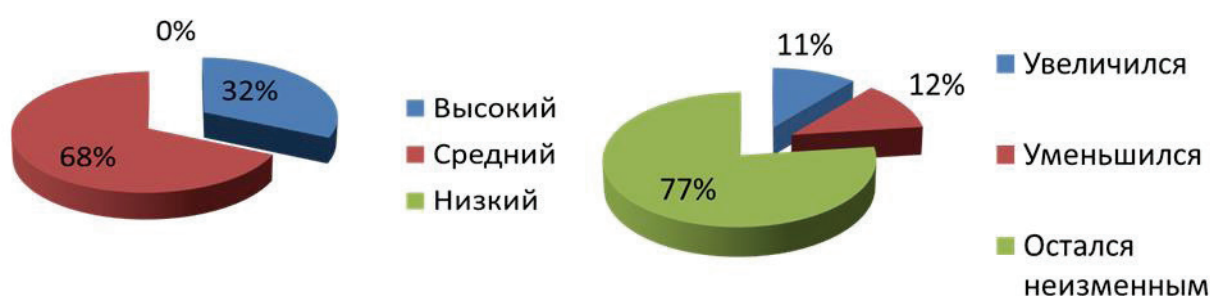


Рис. 1. Уровень налоговой нагрузки [2]

Так же опрошенные считают, что для России характерен или средний, или высокий уровень налоговой нагрузки. Так считают и представители отрасли с наименьшей налоговой нагрузкой (оптовая и розничная торговля 2,6%) и представители компаний с наибольшей налоговой нагрузкой (добыча топливно-энергетических полезных ископаемых 42,6%). Во многом острота проблемы вызвана неравномерным распределением налоговой нагрузки по видам экономической деятельности. Разговоры о налоговой нагрузке или перегрузке различных отраслей экономики ведутся довольно давно. При этом вклад отдельных отраслей (видов деятельности) в формирование российского бюджета не всегда адекватно отражает регулирующий эффект налогов в рамках проводимой налоговой политики.

В научной литературе понятие налоговой политики в отраслевом аспекте пока не выработано. Представля-

ется целесообразным введение понятия отраслевая налоговая политика, что означает, что делается акцент на развитие определенных отраслей экономики.

Для определения понятия отраслевой налоговой политики нужно детализировать уровни налоговой политики, поскольку они позволят более точно определить ее специфику. Под элементами детализации понимается:

- основная цель налоговой политики — наиболее важный ориентир, который необходимо обязательно достигнуть субъекту в результате выработки и реализации своей налоговой политики;
- субъект налоговой политики — это носитель прав и обязанностей, обладающий налоговым суверенитетом в пределах законодательно установленных полномочий и имеющий возможность воздействовать на объект своей налоговой политики;

— объект налоговой политики — предмет, явление или процесс, на который направлена формируемая субъектом налоговая политика.³

Майбуров И. А. предлагает диверсифицированный подход к пониманию налоговой политики. Таблица позволяет детализировать понимание уровней налоговой политики [1, с. 14].

Таблица. Элементы уровней налоговой политики [1] (* дополнено автором)

Уровень	Основная цель	Субъект	Объект
Федеральный	Устойчивое обеспечение доходной части консолидированного бюджета страны	Президент, Федеральное Собрание, Правительство РФ	Налоговая система страны
Региональный	Устойчивое обеспечение доходной части консолидированного бюджета региона	Глава региона, законодательное собрание, правительство региона	Налогообложение региональными налогами и единым налогом по УСН
Муниципальный	Устойчивое обеспечение доходной части бюджета муниципалитета	Глава и представительные органы муниципальных образований	Налогообложение местными налогами и ЕНВД
Корпоративный	Устойчивое обеспечение доходов хозяйствующего субъекта и минимизация его налоговых обязательств	Собственники и руководящие органы хозяйствующих субъектов	Налогообложение хозяйствующего субъекта
Семейный	Устойчивое обеспечение доходов домохозяйства и минимизация его налоговых обязательств	Домохозяйства, физические лица, являющимися налогоплательщиками	Налогообложение физического лица
Отраслевой*	Устойчивое развитие субъектов отраслей, видов экономической деятельности страны	Органы всех уровней законодательной и исполнительной власти.	Налогообложение хозяйствующих субъектов в рамках отрасли народного хозяйства

При разложении элементов уровней налоговой политики можно выделить следующие различия.

Различия с точки зрения основной цели есть во всех уровнях налоговой политики. Но по принципиальным вопросам их можно разделить на две группы, первая — налоговая политика формируется с позиции получателей (федеральная, региональная и муниципальная) ее можно обозначить как государственную налоговую политику и политика, с позиции плательщиков (корпоративная и семейная). Исходя из того, что регулированием отраслей народного хозяйства занимается государство отраслевая налоговая политика будет являться составной частью государственной налоговой политики, а также будет проводиться на всех ее уровнях. Исходя из этого возникает противоречие какая цель будет более важной, так как с одной стороны так как она является частью государственной налоговой политики ее целью будет устойчивое обеспечение доходной части консолидированных бюджетов страны за счет отраслей народного хозяйства, с другой государственная налоговая политика подразумевает развитие приоритетных отраслей экономики, поэтому целью отраслевой налоговой политики может быть устойчивое обеспечение доходной части предприятий приоритетных отраслей и минимизация их налоговых обязательств. Предполагается что преобладание той или иной цели будет происходить в ущерб другой, таким образом преобладание определенной цели будет осуществляться в зависимости от экономической политики государства.

Естественным образом отличаются и субъекты налоговой политики. Субъектами отраслевой налоговой политики также будут являться органы всех уровней законодательной и исполнительной власти.

Различаются и объекты для каждого уровня налоговой политики. На роль объекта претендуют налоговая система и налогообложение в различных вариациях налогов, присущих данному уровню. Объектом отраслевой налоговой политики будет являться налогообложение хозяйствующих субъектов в рамках отрасли народного хозяйства.

Детализировав уровни налоговой системы, сформулируем соответствующее определение отраслевой налоговой политики.

Отраслевая налоговая политика — это деятельность органов государственной власти по совершенствованию налоговой системы в целях устойчивого развития субъектов отраслей, видов экономической деятельности страны с помощью инструментов налоговой политики. Как известно, главным приоритетом современной государственной налоговой политики является создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Определение понятия отраслевой налоговой политики позволит более оперативно воздействовать на хозяйственные процессы, а также выполнению задач в области государственного регулирования приоритетных отраслей экономики. Что особенно актуально в связи с рецессией в экономике и курсом на ее модернизацию.

Литература:

1. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов/ Под.ред.И. А. Майбурова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 519с.
2. Информационно-аналитический отдел АКГ «Градиент Альфа» <http://www.gradient-alpha.ru/deofshorizacziya>. — osnovnyie-napravleniya-nalogovoj-politiki-do-2017-g
3. Публикация на сайте ФНС России http://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/

Исследование динамики инвестиций в основной капитал в Российской Федерации

Крапивина Татьяна Алексеевна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Статья посвящена исследованию влияния отобранных факторов на динамику инвестиций в основной капитал РФ. А так же, проведён корреляционно-регрессионный анализ динамики инвестиций в основной капитал Российской Федерации.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, финансовый результат, корреляционно-регрессионный анализ, парная регрессия.

В современных условиях понятие инвестиций рассматривается более широко, чем было принято в условиях функционирования плановой экономики. В соответствии с Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», под инвестициями понимаются «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1]. Инвестиционная деятельность, таким образом, представляет собой вложение инвестиций и осуществление практических действий с теми же целями.

Несмотря на расширения понятия инвестиций, капитальные вложения остаются одним из основных направлений инвестиционной деятельности в нашей стране. Такие вложения представляют собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое

строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

На динамику инвестиций в основной капитал Российской Федерации влияет большое количество факторов. В корреляционно-регрессионном анализе можно устранить воздействие какого-либо фактора, если зафиксировать воздействие этого фактора на результат и другие, включенные в модель факторы. Данный прием широко применяется в анализе временных рядов, когда тенденция фиксируется через включение фактора времени в модель в качестве независимой переменной [4].

По рисунку 1 видно, что инвестиции в основной капитал возрастали до 2008 года и составили 8781616,4 млн руб. В период с 2008—2009 гг. инвестиции в основной капитал РФ снизились на 805603,6 млн руб. Это обусловлено кризисом в 2008—2009 гг.. Миновав его инвестиции в основной капитал РФ возросли до 13902645,3 млн руб. в 2014 году.

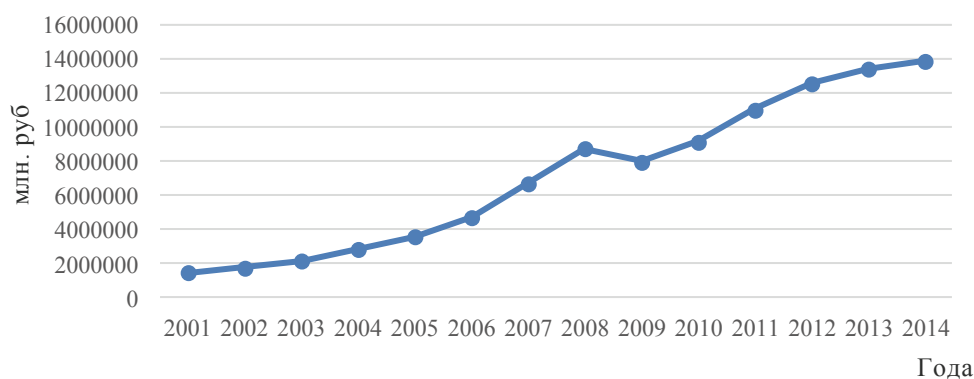


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал РФ

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа нами был использован период с 2001—2014 гг. и применили следующие показатели: *У* — инвестиции в основной капитал, темп роста%; *X1* — число страховых организаций на 1000 человек; *X2* — страховые премии на 1000 рублей доходов населения, %; *X3* — удельный вес убыточных организаций, %; *X4* — объем депозитов юридических лиц на 100 рублей доходов населения, темп роста%; *X5* — величина банковских активов на 100 тыс. человек, темп роста%; *X6* — финансовый результат, темп роста%; *X7* — доходы населения, темп роста %.

Параметры модели с заключением фактора оцениваются с помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК).

С помощью ПК получаем матрицу парных коэффициентов [2], на основании которых необходимо вывод о факторах, которые могут быть включены в модель множественной регрессии (табл. 1).

Корреляционная матрица получена с помощью табличного редактора Excel XP в пакете анализа.

Таблица 1. Корреляционная матрица влияния факторов на инвестиций в основной капитал РФ

	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
У	1							
X1	-0,5707	1						
X2	-0,0057	0,04991	1					
X3	-0,0557	0,521	-0,1999	1				
X4	0,4654	-0,1595	0,4020	-0,3542	1			
X5	-0,2855	0,4939	0,3226	-0,1045	0,3088	1		
X6	-0,7487	0,3507	0,0132	0,0187	-0,1878	0,0285	1	
X7	-0,3054	0,5351	-0,5911	0,3876	-0,4484	0,1949	0,0571	1

Из корреляционной матрицы видна достаточно сильная взаимосвязь между результатами (*У*) и факторным признаком (*X6*).

Устранив мультиколлинеарность, получаем наиболее влияющий фактор на поступление инвестиций в основной капитал РФ (*X6*).

	А	В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	І	Ј
1	ВЫВОД ИТОГОВ									
2										
3	<i>Регрессионная статистика</i>									
4	Множественный	0,748733267								
5	R-квадрат	0,560601506								
6	Нормированный	0,523984965								
7	Стандартная ошибка	7,285739197								
8	Наблюдения	14								
9										
10	<i>Дисперсионный анализ</i>									
11		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>значимость F</i>				
12	Регрессия	1	812,6886298	812,6886298	15,310062	0,0020618				
13	Остаток	12	636,9839478	53,08199565						
14	Итого	13	1449,672578							
15										
16	<i>Коэффициенты стандартная ошибка статистика P-Значение t нижние 95% верхние 95% нижние 95% верхние 95,0%</i>									
17	У-пересечение	110,391266	6,625128033	16,66251059	1,162E-09	95,956352	124,82618	95,95635	124,8262	
18	Переменная X 6	-0,214974314	0,054941195	-3,9128074	0,0020618	-0,3346809	-0,095268	-0,33468	-0,09527	

Рис. 2. Результаты регрессионной статистики

По результатам регрессионного анализа получено уравнение регрессии:

$$Y = 110,39 - 0,21X_6$$

В результате построения уравнения регрессии получили следующие результаты (рис. 2).

Множественный коэффициент регрессии равен 0,748. Данное значение свидетельствует, что о высокой связи между рассматриваемыми показателями. Коэффициент детерминации равен 0,56, это означает, что величина размера инвестиции в основной капитал формируется под влиянием рассматриваемого показателя, а именно финансового ре-

зультата на 56,0%, а на остальные не учтенные факторы в модели приходится 44,0%.

Проверка адекватности модели, построенной на основе уравнений регрессии, начинается с проверки значимости каждого коэффициента регрессии [3]. Значимость коэффициента регрессии осуществляется с помощью t-критерия Стьюдента:

$$t_{расч} = \frac{|a_i|}{\sigma_{a_i}}$$

Параметры уравнения все значимы, так как их расчетные значения больше табличных ($t_{табличное} = 2,16$, уровень значимости = 0,05, $t_{расч} > t_{таблич}$).

Литература:

1. Медведева М. А Статическое изучение инвестиций / Международный научно-исследовательский журнал. 2012. № 2. С. 133–135.
2. Снатенков А. А., Тимофеева Т. В. Экономико-статистическое исследование состояния сберегательного дела в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–2. С. 929–933.
3. Тимофеева Т. В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014.
4. Эконометрика: учебник для вузов / А. И. Орлов. — Ростов н/Д: Феникс, 2011. — 000, с.84. — (Высшее образование).

Основные тенденции развития сферы услуг в Узбекистане

Кудратов Зафар Гайбуллаевич, старший преподаватель

Научный руководитель: Маматов Ахмеджан Атаджанович, доктор экономических наук, профессор
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Сфера услуг в развитых странах занимает ведущие позиции в экономике, а уровень ее развития оказывает определяющее влияние на уровень и качество жизни людей. Модернизация экономики Узбекистана также предполагает повышение роли сферы услуг. За годы независимости сфера услуг развивается высокими темпами.

