

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

Общество, его хозяйство и управление. Общественно-экономический характер всех форм хозяйства. Государственное хозяйство. Управление государственным хозяйством.

Мы рассуждаем о том, как можно было бы организовать и коллективную, и индивидуальную деятельность людей общественно-экономическую.

Проблема государственного хозяйства заключается в том, что государство должно удовлетворять все потребности населения, как индивидуальные, так и коллективные. Оно должно обеспечивать население товарами, услугами, работами, а также охранять его от внешних и внутренних врагов. Как бы ни была важна потребность населения в государственном хозяйстве, она становится удовлетворенной лишь тогда, когда государство обеспечивает население продуктами и услугами. Государство не должно забывать о том, что оно существует не только для себя, но и для своих граждан. Оно должно обеспечивать их безопасность и благополучие. Оно должно собирать налоги и распределять их на установление и содержание различных органов управления и суда для защиты безопасности. Поддержание безопасности является одной из главных задач государственного хозяйства. Но с дальнейшим развитием общества нарастают и новые потребности, которых ни когда не могут быть удовлетворены частными хозяйствами, или удовлетворены ими недостаточно. Вот почему государство берет на себя ответственность за удовлетворение потребностей населения. Оно должно обеспечивать население продуктами, услугами, работами, а также охранять его от внешних и внутренних врагов. Оно должно обеспечивать их безопасность и благополучие. Оно должно собирать налоги и распределять их на установление и содержание различных органов управления и суда для защиты безопасности.



Государственный доклад
Государственному Зысочеству Великого Императору Александру в 1900—1902
О РУБЛЕ
читанная Его Императорскому Зысочеству Великому Императору Александру в 1900—1902
Князь Мещеряков
Учредительский
НВ-442
ПРИНУЖДЕННЫЯ
РАЗЪЯСНЕНИЯ
по поводу отчета
О ВОЙНѢ
ЯПОКІЕЙ.
Ген. Ад. Куропаткина
ЗАПИСКА
КРЕСТЬЯНСКОМУ ДѢЛУ

4
2014
Часть IV

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 4 (63) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

На обложке изображен граф Сергей Юльевич Витте (1849–1915) — русский государственный деятель, министр путей сообщения, министр финансов, председатель Комитета министров, председатель Совета министров.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

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

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

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

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

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

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

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

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

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

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

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

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

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

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

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

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абушахманова Ю.В.

Экономический кризис: эволюция, действительность, прогнозы 441

Айдарбаева Л.К.

Зарубежный опыт государственного регулирования экономики и его применение в Республике Казахстан 446

Айзатова М.Ф., Макарова Л.М.

Особенности формирования отчетности малыми предприятиями в отечественной и зарубежной практике 448

Акаева А.И.

Особенности риск-ориентированного надзора «Базель III» 451

Акатова А.С., Козлова Ю.А.

Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий 453

Альтапова А.Ф.

Проблемы формирования финансовой отчетности в наиболее рискованных областях учета кредитных организаций России 456

Андросова И.В.

Специфика образовательных услуг в системе общественных отношений 458

Ануфриева Ю.А.

Анализ классификаций бухгалтерских балансов с точки зрения их предназначения и использования 461

Бабкин С.И.

Оценка устойчивости функционирования рынка слияний и поглощений в условиях негативного влияния проблемных факторов 466

Бердиев Г.И., Мусурмонкулов М.У.

Горизонты использования альтернативных источников энергии 473

Боровяк С.Н., Чикваная Н.Г.

Компилирование финансовой отчетности как вид аудиторских услуг 475

Гао Фэн

Совершенствование системы оценки персонала как технологии кадрового менеджмента в китайских компаниях 478

Голами М.

Статусы и символы расчета основной стоимости продукции, принципов и характеристик создание новых систем калькуляции, принципы и бухгалтерский учет новой системы функциональной калькуляции (АВС) 480

Гришун В.О.

Особенности развития гостиничной сферы в России 485

Грунина О.Ю.

Развитие управленческого учета затрат на оплату труда 490

Гурова И.М.

Транзакционный сектор в современной экономике 492

Данилова С.В., Максимов М.С.

Повышение собираемости доходов бюджетов на муниципальном уровне 496

Девятаева Н.В., Алышова А.Г.

Проблема эффективности использования основных фондов строительного предприятия (на примере ООО «Агростройсервис») 501

Девятаева Н.В., Базарнова Т.А.

Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения 503

Дремова Е.С. Инновационная деятельность банков по предоставлению услуг через мобильную связь.....	506	Калиева О.М., Вакунова И.В., Чарикова А.А. Символика и ее значение при формировании положительного имиджа города.....	526
Дудченко В.В. Перспективы развития рисосеяния в хозяйствах Украины	507	Каменская Е.В., Степанова И.А. Демографическая политика в Псковской области: факты и пути решения	530
Дырина Е.Н. Методика экспресс-анализа финансовой отчетности банка	510	Колясникова Е.Р., Козелова Т.А. Построение интегрированного продукта на фондовом рынке РФ	537
Ермаченкова О.А. Маркетинговые исследования в туризме	513	Конников Е.А. Опцион на налоговые обязательства.....	539
Звягин Л.С. Системный анализ в экспериментальных исследованиях.....	516	Корабаева А.Б. Модель государственного регулирования экономики в Республике Казахстан	545
Ivanchenko T. U., Gladushevskaya U. V. About Benefits of Processes Standardization....	519	Коцба М. Методология управления корпоративной собственностью	548
Исмаев Р.О., Дадамирзаев М.Х., Маллабоев О.Т. An increase in efficiency of marketing activity in food market grown in agriculture of Uzbekistan	522	Кудратов З.Г., Тошбоев Б.Б., Йулдошев Ш.Т. Роль свободных экономических зон в развитии экономики Узбекистана	552
Калашникова Е.Ю., Кармазина Ю.А. Использование сбалансированной системы показателей Нортон-Каплана при оценке финансового здоровья корпорации	524	Кулубеков Р.Р., Самойлова Л.Б. Институциональный подход в исследование кластера	557
		Кучеров А.В., Шибилева О.В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития	561

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Экономический кризис: эволюция, действительность, прогнозы

Абушахманова Юлия Вячеславовна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Кризисы сопровождают общество уже около двух веков, потрясая мировой строй и принося с собой разрушительные последствия, а кризисные явления являются спутниками истории человечества, эволюционируя от мелкой нехватки сельскохозяйственных продуктов вплоть до крушения мировой финансовой системы. И с каждым разом кризис вовлекает все большее количество участников [1], угрожая благосостоянию стран, балансу экономических систем, национальной безопасности, политической обстановке и т.д. Они прерывают стабильный экономический рост, нарушают равновесие, тем самым препятствуя нормальному развитию рыночных отношений.

Несмотря на давнюю историю, еще не было найдено эффективного метода борьбы с кризисами. И так как в основном эти явления носят отрицательный характер, все больше экспертов пытаются определить пути определения первопричин их появления, возможности их преодоления с минимальными потерями, а также разработать модели, которые помогли бы фиксировать приближение кризисных явлений на ранних этапах.

Существует множество мнений на причины возникновения кризисов, многие из них абсолютно противоречивы. Объективный характер носят причины, опирающиеся на циклический характер данного явления, обуславливая периодическую необходимость модернизации, реструктуризации экономики [2], исследуя стадии спада и роста, как сменяющих друг друга элементов экономических кризисов. Субъективные точки зрения ссылаются на ошибки управления, природные катаклизмы, политические события и др. Усилил угрозу и открытый тип экономики, интегрируя страну в систему мировых хозяйственных связей, открыв границы для проникновения товаров и капиталов других стран.

Совокупность разных точек зрения формирует различные направления по изучению причин таких масштабных потрясений. Это инструмент для анализа сущности явления, его слабых мест, с целью последующего создания «оружия» для состоятельной борьбы.

В соответствии с тем, что избежать кризисных ситуаций на сегодняшний день не предоставляется возможным, ос-

новной целью исследования и прогнозирования кризисов является преодоление их потенциальных последствий. Несмотря на то, что отрицательный эффект кризисов очень весом, являя собой сокращение инвестиций, повышение уровня безработицы, не полное использование производственных мощностей, банкротство организаций, снижение уровня доходов и многое другое, они также несут в себе созидательный эффект (Ю.В. Яковец), открывая простор для нововведений, путем очистки от устаревших элементов. А именно, те элементы системы, которые изжили себя, вытесняются более прогрессивными, соответствующими настоящей конъюнктуре, элементами. Происходит процесс обновления. Стоит помнить, что кризис — явление временное, на пути прогрессивного развития [3].

Однако способность вовремя оценить исход надвигающихся событий и попытаться к некоторым из них быть готовыми, а некоторые и вовсе ликвидировать, может стать уникальной возможностью преодоления болезненного характера экономического кризиса.

В динамике кризиса есть несколько стадий, и первая из них — латентная, скрытая, когда его предпосылки только назревают (Дмитриева Н. З). Этот период оптимален, для начального прогнозирования, но существует ряд фактов, в первую очередь требующих внимания. Во-первых, это достоверность информации, так как любое искажение исходных данных приводит к ошибкам прогнозирования, особенно при использовании математических моделей. Во-вторых, временное запаздывание статистической информации, так называемый «лаг запаздывания». В-третьих, отбор наиболее значимых факторов исследования, определения их взаимосвязей и влияния на процесс. В-четвертых, четкое представление как функционирует система, какова ее целевая функция. В-пятых, нужно называть вещи и явления своими именами, понимать, как в действительности работает система. Не учитывая эти первичные сведения, эксперты настоятельно рекомендуют за исследование и прогнозирование даже и не браться. (С.Н. Гриняев, А.Н. Фомин, С.А. Крюкова, Г.А. Макаренко)

На данный момент прогнозирование кризисов — это открытая возможность при наличии ресурсов для исследования, необходимости и своевременности полученных результатов, а также субъектов, которые смогут грамотно управлять данной информацией, а не отложить ее в «долгий ящик». Ибо природа человека такова, что он до последнего момента не верит в подсказки судьбы, и возвращается к ним тогда, когда что-либо предотвратить не представляется возможным. Однако, для результативной работы, необходимо начать с истоков, а именно с понятия кризиса.

Термин кризис, в переводе с греческого, поворотный пункт, исход — резкий, крутой перелом, тяжелое переходное состояние [4]. Это слово сейчас у всех на слуху, и его разные интерпретации есть развернутые описания начального понятия. Так А. Б. Борисов определяет кризис как резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге — в снижении жизненного уровня, благосостояния населения [5]. По мнению А. Г. Грязновой экономический кризис — фаза делового цикла, низшая точка экономического развития. Характеризуется резким падением рыночной конъюнктуры, дестабилизацией национальной экономики, усилением диспропорций в общественном воспроизводстве [6]. По словам М. С. Гусева и А. А. Широкова под экономическим кризисом можно понимать переход экономической системы из одного равновесного состояния в другое равновесное состояние, отличающееся от первого заметным снижением совокупного дохода [7]. Иное толкование представляет Дергачев В. А, он пишет: «**Экономический кризис** — тяжелое переходное состояние на пути к определенной цели, а при отсутствии таковой — более уместно квалифицировать происходящее как тенденции устойчивого упадка хозяйства». Нестандартную трактовку предлагают Бутенко А. П. и Миронов А. В, сравнивая экономический кризис с социально-экономическим тупиком. Они говорят, что экономический кризис представляет собой не органический порок, а функциональное расстройство или временное нарушение внутренних связей, возникновение диспропорций и разрывов в еще работоспособной системе, что хотя и приводит к срыву ее функционирования, к спаду производства, однако требует вовсе не ломки, а переналадки расстроившейся, еще жизнеспособной системы.