«В истекшем году была продолжена системная работа по обеспечению динамичного развития сферы услуг и сервиса как одного из самых важных факторов и направлений углубления структурных преобразований и диверсификации экономики, повышения занятости, доходов и качества жизни людей.

В 2015 году сфера услуг обеспечила более половины прироста валового внутреннего продукта. В настоящее время ее доля в ВВП достигла 54,5 процента против 49 процентов в 2010 году. В этой сфере работает более половины всего занятого населения.

Опережающими темпами развиваются банковские, страховые, лизинговые, консалтинговые и другие виды

Проверка адекватности всей модели осуществляется с помощью расчета F-критерия Фишера. Если $F_p > F_m$, при $a = 0,05$, то модель в целом адекватна изучаемому явлению. $F_{расч} = 15,31$, $F_{табл} = 4,75$ уровень значимости равен 0,05, т. к. $F_{расч} > F_{табл}$, следовательно, построенная модель на основе ее проверки по F-критерию Фишера в целом адекватна, и уравнение регрессии является статистически значимым. Такая модель может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов.

В заключении проведения корреляционно-регрессионного анализа можно сделать вывод о том, что изменение динамики инвестиций в основной капитал РФ зависит от изменения показателя финансового результата на 56,1%, т. е. чем больше будут зарабатывать организации, тем самым они будут больше инвестировать средств в экономику.

рыночных услуг, способствующие развитию частного сектора и малого бизнеса в стране. В этой отрасли действуют 80,4 тысячи субъектов малого бизнеса, что составляет более 80 процентов от общей численности предприятий сферы услуг.

Особое внимание уделяется развитию данной сферы на селе. 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». [1]

Вместе с ростом объемов изменились структурные соотношения отраслей сферы услуг. Сократились в общем объеме традиционные виды услуг — транспорта, торговых, бытовых и коммунальных, но увеличилась доля новых рыночных услуг.

С принятием в республике ряда законов стали развиваться услуги связи и информатизации, банковская, стра-

ховая, лизинговая, консалтинговая и другие виды деятельности. Одновременно менялись функции некоторых традиционных видов услуг в условиях рыночной экономики. Например, торговля из примитивного распределительного механизма превратилась в активного участника процесса формирования рыночного спроса, ориентированного на потребителя. Производство услуг уже стало дифференцироваться в зависимости от уровня доходов, вкусов и предпочтений потребителей.

На основе новых технологий стали работать отрасли телекоммуникации, деловые, профессиональные, финансовые услуги; расширилось их применение в медицине, образовании, на транспорте и даже в таких далеких от техники видах деятельности, как музеи, библиотеки, искусство. Все это повлияло на повышение качества жизни людей. Расширение потребительского спроса на более прогрессивные услуги явилось одним из основных факторов дальнейшей модернизации экономики.

Быстрыми темпами развивались туристический сектор и гостиничное хозяйство. В 1999 году постановлением Олий Мажлиса введен в действие Закон Республики Узбекистан «О туризме», который явился основополагающим нормативно-правовым актом регулирования развития туризма в республике. Принятые правительством меры по дальнейшему развитию гостиничного бизнеса и туризма позволили более широко использовать огромный потенциал международного туризма. Модернизация международных аэропортов, железнодорожных путей и автомагистралей позволила развивать не только образовательно-познавательный туризм в таких древних исторических городах, как Самарканд, Бухара, Ташкент, Хива, Шахрисабз, но и расширять масштабы экологического, научного, бизнес-туризма в других городах.

За годы реализации программы развития сферы услуг в Республике Узбекистан на 2012–2016 годы увеличился вклад отрасли в ВВП. Так, если на начало реализации программы, доля сферы услуг в ВВП составляла 50,5%, то по итогам 2015 года достигла уровня 54,5%. [4] Особое значение в ней придавалось развитию современных видов услуг, таких, как сотовая связь, Интернет, видеотелефония, цифровое телевидение, современные банковские услуги, лизинг, страхование, аудит, инжиниринг и другие. Расширились телекоммуникационные сети, каналы связи, пункты коллективного доступа к сети Интернет, услуги кабельного и эфирно-кабельного телевидения, информационная инфраструктура с использованием цифровых технологий. Сегодня Узбекистан входит в первую десятку стран мира по индексу развития (проникновения) мобильной связи. Общее число пользователей сотовой связи в Узбекистане по итогам I квартала 2015 года превысило 20 млн. [2] В настоящее время Узбекистан первым среди стран СНГ полностью перешел на цифровое телевидение.

На страховом рынке Узбекистана осуществляют деятельность 33 страховщика, 890 их территориальных подраз-

делений, 1250 агентов — юридических лиц и 5659 — физических, другие профессиональные участники страхового рынка.

Активное развитие лизинговые операции получили благодаря Указу Президента Республики Узбекистан от 28 августа 2002 года «О мерах по дальнейшему стимулированию развития лизинговой деятельности». В 2015 году лизинговые услуги в Узбекистане оказывали 90 организаций, в том числе 24 банка. Совокупный портфель лизинговых операций по итогам прошлого года составил 2,45 трлн сумов. Данный показатель по сравнению с 2014 годом вырос на 14,4%. [3]

Приоритетное право предоставлено предпринимателям, осуществляющим деятельность по оказанию услуг в сельской местности, что позволяет увеличить занятость и доходы сельского населения. Также приняты меры по сокращению государственных пошлин за выдачу лицензий на право осуществления деятельности в сфере телекоммуникаций субъектами малого бизнеса сферы связи и информатизации в сельской местности, предоставлена система налоговых льгот и преференций для микрофирм и малых предприятий, оказывающих социально значимые виды услуг.

Определяющим фактором, который окажет влияние на развитие рынка услуг, станет дальнейший рост реальных доходов и уровня жизни населения (за 2015 год реальные совокупные доходы на душу населения повысились на 9,6 процента). [1] Обеспечение устойчивого роста экономики посредством создания не менее 900 тысяч новых рабочих мест ежегодно будет способствовать увеличению совокупных доходов населения.

Таким образом, развитие рынка услуг в республике зависит от возрастающих платежеспособных возможностей и предпочтений населения, а также развития малого бизнеса, способного удовлетворить спрос потребителей, особенно на современные, прогрессивные виды услуг. Другими словами, на объем производства услуг с одной стороны будут влиять такие факторы, как доходы и предпочтения домохозяйств, тарифы на услуги, с другой стороны — инвестиционная, налоговая, денежно-кредитная государственная политика, научно-техническая политика и развитие малого бизнеса на основе новых технологий. Все это в итоге будет способствовать дальнейшей модернизации экономики, качественным структурным сдвигам в отраслевой структуре рыночных услуг. Крупные позиции будут занимать не только постоянно обновляемые традиционные отрасли (торговля, транспорт, бытовые и коммунальные услуги), но и быстрорастущие наукоемкие деловые и социально-культурные услуги.

Это позволит создать в Узбекистане современный рынок услуг, сформировать рациональную структуру производства и потребления услуг, обеспечить дальнейшее повышение уровня и качества жизни населения.

Литература:

1. Каримов И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. 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. // Народное слово. 16.01.2016 г.
2. www.mobinfo.uz
3. www.news.uzreport.uz
4. <http://www.review.uz>

Перспективы развития рынка труда в Узбекистане

Кудратов Зафар Гайбуллаевич, старший преподаватель

Научный руководитель: Маматов Ахмеджан Атаджанович, доктор экономических наук, профессор

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Рынок труда — система экономических механизмов, отражающая баланс интересов между участвующими на рынке предприятиями, наемными работниками, государственными и общественными организациями. Именно через механизмы рынка труда и устанавливаемые им нормы обеспечивается использование и воспроизводство рабочей силы. Рабочая сила как товар реализует себя на рынке труда, представляющем собой сферу социально-экономических отношений, главными из которых являются отношения между работодателями и наемным работником на основе спроса и предложения. Рынок труда — составной сегмент структуры рыночной экономики, функционирующий в ней наряду с другими рынками сырья, материалов, товаров, услуг, жилья, капиталов, ценных бумаг и т. д. На рынке труда продается не рабочая сила, а способность к труду, при этом ее ценой является заработная плата. На рынке труда встречается продавец-работник, покупатель-работодатель. Рынок труда подчинен общим закономерностям взаимодействия спроса и предложения.

Сегодня рынок труда в Узбекистане прошел начальную стадию становления. Сформировались региональные рынки. Начали действовать рыночные механизмы самонастройки. Возросла инициатива и предприимчивость большинства наемных работников. Достаточно быстрыми темпами развивается структура подготовки и переподготовки кадров.

«Устойчиво высокие темпы роста экономики и сферы услуг создали необходимые условия для реализации важнейшей приоритетной задачи — обеспечения занятости населения, прежде всего трудоустройства выпускников профессиональных колледжей и высших учебных заведений.

В 2015 году создано свыше 980 тысяч рабочих мест, из них более 60 процентов — в сельской местности.

Трудоустроено свыше 480 тысяч выпускников колледжей. Коммерческими банками им выданы льготные

кредиты на организацию собственного бизнеса в объеме около 280 миллиардов сумов, что в 1,3 раза больше, чем в 2014 году». [1]

В октябре 2014 года Олий Мажлисом Республики Узбекистан была принята Программа по созданию рабочих мест и обеспечению занятости населения в 2015 году.

Программа была направлена на повышение уровня и совершенствование территориальной структуры занятости, обеспечение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда с учетом реализации программ социально-экономического и индустриального развития территорий, сферы услуг и сервиса, строительства индивидуального жилья в сельской местности и подрядных строительных работ, дальнейшего развития многопрофильных фермерских хозяйств, модернизации сельскохозяйственного производства.

В 2015 году в рамках Программы было создано 261,6 тысячи новых рабочих мест и обеспечено занятости 725,9 тысячи человек в разрезе территорий и направлений. В целом, выполнение программы способствовало трудоустройству 987,5 тысячи человек. При этом отдельное внимание было уделено трудоустройству выпускников образовательных учреждений, возвращающихся трудовых мигрантов, женщин, инвалидов и других категорий населения, нуждающихся в социальной поддержке.

Одной из основных задач программы является развитие различных форм занятости, особенно малого бизнеса, домашнего труда и семейного предпринимательства как эффективных факторов дальнейшего развития рынка труда. В целях сохранения высокого уровня кредитования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства коммерческими банками было выделено средства в размере 8,5 трлн сумов. Развитие и расширение субъектов предпринимательства на селе, особенно специализирую-

щихся на переработке и производстве готовой сельскохозяйственной продукции, позволило в 2015 году охватить занятостью более 127,5 тысячи человек.

Важным направлением программы является трудоустройство более 487,7 тысячи выпускников профессиональных колледжей и 409,5 тысячи возвращающихся трудовых мигрантов за счет вакантных и резервируемых рабочих мест.

В условиях семейного предпринимательства реально возможна разумная гибкость в построении и продолжительности рабочего дня и в разделении труда невозможная при другой форме организации деятельности, а это позволяет частично вовлекать в производство женщин с малолетними детьми и других категорий лиц неконкурентоспособных на рынках труда.

Такого же внимания требует и дальнейшее развитие туризма, где имеется много неиспользованных возможностей. В частности, это касается системного развития в стране сферы сервиса и туризма, инфраструктуры ряда перспективных регионов, способствующих созданию новых рабочих мест, в том числе и для молодежи. Это позволит увеличить число занятых в данной отрасли и повысить доходы населения за счет развития этой сферы.

Обеспечение занятости населения, являясь главным критерием эффективности проводимой в стране социально-экономической политики, рассматривается как ключевое, определяющее потенциал общества и его перспективы, поскольку именно в сфере занятости удовлетворяются жизненно важные потребности населения и реализуются его возможности. Можно с уверенностью сказать, что занятость является одним из важнейших индикаторов, по которому в целом необходимо судить о направлении развития общества и общественных преобразований.

Узбекистан имеет устойчивый и интенсивный приток трудовых ресурсов, а, следовательно, и широкие возможности для развития различных предприятий и отраслей экономики с высокими показателями трудоемкости. Приоритетной задачей государства является постоянное увеличение занятости населения и совершенствование его отраслевой структуры. Для решения данной проблемы в нашей стране достигнуты важные позитивные сдвиги.

Реализация целенаправленной политики по обеспечению льготного налогового режима для ускоренного развития малого бизнеса и расширения их кредитной поддержки позволила субъектам предпринимательства направить высвободившиеся средства на развитие производственной деятельности. При этом основная часть вводимых в малом бизнесе рабочих мест приходится на долю сферы услуг и сервиса, в первую очередь, в сельской местности.

Повышение эффективности сельскохозяйственного производства, увеличение объемов производства и переработки сельскохозяйственной продукции, углубление социально-экономических реформ на сельском хозяйстве, модернизация сельского хозяйства и входящего в него ком-

плекса отраслей и производств, развитие и расширение фермерских и дехканских хозяйств обеспечили создание более 100 тыс. рабочих мест.

Существенным вкладом в обеспечение занятости сельского населения послужили меры по развитию животноводства и птицеводства на базе дехканских и личных подсобных хозяйств, в частности — выделение на бесплатной основе крупного рогатого скота малообеспеченным и многодетным семьям, в результате чего сельские жители получили возможность заняться выращиванием крупного рогатого скота в дехканских хозяйствах и право на зачет периодов занятия этими видами деятельности в трудовой стаж для назначения пенсии.

Реализация программ создания рабочих мест и обеспечения занятости населения способствовала увеличению рабочих мест в регионах с высоким уровнем потребности в трудозанятости. В каждом районе и городе республики созданы и эффективно функционируют специализированные учреждения, обеспечивающие содействие незанятым гражданам в вопросах трудоустройства. Ежегодно на вакантные и новые рабочие места биржи труда трудоустраивают около 42 тыс. граждан, обучают и повышают квалификацию по востребованным рынкам труда профессиям более 25,3 тыс. человек.

Указанные меры способствовали сохранению уровня безработицы в стране на допустимом параметре (до 5%) и снижению численности населения, нуждающегося в трудоустройстве.

На рынке труда республики наблюдается тенденция превышения предложения рабочей силы над спросом. Это обусловлено преимущественно ежегодным выходом на рынок труда около 400 тыс. выпускников профессиональных колледжей, академических лицеев и 60 тыс. выпускников вузов. Поэтому особое внимание со стороны государства уделяется трудоустройству выпускников профессиональных колледжей.

Несмотря на предпринимаемые меры по повышению занятости населения и вводу новых рабочих мест проблема занятости в нашей республике все еще остается актуальной. Дальнейшее обеспечение занятости населения может быть достигнута по следующим основным направлениям:

1. Поэтапное формирование и усовершенствование социально ориентированного рынка труда.

2. Усовершенствование и внедрение коренных структурно-экономических реформ, которые позволяют создание новых рабочих мест, повышает уровень занятости населения и эффективность использования производственного потенциала.

3. Усовершенствование системы местных и зарубежных организаций служб занятости, обеспечивающей рабочими местами безработного трудоспособного населения.

4. Повышение уровня занятости на существующих рабочих местах за счет повышения квалификации и перепрофилирования согласно требованиям предприятиям-работодателям.

5. Рост занятости на основе ускоренного развития сферы малого бизнеса и частного предпринимательства с усилением государственной поддержки, в частности, в получении кредитов, создания налоговых стимулов и т. д.

6. Обеспечение рациональной занятости населения за счет развития отраслей перерабатывающей промышленности, отраслей сфер оказания современных услуг исходя из ресурсного потенциала регионов страны.

7. Повышение конкурентоспособности населения страны на мировом рынке труда за счет повышения знаний, навыков, профессиональной квалификации и уровня знания иностранных языков.

8. Повышение занятости за счет экспорта рабочей силы ввиду расширения возможностей легализации вывоза рабочей силы на основе заключения двусторонних договоров о сотрудничестве в трудовой сфере.

9. Создание надомного труда для многодетных женщин, пенсионеров и инвалидов на основе формирования кооперации труда в промышленных предприятиях.

10. Дальнейшее усовершенствование экономических, организационных и юридических механизмов, регулирующих рынок труда, безработицу и процессов занятости населения.

Литература:

1. Каримов И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса. 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. // Народное слово. 16.01.2016 г.
2. www.mehnat.uz
3. www.stat.uz

Повышение клиентоориентированности персонала как направление профилактики организационных конфликтов

Кудряшова Ксения Николаевна, стажер;
Фалалеева Елена Владимировна, стажер
ООО «Юридическая клиника» (Приморский край)

В статье рассмотрена взаимосвязь между клиентоориентированностью персонала организации и управлением организационными конфликтами. Проанализирован диагностический инструментарий и варианты консалтинговых услуг в сфере управления конфликтами. Предложены рекомендации для совершенствования системы управления конфликтами через повышение уровня клиентоориентированности персонала.

Ключевые слова: организационный конфликт, управление конфликтом, консалтинговые услуги, внутренняя и внешняя клиентоориентированность

Тема организационных конфликтов знакома каждой организации вне зависимости от сферы деятельности и стадии жизненного цикла. Однако, в условиях финансово-экономического кризиса организационные конфликты имеют тенденцию к обострению. Прежде всего, это связано с сокращением части персонала и перераспределением функционала между оставшимися сотрудниками. Увеличение рабочей нагрузки и конкуренция за рабочее место неизбежно ведут к увеличению числа межличностных конфликтов в организации. Стресс на рабочем месте, конфликтная обстановка в коллективе зачастую негативно сказываются на отношении персонала к клиентам, что в свою очередь снижает клиентопоток и усугубляет финансовую ситуацию в организации. Таким образом, причинно-следственный круг замкнулся.

Управление организационными конфликтами требует от руководителей высокой компетентности не только в организационно-экономических и юридических вопросах управления, но и в специальных разделах психологических знаний, обеспечивающих решение задач самоорганизации и организации рационального взаимодействия людей в условиях, провоцирующих противодействие и психологическую напряженность.

В предлагаемой нами концепции рассматривается взаимосвязь между клиентоориентированностью персонала и уровнем конфликтности. При этом, мы разделяем точку зрения С. Н. Апенько и М. Н. Шавровской о том, что клиентоориентированность организации включает в себя отношения как с внешними клиентами, так и с внутренними. Внешние клиенты — это лица, которые обеспечивают фи-

нансовое благополучие организации с помощью приобретения товаров или услуг и не являются сотрудниками этой организации. Внутренние клиенты — это все сотрудники компании, их работа влияет на работу всей организации, поэтому необходимо обеспечивать этих людей средствами для выполнения поставленных задач [1].

Таким образом, конфликты между сотрудниками или между структурными подразделениями не только свидетельствуют о снижении уровня внутренней клиентоориентированности организации, но и нарушают работу

цепочки бизнес-процессов, что снижает качество сервиса при оказании услуг или продаже товаров, а значит, снижает внешнюю клиентоориентированность организации.

На рисунке 1 представлена типовая схема коммуникаций, свойственная для любой организации. Ключевые участники взаимодействия: сотрудники и клиенты. При этом каждый из сотрудников может одновременно прибывать в одной, двух или даже трех ипостасях: руководитель, коллега, подчиненный.



Рис. 1. Типовая схема организационных коммуникаций

Соответственно, любой конфликт между руководителем, коллегами и подчиненными ведет к снижению уровня внутренней клиентоориентированности, а конфликты между сотрудниками и клиентами — к снижению внешней клиентоориентированности.

Успех в разрешении конфликта, а значит и успех в повышении уровня клиентоориентированности, во многом обусловлен выявлением основных противоречий и интересов инициаторов конфликта. Для грамотного управления любой конфликтной ситуацией необходима правильная диагностика причин, породивших конфликт. Чем точнее выяснена природа зарождения противоречий, тем быстрее и эффективнее их устранение. Однако, проведенный нами тематический анализ, показал, что специалисты кадровых служб и HR-менеджеры имеют, как правило, очень ограниченный диагностический инструментарий как для диагностики конфликтов в организации, так и для диагностики клиентоориентированности сотрудников.

Как правило, наибольшей популярностью при исследовании взаимоотношений между сотрудниками и клиентами пользуется включенное наблюдение, опрос персонала и системно-ситуационный анализ конкретных инцидентов. Однако, из методик ориентированных непосредственно на исследования предрасположенности личности к конфликтному поведению, подходящих для организационной диагностики, можно выделить, пожалуй, только методику К. Томаса, М. Дойча (адаптация Н. В. Гришиной) [2].

Данная методика позволяет выявить доминирующих способ урегулирования конфликтов: соревнование, приспособление, компромисс, избегание и сотрудничество. Эти способы разрешения конфликтной ситуации диффе-

ренцируются по степени выраженности двух составляющих: а) внимания к собственным интересам и готовности их отстаивать; б) внимания к интересам другого и готовности принять их.

Большинство же остальных психологических методик, используемых для диагностики конфликтов, справляются с поставленной задачей частично, позволяя выявить лишь некоторые поведенческие или характерологические аспекты, косвенно свидетельствующие об уровне конфликтности личности.

В качестве примера можно привести 16-факторный личностный опросник Р. Кеттелла, который позволяет диагностировать выраженность таких качеств, как конформность — доминантность, сдержанность — экспрессивность, прямолинейность — дипломатичность, низкое самомнение — высокое самомнение, интроверсию — экстраверсию. Ещё один пример — тест Г. Айзенка на выявления типа темперамента — напрямую не дает информацию о конфликтности респондента. Однако знание типа темперамента сотрудников позволяет формировать совместимые по психофизиологическим параметрам рабочие команды, а значит снизить напряженность социально-психологического климата и уровня конфликтности в организации.

Перспективным для диагностики предрасположенности к конфликтам может быть использование методики, позволяющей определить направленности личности в общении (С. Л. Братченко), методики изучения взаимоотношений в малой группе (Т. Лири, Т. Лефорж, Р. Сазек), методики «Q-сортировки» Ф. Стефансона и т. д. Однако все эти методики имеют смысл, если есть возможность про-

диагностировать весь коллектив организации, чтобы выявить наиболее благоприятные варианты выстраивания взаимоотношений в рабочем коллективе, а значит управления конфликтами.

Согласно статистики, вопросы управления конфликтами, становятся в последнее время все более востребованными в сфере консалтинга, так как «... каждое конфликтное

столкновение по-своему уникально и неповторимо». [3, с. 8], а значит, требует индивидуального подхода. Но помимо консалтинговых компаний услуги по управлению конфликтами предлагают и тренинговые и бизнес-центры, а также психологические центры. На рисунке 2 представлена структура участия каждого из них в общем количестве услуг в сфере конфликтов.

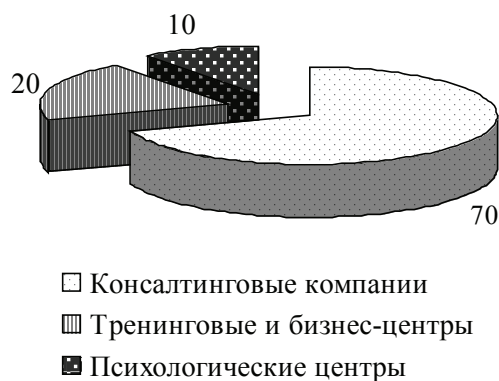


Рис. 2. Распределение организаций, оказывающих консалтинговые услуги по управлению конфликтами, %

Сегодня консалтинговыми компаниями предлагаются следующие методы и методики по управлению конфликтами: проведение тренинга; проведение семинаров; проведение индивидуальных бесед, коллективных собраний; установка видео наблюдения на определенный промежуток

времени, последующий анализ и оценка видео материала определение причин и зачинщиков конфликтов; корпоративное обучение; мастер-классы.

На рисунке 3 представлена структура используемых на практике методов и методик по управлению конфликтами.

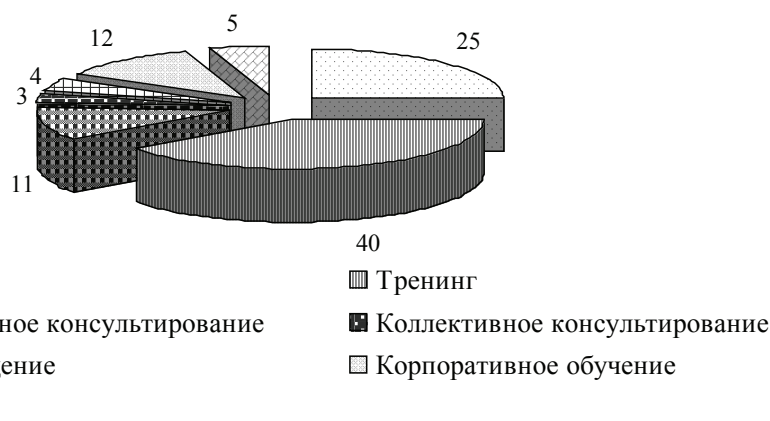


Рис. 3. Распределение методов и методик по управлению конфликтами, %

Наиболее популярны тренинги по управлению конфликтами. При этом они в основном стандартизованы, включают типовой набор информационного блока о сущности и видах конфликтов, а также упражнения на осознание и отработку моделей поведения в конфликтных ситуациях. Для диагностики уровня клиентоориентированности сотрудников, как правило, предлагается услуга «тайный покупатель», который зачастую провоцирует сотрудников на конфликтную ситуацию.

Услуги по видео наблюдению на определенный промежуток времени, последующий анализ и оценка видео материала, определение причин и зачинщиков конфликтов,

отдельно в прейскурант консалтинговых агентств обычно не вносятся. Но при необходимости, данный вопрос может быть индивидуально рассмотрен.

В качестве профилактики организационных конфликтов можно так же предложить сопровождение организационных изменений и преодоление сопротивления инновациям в управлении персоналом [4].

Это связано, прежде всего, с тем, что любые изменения, происходящие в организации, потенциально провоцируют конфликты и влекут недовольство персонала, в дальнейшем конвертируемое в недовольство клиентов.

Многочисленные исследования показывают взаимосвязь между соблюдением принципов организационной справедливости и удовлетворенностью сотрудников работой в организации [5]. Чем больше удовлетворены сотрудники работой и считают условия труда справедливыми — тем меньше поводов для конфликтов, тем лояльнее будет отношение к организации и выше уровень клиентоориентированности.

Проведенный нами анализ рынка консалтинговых услуг в сфере управления конфликтами и уровнем клиентоори-

ентированности персонала показал, что ценовой диапазон на услуги по диагностике и профилактике конфликтов варьируется от 3500 до 150 000 рублей. Конечная цена зависит от сложности проблемы, штатного состава организации и комплекса применяемых методик. Но принимая решение о целесообразности мероприятий по управлению конфликтами, мы всегда должны помнить о том влиянии, которое организационные конфликты оказывают на клиентоориентированность персонала, а значит и на общее финансовое состояние организации в целом.

Литература:

1. Апенько С. Н., Шавровская М. Н. Клиентоориентированность персонала в концепции маркетинга отношений // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. — 2010. — № 2. — С. 50–56.
2. Елисеев О. П. Конструктивная типология и психодиагностика личности / О. П. Елисеев. — Псков: Изд-во Псковского обл. ИУУ, 1994. — С. 141–143.
3. Кибанов А. Я. Управление конфликтами и стрессами: учебно-практ. пособие / А. Я. Кибанов, В. Г. Коновалова, О. Л. Белова; под ред. А. Я. Кибанова; Гос. ун-т управления. — М.: Проспект, 2013. — 88 с. (Управление персоналом: теория и практика).
4. Якимова З. В. Методологические аспекты преодоления сопротивления инновациям в управлении персоналом / З. В. Якимова // Тезисы докладов четвертой региональной научно-практической конференции «Менеджмент качества и инновации-2011». — 17–18 ноября 2011 г. — Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2011. — С. 122–126.
5. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: колл. монография / Н. Н. Богдан, О. В. Горшкова, М. Ю. Дикусарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилёвкин, А. С. Новгородов, З. В. Якимова. — Владивосток: ВГУЭС, 2015. — 240 с.

Роль органов местного самоуправления Находкинского городского округа в сфере развития малого бизнеса

Кузнецов Виталий Валерьевич

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Данная статья посвящена актуальным вопросам направлениям поддержки малого бизнеса на уровне муниципалитета. Проведенное исследование позволяет утверждать, что малое предпринимательство это необходимый элемент экономики любого муниципального образования, позволяющий создать необходимые рабочие места, обеспечить конкурентную среду в городе.

Ключевые слова: муниципальное образование, город, население, малый бизнес, поддержка, программы, развитие, факторы, сдерживание

The role of the local authorities of Nakhodka city district in the field of small business development

Kuznetsov Vitaliy Valerievich

Vladivostok state University of Economics and service

This article is devoted to directions of small business support at the municipal level. The study suggests that small business is an essential element of the economy of any municipality, allowing you to create needed jobs, provide a competitive environment in the city.