Я бы обозначила экономический кризис, как неизбежное явление на пути прогрессивного развития экономических систем, несущее в себе временное нестабильное функционирование экономических элементов. Явление необходимое, которое следует не бояться, а уметь контролировать, во избежание серьезных повреждений равновесных систем.

Первый экономический кризис в истории приурочивают к 1857 году, участниками его были США, Германия, Англия и Франция. С этого момента и по сей день эти яв-

ления периодически нарушают ход развития глобального сообщества.

Стоит отметить, что в начале XX века кризисы стали появляться все чаще и чаще, сравнимо с предшествующим периодом. Экономический кризис 1900—1901 гг. был спровоцирован экономическим вмешательством в конце XIX века. Обозначился спад производства, а некоторые виды промышленности, такие как: металлургия, химическая и электрическая, а также строительство попросту встали. Кризис был особо характерен для России и США, но крайне быстро вовлек и другие территории: Великобританию, Германию, Австрию и др. Промышленные предприятия России, например, на тот момент только начинали свой путь развития, и им, как никому требовалась финансовая помощь, которой не было, так как объем капиталовложений был крайне сокращен. Более того, половина из этих предприятий существовали только за счет государственных заказов, что также сильно подкосило их деятельность. Но в целом достаточно быстро наметились признаки улучшения состояния дел, и, несмотря на глубину поражения, странам удалось за короткий период вернуться к ритму.

Банковская паника 1907 года. Причиной кризиса 1907 года стала учетная ставка. Изъявив желание увеличить свои золотые запасы, банки Англии подняли ставку с 3,5% до 6%. Естественно это вызвало большой ажиотаж и бегство вкладчиков, особенно со стороны США, где впоследствии и проявились негативные последствия. Рухнул индекс Нью-Йоркской биржи, многие банки и предприятия обанкротились, снизилась деловая активность. Позже участниками кризиса стали Франция, Италия и др.

Затем идет 1914 год и его Международный финансовый кризис. Период начала Первой мировой войны охарактеризовался паникой. Крупные игроки политического противостояния, а именно Великобритания, Германия, Франция и США стали стихийно избавляться от ценных бумаг иностранных эмитентов, так как возникала необходимость финансирования военных действий. Это привело к краху на товарных и денежных рынках. Отмечают, что этот кризис начался примерно одновременно во всех странах-участницах.

Великая депрессия 1929—1933 гг. В рамках развития экономической мысли существуют объяснения первопричин Великой депрессии. Кейнсианское объяснение говорит о нехватке денежной массы на фоне растущего производства. Как результат — резкое падение цен, которое спровоцировало финансовую нестабильность. Монетаристы сетуют на политику ФРС. Марксисты твердят об очередном кризисе перепроизводства. Существует мнение о «биржевом пузыре», о состоянии сверх притока инвестиций без особой необходимости производства. При любом подходе последствия были разрушительны, ведь только производство в США сократилось за эти годы на 46,2%, в Германии — на 40,2%, во Франции — на 30,9%, в Англии — на 16,2%. А количество безработных к 1933 году достигло 17 млн.

Первый энергетический кризис 1973 года. Получил также название нефтяного, так как связан с этим ресурсом. На тот момент была война Израиля против Сирии и Египта. И ОПЕК ввел эмбарго на поставку нефти США, по причине помощи последнего Израилю в осуществлении военных действий. В плюс ко всему ОПЕК поднял цены на нефть союзников США, приблизительно на 70%. Результатом стало удорожание почти всех товаров и услуг.

«Черный понедельник» или кризис 1987 года. Началось все с неудачи на рынке японских облигаций, который перенаправил приток средств на рынок акций. Последовал резкий отток инвесторов с рынков. А позднее было зарегистрировано рекордное падение индексов биржевых акций, а также известного индекса Нью-Йоркской биржи, Доу Джонса, он потерял в своих позициях 22,6%. Затем начали сокращаться курсы в Токио, Лондоне и Париже. Стали закрываться некоторые биржи. Стабилизировалась ситуация только к 1988 году.

Последнее десятилетие XX века принесло стремительное развитие странам Азии: Таиланд, Филиппины, Индонезия, Южная Корея и др. Пospособствовало этому иностранное кредитование и политика ФРС, что образовала непростую зависимость в виде перекредитования. В скором времени США вышли из депрессии, чем возобновили интерес инвесторов, путем роста % ставок по доллару. Когда проблемы азиатских стран стали очевидными, а инвесторы отказались от продолжения кредитования, один за другим банкротились предприятия, банки, росла безработица. Спекулянты атаковали валюту. Итог: девальвация национальных валют, окончательная потеря инвесторов, дефицит платежного баланса.

Российский кризис 1998 года. Причиной дефолта 1998 г. стали:

- 1) резкое падение цен на нефть и газ;
- 2) безответственная бюджетная политика, так как бюджет сводился к дефицитам, а покрывался дефицит внутренними займами ГКО;
- 3) государственный долг, как последствия обвала азиатских экономик;
- 4) внутренняя политика, занимавшаяся перестановкой на местах, а не уделявшая время на возможное предотвращение дефолта.

«Это была финансовая катастрофа, но она имела объективные предпосылки: кризис, связанный с крахом СССР, банкротство экономики и тяжелый период адаптации к новым условиям. Кризис имел место на всем постсоветском пространстве. Другое дело, что разным странам потребовалось разное время, чтобы стабилизировать финансы, создать новые институты, предпосылки динамичного роста», — говорил Егор Гайдар. Но, несмотря на это объяснение, количество населения, пострадавшего от данных событий огромно. И те впечатления, которое оставил этот кризис, были одними из сильнейших в истории России. Было подорвано доверие россиян и иностранных инвесторов к валюте, банкам и государ-

ству в целом. Курс рубля к доллару упал более чем в три раза. Население утратило свои накопления, банки находились в хаосе, понизился уровень жизни.

Однако отмечают, что дефолт оказал и положительное влияние на экономику России, начало оживать производство, повысилась бюджетная дисциплина, а смена власти привела к смене макроэкономического курса, который поспособствовал экономическому росту.

Кризис 2008 года начался с краха инвестиционного банка США Lehman Brothers, вслед за ним попадает в хаос одна из крупнейших страховых компаний AIG, происходит все 15 сентября 2008 года. Резко снижаются цены на нефть, падают мировые индексы. Такие события вызывают панику на всех мировых площадках. Инвесторы, поддаваясь тревоге, забирают свои средства, национальные валюты испытывают нестабильность, люди теряют работу. Только в России с сентября по декабрь 2008 года остались без работы около 1 млн. человек. Не удалось остаться изолированными, ни одному из участников мирового сообщества. Этот кризис также называют «великая рецессия», ведь за короткий срок ухудшились основные экономические показатели многих стран, что повлекло неизбежное падение на дно [8]. Но как такового «дна» кризиса никто не видел, потому что явление 2008 года не имело абсолютно никаких аналогов. Проблемы пошли с самого центра мировой экономики, а не с крайних развивающихся элементов, как, например, в 1998 году. Но Россия оказалась под одним из мощных ударов, так как наряду с наступившей бедой, она боролась с внутренними проблемами, которые были связаны с российско-грузинской войной.

Ранее аналитики считали, что первопричиной образовавшегося хаоса была проблема с ипотекой в США, а именно с ненадежной документацией, предоставлявшейся инвесторам, что в будущем привело к неизбежным последствиям. Но спустя время, некоторые эксперты стали отмечать, что ситуация на самом деле выглядит слегка иным образом.

Так С. Н. Гриняев, А. Н. Фомин, С. А. Крюкова, Г. А. Макаренко пишут, что кризис 2008 года это преднамеренная акция ФРС, которая, действуя в своих интересах, вызвала небольшой «шторм», для устранения дисбаланса финансовой системы. Ведь не обеспеченную золотом эмиссию доллара надо периодически регулировать.

Среди остальных факторов отмечают:

1. кредитную экспансию
2. «перегрев экономики», т.е. чрезмерное потребление
3. агфляция

И это еще далеко не полный перечень.

Возникновение нового кризисного явления, особенно в США, не ожидал никто, различные рейтинговые агентства, эксперты по оценке экономик и другие вояки, по сути, «проморгали кризис». А его и невозможно было застигнуть, тем более, используя методики, свойственные 70ым годам прошлого века, которые попросту не соответствовали современным условиям рынка.

Предпосылки кризиса в России стали намечаться за три месяца до его наступления, но при использовании метода опережающих индикаторов, его не смогли установить, так как активная фаза успела наступить ранее, чем система расчетов сработала.

Как итог, повсеместно поразившие последствия. Однако, тот же А. Н. Фомин, отмечает, что каналы влияния кризиса на Россию отличались от их же влияния на Западные страны. Если в Европе слабой стороной стали финансовые институты и их составляющие, каким-либо образом связанные с событиями в США. То Россия приняла болезнь вследствие слабой «иммунной системы». И, хотя, удельный вес внешних факторов значителен, мировой финансовый кризис в России лег на внутренний — системный [9]. Здесь экспортный тип экономики; не сложившаяся, в большей степени монополизированная, банковская система; недоверия крупного бизнеса государству и, как следствие, немислимый отток капиталов за рубеж; вмешательство властей в бизнес некоторых крупных игроков; политические события и т. д.

Принцип невидимой руки просто не сработал, и теория о том, что рыночный механизм способен к саморегулированию, уже вызывал недоверие. И отголоски тех событий мы наблюдаем на данный момент, воплощение которых наступивший нас кризис 2013.

Предпосылки ожидающих нас проблем уже наглядны. Рубль обесценивается, инвесторы увозят деньги на Запад, а рост цен на нефть уже не обеспечивает такого

экономического роста России, как в прежние годы, его все на всего стало недостаточно. Как сказал бывший министр финансов А. Кудрин: «Нефтяная зависимость загнала нас в собственную ловушку». Девальвация рубля одна из популярных тем на сегодняшний день. Хотя так называемые «эксперты» обозначают, что лето и осень, привычные периоды, когда рубль себя так ведет, и настоятельно рекомендуют не скупать валюту. А евро продолжает укореняться, аналитики делают прогнозы, что доллар в 2014 году достигнет 37 рублей, наличных денег в банках не хватает, люди начинают панику. В свою очередь ЦБ РФ призывает не хранить сбережения в валюте, в соответствии с временной нестабильностью в политических отношениях между Россией и США, Россией и Европой.