Key words: municipality, city, population, mA-lyy business, support, program, development, factors, control

Об важности поддержки малого бизнеса убедительно свидетельствует тот факт, что малый бизнес вносит огромный вклад в достижение высоких темпов роста современной экономики во всех развитых странах. Этому предшествовала продолжительная и большая проведенная работа по формированию у граждан уважения и мотивации к малому предпринимательству, однако опыт поддержки малого бизнеса, уже накопленный в странах Европы, в межгосударственном и национальном масштабах еще очень слабо применяется в РФ. Но именно малый бизнес создает основу всей рыночной экономики [1].

Стоит отметить, что за период с января по декабрь 2015 г. свои фирмы закрыли 650 000 владельцев фермерских хозяйств и малых предпринимателей. Переломным месяцем стал декабрь 2015 года, свои компании закрыли 120 000 человек. В январе 2016 г. тенденция усилилась: было закрыто еще 140 000 мелких и средних предприятий и последующие месяцы с экономической карты РФ исчезли все новые и новые малые предприятия [2].

Для отнесения предприятия к малому предпринимательству в РФ нужно обращать внимание на два критерия: выручка от продаж продукции, работ, услуг и численность работников.

Об актуальности поддержки государством малого и среднего бизнеса убедительно свидетельствует вклад малого бизнеса в достижение современной экономики во всех индустриально развитых странах. Этому предшествовала большая и продолжительная работа по формированию у людей мотивации и уважения к предпринимательству, хотя опыт управления малым бизнесом, накопленный в странах Западной Европы, в национальном и межгосударственном масштабах еще слабо используется в России. Между тем именно малое предпринимательство создает основу рыночной экономики [3].

Однако, за период с января по декабрь 2013 г. свои фирмы закрыли 650 тысяч малых предпринимателей и владельцев фермерских хозяйств. Переломным месяцем в этом плане стал декабрь 2013 года. Тогда свои компании ликвидировали 120 тысяч человек. В январе 2013 г. тренд усилился: было закрыто еще 140 тысяч мелких и средних предприятий, в последующие месяцы с официальной экономической карты России пропадали все новые и новые фирмы.

Можно выделить две группы факторов, сдерживающих развитие малого предпринимательства.

Первая — это причины общеэкономического характера, заложенные в экономической политике государства, вторая — частного, преимущественно организационного характера [4].

Малое и среднее предпринимательство необходимый и неотъемлемый элемент экономики Находкинского городского округа, позволяющий обеспечить конкурентную среду, создать необходимые рабочие места в городе.

В силу своей специфики подавляющее количество малых предприятий в Находкинском городском округе

создается в таких сферах деятельности, как сфера услуг и торговля.

Так, например, на 2013 год в Находкинском городском округе основная доля субъектов предпринимательства — 40,3% занята оптовой и розничной торговлей; оказанием платных услуг — 10,5% субъектов предпринимательства; в строительной отрасли — 7,9%; в обрабатывающих отраслях (производство промышленной продукции и потребительских товаров) — 10,8%.

Малый бизнес имеет свои преимущества перед крупным бизнесом. К таковым преимуществам, относятся возможность дифференциации условий труда, приспособляемость к конъюнктурным потребностям рынка, большая мобильность. Однако индивидуальные предприниматели и малые компании более уязвимы, и им порой сложнее выходить победителями в борьбе за клиента, особенно в тех странах, где более велика монополизация большинства направлений экономической деятельности [5].

Государственная власть и местное самоуправление не только должны быть заинтересованы в поддержке и развитии малого предпринимательства, они обязаны активно содействовать данному процессу. Такое содействие органов власти предполагает осознание роли малого предпринимательства, проявление воли органами местного самоуправления и, очень важно, владение соответствующими инструментами и механизмами, для осуществления этого активного содействия [5].

Так, например, в Находкинском городском округе на текущий момент действует муниципальная программа поддержки малого бизнеса.

Положительным моментом являлось то, что реализация этой программы способствовало созданию дополнительных рабочих мест, устойчивому развитию малого предпринимательства, пополнению бюджета Находкинского городского округа, насыщению рынка товарами (услугами).

Однако необходимо отметить, что наряду с реализуемой муниципальной программой, органы местного самоуправления города издают и другие правовые акты, вытекающие из обязанностей, закрепленных в Федеральных законах № 131-ФЗ и № 209-ФЗ.

К их числу относится Комплексная программа социально-экономического развития муниципального образования, которая содержит действия органов местной власти, направленные на повышение уровня и качества жизни граждан, включая обеспечение устойчивости территориального развития, формирование эффективной социальной среды, сохранение и природно-ресурсного потенциала и благоприятной окружающей среды. Так, среди основных задач Комплексной программы социально-экономического развития Находкинского городского округа на 2014—2017 гг. является создание условий для развития малого бизнеса

Таким образом, можно выделить задачи в сфере поддержки и развития малого предпринимательства, которые стоят перед администрацией Находкинского городского округа, они связаны с выполнением функции экономи-

ческого развития. На любой территории любого муниципального образования индивидуальный предприниматель выступает в роли работодателя, создающего или сохраняющего новые рабочие места, что соответственно снижает некую социальную напряженность на территории города; он так же выступает в качестве источника налоговых поступлений в местный бюджет города Находки, от объема которых зависит финансовое состояние всего муниципалитета и возможности для проведения социальной политики на местном уровне; создателя и проектировщика пространства, где местные жители могут реализовать свои бизнес-способности [6].

Регионы постоянно соревнуются между собой за привлечение на свою территорию грамотного предпринимателя, готового надолго обосноваться на данной территории со своим бизнесом, вкладывать в него финансовые средства и стать устойчивым налогоплательщиком.

Таким образом, главная цель муниципального образования заключается во всемерном содействии развитию предпринимательства и созданию на своей территории благоприятного предпринимательского климата.

Под содействием развитию малого бизнеса понимаются активные действия органов местной власти Находкинского городского округа, которые способствуют достижению процветания этого муниципального образования. Механизмы и формы, посредством которых оказывается воздействие на бизнес среду со стороны органов местной власти Находкинского городского округа, многообразны и различны. К основным из них можно отнести:

- управление
- содействие предпринимателям и поддержка их;
- координация;
- создание общих условий и благоприятного для малого предпринимательства климата;
- регулирование;
- контроль [5].

С целью повышения эффективности поддержки малого бизнеса муниципальной властью, в Находкинском городском округе можно порекомендовать применение опыта других регионов РФ. Так возможно, например, применение специальных Программ для молодежи с целью развития своего дела.

Литература:

1. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / Л. В. Андреева, Т. А. Андреева, Н. Г. Аapresова и др.; отв. ред. И. В. Ершова. М.: Юриспруденция, 2014. — 460 с.
2. Гвоздева О. М. О проблемах и перспективах развития малого бизнеса в Российской Федерации / О. М. Гвоздева // Предпринимательское право. Приложение Бизнес и право в России и за рубежом. — 2016. — № 3. — С. 30–32.
3. Петраков Г. А. Экономические связи и взаимодействия субъектов малого бизнеса в системе российской экономики: Учебное пособие / Г. А. Петраков. — Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2013. — 50 с.
4. Говоров Л. В. Большой шаг малого бизнеса / Л. В. Говоров // ЭЖ-Юрист. — 2012. — № 32. — С. 12–16.
5. Лосевский В. В. Участие органов местного самоуправления в регулировании предпринимательской деятельности / В. В. Лосевский // Российская юстиция. — 2013. — № 1. — С. 16–18.
6. Пономарева Е. Малый да удалый / Е. Пономарева // Российская торговля. — 2014. — № 6 (12). — С. 10–11.

Оценка и пути повышения уровня и качества жизни населения

Кузнецова Кристина Олеговна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Данная статья посвящена актуальным вопросам оценке уровня и качества жизни населения. Проведенное исследование позволяет утверждать, что основными проблемами Приморского края, в вопросах уровня жизни населения, являются значительная дифференциация населения по доходам и высокая доля малообеспеченных граждан с доходами ниже прожиточного минимума, неуклонное сокращение численности населения, наличие аварийного и ветхого жилья.

Ключевые слова: качество жизни, уровень, показатель, критерий, оценка, население, доход, заработная плата

Assessment and ways to improve the level and quality of life of the population

Kuznetsova Kristina Olegovna

Vladivostok state University of Economics and service

This article is devoted to topical issues of assessing the level and quality of life of the population. The study suggests that the main problems of Primorsky Krai, in the standard of living of the population, are considerable differentiation of the population by income and a high proportion of low-income citizens with incomes below the subsistence level, a steady population decline, the availability of emergency and dilapidated housing.

Key words: quality of life, level, indicator, criterion, assessment, population, income, wage

Качество жизни — это интегральное понятие, характеризующее различные стороны жизнедеятельности (образ, стиль жизни) молодежи; состояние самого субъекта (демографические параметры, физическое, психическое и социальное здоровье); условия жизнедеятельности субъекта (материальный доход и условия, в которых протекают учебная и досуговая деятельность). На основе сущности основных элементов качества и уровня жизни производится подбор социальных и статистических показателей [1].

Необходимо отметить, что в России и за рубежом действует множество критериев качества жизни. Их анализ показывает, что качество жизни дополняется и характеризуется показателями, которые определяют не только уровень, но и условия жизни:

- показатели, характеризующие макроэкономическое состояние национальной экономики (уровень инфляции, уровень заработной платы занятого населения, динамика промышленного производства);
- состояние здоровья населения;
- обеспеченность жильем и его доступность, социальная инфраструктура;
- состояние окружающей среды;
- социальные отклонения в обществе (преступность, наркомания и т. д.).

Определение уровня удовлетворенности населения скоростью социально-экономических изменений в муниципальном образовании (качеством медицинской помощи, возможностью трудовой деятельности, гражданской и экологической безопасностью, и др.). Во время проведения социологических опросов граждане часто предлагают новые социальные индикаторы для оценки уровня жизни и ее качества. Их необходимо использовать наряду с официальной системой статистических показателей при управлении ка-

чеством жизни населения на территории муниципального образования и страны в целом [2].

В сравнении с системой статистической оценки уровня и условий жизни подсистема социальных индикаторов более гибко характеризует происходящие явления и процессы, она отражает первостепенные направления оценки качества жизни и применяется во время разработки и реализации концепции социально-экономического развития муниципального образования.

Таким образом, можно сделать вывод, что критериями качества жизни населения называют совокупность признаков, с помощью которых оценивается динамика и социально-экономическое развитие общества, а также его результативность называются. В определение состава критериев качества жизни включают интегральный и частный подходы.

Необходимо отметить, что в 1978 г. принята международная статистика уровня жизни, которая учитывает 12 основных социальных групп показателей:

1. Демографические показатели, характеризующие население: смертность, рождаемость.
2. Условия жизни с точки зрения санитарии и гигиены.
3. Показатели, характеризующие потребление продовольственных товаров.
4. Характеристика жилищных условий.
5. Уровень развития образования и культуры.
6. Показатели, характеризующие условия труда и занятость населения.
7. Динамика роста доходов и расходов населения.
8. Уровень потребительских цен и стоимость жизни.
9. Количество транспортных средств.
10. Организация досуга и отдыха.
11. Социальное обеспечение.
12. Степень свободы человека и его права [1].

Анализ социальных показателей муниципальных образований и его характеристику можно проводить по 25 направлениям, с использованием 300 показателей. Основными являются разделы, отражающие основные аспекты уровня жизни населения и его качества. Для того, чтобы оценить качество жизни населения, необходимо использовать систему статистических показателей, характеризующих социально-экономическое положение муници-

пального образования [1]. Основной проблемой является отсутствие институтов, занимающихся информационно-аналитической работой, или разветвленной сети учреждений муниципальной статистики, которые могли бы проводить мониторинг качества жизни на территории муниципального образования.

Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения приведены в таблице 1 [5].

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения Приморского края за 2014–2015 гг.

Показатель	2015	В % 2014	Справочно 2014 в % к 2013
Номинальные денежные доходы на душу населения в месяц, рублей	33530	118.0	116.0
Реальные располагаемые денежные доходы населения, %		103.3	109.3
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника за январь-ноябрь 2015 года			
номинальная, рублей	33097.5	104.5	109.6
реальная, %		90.2	102.5

Среднедушевые денежные доходы населения за 2015 год составили 33530 рублей в месяц, потребительские расходы — 22199 [5].

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей и взносов, с коррек-

тировкой на индекс потребительских цен) увеличились к 2014 году на 3.3%.

Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения Приморского края за 2014–2015 гг. приведена в таблице 2 [5].

Таблица 2. Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения Приморского края за 2014–2015 гг.

Год	В % к	
	к предыдущему периоду	к соответствующему периоду предыдущего года
2014		
Январь	48.5	115.2
Февраль	137.1	107.0
Март	101.3	106.3
I квартал	81.8	108.8
Апрель	104.9	105.4
Май	91.5	106.3
Июнь	112.7	105.3
II квартал	114.2	105.6
I полугодие	х	107.1
Июль	99.6	119.7
Август	101.6	109.0
Сентябрь	93.6	112.7
III квартал	103.4	113.6
9 месяцев	х	109.4
Октябрь	108.7	124.1
Ноябрь	97.2	107.9
Декабрь	137.7	100.4
IV квартал	115.5	109.1
Год	х	109.3

Год	В % к	
	к предыдущему периоду	к соответствующему периоду предыдущего года
2015		
Январь	48.9	102.3
Февраль	110.5	90.4
Март	91.6	96.1
I квартал	79.0	104.4
Апрель	105.3	103.1
Май	91.6	116.6
Июнь	106.8	100.3
II квартал	115.7	108.0
I полугодие	х	107.5
Июль	100.4	105.6
Август	105.3	104.9
Сентябрь	99.1	106.5
III квартал	98.8	102.7
9 месяцев	х	105.5
Октябрь	104.5	105.5
Ноябрь	98.3	100.1
Декабрь	121.2	92.9
IV квартал	110.4	98.3
Год	х	103.3

Таким образом, можно сделать вывод, что динамика реальных располагаемых денежных доходов населения Приморского края за 2015 год снизилась с 109,1% до 103,3% [6].

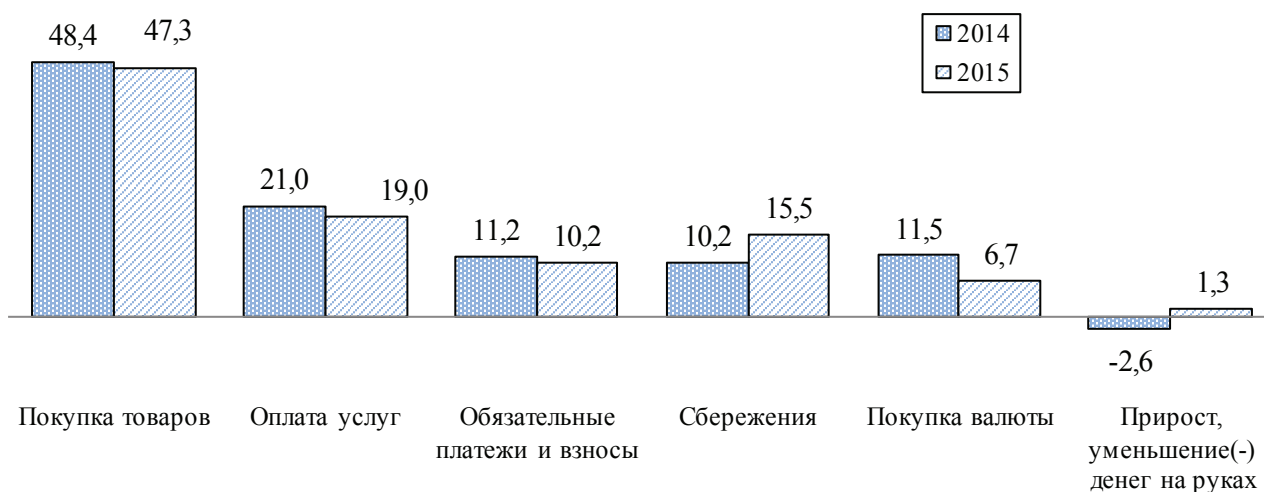


Рис. 2. Структура использования денежных доходов населения

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в 2015 году по предварительным данным составила 33.2 тыс. рублей и по сравнению с ноябрем 2014 года возросла на 1.8%. Реальная заработная плата, рассчитанная с учетом индекса потребительских цен, ниже ноября 2014 года на 10.7% [6].

В целом за 2015 год среднедушевые доходы жителей края увеличились с наибольший удельный все составляет средний доход в размере свыше 25 т. р. в месяц. Реальные располагаемые доходы (доходы за вычетом обязательных

платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) увеличились на 5.2% [7].

Анализ качества жизни населения Приморского края в течение десяти лет (2005–2015) показал, что, начиная с 2005 г., наблюдается тенденция повышения уровня жизни популяции.

Рассчитанный «кризисный» индекс качества жизни имеет тенденцию увеличения с 2005 г., с небольшим снижением в 2008 г. Начиная с 2008 г., регистрируется стабильный рост этого индекса, и в 2015 г. его значение до-

стигло уровня 0,75 и практически вплотную приблизилось к нижней границе развитости.

Таким образом, основными проблемами Приморского края, в вопросах уровня жизни населения, являются значи-

тельная дифференциация населения по доходам и высокая доля малообеспеченных граждан с доходами ниже прожиточного минимума, неуклонное сокращение численности населения, наличие аварийного и ветхого жилья.

Литература:

1. Горин А. П. Социальная энциклопедия / А. П. Горин. — СПб.: Нева, 2013. — 87 с.
2. Куликов В. В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики / В. В. Куликов // Российский экономический журнал. — 2010. — № 2.
3. Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу. Стратегия развития Российской Федерации до 2020 // Коммерсантъ. — 2010. — № 8.
4. Беляева, Л. А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации / Л. А. Беляева // Социологические исследования. — 2013. — № 1. — С. 33–42.
5. Доходы жителей Приморского края выросли. [Электронный ресурс]. — Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/>
6. Ежегодник (Социально-экономические показатели Приморского края) за 2015 год. [Электронный ресурс]. — Электрон. Дан. — Режим доступа: <http://www.primstat.ru:81/bgd/everyyear/Main.htm>, дата 10.03.2016.
7. На что приморцы расходуют деньги. [Электронный ресурс]. — Электрон. Дан. — Режим доступа: , дата 12.03.2016.

Предложения по развитию внутреннего туризма в Российской Федерации

Кульгачёв Иван Петрович, кандидат философских наук, доцент;
Романова Марианна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

Ключевые слова: туризм, tourism, внутренний туризм, domestic tourism, предложения, suggestions, статистика, statistics, статистика внутреннего туризма, statistics of domestic tourism, посетитель, visitor, турист, tourist, экскурсант, day visitor.

В Российской Федерации и до 2015 года развитие внутреннего и въездного туризма неоднократно заявлялось приоритетом [36, ст. 4; 22; 20; 19; 23]. Однако это не способствовало всемерному росту показателей национального туризма. Показатели динамики въездного туризма можно

проанализировать по данным центрального органа исполнительной власти в сфере статистики (см. таблица 1). Следует заметить, что значительных изменений по посещаемости России иностранными гражданами с целью туризма на протяжении полутора десятка лет не наблюдается.

Таблица 1. Показатели въезда иностранных граждан в Россию с целью туризма

	2000 г.	2005 г.	2013 г.	2014 г.	9 мес. 2014 г.	9 мес. 2015 г.
Въезд иностранных граждан в Россию с целью туризма (тыс. поездок). Данные ФПС ФСБ России.	2 598	2 385	2 664, 782	2 583, 079	2 244, 586	2 539, 457
Въезд иностранных граждан в Россию с целью туризма (тыс. поездок), согласно официальной стат. методологии (приказ Росстата от 12.08.2014 г. № 510).	-	-	-	25 438	19 141	20 672

Источник: [25].

Говоря о внутреннем туризме, необходимо отметить, что приводимые показатели внутренних туристских потоков являются в большей степени экспертной оценкой. Приводимые данные официальными представителями органов власти по количеству внутренних ту-

ристов (2013 г. — 32 млн чел.; 2014 г. — 41,5 млн чел., 2015 г. — 50 млн поездок. См. табл. 2) многими экспертами подвергаются сомнению. Ссылки на Росстат не корректны. Говоря о внутреннем туризме, необходимо отметить, что приводимые показатели внутренних турист-

ских потоков являются в большей степени экспертной оценкой. Приводимые данные официальными представителями органов власти по количеству внутренних туристов (2013 г. — 32 млн чел.; 2014 г. — 41,5 млн чел., 2015 г. — 50 млн поездок. См. табл. 2) многими экспертами подвергаются сомнению. Ссылки на Росстат не корректны. Центральный исполнительный орган в сфере статистики в своей деятельности формирует официальную статистическую информацию на основе первичных статисти-

ческих данных, то есть, обрабатывает в соответствии с официальной статистической методологией установленные формы статистической отчетности. Форм статистической отчетности, отражающей состояние внутренних туристских потоков в России, в своем перечне не имеет. Как представляется, можно вести речь об оперативной информации, а также об экспертной оценке профессионалов туристского бизнеса и центрального органа исполнительной власти в сфере туризма.

Таблица 2. Показатели внутреннего туризма Российской Федерации

	1993 г.	2000 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренний туристский поток (млн туристов)	-	-	31,7****	41,5*	50,0**
Количество граждан России, размещенных в КСР (тыс. чел.)	14 509,6***	22 001***	32 561***	33 160***	-
Источники: * — [4]; ** — [33]; *** — [27]; **** — [16].					

Анализ же количества размещенных в коллективных средствах размещения россиян, которых можно «принять» за туристов, показывает не столь бурный рост внутреннего туризма. В то же время, если показатели въездного туризма остаются на относительно стабильном прежнем уровне, а количество размещенных граждан в коллективных средствах размещения увеличивается (см. табл. 2), то вывод лежит на поверхности — показатели внутреннего туризма имеют тенденцию неуклонного роста.

Начиная с 2015 года, наметился положительный тренд в развитии внутреннего туризма. И в этом свою роль играют ряд факторов [11].

Первый. В профессиональном сообществе постепенно растет понимание, что туризм внутренний и ту-

ризм въездной являются основой туризма страны [14, с. 105]. Нельзя не отметить положительную роль в деятельности центрального исполнительного органа власти в сфере туризма, который приложил значительные усилия в работе по организации взаимодействия крупных отечественных туроператоров, авиа и ж/д перевозчиков. Если ранее туроператоры сосредотачивали основные усилия на выездном туризме, то в 2015 году начали формироваться и реализовываться пакетные туры по России. В этом году наметившая тенденция имеет продолжение. Предлагают сформированные пакетные туры туроператоры «Coral Travel», «ICS Travel Group», «Библио-Глобус», «Анекс-тур», «НТК Интурист» и др.

Таблица 3. Предлагаемые туры по России (июнь 2016 г.) на примере туроператора «Coral Travel»

Авиаперевозчик	Средство размещения	Питание	Цена (7 ночей) тура на двоих (руб.)
S-7 Аэрофлот	Фламинго Мини-отель 2* (г. Анапа)	Завтрак	28 707
S-7 Аэрофлот	Афанасий отель 3* (г. Геленджик)	Без питания	35 934
S-7	Гостиничный комплекс «Новый свет» 2* (Крым)	Без питания	30 108
S-7	Пансионат Солнышко 2* (г. Сочи)	Без питания	32 007

Источник: [26].

Второй. Падение курса национальной валюты по отношению к доллару и евро, что привело к резкому удорожанию зарубежного туристского продукта, санкции США и их союзников, вызвавших определенные экономические трудности и как следствие падение реальных доходов населения, которые ранее могли себе позволить выезд за рубеж на отдых до 2015 года [10].

Третий. Террористический акт в отношении к российским туристам в Египте, реальные угрозы их совершения в Турции привели к тому, что туристические потоки в эти наиболее посещаемые страны российскими туристами приближаются к нулевым значениям.

Четвертый. Появление по экспертным оценкам до 4 миллионов так называемых «невъездных» граждан России, которые по своей профессиональной принадлежности, социальному статусу, рекомендациям своих ведомств не могут позволить себе зарубежное путешествие, несмотря на имеющиеся финансовые возможности.

Сегодня, начиная от представителей власти и туристского бизнеса и заканчивая простым обывателем, говорят о том, что те потенциальные возможности для переориентации туристских потоков выездного туризма на внутренний нельзя упускать [15]. Как представляется, задача в развитии внутреннего туризма состоит не только в том, чтобы

развернуть выездные туристические потоки, используя благоприятные временно сложившиеся условия, и направить по внутренним туристским маршрутам и в отечественные туристические дестинации, но и создать условия, а также мотивацию для постоянного посещения отечественных мест отдыха в течении всего календарного года. В противном случае, как только доходы россиян стабилизируются, восстановление выездного туристического потока будет неизбежным.

В основном представители власти пытаются решать вопросы развития внутреннего туризма, связанные с реализацией программ развития в высокий сезон, особенно в летний период времени. Следует заметить, что летний сезон в России пригодный для «так называемого пляжного туризма» востребован в течение двух месяцев (июль — август). Страна в этот период превращается в большой вокзал. Остальное время (низкий сезон), в том числе и в школьные каникулы направленность граждан, имеющих возможность организовать для себя отдых, как правило, одна — за рубеж. Есть определенная альтернатива — Санкт-Петербург, в последнее время стали не только модными, но и экономически приемлемыми для любителей путешествий поездки в Казань.

Предложения по развитию внутреннего туризма.

Первое — продление туристического сезона на один месяц на Черноморском побережье Краснодарского края и Республике Крым. Следует прилагать усилия не только рассматривая возможности развития туризма в высокий сезон, но и предпринимать меры для его продления. Вся страна не может пойти в отпуск в июле-августе. Представляется целесообразным перенос обучения студентов высших учебных заведений, средних профессиональных заведений (колледжей, техникумов) и школьников начальных классов с 1-го сентября на 1-е октября на первом этапе. Такая мера, как перенос начала сроков обучения студентов и школьников начальных классов, никак не скажется на работе образовательных учреждений. Родители школьников младших классов могли в «бархатный сезон» позволить себе отдых с детьми. Выпускники школ после окончания школы не успевают отойти от выпадающих на их долю переживаний от сдачи «ЕГ» и поступления в высшие учебные заведения. В дальнейшем, в ходе второго этапа, когда будут проанализированы результаты первого этапа, можно было бы рассмотреть вопрос и переноса сроков обучения школьников других классов. Это позволило бы продлить летний сезон на месяц для деятельности туристского бизнеса (индустрии гостеприимства) Черноморского побережья России и Крыма. Не является ни для кого большим секретом, что вода в Черном море становится комфортной для купания лишь в 20-х числах июня и полнокрвно курортный период (высокий сезон) в названных туристских дестинациях длится два месяца.

Второе — перенос столицы России из города Москва и превращение его в международный туристический центр. Московский регион, где по статистическим данным прожи-

вает 12-ть миллионов жителей Москвы и 7-мь Московской области, а также 3 миллиона (впрочем, кто их считает ...) прибывших на заработки жителей СНГ, в последние годы явно не добавляет туристической привлекательности. Экологическая составляющая, автомобильные пробки, как в самой столице, так и на дорогах Подмоскovie, массовое скопление людей превращает регион в место, где невозможно полноценно восстановить свои духовные и физические силы. Перенос столицы из Москвы в другое место (регион) позволило бы остановить прирост населения в городе, способствовало улучшению экологической обстановки и это не только требование туризма, но и экономическая и социальная необходимость, которая одновременно может превратиться и в политическую. При этом условии Москва имела бы возможность превратиться в международный туристский центр, что позволило бы представлять Кремль как визитную карточку города Москвы, в полной мере использовать возможности для посещения объектов туристического показа. Историческое и культурное наследие позволяет это сделать. А страна получила бы в случае переноса столицы ещё один экономически состоятельный регион России.

Третье — формирование мотивации для путешествий и туризма путем создания современной инфраструктуры развлечений. Слаборазвитая индустрия развлечений и отдыха не дает возможности формировать мотивацию посещения потенциальных туристов и экскурсантов. В настоящее время в нашей стране существует большая масса всевозможных объектов данного сектора, однако по — настоящему интересных и привлекательных для туристов назвать сложно. Страны, где от внутреннего туризма поступают в бюджеты различных уровней огромные финансовые потоки, не только поддерживают устоявшиеся туристские центры, но создают современную мотивацию посещения и в первую очередь для привлечения своих граждан. В США это — Диснейленды в Орlando (17 млн посетителей в год) и Калифорнии (16 млн посетителей в год), Голливуд, Нью-Йорк (40 млн туристов в год) и Лас-Вегас, тематические парки, фестивали музыки и т.д.; во Франции — Диснейленд в Париже (15 млн посетителей в год), центр Жоржа Помпиду, праздник света в Лионе, карнавал в Ницце; в Японии — парк развлечений Universal Studios Japan в Осаке (10,1 млн посетителей в год), «Токио Диснейленд», аквариум «Море у берегов Окинавы» и т.д.