Пока простые граждане внимательно отслеживают курсы валют и пытаются играть на спредах, экономисты, аналитики, эксперты, консультанты делают ставки на дальнейшее развитие событий. Так М. Хазин пишет в своей статье, что сегодняшний кризис — это очередной кризис падения эффективности капитала и из него уже быстрого выхода нет — поскольку расширять рынки сбыта больше невозможно, они даже будут падать в связи с исчерпанием механизмов стимулирования спроса. А это значит, что никакой «кондратьевской весны» быть не может — должна произойти смена модели развития. В ней, конечно, могут появиться и другие долгосрочные циклы, но они будут построены на совершенно других механизмах [10].



Рис. 1. Курс рубля к доллару 2013 год

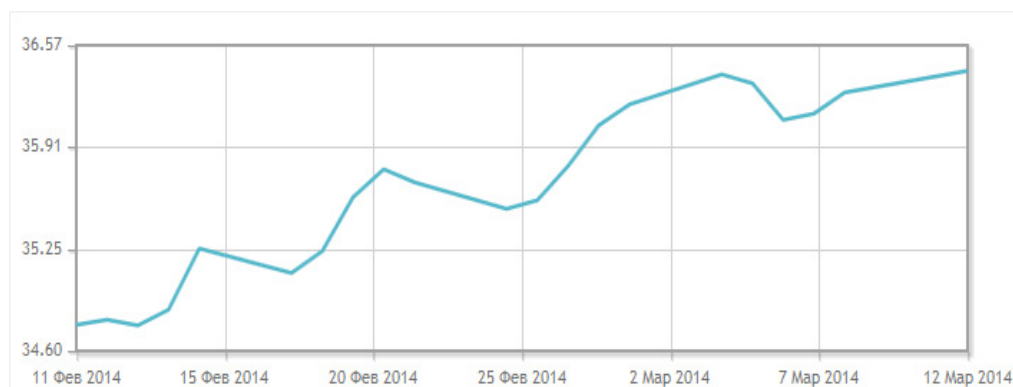


Рис. 2 Курс рубля к доллару начало 2014 года

Таблица 1. Динамика внутреннего и внешнего долга России

	На 01.11.13	На 01.12.13	На 01.01.14	На 01.02.14
Внутренний долг (руб.)	4268,402	4358,426	4432,385	4443,921
	На 01.01.11	На 01.01.12	На 01.01.13	01.01.14
Внешний долг (млрд. долл. США)	48,8	54,4	63,4	73,2

По правде говоря, все больше людей отходят от идеи о существовании так называемых «кондратьевских циклов», они просто теряются в стремительных событиях. Вразумительного объяснения о том, как «экономический рост» сменяет низшее положение системы — нет. Каким образом происходит толчок со дна при помощи технологий? Как именно это работает и почему именно в период спада? К тому же, если существование циклов и было доказано, то они не имели совпадений по отраслям, регионам и т. д.

На данный момент мы находимся в состоянии вялотекущей депрессии, которую активно маскирует аппарат власти, развитых стран в частности. Поддерживая находящиеся на грани финансовые институты, на примере России это взаимодействие с банками, конкуренция между которыми слаба; осуществляя обратную связь с населением и др. Но практика давно показала, что этих мер недостаточно, нужны реформы. Однако в России людей, занимающих ключевые позиции, обычно все устраивает, и никто из них не хочет нарушать существующий уклад, им так комфортно. Активность любого лица, желающего внести какие-то поправки или что-то в корне поменять, пресекается на месте, по причине того, что рассматривается это все не как возможность борьбы с кризисной ситуацией, а как желание испортить кому-то важную жизнь или занять его позицию.

Кризиса вряд ли получится избежать, нужен рост. А экономический рост связан с развитием производства; многие отрасли ждут прямых инвестиций, ждут и не дождутся, потому что помощь от государства не придет, ему бы с двумя видами долга рассчитаться (см. Таблица 1).

По мнению профессора Гарвардского университета Кеннет Рогофф, государство и не должно осуществлять эти инвестиции, их должен делать сам бизнес, а государство в свою очередь должно обеспечить правовые основы развития бизнес — сектора и частично помогать на стадии создания. Но здесь выявляется противоречие, Хазин пишет, что какой предприниматель будет инвестировать на стадии спада? [12]. Всем предельно ясно, что такие инвестиции не окупятся, тем более при падающем спросе.

Литература:

1. Киндлбергер, Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. — СПб.: Питер 2010. — 544 с.
2. Дементьев, В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри: Препринт. — М.: ЦЭМИ РАН, 2009. — 90 с.

Сейчас пессимистичные аналитики говорят о приближении очередного финансового коллапса, но в свою очередь замечают, что бороться с такого рода явлением возможно. По мнению доктора экономических наук — Михаила Делягина: «Времени у нас в запасе до середины августа 2014 года». Именно до этого периода у страны хватит запасов, чтобы бороться [13]. Но дальше будет сложнее, поэтому уже сейчас надо предпринимать меры по внутренней модернизации, не хранить огромные счета в иностранных банках и ценных бумагах. Деньги должны работать, всегда, везде. Возможно тогда, поджидающий нас экономический кризис станет неприятностью [13], а не всемирным бедствием.

Но на данный момент большую угрозу составляет обострившаяся ситуация на Украине. Действия России по отношению к Крыму, и в целом событиям на Майдане, вызвали неотложную реакцию со стороны внешних наблюдателей. Так заговорили об эмбарго на российское сырье, например. Но по мнению того же Делягина этому не бывать, потому что РФ есть что предъявить в ответ: начиная от выхода из ВТО и санкциями на импорт из США и заканчивая весомыми долговыми обязательствами последнего [14]. Что касается прогнозирования дефолта, то здесь можно утешиться лишь тем, что быстрее рубля обесценивается только гривна. Добавив инвестиционный спад в 7% на январь 2014, падение реальных доходов населения на 1,5%, индекс предпринимательской уверенности снизился до минимума, составив -3% и многое другое, можно открыто заявить, что рецессия есть, и появилась она еще летом прошлого года, просто на данный момент маскировать ее уже нечем.

Прогнозы кризисных явлений никогда не давали 100% результат, ничего определенного не скажут они нам и сейчас. Но очевидно одно: 2014 год будет нелегким. И пока правительство не перестанет ставить блокады — инвестиций не придут в реальный сектор. Пока прирост ВВП обеспечит лишь может проведение какого-нибудь чемпионата. Пока структурные реформы так и не найдут своего применения, мы так и будем движимы одной единственной идеей, что Россия всего лишь застряла между переходом от одной модели развития к другой.

3. Особое мнение: Избранные произведения в 2-х кн./Н.Д. Кондратьев; Российская академия наук (РАН), Институт экономики (ИЭ); Международный фонд Н.Д. Кондратьева. Кн. 2. — М.: Наука, 1993. — 717 с.
4. Дидье, Д.М. Анализ теоретических подходов к понятию кризиса в социально-экономической системе [Текст]/Д.М. Дидье // Экономическая наука и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой учёный, 2013. — с. 1–4.
5. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Колл. авторов под общ. ред. А.Г. Грязновой. — 2004. — 1168 с.
7. Два кризиса. Сравнительный анализ событий 1998 и 2008–2009 годов/М.С. Гусев, А.А. Широков. — 28/10/2009 // Проблемы прогнозирования. — 2009. — №05. — с. 3–20.
8. Мировой финансовый кризис 2008 года аналитика причины выхода последствия [Электронный ресурс] // Мировой кризис. — 2012. URL: http://maultalk.info/prichiny_krizisa/analitika_krizisa_i_prognozy/mirovoifinansovyi-krizis-2008-goda-analitika-prichiny-vygod-posledstviya.html
9. Гриняев, С.Н. Методы прогнозирования сроков наступления финансово-экономических кризисов. Аналитический доклад./С.Н. Гриняев, А.Н. Фомин, С.А. Крюкова, Г.А. Макаренко. — М.: Центр стратегических оценок и прогнозов, 2010 г. — 44 с. — Режим доступа: www.csef.ru/pdf/917.pdf URL: <http://krizis-kopilka.ru/archives/12144#more-12144>
10. Хазин, М.Л. О циклах Кондратьева [Электронный ресурс] // Мировой экономический кризис. Хроника и комментарии. — 2013. URL: http://worldcrisis.ru/crisis/969714/thread_t
11. Официальный сайт Министерства финансов. — Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>
12. Хазин, М.Л. Про то, как современные экономиксисты предлагают выходить из кризиса [Электронный ресурс] // Мировой экономический кризис. Хроника и комментарии. — 2013. URL: <http://worldcrisis.ru/crisis/1298215>
13. Делягин, М.Г. О кризисе, которого все ждут [Электронный ресурс] // Кризис-копилка. Мировой финансовый кризис: размышления, выводы, идеи. Коллекция публикаций по теме «экономический кризис». — 2013.
14. Персональный сайт Михаила Делягина. — Режим доступа: <http://delyagin.ru/>

Зарубежный опыт государственного регулирования экономики и его применение в Республике Казахстан

Айдарбаева Лаура Кайратовна, магистрант
Казахстанско-Британский технический университет (г. Алматы)

В статье рассматриваются опыт государственного вмешательства в социально-экономические процессы Республики Казахстан, которое применяется практически во всех развитых странах с рыночной экономикой, и мировой опыт по изучению вопросов государственного управления экономикой.

Ключевые слова: рыночная экономика, экономическое планирование, регулирование экономики.

Foreign experience of state regulation of economy and its application in Kazakhstan

Aydarbaeva L. K.
Master's student, Kazakh-British Technical University

The article considers the experience of state intervention in social and economic processes in the Republic of Kazakhstan that is used in almost all developed countries with a market economy, and global experience for the Study of the government economy.

Keywords: the market economy, economic planning, economic regulation.

To date, the acute problem of our country is its role in the economic system. Also worth a serious problem — the development and expansion of its market economy.

State regulation of the economy — a system of economic

activities of the state, through which it can affect the socio-economic development of society.

State regulation of the economy aimed at achieving the following objectives:

- Creation of normal conditions for the functioning of the market mechanism;
- Ensuring sustainable growth;
- Regulation of the structural changes in the economy caused by the requirements of modern scientific and technological revolution;
- Ensuring social stability and social progress;
- The solution of environmental problems.

State regulation of the economy includes various areas of economic activity of the state.

The modern economy is extremely complex, it is designed to create the conditions for a wide variety of human activities. Depending on how well organized economy, the principles on which the organization is built, you can determine what tasks it is able to decide what the interests of society and it can satisfy.

Kazakhstan's transition to a market economy makes us look more closely to economic life in other countries. Regulation of national socio-economic development is used in almost all developed countries with market economies. In this regard, a growing interest in international experience for the Study of the government economy.

First of all it must be emphasized that the study and practice the scientific generalization of state regulation in other countries is not the task of its constant adaptations to our terms of socio-economic development. This is impossible because of the following objective reasons:

- Republic differs from other political, natural and economic, socio-demographic, ethno-cultural and other characteristics;
- In the context of Kazakhstan, we are dealing with the process of national economy and the transition from directive-planned to a market economic model, which is very difficult to find an analogy in the world economic history;
- A radical change in the management system and management largely occur without proper justification and are «revolutionary» character, whereas measures of state regulation in market economies are the «product» of their evolutionary development.

Studying the experience of state intervention in social and economic processes leads to the conclusion that in many countries as its main tools considered forecasting, long-range planning and development program for national economic objectives and priorities [1]. This is due to the fact that to achieve science-based economic goals of the state constantly requires knowledge of historical perspectives.