Десять месяцев в году (низкий туристический сезон) более 19 миллионов россиян, жителей Московского региона, одного из самых благополучных в экономическом отношении регионов страны, испытывают трудноразрешаемые проблемы, связанные с урбанизацией и организацией отдыха в выходные дни. Совсем ещё недавно по территории Московской области бродил призрак туристического проекта «Россия», который предполагал строительство «мини России, с городами и иными объектами, раскрывающими великое культурное наследие и исторические

вехи страны» с соответствующей инфраструктурой, но так и остался «призраком».

Но и сегодня на территории Московской области можно назвать как минимум три места, где сформирована мотивация посещений: всемирный центр православия Свято-Троице Сергиева Лавра в городе Сергеев Посаде; Дмитровский Кремль, горнолыжные спуски и иные объекты туристского показа и места отдыха в муниципальном Дмитровском районе; санатории и дома отдыха в городском округе Звенигород. Основная проблема для доступности туристам и экскурсантам названных подмосковных туристских дестинаций — это транспортная составляющая. Если обратить внимание федеральных и региональных властей, то задача вполне разрешима в течении короткого периода времени.

Санкт-Петербург и Ленинградская область не обделены вниманием как иностранных, так и отечественных туристов. ООО «Газпром» финансирует футбольный клуб «Зенит». По различным экспертным оценкам затраты составляют от 220 до 300 миллионов долларов ежегодно. Можно обратиться к опыту подготовки к Зимним олимпийским играм в г. Сочи и, используя механизмы частно-государственного партнерства, предложить жителям второго по численности населения региона в России не только футбольные зрелища, средняя посещаемость которых не превышает 20 тысяч человек на матч, но и новые аттракционы. Появление в крупнейших мегаполисах России современных аттракционов — насущная необходимость.

Четвертое — развитие железнодорожного транспорта путем строительства скоростных дорог к местам массового отдыха россиян и оптимизации расходов. Основным сдерживающим фактором роста внутреннего туризма является высокая стоимость перевозки. Зачастую стоимость железнодорожных билетов к местам отдыха превышает стоимость авиаперелета. Ввиду высокой стоимости железнодорожного транспорта россияне чаще всего путешествуют по стране на личном автотранспорте. Поезда до Сочи (от 28 до 36 часов) и Анапы (36 часов) идут по времени XX века, учитывая современные технические достижения. В Китае общая протяженность высокоскоростных железных дорог составляет порядка 19 тыс. километров [9]. Строительство высокоскоростной железной дороги Москва — Адлер (1740 км. 8 часов - время в пути) пока остается грандиозным планом. ОАО «Российские железные дороги» могли бы уже сегодня, сократив непрофильные расходы, изыскать средства на его реализацию. 1 млрд рублей на строительство 1 км дороги по российским меркам сумма значительная. В то же время содержание футбольного клуба «Локомотив» (бюджет 5,43 млрд рублей в 2015 году [2]), стадиона «Локомотив» и его инфраструктуры являются лишь амбициями прошлых руководителей одного из крупнейших монополистов современной России. К примеру, в федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (на период 2011–2018 годы)» предусматрива-

лось выделение из федерального бюджета 96 млрд рублей на 8 лет, т. е. в среднем по 12 млрд рублей ежегодно, учитывая состояние бюджета страны выделение этих средств в разы сокращено. Как представляется, для города Москва четыре футбольных клуба премьер лиги (достаточно и двух клубов), средняя посещаемость которых составляет чуть более 12 тысяч болельщиков на матче и на поле 20 россиян (остальные иностранцы) с бюджетом около 600 млн долларов, непозволительная роскошь. Не нужны городу Краснодару две футбольные команды премьер лиги, а вот городу Сочи как известной широко за пределами страны туристской дестинации он необходим, так же как и получения статуса города федерального значения.

В город-курорт Сочи в рамках подготовки к Зимней Олимпиаде 2014 года по экспертным оценкам вложено по официальной версии порядка 214 млрд рублей на строительство спортивных сооружений и объектов, обеспечивающих их функционирование, реконструкцию аэропорта «Адлер» — 690 млн долл. США, строительство новой теплоэлектростанции мощностью 360 МВт — 820 млн долл. США [29]. Построены уникальные олимпийские объекты, современные коллективные средства размещения, несколько позже трасса для чемпионата мира для автомобилей класса «Формула 1». Созданная инфраструктура требует наполнения. В настоящее время приоритет строительства высокоскоростной железной дороги имеет город Казань, что считается более экономически целесообразным. Однако поэтапное строительство высокоскоростного железнодорожного пути по центральной европейской части России в сторону отечественных туристических дестинаций Юга принесло бы не меньшие экономические дивиденды, не говоря о здоровье нации.

Перенос столицы именно (на первом этапе строительства ряда государственных учреждений) на 350–400 км по направлению трассы высокоскоростной железной дороги, был целесообразным, так как люди наделенные государственными полномочиями в течении полутора — двух часов могли вернуться в крупный мегаполис. Этот проект имел бы значительно меньшую стоимость, чем планы строительства правительственных зданий на территории новой Москвы. Высокая степень контроля со стороны властных структур давала бы стопроцентные шансы не превратить их в долгострой и как следствие страна в короткие сроки получила бы дополнительно и 400 км скоростного железнодорожного пути к Югу.

Пятое — создание крупных туроператоров в Крыму на основе частно-государственного партнерства. В России 4085 туроператоров [25]. Если исходить из анализа по существу проводимой ими коммерческой деятельности, то они как были, так и остаются только крупными турагентами, так как своих средств размещения, транспорта, с помощью которого осуществляется перевозка и трансфер (например, как западно-германский туроператор «ТУИ») они не имеют, а, следовательно, существенно влиять на формирование цены создаваемого ими турпродукта

возможности не могут. В настоящее время ещё есть уникальная возможность используя механизмы частно-государственного партнерства на базе коллективных средств размещения Крыма, крупнейших авиакомпаний и ОАО «РЖД» создать ряд отечественных туроператоров, которые действительно бы могли формировать, продвигать и реализовывать свои турпродукты исходя из рыночной конъюнктуры. Это позволило бы снижать стоимость перевозки в Республику Крым, осуществлять ценообразование туристского продукта исходя из складывающегося спроса, создавать для себя конкурентные преимущества, что в конечном итоге сказалось на общей доступности туристской дестинации для широкого сегмента потребителей в течении всего календарного года.

Шестое — совершенствование форм и методов работы по обеспечению безопасности туристов. В рейтинге Всемирного экономического форума (Давос 2015 г.) по индексу конкурентоспособности путешествий и туризма Россия экспертами определена на 126 мест из 141 страны. Если такие страны как Бразилия, ЮАР занимают значительно более высокие места по такому критерию как «безопасность», то «не стоит говорить» об объективности экспертов. Гораздо важнее предпринимать конкретные шаги, чтобы обеспечить сохранность имущества путешествующих граждан, а также их личную безопасность. В штатной структуре Главного управления МВД России по г. Москве создано подразделение туристической полиции. Это положительный аспект, но в то же время многие понимают, что патрулирование туристических маршрутов в центральной части города как выполнение главной задачи, не всегда способствует выявлению преступников, специализирующихся на совершении преступлений в отношении туристов и экскурсантов, как самой беспечной категории граждан. «Территориального признака» никто не отменял, но создание специализированного оперативного подразделения, главной задачей которого была бы борьба с преступностью, объектом которой избрана индустрия гостеприимства, было бы конкретным шагом по борьбе с узконаправленными преступными элементами. Миллионы туристов (2015 г — 17 миллионов туристов, посетили столицу России [30]) приезжающих в Москву, а также их безопасность заслуживают большего внимания со стороны правоохранительных органов.

Второму по численности населения мегаполису России городу Санкт-Петербургу и Ленинградской области также не помешало бы специализированное подразделение по борьбе с правонарушителями и преступниками в рассматриваемой сфере. Как представляется, конкретными мерами было бы и введение в перечень рейтингов правоохранительных органов такого показателя как «раскрываемость правонарушений по отношению к экскурсантам и туристам». Это заставило правоохранительные органы уделять гораздо больше внимания безопасности туристов и экскурсантов и как следствие позволило бы существенно

снизить уровень преступности по отношению к этой социальной группы населения.

Не маловажно также идти в ногу со временем развития современных технических средств и использования их не только для реализации туристского продукта. Самые посещаемые туристические объекты показа необходимо и в дальнейшем оборудовать современными техническими средствами в целях обеспечения безопасности посетителей. Все эти меры способствовали бы укреплению доверия путешествующих граждан, а также формированию имиджа России как страны безопасной для организации путешествий и туризма.

Седьмое — формирование мотивации посещения Черноморского побережья и Крыма путем организации и проведения массовых событийных мероприятий (фестивали студенческой песни, туристские сборы, спортивные соревнования и т. д.).

Говоря о перспективах туризма в России необходимо сказать, что одним из основных факторов, дающим «толчок» для развития национального в России является проведение массовых международных событийных мероприятий. Чемпионат мира по футболу в 2018, Зимняя Универсиада — 2019 в Красноярске — эти события позволяют повысить интерес и увеличивать поток туристов в нашу страну. В свою очередь, стоит понимать, что возможность организации данных соревнований всего лишь «эпизод», а не «система» для развития национального туризма и привлечения инвестиций в сферу туризма. Поэтому необходимо создавать систему проведения ежегодных событийных мероприятий в местах, где есть условия для приема гостей и богом подарена природа для отдыха и рекреации. Никто не мешает деятелям культуры (Федеральное агентство по туризму является структурным подразделением Министерства культуры Российской Федерации) взамен «ЮРМАЛЫ» организовать соответствующий фестиваль в г. Сочи или в Севастополе ежегодный фестиваль военной песни или другие событийные мероприятия.

Восьмое — ведение аналитической работы по аспектам ценообразования в крупнейших мировых центрах индустрии отдыха и формах и методах их продвижения центральным органом исполнительной власти с целью информирования собственных производителей услуг о формировании предложения и спроса на зарубежные туристские продукты.

В настоящее время имеет место желание менеджеров коллективных средств размещения Черноморского побережья и Крыма воспользоваться созданными условиями и обстоятельствами для получения более высоких доходов в высокий сезон, тем более что его продолжительность два месяца в году, что может реализоваться в неадекватном ценообразовании на услуги своих предприятий. Понятно, что экономические законы никто не отменял и «спрос» и «предложение» будут, в конечном счете, определять стоимость сферы услуг индустрии гостеприимства отечественных туристских дестинаций. Как представляется,

российский туристический бизнес старается заработать всегда сегодня, а что будет завтра, то есть на следующий год не сильно озабочен. Вернется или нет потребитель — задача следующего года. Опасность неадекватной ценовой политики предприятий индустрии гостеприимства Черноморского побережья Краснодарского края и Республики Крым уже сегодня активно обсуждается как в средствах массовой информации, так и среди потребителей на обычном уровне.

Не секрет, что многие местные жители Черноморского побережья адаптировались к высоким монопольным ценам, покупая продовольственные товары в высокий сезон ранним утром на оптовых рынках, и сами активно участвуют в поддержании «московских цен» ведя уличную торговлю. Борьба в режиме ручного управления с монопольным сговором по формированию цен на продовольственных рынках массовых туристских дестинаций также является задачей как власти, так и бизнеса, теряющего миллионы потребителей из-за поверхностных экономических знаний и отсутствия долгосрочной ценовой стратегии. И сами отельеры одной из трудно решаемых задач в организации отдыха россиян, уже знающим и привыкшим к мировым стандартам отдыха в том же современном формате «всё включено», видят высокие цены на продовольственные и сельскохозяйственные продукты.

4 миллиона невыездных россиян в любом случае дадут какое-то наполнение отечественных туристских дестинаций. Следует заметить, что большая их часть поедет в свои ведомственные санатории и дома отдыха. Однако значительная часть платежеспособного населения России предпочитает зарубежный отдых.

Поэтому анализ заполнения зарубежных туристских дестинаций, форм и методов их продвижения, качества предоставления основных и дополнительных услуг, туристских предпочтений, тенденций развития аттракций, ценовой политики в сравнении с отечественными необходим. Сам туристический бизнес, всегда заявляя об этом, как правило, аналитической работы не ведет. Он анализирует в первую очередь своих конкурентов на зарубежном и внутреннем туристическом рынках. Этот объем работы может осуществлять как сам центральный орган исполнительной власти в сфере туризма, так и иная организация, работающая по выигранному ей тендеру.

Девятое — формирование адекватной системы статистики внутреннего туризма в Российской Федерации.

Методологические затруднения. В рекомендациях ЮНВТО для подсчета туристических потоков есть такое понятие как «посетитель», которое является родовым понятием для таких понятий как «ночующий посетитель — турист» и «однодневный посетитель — экскурсант». Названные понятия по отношению к первому родовому понятию («посетитель») являются подчиненными и входят в его объем. В российской туристической практике нет родового обобщающего понятия для таких понятий как «турист» и «экскурсант».

К примеру, по заявлению официальных лиц Республики Татарстан в 2015 году посетило 2,5 миллионов туристов [35]. В отчете Государственного комитета по туризму Республики Татарстан по итогам работы за 2015 год приводятся следующие данные по численности посетителей основных туристских центров Республики Татарстан [8]: Казанский Кремль — 2 107 225; Елабуга — 277 100; Великий Болгар — 349 765; Остров-град Свияж — 261 418; Чистополь — 38 100; Тетюши — 10 000. Таким образом, несложный арифметический подсчет показывает суммарное количество посетителей (именно это понятие употребляет исполнительный орган власти в сфере туризма, а не «туристов» и (или) «экскурсантов») — 2 813 608. Объем внутреннего туристического потока (россиян) официальными властями Республики Татарстан не озвучивается. Следует исходить из того, что он на 154 182 туриста (количество иностранных граждан, прибывших в Республику Татарстан в 2015 году) меньше общего количества посетителей [8].

Вполне вероятно, что туристов в Татарстане в 2015 году было названное ранее число, но, сколько из числа посетителей туристы, а сколько экскурсанты статистическое наблюдение сказать не может.

Поэтому имеет место необходимость приведения в методологическое соответствие ряда базовых терминов, используемых в сфере туризма: «посетитель», «турист», «экскурсант» у ЮНВТО и «турист», «экскурсант» в Российской Федерации.

Основные рекомендации Ростуризма по определению внутреннего туристского потока заключаются в суммировании двух составляющих: первая — лиц (граждан России), размещенные в КСР и вторая — проведении специальных исследований по выявлению количества лиц (граждан России) размещенных не в КСР. В связи с тем, что в форме статистической отчетности «Сведения о деятельности коллективного средства размещения (индекс формы — «1 — КСР») отсутствует такая цель посещения как «туристская», число туристов, размещенных в КСР определить не возможно. Как представляется, немногим регионам удастся выяснить и «Число туристов, размещенных не в КСР ...» [21], так как для этого необходимо проводить специальные обследования не реже одного раза в три года. Исключение, как представляется, составляет только Краснодарский край.

Можно предположить, что регионы и отдельные местные органы считают внутренних туристов по следующему алгоритму. Численность размещенных лиц в КСР умножают на определенный коэффициент, заметно увеличивающий численность туристов. Подсчет такого показателя туристических потоков как «экскурсант» не ведется.

Не всегда согласована информация о туристических потоках в регионах, которая приводится официальными представителями власти. Город Москва дает информацию о количестве туристов в 2015 году от 16,5 [32] до 17 миллионов [30] туристов.

Таблица 4. Отдельные показатели состояния внутреннего туризма в России

	Внутренний туристический поток / национальный туризм (млн туристов)		Численность размещенных лиц в гостиницах и аналогичных средствах размещения России (млн чел.)	
	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	41,5 / 66,9 [4,4 & 25]	50,0 / 76,9 [33, 33 & 26]	33, 160 [7]	-
г. Москва	12,21/16,5 [30]	12,58 / 17 [30]	5,559 [7]	-
Краснодарский край	- / 13,8 [6]	- / 14 (за 11 мес.) [13]	2,778 [7]	-
г. Санкт-Петербург	3,2 / 6,0 [17,28]	3,7 / 6,5 [31]	2,782 [7]	-
Алтайский край	- / 1,62 [3]	- / 1,9 [1]	0,303 [7]	-
Республика Татарстан	- / 2,5 [34]	2,346/2,5 [35]	1,7591 [8] (по данным Росстата — 1,234. [27])	1,2293 (9 мес.) [8]
Республика Крым	- / 4,0 [24]	- / 4,598 [12]	0,255 [7]	-

Источники: 1, 3, 4, 6, 7, 8, 12,13, 15, 17, 24, 27, 28, 30, 31, 33, 34, 35.

Анализ приведенных данных в таблице позволяет утверждать, следующее: — регионы России дают в основном показатели национального туризма (внутренний туризм + въездной туризм иностранных граждан, то есть общее количество туристов посетивших регион); — наличие существенных разночтений представителями власти о количестве туристов в регионе, а также с данными Росстата о количестве граждан России, размещенных в КСР; — наличие экспертной оценке туристических потоков внутреннего туризма или её отсутствие как таковой.

Адекватная статистическая информация о состоянии внутреннего туризма необходима как государственным и муниципальным органам для выработки действенной государственной политики по развитию сферы туризма, так и субъектам индустрии гостеприимства в целях определения стратегии и тактики действий на рынке и принятия коммер-

ческих решений. Поэтому важно иметь федеральную форму статистического наблюдения, которая реально показывала движение внутренних туристических потоков.

Обладая значительными туристическими ресурсами, имея достойную и интересную историю, Россия способна значительно увеличить посещение отечественных туристических дестинаций своими гражданами. Для этого необходимы конкретные действия по увеличению продолжительности высокого туристического сезона на юге России, созданию современной мотивации посещений в низкий туристический сезон в крупнейших мегаполисах, созданию безопасных условий для путешествий, информированию и вооружению экономическими знаниями российский туристический бизнес, формированию адекватной системы статистического наблюдения за деятельности в сфере внутреннего туризма.

Литература:

1. Алтайский край в 2015 году посетил 1,9 млн туристов, а Барнаул стал одним из самых дешевых городов для путешественников. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.katun24.ru/news/131159/> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
2. Бюджет ФК «Локомотив» в 2016 году не претерпит кардинальных изменений — Дворкович. [Электронный ресурс]. — URL: <http://rsport.ru/football/20151102/876413285.html> (Дата обращения 05 мая 2016 г.).
3. В 2014 году вырос поток туристов в Алтайский край до 1,62 миллиона человек. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.altairregion22.ru/region_news/v-2014-godu-vyros-potok-turistov-v-altaiskii-krai_398923.html (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
4. Внутренний туризм в России вырос на треть. — URL: <http://rg.ru/2015/06/22/turizm-site.html> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
5. Дегтярева И. Н., Голубина Ж. И. Учебное пособие для проведения практических занятий и самостоятельной работы студентов экономических специальностей по дисциплине «Статистика» раздел «Общая теория статистики». — Пятигорск: РИА КВМ, 2010.

6. Доклад о результатах за 2014 год и основных направлениях деятельности министерства курортов и туризма Краснодарского края в 2015–2018 годах. [Электронный ресурс]. — URL: <http://min.kurortkuban.ru/deyatelnost/otchety/item/894-drond2014> (Дата обращения 16 мая 2016 года).
7. ЕМИСС / Федеральная служба государственной статистики / Гостиницы, рестораны (общественное питание) / Деятельность коллективных средств размещения. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
8. Итоги работы Государственного комитета Республики Татарстан по туризму за 2015 год. [Электронный ресурс]. — URL: http://tourism.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_462086.pdf (Дата обращения 15 мая 2016 г.).
9. Китай к 2020 году увеличит протяженность скоростных железных дорог (РИА Новости)[Электронный ресурс]. — URL: <http://ria.ru/economy/20160305/1385006923.html> (Дата обращения 05 мая 2016 г.)
10. Козлов Д. А. Прогноз развития внутреннего туризма Российской Федерации. //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. № 2–4, 2016. — С. 521–525.
11. Козлов Д. А. Факторы развития российского внутреннего туризма. //Молодой ученый. № 23 (103), 2015. — С. 566–568.
12. Количество туристов в Крыму в 2015 году посчитали неправильно — Аксенов. [Электронный ресурс]. — URL: http://dos-news.com/lenta_novostei/kolichestvo-turistov-v-krymu-v-2015-godu-poschitali-nepravilno-aksenov.html (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
13. Краснодарский край посетили 14 млн туристов. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.tourprom.ru/news/31031/> (Дата обращения 16 мая 2016 года).
14. Лепешкин В. А., Христов Т. Т. Структурные изменения на туристском рынке РФ. /Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы индустрии гостеприимства и туризма» (11–12 апреля 2016 г. Москва). — Уфа: Аэтерна, 2016. — С. 105.
15. Макеева Д. Р. Экономика туризма России на современном этапе: от выездного туризма к ориентированному на внутренний рынок. //Вопросы региональной экономики. Т. 22. № 1, 2015. — С. 39–48.
16. Ольга Голодец: объемы внутреннего туризма должны увеличиться с 31,7 млн до 76 млн человек (13.06.2014 г.). [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ok-infom.ru> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
17. Петербург по итогам 2015 года ожидает рекордного числа туристов. [Электронный ресурс]. — URL: <http://ria.ru/society/20151204/1335971047.html> (дата обращения 18 мая 2016 г.)
18. Петрова А. Л. Тренд 2015 года — внутренний туризм. /Материалы международной научно-практической конференции «Взаимодействие науки и бизнеса (Москва, 27 марта 2015 г.)», 2015. — С. 239–241.
19. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 N 644 «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». /Собрание законодательства РФ, 22.08.2011, N 34, ст. 4966.
20. Приказ Ростуризма от 06.05.2008 N 51 «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года». [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.russiatourism.ru/contents/documenty/normativnye-pravovye-akty/pravovye-akty-rostu> (Дата обращения 03 мая 2016 г.).
21. Приказ Ростуризма от 18 июля 2007 г. № 69 «Об утверждении порядка определения внутреннего туристского потока в Российской Федерации и о вкладе туризма в экономику субъектов Российской Федерации» (Строка 4 таблицы 1 «Объем туристского потока в (наименование субъекта Российской Федерации) в 200_ году»). [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.russiatourism.ru> (Дата обращения 18 мая 2016 г.).
22. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.07.2002 № 954-Р «О концепции развития туризма в Российской Федерации на период до 2005 года». /Собрание законодательства РФ, 15.07.2002, N 28, ст. 2902.
23. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.05.2014 N 941-р «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года». /Собрание законодательства РФ, 16.06.2014, N 24, ст. 3105.
24. Ростуризм: Крым в 2015 году посетят не менее 5 млн человек. [Электронный ресурс]. — URL: <http://vz.ru/news/2015/7/16/756537.html> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
25. Сайт Федерального агентства по туризму. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.russiatourism.ru> (Дата обращения 03 мая 2016 г.)
26. Сайт туроператора «Coral Travel». [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.coral.ru> (Дата обращения 03 мая 2016 г.).
27. Сайт Федеральной службы государственной статистики. — URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
28. Санкт-Петербург в 2014 году посетило около 6 миллионов туристов. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.tour-planeta.ru/news_sankt_peterburg_v_2014_godu_posetilo_okolo_6.html (Дата обращения 18 мая 2016 г.)

29. Сколько стоила подготовка к Олимпиаде в Сочи? /Аргументы и факты. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.aif.ru/olymp2014/dontknow2014/skolko_stoila_podgotovka_k_olimpiade_v_sochi (Дата обращения 05 мая 2016 г.)
30. Сколько туристов посетило Москву в 2015 году? [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.aif.ru> (дата обращения 15 мая 2016 г.).
31. Смольный: в 2015 году Петербург посетило 6,5 млн туристов. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.spb.aif.ru/city/event/smolnyu_v_2015_godu_peterburg_posetilo_6_5 mln_turistov (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
32. Собянин рассказал сколько туристов посетили Москву. [Электронный ресурс]. — URL: <http://gosnovosti.com> (Дата обращения 16 мая 2016 г.).
33. Совещание о развитии внутреннего туризма. — URL: <http://government.ru/news/21363/> (Дата обращения 19 мая 2016 г.).
34. Татарстан посетили 2,5 млн туристов в 2014 году, турпоток вырос на 16%. [Электронный ресурс]. — URL: <http://kazan.bezformata.ru/listnews/posetili-2-5-mln-turistov-v-2014/29365351/> (Дата обращения 16 мая 2016 года).
35. Татарстан посетили 2,5 миллионов туристов в 2015 году. [Электронный ресурс]. — URL: <http://kazan.rusplt.ru/index/tatarstan-posetili-25-millionov-turistov-v-2015-godu-498719.html> (Дата обращения 15 мая 2016 г.).
36. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». / Собрание законодательства РФ, 02.12.1996, N 49, ст. 5491.

Оценка состояния молодежной политики

Куприянова Юлия Сергеевна, помощник специалиста отдела по делам молодёжи и туризму
Администрация Находкинского городского округа

Вопрос рассмотрения проблем молодежная политика является не чем другим как составляющая государства и многочисленной общественности.

В своем многочисленном определении молодежная политика включает в свой состав многочисленность различных субъектов со стороны общественных отношений. Общий смысл, которой имеет последующее заключение на примере создания в общественности последующих условий и в том числе дальнейших стимулов на примере создания факторов жизнедеятельности нового поколения для последующего развития и управления [1, с.13].

На данный момент рассмотрение этой темы существует стратегия развития молодежной политики на период до 2025 года которая разработана на основе многочисленных факторов социально — экономического развития.

При этом необходимо обратить свое внимание на то, что данная стратегия должна предусматривать в своей деятельности и последующей реализации такие факторы, как рассмотрение угроз в дальнейшем развитии молодежной политики.

Также, разумеется, в последующем определять все имеющиеся цели, в том числе приоритеты на примере инструментов государственной политики непосредственно в отношении многочисленного молодого поколения.

К достаточно значительному сожалению в современный период времени прослеживается, так называемая, достаточно осязаемая проблема на примере снижения численности молодежи. Тем самым государственному аппарату необходимо обратить достаточно большое внимание

для рассмотрения повышения качества молодежного ресурса. При этом минимизировать физические и в том числе социальные потери [2, с.64].

Еще один фактор, не маловажный для данного обсуждения, который заключается в том, что на основании всего выше рассмотренного и сокращение численности детей как фактора рождаемости на территории Российской Федерации и Приморского края.

В том числе, впоследствии ведет к достаточно печальным последствиям на примере того что приведет к так называемому росту диспропорции при дальнейшем формировании на примере трудовых ресурсов которые в дальнейшем способны развивать как материальный так и интеллектуальный потенциал нашей многочисленной страны.

При этом процессе произойдет так называемый фактор на примере снижения подготовки кадров в различных учебных заведениях.

При всех факторах рассмотрения темы имеется аргумент того, что молодежь является достаточно саморазвивающейся системой, чья жизнь в дальнейшем обусловлена множественными социально — экономическими и в том числе политическими условиями.

При этом молодое поколение, на основании всего этого, несет в себе прошлое настоящее и, тем более, будущее.

Достаточно острой проблемой является на примере молодежной политики время так называемых переломных моментов, которые включают в себя достаточно осязаемые смены направления на примере темпов в сфере социально-экономического развития, и главной и важной целью явля-

ется изменение на примере общественного и в том числе государственного устройства [3, с. 26].

Последующая необходимость в сфере молодежной политики заключается на примере дальнейшего отношения молодого поколения. Тем самым присутствует многочисленное мнение, которое заключается в самом отношении молодежи при определении многозначимой специфики самого положения молодого поколения в обществе.

Молодое поколение на протяжении достаточно большого времени в последующем наследует так называемый достигнутый уровень в процессе развития общества, в силу своего присутствующего специфического положения и тем самым достаточно остро нуждается в так называемом последующем присвоении себе таких благ, как например материальных и в том числе духовных.

При этом присутствует так называемый жизненный старт на примере нахождения на достаточно высшей степени, чем был у современных для нее на примере взрослых и в том числе пожилых людей.

На основании всего этого стоит обратить внимание на то, что молодое поколение только начинает вступать в так называемую будущую трудовую деятельность, и в том числе общественную жизнь. При этом молодежь еще не достаточно полностью осознает серьезность всего происходящего, тем самым менее подвержена так называемой интеграции к различным бытовым и социальным процессам.

В связи с этим имеет место в так называемой последующей необходимости рассмотрения особой политики в отношении молодого поколения, так как в последующем определяется основная специфика ее многочисленного положения в нашем обществе. Ведь само по себе молодежное поколение имеет свои функции в многочисленном обществе.