A characteristic feature of the initial programming period in the developed capitalist countries was the principle of cross-sectorial approach to economic management. In France, Sweden, Japan, Germany and other countries developed cross-sectorial programs cover all the crucial sectors of the economy and played an important and basic role in predicting its growth as a whole. But the implementation of these programs testified that requires increased activity of the state interagency coordination. Therefore, in the United States were created territorial branches of central government economies.

France, Japan, Turkey and other countries of scientific-methodological and organizational aspects of the current and medium-term planning solve special state bodies. In France, the function performed by the General Commissariat for Planning in Japan — Economic Planning and Development Departments Integrated territory, etc. no accident concluded that the «strong» side of Japanese economic planning and management of the entire system is to develop long-term goals of economic development and appropriate structural policies in investment, as well as spatial distribution of production [2].

In Turkey, the medium-term planning has begun with the development of the first five-year plan for 1963–1967, and since it is carried out systematically to meet the challenges of the planning period. Turkey's experience is worthy of detailed study primarily due to the fact that the medium-term plans is reflected very successful symbiosis of performance in the face of market relations. This symbiosis is becoming increasingly characteristic of state regulation and planning of the economy of France, Italy, England, China, etc....

Situation is somewhat different from the regulation of the economy in Germany, where much attention is paid to the protection of competition and the functioning of the market conditions, strengthen anti-monopoly of the state and its supervisory function to prohibit the merger prevailing market enterprises, expansion of social function developed plans and programs, and others [2].

Summarizing the existing experience of planning in different countries allocate a number of its major benefits from the perspective of improving the marketing service. In particular, the scheduling:

- encourages managers constantly look ahead;
- leads to better coordination of efforts of the government and business entities;
- leads to the establishment of performance indicators for subsequent monitoring of their implementation;
- makes clearly define the objectives and policies;
- makes it more prepared for sudden changes;
- demonstrates the relationship responsibilities of all officials.

Experience the countries under review also indicates that, in the arsenal of powerful levers of state regulation of the economy takes its rightful place mechanism to use fiscal resources and collection of taxes. At first, through funding (grants, subsidies, subventions, expenditure framework) with policies addressing national economic priorities and the accelerated development of high-tech industries. For example, in Italy, Norway, Denmark, Sweden, Belgium and some other countries, the share of national income to be distributed through the state budget is more than 50%, while in France, Austria, and Germany — about 50%. This figure is the United States and Japan at 30%.

Secondly, the implementation of structural and investment policy important role taxation mechanism allows to increase the interest of economic entities in the accelerated development of manufacturing industries and produc-

tion, providing production and import replacing competitive products.

It seems that the use of positive foreign experience of public administration in terms of socio — economic system of Kazakhstan will be much more difficult, if unrecorded while its two main features: 1) after the collapse of the Soviet Union as a single state receiving the Republican political and economic fundamentally new content purchased issues of formation and implementation foreign economic policy, objectively oriented to achieve and maintain its economic independence, and 2) in the world economic history was not unique to what happened in 1992 and 1997. Kazakhstan — the transition from the highly centralized planned model, characterized by a complete lack of economic and political independence, to a market economic model, where the latter mechanisms can only operate in a liberalized economy (within reason) and competition among market actors. Existing experience shows that ignoring these features often leads to bad decisions, the implementation of which causes the social life and economic and social psychological harm. For example, by historical standards, instant rejection of planning as the main mechanism of the centralized system of economic management in the absence of established market levers «machine» has resulted in significant loss of controllability of the economy, the emergence of a pseudo its elements deepening crisis due to falling production and prestige honest and productive work, the growth of economic crime and strengthening the so-called shadow economy, crime-specific part of farm and foreign economic relations, the lack of conditions for carrying out the decisions of higher authorities, etc. [3]. And only now, following the general logic of

the development of economic systems have to admit that we need to be very specific, carefully thought out to remember the role of the state, that is to introduce gradual levers of government influence, which are used in all countries.

Economic practice convinces irrefutably well as in high performance flexible system of taxation, which is «born» the interests of stimulating the growth of the production of goods (services) and active entrepreneurs and business activities aimed at increasing the export potential of the country [4]. So far in our country is selected in this field rigid system that discourages natural and legal persons engaged in productive activity. In spring 1997, the President of Kazakhstan issued a series of decrees, laws on state support of entrepreneurship and small business in the industrial sector. The winter of 2011 was adopted by the so-called «Employment Program 2020» in which entrepreneurs, including potential that plan to organize new jobs (this is important), entitled to receive preferential credit and training the basics of entrepreneurship.

The world has accumulated sufficient experience in creating a favorable environment for innovation based on market demand, and opportunities to meet its priorities in the scientific, industrial and administrative spheres.

In order to solve these problems in Kazakhstan also certain steps, is aimed to unite the work centers of education and science.

The state has always advocated a special economic subject, anyway, participating in the economic life of society. Evaluation measures and the consequences of such participation have been and remains a contentious issue in dire economic science.

References:

1. State regulation of the market economy. Under obsch. red. d. e. n., prof. V.I. Kushlina and prof. N.A. Volgina. Moscow «Economy», 2000.
2. State regulation of the economy: the experience of the five countries. // Proceedings number 16P IET. — M., 1996.
3. Mamyrov NK, J. Ihdanov State regulation of the economy in the context of Kazakhstan (theory, experience, problems), Almaty, 1998.
4. A. A. Alimbaev state regulation of the economy: Textbook Almaty 1999.

Особенности формирования отчетности малыми предприятиями в отечественной и зарубежной практике

Айзатова Марьям Фларитовна, студент;
Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Малое предпринимательство сегодня представляет собой важнейшую часть рыночной экономики. Мировая практика ведения бизнеса показывает количественное преобладание субъектов малого предпринимательства перед крупным и средним бизнесом. Малый

бизнес выполняет важнейшие социальные функции: обеспечение социальной динамики и инноватики; предупреждения и снижения социальной напряженности, высвобождения творческого потенциала; стабилизация социальной структуры общества. Однако, малые пред-

приятия имеют меньше финансовых ресурсов для организации учета текущих операций и формирования в полном объеме бухгалтерской финансовой отчетности по результатам своей деятельности.

Подобное состояние дел характерно как для отечественной, так и международной практики ведения малого бизнеса. Поэтому с особой актуальностью встают вопросы нормативного регулирования упрощения процедур подведения итогов работы. Отправной точкой начала работ по более четкому проведению норм, регулирующих порядок формирования отчетности можно рассматривать присоединение Российской Федерации к Всемирной торговой организации.

16 декабря 2011 года подписание протокола о присоединении России к ВТО потребовало гармонизировать подходы к составлению и представлению малыми предприятиями бухгалтерской финансовой отчетности на единой методической основе с ориентацией на принятые международные стандарты финансовой отчетности по стандартам МСФО для привлечения инвестиций на понятной зарубежным партнерам информационной базе.

Вопросы упрощения процедур формирования отчетности для зарубежных компаний были в основном решены в процессе разработки и публикация в 2009 г. Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО) Международного стандарта финансовой отчетности для малых и средних предприятий (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities — IFRS for SMEs). Международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предприятий определил принципиальные условия формирования и представления финансовой отчетности субъектами малого и среднего бизнеса. В результате предприятия малого и среднего бизнеса получили единые правила-рекомендации по организации ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Реализация стандарта в условиях национальной экономики нацелена на обеспечение сопоставимости ключевых показателей бизнеса по данным бухгалтерской отчетности малых и средних предприятий в любой стране мира.

Необходимость стандартизации упрощенных процедур и их внедрение в практику формирования показателей форм бухгалтерской финансовой отчетности субъектами малого и среднего предпринимательства определяется следующими факторами: осуществлением бизнеса с партнерами в приграничных областях и регионах, развитием объема внешнеторговых операций, реализацией международной производственной кооперации, развитием системы международного кредитования малыми и средними предприятиями, количество которых составляет до 90% всех компаний в мире. Главная причина формирования МСФО для субъектов малого и среднего предпринимательства состоит в сложности внедрения МСФО в национальную практику ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности, поскольку возникла проблема увеличения объема про-

цедур при составлении отчетности в форматах, рекомендованных МСФО.

Международные стандарты финансовой отчетности для субъектов малого предпринимательства являются сводом методических рекомендаций, которые делают проще процедуры и правила оценки текущих хозяйственных операций, но не снижают информационные ценности для внешних пользователей при отражении в формах отчетности. Изменения коснулись и формальной стороны: баланс переименован в отчет о финансовом положении; отчет о прибылях и убытках — в отчет о совокупном доходе, о прибылях и убытках; доля меньшинства — в неподконтрольный пакет акций [1].

Оказались исключенными из МСФО для МСП: промежуточная отчетность, расчет прибыли на акцию, учет внеоборотных активов, предназначенных для продажи [1].

Значительным изменениям подверглись следующие разделы:

- признание финансовых инструментов осуществляется по себестоимости или по первоначальной стоимости за вычетом амортизации, а также по справедливой стоимости;

- гудвилл и прочие нематериальные активы, которые не имеют конечного срока использования, получили предельный срок амортизации — 10 лет;

- учет капитала ассоциированных и совместных компаний ведется по первоначальной стоимости, по методу долевого участия и по справедливой стоимости;

- совместные предприятия не подлежат пропорциональной консолидации;

- на расходы текущего периода относятся затраты на исследования и разработки, а также расходы по обслуживанию займов;

- государственные гранты признаются в качестве дохода;

- комментарии, которые касаются остаточной стоимости, срока полезного использования, амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов приводятся в случае значительных изменений;

- инвестиционная собственность играет роль основного средства в оценке по себестоимости, если справедливая стоимость не может быть определена.

МСФО для субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет выполнять менее 10% требований, которые выполняют публичные компании, подготавливающие отчетность в соответствии с полным набором МСФО.

Ясное определение категории малых и средних предприятий, отвечающее требованиям международных стандартов финансовой отчетности, играет весьма существенную роль, так как с его помощью можно принять решение о способах ведения бухгалтерского учета, относящихся к данному классу предприятий.

В соответствии с первым разделом МСФО для субъектов малого и среднего бизнеса определяется, что предприятия данной категории:

— не должны публиковать финансовую отчетность;
— представляют финансовую отчетность только для внутренних пользователей (для владельцев компании, кредиторов, включая потенциальных).

Однако, предприятие публикует свою отчетность, если:

— его задолженность или финансовые инструменты используются на фондовом рынке или находятся в процессе подготовки к такому использованию;

— предоставляет активы в доверительное управление широкому кругу организаций, что является его основной деятельностью [1].

В развитие тенденций выхода на международный рынок отечественных предприятий в российское законодательство постепенно вносятся изменения, приближающие структуру и содержание финансовой отчетности к МСФО и в том числе к МСФО для субъектов малого бизнеса.