На примере условий последующего формирования, так называемой ответственности молодого поколения за будущее нашего государства, в последующем является процессом на примере непосредственного демократического

участия молодого поколения в дальнейшем развитии общества со своеобразными плюсами и минусами.

Приходим к мнению о том, что на данный момент на территории Российской Федерации присутствует и в том числе наблюдается кризис на примере культурной составляющей на примере молодых семей, которые имеют проявление в увеличении расторжения браков, многочисленные тенденции не зарегистрированных браков и самое достаточно печальное положение нашей многочисленной страны — это матери одиночки которые воспитывают одни своих детей. Все эти факторы происходят на примере молодого поколения [4, с. 51].

При рассматриваемой теме необходимо осуществить вывод о том, что состояние молодежной политики на данный период времени имеет далеко неоднозначный вид.

Молодёжная политика считается самостоятельным и активным направлением деятельности государства, а проводится она через систему управленческих органов страны. Эффективность молодежной политики напрямую зависит от заинтересованности молодёжи, от их требований к получению только качественного образования и в будущем трудоустройства. Стоит отметить, что на данный момент активное развитие молодёжной политики в небольших городах имеет определённые преграды.

Многочисленные статистические и в том числе социологические данные дают представление о том, что негативными моментами на данное время являются образование благосостояние и самое главное это преступность со стороны молодого поколения.

В том числе главных проблем наблюдается печальная картина наблюдается и на примере рассмотрения физического и психического состояния молодежи.

Все это влечет за собой необходимость в рассмотрении и в том числе принятие достаточно эффективной и действительной государственной молодежной политики, имеющей последующее направление на положительное развитие потенциала в сфере молодежной политики.

Литература:

1. Гушин О. В. Государственная молодежная политика в регионах проблемы моделирования в современных условиях/ Гушин О. В.//Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — С. 12–16
2. Бабинцев В. П. Государственная молодежная политика/Бабинцев В. П. //Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 1. — 64–65 с.
3. Бурцев В. А. Молодежная политика — идеология и принципы осуществления/ Бурцев В. А.//Современные проблемы науки и образования. — 2013. — № 1. — С. 25–26.
4. Карпова И. В. Государственная молодежная политика как структурный элемент социальной безопасности»/ Карпова И. В. — М.: Знание, 2013. — 107 с.

Совершенствование организации управленческого труда на примере ООО «Компания «Армада», г. Уссурийск

Куровская Инга Владиславовна, инспектор отдела кадров
ООО «Компания «Армада»

Проблема эффективности управленческого труда не получила еще должного теоретического освещения. Трудности ее решения общеизвестны, причем основная из них — это проблема измерения эффективности, определения критерия эффективности.

Управленческий труд заключается в осуществлении постоянного процесса по разрешению складывающихся управленческих ситуаций. Управленческий процесс ограничен во времени возникновением управленческой ситуации и ее окончанием путем принятия и реализации решения или отказа от его реализации. Следовательно, тот, кто реализует управленческий процесс или его часть, является работником управления. Результатом управленческого труда являются управленческие решения [3, с. 92].

Для изучения и оценки организации управленческого труда применяются различные общенаучные, частнонаучные и специальные методы познания организации управленческого труда. Среди этих методов наибольшее распространение получили общенаучные методы, включающие диалектический, системный и социологические методы. Значительное распространение в практике конкретно-социологических исследований организации управленческого труда получили методы самофотографии и фотографии рабочего дня управленческих кадров, которые

являются по существу разновидностью социологического наблюдения [2].

Нами была дана характеристика управленческого труда и рассмотрены особенности его организации на примере крупного сельскохозяйственного предприятия г. Уссурийска — ООО «Компания «Армада». Предприятие является ведущим поставщиком высококачественного мяса свинины и говядины в Приморском крае. На сегодняшний день ООО «Компания «Армада» имеет контракты с большинством супермаркетов Приморского края.

На предприятии действует линейная структура управления, высшим органом управления ООО «Компания Армада» является общее собрание акционеров, руководство текущей деятельностью осуществляется генеральным директором.

В 2015 году численность управленческих кадров ООО «Компания Армада» увеличилась на 48 человек (в 2,8 раза) и составила 62 человека. Средний возраст управленческих работников в ООО «Компания «Армада» в 2015 году он снизился на 0,2 года и составил 42,9 года. Средний стаж управленческих работников в ООО «Компания «Армада» в 2015 составил чуть более 20 лет.

В таблице 1 приведены показатели эффективности управленческого труда на предприятии.

Таблица 1. Показатели производительности управленческого труда ООО «Компания Армада»

Показатели	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение (+, -)	Темпы роста 2015 к 2013, %
Среднегодовая численность работников управления, чел.	81	74	62	-19	76,54
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	1109880	1243288	634386	-475494	57,16
Прибыль от продаж, тыс. руб.	500237	353739	187328	-312909	37,45
Годовой фонд оплаты труда управленческих кадров, тыс. руб.	39498	33693	26407	-13091	66,86
Среднегодовая оплата труда управленческих кадров, тыс. руб.	487,63	455,31	425,92	-61,71	87,34
Среднегодовая выработка на одного работника управления, тыс. руб.	13702,22	16801,19	10232,03	-3470,19	74,67
Приходится на одного работника прибыли от продаж, тыс. руб.	6175,77	4780,26	3021,42	-3154,35	48,92
Прибыль от продаж на рубль фонда оплаты труда, руб.	12,66	10,50	7,09	-5,57	56,00

По данным таблицы 1 видно, что на предприятии сократилась численность управленческих работников на 19 человек (23,46%). При этом годовой фонд оплаты труда также сократился на 13091 тыс. руб. (33,14%). Сред-

негодовая оплата труда управленческих работников в 2015 году снизилась на 61,71 тыс. руб. (12,66%) и составила 425,92 тыс. руб. Данный показатель является достаточно высоким для региона.

Размер прибыли от продаж на одного работника сократился на 51,08 %, в 2015 году её величина составила 3021,42 тыс. руб. Также сократился размер прибыли на рубль фонда оплаты труда управленческих работников на 5,57 руб. или 44 %. Описанная динамика показателей указывает на снижение показателей производительности управленческого труда в ООО «Компания Армада».

Таким образом, проведённый анализ показал, что за анализируемый период в ООО «Компания «Армада» сократилась численность управленческого персонала и снизилась его эффективность.

Для изучения организации управленческого труда в ООО «Компания «Армада» воспользуемся методами наблюдения, такими как фотография рабочего дня и методом социологического опроса.

Для количественной оценки уровня организации труда работников аппарата управления ООО «Компания Ар-

мада» были рассчитаны коэффициенты экстенсивного использования рабочего времени, рациональности структуры затрат рабочего времени, общего использования рабочего времени.

С помощью метода наблюдения, было установлено, что в ООО «Компания Армада» в среднем среди руководителей и специалистов предприятия прямые потери рабочего времени составляют 8 % и около 16 % рабочего времени административно-управленческого персонала составляют несвойственные функции.

Также было выявлено, что руководители и специалисты ООО «Компания «Армада» часто нарушают трудовую дисциплину. Большая часть нарушений связана с нарушением распорядка рабочего дня.

В таблице 2 приведены наиболее частые нарушения трудовой дисциплины среди специалистов отдела кадров, выявленные в процессе прохождения производственной практики за месяц.

Таблица 2. Основные нарушения трудовой дисциплины управленческих работников ООО «Компания «Армада»

Виды нарушений	Число случаев за период наблюдения	% от числа нарушений
Опоздания на работу	32	13,56
Решение личных вопросов	48	20,34
Нарушение времени обеденного перерыва (увеличение продолжительности)	46	19,49
Разговоры по телефону на личные темы	65	27,54
Отсутствие на рабочем месте с рабочее время	24	10,2
Прогулы	2	0,85
Увеличение сроков выполнения порученных заданий	11	4,7
Прочие нарушения	8	3,39
Всего нарушений	236	100,0

Как видно из представленных результатов наблюдения, среди работников отдела кадров за последний месяц было выявлено 236 нарушений трудовой дисциплины, из которых 27,54 % нарушений составили разговоры по телефону на личные темы, 20,34 % составили личные вопросы, 19,49 % составили случаи нарушения обеденного перерыва. Также среди работников были отмечены частые опоздания

на работу — 32 случая, в среднем 8 опозданий на одного работника за 20 рабочих дней, то есть каждый работник опаздывал на работу чаще чем раз в 2 дня.

Для оценки степени реакции руководителей на случаи нарушения трудовой дисциплины нами был проведён выборочный опрос среди специалистов ООО «Компания «Армада». Результаты опроса приведены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты опроса сотрудников

Виды реакции руководства на нарушение дисциплины	Число ответов	Доля, % к итогу
Делает замечания	4	20
Пытается воспитывать	2	10
Воздействует общественным мнением	1	5
Наказывает выговором, штрафом	1	5
Никак не реагирует, старается не замечать	12	60
Итого	20	100

Как видно из представленных в таблице данных, более половины (60 %) опрошенных отмечают, что вышестоящее руководство не реагирует на нарушения трудовой дис-

циплины, старается их не замечать, 20 % опрошенных отметили, что руководство делает им замечания, двое из опрошенных (10 %) ответили, что руководство пыта-

ется их воспитывать. В целом, можно сделать вывод о том, что нарушения трудовой дисциплины среди руководителей и специалистов ООО «Компания «Армада» чаще всего остаются незамеченными со стороны руководства. Между тем, нарушения трудовой дисциплины, особенно среди административно-управленческого персонала является нега-

тивным фактором, который как снижает результативность управленческого труда, так и подрывает общий трудовой настрой коллектива.

Для определения результативности труда руководителей ООО «Компания Армада» также был проведён опрос среди 34 руководителей, результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4. Оценка результативности труда руководителей ООО «Компания Армада»

Формулировка цели респондентом	Количество респондентов, определивших цель в качестве приоритетной, чел.	Количество респондентов, считающих цель достигнутой, чел.	Доля респондентов, достигших заданных целей, в общем числе респондентов, %
Получение прибыли	20	11	32,4
Создание благоприятных условий для работников	2	1	2,9
Рост доли рынка	3	2	5,9
Повышение качества продукции	6	2	5,9
Достижение максимальной стоимости организации	1	1	2,9
Создание конкурентоспособного продукта для завоевания потребителя	2	1	2,9
Итого:	34	18	52,9

Как видим, из 34 опрошенных руководителей около 53% считают свою деятельность результативной по отношению к достижению цели. Остальные опрошенные отмечают недостаточный уровень реализации заданных целей, то есть недостаточную производительность. При этом следует отметить отсутствие единого представления о целях организации у работников управления, что существенно снижает качество принимаемых управленческих решений.

Проведённое исследование организации управленческого труда в ООО «Компания Армада» позволило выделить следующие проблемы:

- 1) низкий уровень трудовой дисциплины;
- 2) недостаточно эффективное использование рабочего времени;
- 3) повышенная текучесть кадров;
- 4) слабо развитая система коммуникаций;
- 5) недостаточная работа в сфере планирования и организации;
- 6) недостаточно комфортные условия труда управленческих работников;
- 7) отсутствие единого представления о целях организации.

Следствием выявленных проблем стало снижение производительности и эффективности управленческого труда. Для устранения выявленных недостатков в системе управления предприятием можно рекомендовать комплекс мероприятий, включающий: разработку плана научной организации управленческого труда на предприятии, мероприятия по совершенствованию условий труда и информационного обеспечения.

В качестве мероприятий по совершенствованию условий труда предлагается:

- 1) проведение косметического ремонта в административном корпусе;
- 2) установка двух пластиковых окон в диспетчерской и отделе снабжения;
- 3) обновление мебели в отделе кадров и финансовом отделе;
- 4) установка пластиковых (прозрачных) дверей в кабинеты отдела кадров, юридического отдела и бухгалтерии, что повысит комфортность этих кабинетов, снимет психологическое напряжение.

Затраты на реализацию указанных мероприятий планируются в размере 136 тыс. руб. Также было предложено создать на предприятии компьютерную сеть, что потребует затрат в размере 184 тыс. руб.

В целом предложенные мероприятия позволят улучшить условия труда и уровень организации рабочих мест управленческого персонала ООО «Компания «Армада». Также на предприятии улучшится коммуникационный процесс и повысится качество информационного обеспечения. Всё это, несомненно, повысит результативность управленческого труда, что будет выражаться в повышении степени выполнения плановых заданий, повышению качества принимаемых решений.

Также можно предложить мероприятия по повышению уровня трудовой дисциплины на предприятии, включающие:

- ведение электронного журнала трудовой дисциплины;
- сверхурочные отработки за опоздания;

- составление индивидуальных планов;
- влияние выполнения трудовой дисциплины на переменную часть оплаты труда.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит согласно прогнозам увеличить объём товарной продукции на 7% за счёт путём улучшения организации труда руководителей и специалистов предприятия, создания благопри-

ятных условий для работы, повышения оперативного информационного обеспечения.

Таким образом, предлагаемые мероприятия по совершенствованию организации управленческого труда в ООО «Компания «Армада» являются целесообразными, их реализация приведёт к повышению эффективности деятельности предприятия.

Литература:

- 1 Дымченко О. В. Подходы к определению эффективности управленческого труда [Электронный ресурс] / О. В. Дымченко // Актуальные вопросы современной науки. 2012. № 5—1. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-opredeleniyu-effektivnosti-upravlencheskogo-truda>
- 2 Иванкова О. Г. Организационные аспекты управленческого аудита [Электронный ресурс] / О. Г. Иванкова, И. В. Кальницкая // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 3—1. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-aspekty-upravlencheskogo-audita>
- 3 Скляревская В. А. Экономика труда: учебник для бакалавров / В. А. Скляревская: учебник. — М.: Дашков и К, 2015. — 304 с.
- 4 Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: монография / О. В. Горшкова, Н. Н. Богдан, М. Ю. Дикуюарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилевкин, А. С. Новгородов, З. В. Якимова: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 240 с.
- 5 Трудовая дисциплина: правила, нарушения и наказание [Электронный ресурс] // персональный журнал руководителя «Генеральный директор» — Режим доступа: <http://www.gd.ru/articles/4356-red-trudovaya-distiplina>

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 11 (115) / 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.
Абдрасилов Т. К.
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.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
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)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
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)
Ешнев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов 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., Майер О. 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 26.06.2016. Тираж 500 экз.

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