Федеральный закон №402 «О бухгалтерском учете» для предпринимателей России с 2011 года изменил правила формирования учетных и отчетных данных. Владельцы малого бизнеса получили возможность, как и их коллеги за рубежом, формировать бухгалтерскую отчетность в упрощенном виде. Однако, начиная с 1 января 2013 года, ФЗ №402 обязал малые и средние предприятия вести бухгалтерский учет текущих операций и капитальных вложений в обязательном порядке. Применяемая система налогообложения уже не влияет на форму и содержание учетных регистров и бухгалтерской отчетности. Вступление в силу указанной нормы закона увеличивает затраты субъектов малого предпринимательства на оплату труда квалифицированных бухгалтеров.

Законом строго установлено, что освобождаются от ведения бухгалтерского учета — индивидуальные предприниматели — плательщики единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, а упрощенный учет бухгалтерских операций могут осуществлять малые предприятия вне зависимости от осуществляемых видов деятельности.

Комплект годовой бухгалтерской отчетности коммерческой организации включает бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и пояснения к ним, как указано в ч. 1 ст. 14 Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ. Для некоммерческих организаций он состоит из бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании средств и пояснений к ним (ч. 2 ст. 14 Закона №402-ФЗ) [4].

Субъекты малого предпринимательства предприятия получили право составлять бухгалтерскую отчетность в объеме: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. В соответствии с п. 85 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н.

Содержание форм бухгалтерской отчетности утверждены приказом Минфина РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Субъекты малого бизнеса в соответствии с приказом

Минфина России от 17.08.2012 №113н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. №66н» могут заполнять упрощенные бланки баланса и отчета о финансовых результатах, в которых осуществляется увеличенное отражение показателей [3]. Однако, заинтересованные организации — субъекты малого предпринимательства вправе формировать отчетность и по общим правилам и формам.

Основное изменение коснулось отражения числовых показателей бухгалтерской отчетности, кроме отчета, составляемого за первый отчетный период: данные приводятся минимум за два года — отчетный и предшествующий отчетному, в отчетности все существенные показатели отражают обособленно, детализацию показателей по статьям отчетов организации определяется самостоятельно.

Бухгалтерский баланс характеризует финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату, при этом актив баланса малого предприятия может состоять из пяти строк: материальные внеоборотные активы; нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы; запасы; денежные средства и денежные эквиваленты; финансовые и другие оборотные активы.

Пассив «упрощенного» баланса может быть таким же лаконичным, как и актив. Он состоит из следующих статей: капитал и резервы; долгосрочные заемные средства; другие долгосрочные обязательства; краткосрочные заемные средства; кредиторская задолженность; другие краткосрочные обязательства.

Но не все субъекты малого бизнеса следуют сжатой технологии формирования баланса и стремятся привести все строки — расшифровки общей статьи баланса. Например, статью запасы, уточняют расшифровкой остатков по счетам учета материалов, готовой продукции, незавершенного производства и т.п., что повышает аналитические возможности бухгалтерского баланса для внешних пользователей.

Упрощенная форма отчета о финансовых результатах состоит всего из семи строк: выручка; расходы по обычной деятельности; проценты к уплате; прочие доходы; прочие расходы; налоги на прибыль (доходы); чистая прибыль (убыток) [2].

Субъекты малого предпринимательства для организации ведения бухгалтерского учета обязаны разработать учетную политику, отталкиваясь от особенностей функционирования. Положение по бухгалтерскому учету «учетная политика организации» ПБУ 1/2008, а также практика его реализации на малых предприятиях свидетельствует о разнообразных подходах к созданию учетной политики.

Новый закон установил сроки хранения составленных форм бухгалтерской отчетности, которые составляют не менее 5 лет, однако, Налоговый кодекс РФ определяет другой срок — 4 года.

Российское законодательство строго устанавливает порядок формирования бухгалтерской отчетности в случаях создания, реорганизации и ликвидации компании.

Компаниям — субъектам малого предпринимательства, применяющим упрощенные режимы налогообложения, сделано формальное послабление: начиная с января 2013 года, позволено не представлять квартальную отчетность, а отчитаться лишь в 2014 году, когда им нужно будет подвести итоги 2013 года. Экземпляр годовой бухгалтерской отчетности нужно предоставить не позднее 3 месяцев после окончания отчетного периода.

Следует отметить, что у российских организаций субъектов малого бизнеса, которые прежде не проводили бухгалтерский учет на регулярной основе, могут возникнуть проблемы формирования показателей даже упрощенных форм бухгалтерской отчетности, особенно это имеет отношение к микропредприятиям, которые не имеют штатных единиц бухгалтерских работников.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) для малых и средних предприятий
2. Письмо Минфина РФ от 27.07.2012 № 07–02–10/94
3. Приказ Минфина России от 17.08.2012 № 113н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н»
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

Особенности риск-ориентированного надзора «Базель III»

Акаева Анастасия Игоревна, студент

Поволжский государственный университета сервиса (г. Тольятти, Самарская обл.)

В статье рассматриваются особенности новых требований к капиталу банков, связанные с внедрением стандартов банковского капитала и ликвидности «Базель III». Проанализированы возможные последствия и сложности их применения.

Ключевые слова: «Базель III», банковский риск, нормативы достаточности капитал, ликвидность, резервный буфер, финансовый рычаг.

Финансовый кризис 2008 года и его последствия ускоренно способствовали тому, что в ноябре 2010 г. на саммите G20 в Сеуле была одобрена третья редакция методических рекомендаций в области банковского регулирования, получившая название Базель III (Basel III). Данный документ разрабатывался Базельским комитетом по банковскому надзору (BCBS), основной целью которого является внедрение единых стандартов в сфере банковского регулирования.

Новый документ дополняет уже действующий стандарт «Базель II». Базельские соглашения носят рекомендательный характер и применяются Центральными банками отдельных государств путем разработки и внедрения соответствующих законодательных и нормативных актов. Особенностью применения Базельских стандартов в России является неполное применение положений второго Базельского соглашения на текущий момент. Это означает, что завершение внедрения «Базель II» и приме-

В заключении хотелось бы отметить, что, несмотря на очевидные преимущества упрощенных процедур формирования отчетности малым бизнесом как в отечественной, так и зарубежной практике, еще не сложились условия, когда методики оценки статей отчетности будут гармонизированы и напрямую формироваться с учетом требований Международного стандарта финансовой отчетности для малых и средних предприятий (International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities). Однако, упрощенный стандарт может использоваться небольшими российскими компаниями при трансформации отечественной отчетности в международный формат для получения кредитов международных банков, что необычайно актуально в период высоких ставок национального финансирования, вызванных экономическим кризисом.

нение стандартов «Базель III» будет происходить фактически одновременно. Завершение внедрения стандартов «Базель III» планируется в 2019 году.

Главной задачей Базеля III является усиление глобальных правил по капиталу и ликвидности, с целью обеспечения большей устойчивости банковского сектора. «Базель III» соединяет в себе передовые способы оценки рисков (кредитного, рыночного и операционного) и создание соответствующего капитала, содержательного надзора и рыночной дисциплины. Совокупность этих элементов можно назвать риск-ориентированным надзором, который, по замыслу Базельского комитета по банковскому надзору, будет в состоянии обеспечить финансовую стабильность. Это — новая парадигма банковского надзора, распространяющаяся на всю финансовую систему.

Структура стандартов «Базель III» содержит две основные части. Первая описывает требования к структуре

капитала во взаимосвязи с рисками, вторая часть посвящена контролю риска ликвидности банков.

Основными элементами Базеля III являются:

- Новый порядок расчета регулятивного капитала;
- Риск контрагента по внебиржевым сделкам с ПФИ (CVA);
- Буфер сохранения капитала;
- Контрциклический буфер;
- Норматив достаточности базового капитала (СЕТ I);
- Норматив достаточности основного капитала (TIER I);
- Показатель краткосрочной ликвидности (LCR);
- Показатель чистого стабильного фондирования (NSFR);
- Финансовый рычаг (Leverage) — норматив покрытия капиталом активов без учета риска. [2]

Основным положением «Базель III» является ужесточение требований к форме основного капитала I уровня (TIER I), который включает обыкновенные акции и нераспределенную прибыль. Данный показатель должен быть увеличен с нынешних 4 (требования «Базель II») до 6% активов, взвешенных по риску. Величина базового капитала I уровня (Common Equity Tier 1) должна быть также увеличена до 4,5%. Также новым соглашением предусматривается буфер консервации капитала (Conservation Buffer), который должен быть не менее 2,5% от активов, взвешенных по риску в течение всего времени. Общее количество требуемого капитала остается на прежнем уровне — 8%, но меняется его структура. Таким образом, существенно возрастает роль основного капитала I уровня (TIER I) при снижении доли капитала 2 уровня.

Устанавливаются повышенные нормы на резервный и стабилизационный капитал, который должен иметь каждый банк. Вводятся два специальных буфера капитала — буфер сохранения капитала и контрциклический буфер. Первый их них должен составлять по 2,5% активов, а второй вводится на случай перегрева экономики в периоды кредитного бума и может составлять от 0 до 2,5%. [1]

К 2019 г. совокупный капитал и буфер сохранения капитала совокупно должны составлять 10,5% (ставка резервирования). В таблице 1 представлены как будут изменяться требования к составу капитала в течение 7 лет.

С одной стороны, нормативы, предложенные в «Базель III», достаточно жесткие — их исполнение поставит боль-

шинство банков в непростое положение. С другой — срок, установленный для приведения положения в банках в соответствие, достаточно продолжительный, банки смогут нарастить капитал безболезненно или почти безболезненно.

Следует отметить, что «Базель III» вводит два новых норматива — показатель краткосрочной ликвидности (LCR) и долгосрочной ликвидности (чистого стабильного фондирования) (NSFR). В целях гарантии того, что банк поддерживает соответствующий уровень высококачественных ликвидных активов, которые могут быть преобразованы в наличные денежные средства, чтобы соответствовать потребностям ликвидности в течение периода времени 30 календарных дней при стресс-сценарии используется показатель краткосрочной ликвидности (LCR). При этом он должен составлять не менее 60%, а к 2019 г. — 100%. Коэффициент чистого стабильного фондирования, финансирования (NSFR) используется для гарантии того, что долгосрочные активы покрывают, по крайней мере, минимальное количество стабильных пассивов в течение одного года. Его значение должно быть не менее 100%. LCR включается в перечень обязательных нормативов с 1 января 2015 г., а NSFR — с 1 января 2018 г.

Еще один показатель устойчивости банка в стрессовых ситуациях — коэффициент леввериджа, рассчитываемый как отношение капитала I уровня к активам, подверженным риску. Данный показатель должен составлять не менее 3%. Базельским комитетом предлагается провести тестирование данного коэффициента с 1 января 2013 по 1 января 2017 года с целью отслеживания показателя и внесения возможных корректировок. [1]

Цель применения стандартов Базель III в России заключается в приведении банковского регулирования и надзора РФ в соответствие с международными стандартами. Помимо усиления устойчивости банков к стрессовым ситуациям, это позволит российским банкам увеличить их кредитные рейтинги и быть полноправными участниками международных финансовых отношений.

С 1 января 2014 г., при этом первоначально планировалось с 1 октября 2013 г., вступают в силу нормативы «Базель III». Так, установлены минимально допустимые значения нормативов достаточности базового и основного капитала для кредитных учреждений в размере 5% и 5,5% (для основного капитала с 2015 года — 6%). Уровень требований к достаточности совокупного капитала кредитных организаций в размере 10% сохраняется

Таблица 1. Минимальные требования к составу капитала и период их внедрения (в % к 1 января соответствующего года) [2]

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Доля акционерного капитала	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Резервный буфер	0	0	0,625	1,25	1,875	2,5	2,5
Акционерный капитал+буфер	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,375	7
Коэффициент достаточности капитала	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Достаточность капитала+буфер	8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5

в качестве минимального значения норматива. [5]

При применении нормативов достаточности капитала в соответствии с «Базель III» предусматривается дополнительное покрытие рисков по внебиржевым срочным сделкам и сделкам с производными финансовыми инструментами (ПФИ) путем включения риска изменения стоимости кредитного требования в результате ухудшения кредитного качества контрагента (credit valuation adjustment, CVA). Одновременно отменяется использование при расчете величины собственных средств ограничение на включение результатов переоценки от сделок с ПФИ в зависимости от условий сделок. В аналитических целях показатель CVA должен представляться в Банк России с отчетностью на 1 февраля 2014 г.

Внесены уточнения в порядок расчета нормативов достаточности капитала в соответствии с «Базель III». Коэффициент, применяемый в отношении операционного риска, изменяется с 10 на 12,5.

Ситуацию с внедрением требований «Базель III» в деятельность российских банков можно охарактеризовать следующим образом. Так, по словам управляющего директора по финансам Промсвязьбанка Владислава Хохлова, банк выполняет новые требования по «Базель III» с запасом. Показатель достаточности базового капитала составляет 6,89%, показатель достаточности основного капитала — 7,33%, показатель достаточности собственных средств (капитала) — 11,3%. Но такая ситуация не у всех банков. По оценкам рейтингового агентства Moody's, три

российских банка (Альфа-Банк, Номос-Банк и банк «Русский стандарт») из топ-20 не соответствуют требованиям к качеству капитала. Для выполнения нормативов им суммарно потребуется 700 млн. долларов. [4]

Как говорилось ранее, по «Базель III», минимальный показатель достаточности капитала должен составлять 8%. Но каждый регулятор может повышать его по собственному усмотрению. Банк России предполагает довести его до 10%, но окончательная цифра может стать и иной. В тоже время Россия отстаёт от графика внедрения стандартов более, чем на 1 год.

Изменение стандартов не должно сказаться на рядовых гражданах: увеличения кредитных ставок из-за ввода «Базеля III» не ожидается. Основная задача повышенных требований к банкам — увеличение их надежности и снижение вероятности возникновения нового кризиса. Падение темпов роста рынка кредитования до 10–15% не стоит рассматривать как негативное явление, т. к. это способствует движению к равновесному состоянию банковской системы. [3]

Таким образом, для выполнения нормативов «Базеля III» российским банкам необходимы изменения в структуре баланса, чтобы выполнить требования по краткосрочной ликвидности и структуре капитала. Также сектор коммерческих банков нуждается в разработке мер по достижению банками установленных показателей, в организации и проведении мероприятий по снижению стоимости применяемого регулирования и возникающих рисков.

Литература:

1. Комарова, К. Базель III: реформа капитала// Банки и деловой мир. — 2012. — №6.
2. Обзор Basel III and European Banking: Its Impact, How Banks Might Respond, and the Challenges of Implementation. EMEA Banking, McKinsey & Company, November 2010.
3. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>
4. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
5. BANKIR. RU [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bankir.ru/>

Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий

Акатова Анастасия Сергеевна, студент;
Козлова Юлия Александровна, студент
Волгоградский государственный технический университет

В статье раскрыты главные аспекты, которые необходимо учитывать для увеличения прибыли. Авторы поочередно излагают важность каждого из них и делают вывод о положительном эффекте при совокупном соблюдении всех факторов.

Ключевые слова: издержки, затраты, прибыль, ресурсы, руководитель, себестоимость, увеличение.

Об увеличении прибыли мечтают все, кто занимается своим делом. Независимо от того, что это — большой завод, снабжающий металлургией, или маленький конфектный цех. Как правило, если человек

становится бизнесменом, то делает это он осознанно. Важно понимать, что надо не только быть предпринимателем, но и что-то предпринимать для того, чтобы бизнес рос, приносил все большую прибыль и требовал ми-

нимум затрат. Итак, существует три пути увеличения прибыли: снижение издержек, увеличение цены, увеличение объемов продаж. Быстрее всего прибыль можно увеличить первыми двумя способами, но наибольший долгосрочный результат достигается увеличением объема продаж.

Каждый используют разные пути увеличения прибыли на своих предприятиях. Большинство предпринимателей придерживаются версии — уменьшить расходы, или увеличить продажи, то есть валовую прибыль. В настоящее время данный метод не самый действенный, так как в современных условиях снизить затраты не потеряв качества продукции очень сложно. Снизить себестоимость продукции достаточно сложно, поскольку поставщики обычно повышают цены на свои услуги, а транспортные расходы также увеличиваются. В качестве временной меры можно снизить управленческие расходы. Чтобы достигнуть максимальной эффективности, требуется внедрить все варианты увеличения прибыли от продаж: повысить цены на продукцию, снизить затраты, увеличить объемы торговли. Выполнение данных пунктов приведет к увеличению прибыли от продаж в несколько раз [1].

Отметим, что сокращение затрат зачастую не способствует увеличению прибыли. Затраты созданы чтобы произвести (упаковать, доставить) товар или услугу, которые поступают на прилавки. При обычном сокращении затрат происходит сокращение объемов; но тогда сократится и прибыль. Чтобы больше заработать, нужно продать больше, но с меньшей себестоимостью, то есть не просто сократить расходы, а максимизировать отдачу на каждый потраченный рубль. Однако, не стоит пытаться увеличить объем продаж путем снижения цен — это может разрушить весь бизнес. Не надо также пренебрегать какими-либо улучшениями из-за того, что они слишком незначительны. Серия мельчайших изменений в правильном направлении может привести к быстрой увеличению прибыли. Что нужно сделать, так это вовлечь своих работников в процесс увеличения прибыли. Дать им понять, что от величины прибыли фирмы зависит их благосостояние — пусть, например, часть их зарплаты или премии будут составлять какой-то процент от размера полученной прибыли [3, 8].

Для увеличения прибыли от продаж используются приемы экономии используемых трудовых и материальных ресурсов. Положительной динамики можно добиться за счет снижения трудоемкости и повышения производительности труда, которое обеспечивается несколькими способами. Самым эффективным среди них является механизация и автоматизация процесса производства, внедрение новейших технологий. Однако мероприятия по модернизации техники не гарантируют высокого результата. Желательно улучшать параллельно и организацию труда.

Чтобы уметь управлять своим бизнесом, необходим контроль, поэтому главная задача это находить способы реорганизации своей работы, чтобы это позволило вы-

полнять ее быстрее и к тому же, одновременно, с меньшим числом издержек. Необходимо подвергнуть тщательному анализу каждый тип издержек на предмет их поэтапного сокращения, а то и ликвидации. Анализ отдельных операций позволит отыскать способ ее упрощения, а в отдельных случаях — и полного упразднения ради экономии средств и времени, но так, чтобы это не отразилось на результате [7].

Необходимо помнить, что ценный работник в каждой деловой организации это тот, кто в наибольшей степени борется за общую прибыльность и тот, кто готов помогать находить новые решения, которые станут залогом экономической стабильности [2]. Компанию классифицируют по функциональному значению — все структурные звенья разделяют на базисные, которые отвечают за закупки, продажи, рекламу и продвижение; обслуживающие, связанные с обеспечением работоспособности базисных отделов; вспомогательные, поддерживающие функционирование всех структурных звеньев.

Настоящий руководитель должен прибегать как к хитростям, так и к поиску новых поставщиков сырья и материалов, особенно новичков на рынке, которые держат невысокую планку на свои продукты, может привести к значительной экономии. Снизить издержки обращения можно и за счет сдачи в аренду или продажи неиспользуемого имущества, оборудования, транспорта, помещений. В большинстве случаев финансисты списывают амортизированные основные средства вместо продажи, передают их в собственность сотрудникам за определенное вознаграждение, что увеличивает убыточные статьи расхода [3].

Так, например, анализ потерь и поиск путей сокращения издержек обращения необходимо проводить в каждой организации систематически и по каждой статье затрат отдельно [4]. Только так можно быстро прийти к получению серьезной прибыли.

Каждый отдел в компании обязан отчитываться по установленным формам в обговоренные сроки, при этом отчеты составляются как по расходам, так и по доходам. Программы по сокращению издержек должны включать оперативную работу по востребованию дебиторской задолженности, а так же по регулярным выплатам в бюджет, по заработной плате сотрудникам, поставщикам за сырье и материалы, чтобы сократить штрафные санкции [4].

Если организация получила отрицательный результат, его необходимо коллегиально обсудить и создать меры для того, чтобы в дальнейшем подобный опыт не повторился, а издержки обращения были сокращены. Брак, дефекты, затраты на переделки должны быть проанализированы с особой тщательностью, поскольку подобные факты влекут за собой не только перерасход денежных средств, но и потерю времени, снижение репутации компании и бренда на рынке.

А как мы знаем, анализ потерь рабочего времени напрямую связан с ростом издержек обращения: сотрудникам платят за сорок часов в неделю полноценной работы. Регулярные и внезапные проверки способствуют



Рис. 1. Характеристика прибыли предприятия

росту дисциплины на всех участках производственного процесса. Чтобы эффективно снижать расходы, необходимо их постоянно контролировать. Выявление недостатков, естественной убыли, технологических потерь помогают в разработке планов по их снижению. Ревизии, инвентаризации, переучеты, акции «Тайный клиент» — все эти инструменты контроля положительно влияют на выявление и пресечение потерь в компании.

Комплексные проверки проводятся с единственной целью — выявление источников непредсказуемых расходов и разработке планов по снижению издержек обращения на предприятии [6]. Подобные планы способны показать как особо слабые места в структуре и развитии компании, так и усилить финансовую дисциплину на всех участках, во всех подразделениях предприятия. Подобные планы и их реализация в установленные сроки призваны сократить расходы компании, тем самым увеличить ее прибыль [5].

Говоря о прибыли, нельзя забывать о таком факторе, как конкурентоспособность. Главная цель конкуренции — борьба за получение возможно большей прибыли.

Конкуренция возникает в том случае, если на одном и том же рынке продается много схожих по своим потребительским свойствам товаров. Основной задачей производителя является удовлетворение спроса потребителей. Необходимо добиться того, чтобы товар оставался всегда актуальным и соответствовал современным тенденциям рынка. Чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей, вашей компании желательно создать какие-то дополнительные свойства, новый сервис, повысить качество обслуживания. Поможет добиться увеличения прибыли от продаж устранение конкурентов. Их можно поглотить, либо вынудить покинуть данный сегмент. Установить мо-

нополию можно благодаря более качественному и дешевому обслуживанию покупателей [6].

Если существует несколько отличий от конкурентов, то в качестве уникального предложения следует выбрать одно из них. Подобное качество можно искать не обязательно в самом товаре, но также в условиях торговли или дальнейшего обслуживания. Это может быть богатый ассортимент, удобное расположение и часы работы, доставка товара на дом, высококвалифицированный персонал или общая атмосфера в торговом зале.

Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долгом временном отрезке [9]. Особенно важно изучить механизм конкуренции в условиях российской экономики, только начинающей осваивать этот механизм.

Таким образом, главная цель производственного предприятия в современных условиях — получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу руководителя — введение в повседневную практику путей уменьшения затрат. Порой налаженный учет и анализ издержек обращения приводит к значительному сокращению расходной части. Комплексный подход по всем статьям затрат поможет значительно уменьшить расходы и повысить прибыль компании, ее эффективность. Но необходимо помнить и учитывать по каждому направлению снижения издержек обратную сторону такого сокращения, чтобы не усугубить экономическое составляющее предприятия.

Литература:

1. Арова, И. А. Прибыль и НДС: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://studyspace.ru/uchebniki-pologam/pribyil-i-nds.html>.
2. Бариленко, В. И. Анализ хозяйственной деятельности: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/616-analiz-hozyajstvennoj-deyatelnosti/53-96-podschet-rezervov-vozmognogo-velicheniya-pribyli-i-rentabelnosti.html>.
3. Барнгольц, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития: учебное пособие для студентов. М.: Финансы и статистика, 2011. 379 с.
4. Ивашковский, С. Н. Экономика: макроанализ: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://экономтеория.рф/текст/236>.
5. Ковалев, Л. А. Финансовое положение предприятия: экспресс-анализ // Национальная экономическая газета. 2010. № 21. с. 21–24.
6. Митрофанова, И. А. Пути усиления стимулирующей функции налога на прибыль // Налоги и налогообложение. 2008. № 5. с. 30–34.
7. Митрофанова, И. А. Предпринимательство и налог на прибыль: условия резонансности интересов // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 10. с. 44–47.
8. Ореховский, П. А. Общая экономическая теория: учеб. пособие. М.: МАСЗ, 2006. 181 с.
9. Тлисов, А. Б., Митрофанова И. А., Пошелюжный С. В. Зарубежный и отечественный опыт государственного управления инновационным развитием // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 16. с. 19–24.

Проблемы формирования финансовой отчетности в наиболее рискованных областях учета кредитных организаций России

Альтапова Алсу Фаритовна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Основа зарождения и развития финансовой отчетности кредитных организаций состоит из 2 фундаментальных элементов: крупные частные корпорации и развитый финансовый рынок. Крупный частный бизнес появился в странах, в которых были соответствующие экономические и социальные условия его развития, поскольку финансовая отчетность по МСФО не требовалась мелкому и среднему бизнесу, которому достаточно сложившихся национальных систем учета. Следующая ключевая причина развития и эволюции финансовой отчетности — возможность привлечения инвестиций и международное движение капитала, которое сформировало в течение XX в. активный финансовый рынок.

Динамика развития финансовой отчетности в России прогрессировала в момент активизации финансового рынка страны в конце XX века. Отмечен успешный выпуск «еврооблигаций», массовое создание акционерных обществ с эмиссией акций в свободную продажу, появление холдинговых структур, формирующих консолидированную отчетность [1, с. 143].

Однако бурный рост отечественного рынка был прерван кризисом 1998 года, когда в одночасье рынок вернулся к нулевой точке своего развития и ориентировал финансовую политику предприятий на «выживание». Одной из многочисленных причин российского кризиса явля-

ется не предоставление полной и прозрачной информации пользователям финансовой отчетности о таких проблемах как несоответствие динамики пассивов и активов банков; наличие необеспеченных ценных бумаг и прочей информации о финансовых рисках.

Начало следующего столетия в России знаменуется постепенной стабилизацией экономики, предпринимаются действия по реформированию бухгалтерского учета:

— 1996 г. Утверждение федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

— 1997 г. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренная Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов РФ.

— 1998 г. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденная постановлением Правительства РФ.

— 2004 г. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, утвержденная приказом Минфина России.

— 2010 г. Федеральный закон N 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».

— 2011 г. Приказ Министерства финансов РФ № 160н «О введении в действие Международных стандартов фи-

нансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».

— Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., расширил круг проблем подготовки финансовой отчетности кредитных организаций по МСФО и наложил дополнительные требования к формированию как финансовых, так и нефинансовых показателей их деятельности. К примеру, в банковской сфере, оформлена новая система требований к достаточности капитала и ликвидности, получившая название Базель III и одобренная «большой двадцаткой» на саммите в Сеуле в ноябре 2010 года.

За последние годы утверждение закона о консолидированной отчетности, признание МСФО на территории России стали значимыми этапами по развитию финансовой отчетности на законодательном уровне России.

Однако стремительная эволюция финансовой отчетности кредитных организаций повлекла за собой ряд проблем в отдельных рискованных областях, связанных с учетом финансовых активов, финансовых обязательств, резервов, инвестиционной собственности, а также в сфере раскрытия качественной и количественной информации финансовых рисков.

На сегодняшний день можно выделить следующий ряд взаимосвязанных проблем: методические, организационные, психологические и надзорные.

Методические проблемы

Отсутствие четких и однозначных определений понятий и видов оценки в отечественных нормативных документах приводит к неадекватному пониманию их на практике, что в свою очередь может привести к несопоставимости показателей отчетности различных организаций. Это в значительной степени тормозит и процесс гармонизации российского бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности.

К примеру, в российской практике учета финансовых инструментов нет четких определений к таким понятиям:

- производный финансовый инструмент (далее — ПФИ) для всех участников рынка;
- концепция «бизнес-модели» по управлению финансовыми инструментами;
- норма высокоэффективности операций хеджирования;
- учетное несоответствие по финансовым обязательствам;
- кредитные убытки.

В качестве методологической проблемы следует также выделить сложность определения справедливой стоимости, которая является приоритетной не только по учету финансовых инструментов.

Российское законодательство не достигло уровня проработки вопросов по учету финансовых инструментов, как в МСФО. Отставание связано не только с недостатками отечественной системы нормативного регулирования

бухгалтерского учета, но и с неразвитостью национального финансового рынка. В настоящее время используется незначительная часть финансовых инструментов, представленных на западных рынках, тем не менее, постепенное развитие финансового рынка усложняют сделки с финансовыми инструментами. В связи с этим возрастают требования к качеству их учета и представляемой по ним информации в финансовой отчетности.

Не менее остро стоит проблема раскрытия финансовых рисков. Проблема заключается в определении баланса между недостатком и избытком информации, связанной с обязательным и дополнительным раскрытием рисков в соответствии с IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Для решения методических проблем следует использовать опыт применения МСФО. В частности, для достоверного отражения финансовых инструментов следует детально анализировать опыт применения соответствующих стандартов: IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»; IFRS 9 «Финансовые инструменты»; IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Организационные проблемы

Организационные проблемы формирования финансовой отчетности кроются в слабой системе внутреннего контроля. Ранее в отечественной литературе не рассматривался подход внедрения внутреннего контроля в формирование финансовой отчетности, в связи с этим нет единого взгляда определения внутреннего контроля с точки зрения управления, управления финансовыми рисками. В процессе формирования финансовой отчетности распространены следующие проблемы организационного характера:

- оперативность сбора и хранения информации в разрезе поставленных задач;
- отсутствие регламентов по распределению функций персонала для слаженной работы всех подразделений;
- низкий уровень автоматизации.

Для решения перечисленных проблем следует применить зарубежный опыт построения системы внутреннего контроля, а также рекомендации со стороны ключевых организаций, регулирующих порядок формирования и представления финансовой отчетности:

- Базельского комитета по банковскому надзору;
- Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC);
- Центрального Банка России;
- Комитета по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации;
- Комитета спонсорских организаций (COSO);
- Федеральной службы по финансовым рынкам.

Требование того, что финансовая отчетность должна быть подготовлена на основе эффективной системы внутреннего контроля, обусловлена не только необходимостью управления кредитной структурой, но и соблюдением норм ключевых организаций регулирующих порядок формирования и представления финансовой отчетности.

Психологические проблемы

Стремительное реформирование финансовой отчетности кредитных организаций породило ряд психологических проблем:

- сложность восприятия и понимания стандартов МСФО специалистами кредитных организаций и внешними пользователями;
- отсутствие реальной необходимости кредитных организаций в отчетности по МСФО;
- ограниченная востребованность отчетности по МСФО внешними пользователями.

Проблемы банковского надзора непосредственно взаимосвязаны с финансовой отчетностью по МСФО, поскольку именно на ее основе проводится оценка ликвидности и достаточности капитала банков.

Существующая долгое время система контроля и надзора за российскими банками со стороны ЦБ РФ не решила проблему сомнительной прозрачности российских банков. Банками России выполняются нормы контроля и надзора утвержденные в Соглашении Базель II, тем не менее, вуалирование реальной картины финансовой деятельности банков является ключевой проблемой, следствием которой являются: зависимость от государственных кре-

дитов; высокая доля сомнительных активов; временной разрыв между привлеченными и размещенными финансовыми инструментами.

Банки, применяющие подобные методы вуалирования не выдержали глобальный экономический кризис в 2008–2009 гг., который стал толчком кардинального изменения регулирования финансового сектора. В связи с этим Базельский комитет по банковскому надзору (BCBS) пришел к соглашению о реформах для «усиления глобальных правил по капиталу и ликвидности с целью обеспечения большей устойчивости банковского сектора», выпустив Базель III в 2010 году. Предполагается, что в результате реформ международная финансовая система станет менее подвержена мировым кризисам.

Несмотря на огромную проделанную работу по реформированию финансовой отчетности кредитных организаций, следует констатировать, что в настоящее время законодательская деятельность только начинается, и требует со стороны регулирующих органов еще более кропотливой и скрупулезной работы в целях приведения всего законодательного массива и нормативных актов к повышению качества и оперативности исходящей финансовой информации.

Литература:

1. Кондрашев, П. А. Исторический аспект формирования отчетности в соответствии с МСФО в коммерческих банках // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 3.

Специфика образовательных услуг в системе общественных отношений

Андросова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

На современном этапе экономического развития образование становится одним из важнейших факторов, обеспечивающим экономический рост и социальную стабильность. Формирование многоукладной системы образования актуализирует проблему становления и развития рынка образовательных услуг, оказывающих непосредственное влияние на удовлетворение потребностей общества в высококвалифицированных специалистах в различных областях знаний, что является одной из приоритетных задач государства. Главным в современном управлении является повышенное внимание к человеческому фактору, к его развитию и образованию. Требования к подготовке специалиста формулируются вне системы образования. Они исходят из общих экономических и общественных целей государства.

Рынок образовательных услуг имеет следующие характеристики:

- обучение дает знания, увеличивая производительность, отдачу сотрудника;

- повышение уровня образования компенсируется приростом дохода (зарплаты);

- количество труда в течение периода времени определяется соотношением предпочтений между трудом и отдыхом, зависящим от соотношения ценностей этих благ.

Рынок образовательных услуг имеет два уровня экономического эффекта (рис. 1).

Главной особенностью современной ситуации на российском рынке образовательных услуг остается достаточно высокая конкуренция в сфере образования, которая связана, прежде всего, с увеличением предложения образовательных услуг на рынке. Это было вызвано повышением платежеспособности населения (за последние 5 лет) и коммерциализацией образования. Сегодня не малую роль в формировании рынка образовательных услуг играет уровень доходов населения, его финансовые возможности, т.к. доля платного образования с каждым годом только увеличивается. Появилось достаточно много частных учебных заведений, например, в 2005 г. в России

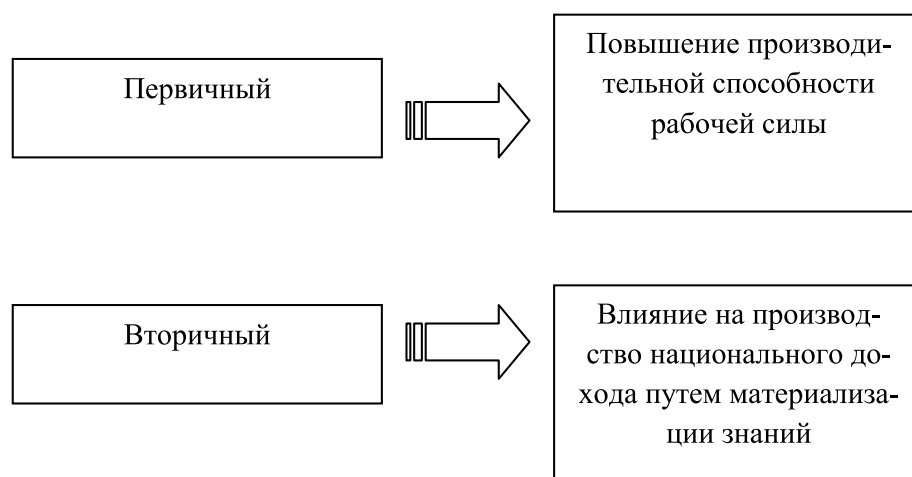


Рис. 1. Уровни экономического эффекта рынка образовательных услуг

по всем уровням сферы образования их насчитывалось 409, что составило всего 2,2% от их общего числа, а в 2013 — уже около 700.

Растет и число платных образовательных услуг в системе высшего образования, сегодня уже число студентов, обучающихся на платной основе, превысит число, получающих образование бесплатно. Согласно законодательству РФ второе высшее образование может быть только платным. Таким образом, развитие платного сектора рынка образовательных услуг является закономерной тенденцией развития современного рынка образования в России, которая затрагивает также и социальный аспект экономических отношений в обществе, т. к. он связан с присвоением средств и результатов производства. Однако на современном этапе, в период экономического кризиса в стране, платежеспособность населения уменьшается. Поэтому значительно сокращается спрос на различные специфические услуги в области образования, такие как курсы повышения квалификации работников, семинары по актуальным тематикам бизнеса и др. [4, с.

162]. Динамика прироста высших учебных заведений РФ представлена в таблице 1.

Российская система образования претерпевает качественные изменения, связанные, прежде всего, с переходом к Болонской системе, к вступительным испытаниям в виде Единого государственного экзамена (ЕГЭ), предстоит также и структурная (по направлениям, специальностям и специализациям подготовки) трансформация в соответствии с новым качеством спроса на специалистов. Несмотря на слабое развитие малого и среднего бизнеса в России, спрос на менеджеров, экономистов, маркетологов, бухгалтеров и других специалистов сферы бизнеса остается самым высоким. По результатам опроса студентов в октябре — ноябре 2013 г. от 15 до 20% опрошенных студентов экономических специальностей планируют в будущем открывать свой бизнес. Особым спросом пользуются специалисты в области услуг и сервиса, согласно тому же опросу, 20–25% из тех, кто изъявил желание создавать свой бизнес, указали именно сферу услуг. Однако несмотря на популяризацию и усилия по воссо-

Таблица 1. Статистические данные динамики прироста высших учебных заведений РФ в период с 2000 по 2012 гг.

Годы	Число учебных заведений	В них студентов — всего, тыс. чел.	На 10000 человек населения приходилось студентов, человек
2000/01	965	4741,4	324
2001/02	1008	5426,9	373
2002/03	1039	5947,5	410
2003/04	1044	6455,7	448
2004/05	1071	6884,2	480
2005/06	1068	7064,6	495
2006/07	1090	7309,8	514
2007/08	1108	7461,3	523
2008/09	1134	7513,1	526
2009/10	1114	7418,8	519
2010/11	1115	7049,8	493
2011/12	1080	6490,0	454

зданию системы колледжей со стороны государства, наименее востребованными остаются именно специальности в сфере материального производства, исключением остаются только добывающая сфера и энергетические институты, которые не испытывают сегодня проблем с наборами [1, с. 124].

Особенности экономических отношений по поводу образовательных услуг в целом обусловлены принадлежностью образовательных услуг к различным видам благ. Образовательные услуги в форме общественного блага понимаются потребителем как бесплатные и общедоступные. Государство как основной производитель услуг должно предоставлять их в необходимом количестве. Однако в действительности это не всегда именно так.

Формирование и функционирование рынка образовательных услуг подчиняется общим законам рыночной экономики, однако обладает рядом специфических особенностей:

- высокий динамизм;
- территориальная сегментация и локальный характер;
- значительная скорость оборота капитала;
- большая чувствительность к рыночной конъюнктуре;
- индивидуальность производства.

Рыночные отношения производства образовательных услуг имеют специфику, связанную с государственным вмешательством и регулированием наиболее значимых услуг, а также с ограничениями на частнопредпринимательскую деятельность. Государственные образовательные учреждения, утратив стопроцентное бюджетное

финансирование и получив взамен относительную экономическую свободу, коммерциализируют свою деятельность.

Производство образовательных услуг становится результатом производственных отношений между собственниками факторов производства образовательных услуг. В роли собственников могут выступать и индивиды, их группы или социальные институты. Поэтому производство образовательных услуг представлено взаимоотношением различных экономических субъектов [3, с. 17]. Стадии процесса производства образовательной услуги, на которых возникают сервисные отношения, отражает рисунок 2.

Материально-технические возможности функционирования образовательного процесса ограничены. Если в производстве товаров можно увеличить мощность, то в сфере ОУ они предельны, например, нельзя резко увеличить аудиторный фонд или оборудовать учебные лаборатории и классы. Оказание образовательных услуг — это всегда процесс, который в существенной степени зависит от персонала (профессорско-преподавательского состава и обслуживающей администрации).

На образовательные услуги невозможно точно прогнозировать спрос. Это тем более справедливо относительно новой (новинки) образовательной услуги. Спрос на эту услугу предсказать практически нельзя. Здесь прогноз не имеет каналов еще потому, что реально протестировать новинку невозможно. Вывод же на рынок подобного рода услуг всегда сопряжен с неоправданным риском [2, с. 27].

Таким образом, основной особенностью российской образовательной услуги сегодня можно назвать ее ком-

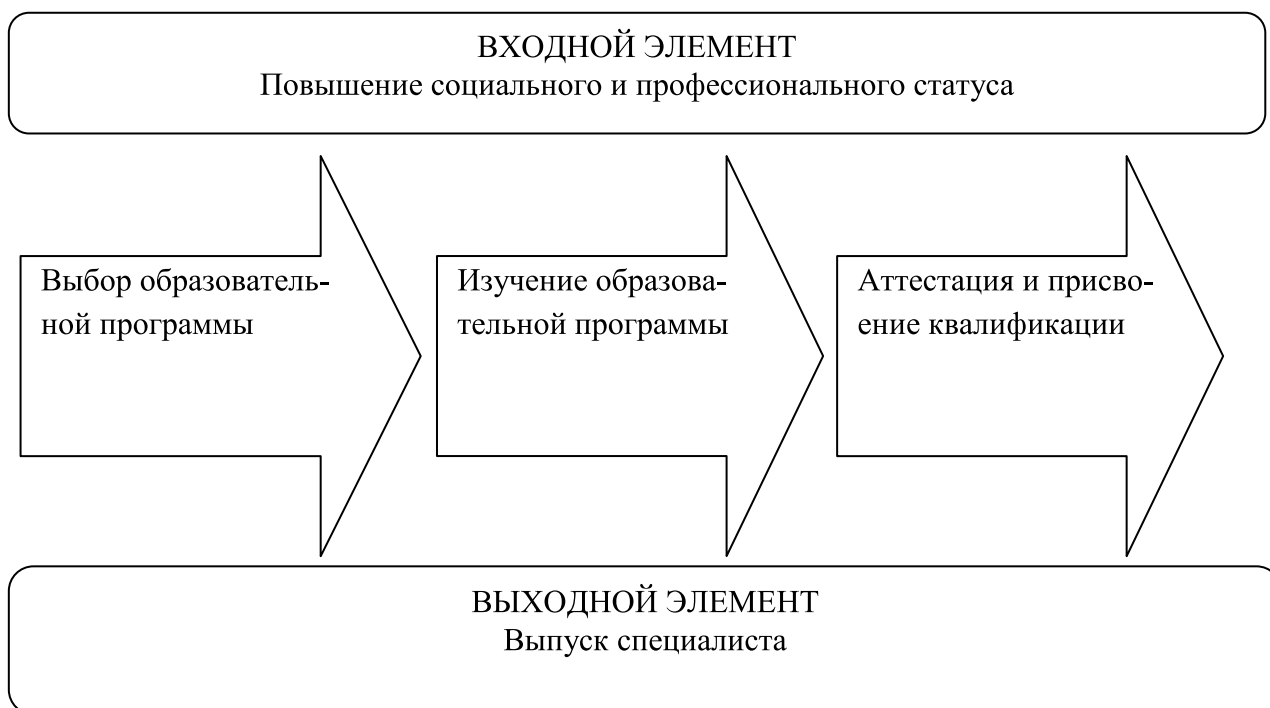


Рис. 2. Стадии процесса производства образовательной услуги

мерческую составляющую, которая признается всеми участниками данного рынка достаточно весомой. Сегодня образование — это такой же бизнес, как и все остальные услуги, он имеет свою специфику и особенности. В образовательной сфере настораживает лишь то, что рынок и коммерциализация образовательных услуг

не даст возможность развиваться фундаментальным направлениям в образовании и что еще более важно в социальном плане — это отсутствие возможности получить достойное образование малообеспеченным слоям общества, что в конечном итоге будет лишь усиливать расслоение общества.

Литература:

1. Вертакова, Ю. В., Согачева О. В. Связи с общественностью: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Старый Оскол: ТНТ, 2012.
2. Ершова, И. Г. Влияние качества образования на развитие экономики // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2010. № 01. с. 25–30.
3. Николаева, Е. М. Формирование рынка образовательных услуг и его регулирование / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова. Москва, 2006.
4. Симоненко, Е. С. Разработка системы показателей (индикаторов) конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг // Альманах современной науки и образования. 2013. № 11 (78). с. 161–164.

Анализ классификаций бухгалтерских балансов с точки зрения их предназначения и использования

Ануфриева Юлия Александровна, студент
Томский политехнический университет

В широком смысле понятие «баланс» (от франц. «весы») означает равновесие между двумя какими-либо категориями, факторами, показателями. Данный термин находит свое применение в различных науках, в том числе и в бухгалтерском (финансовом) учете.

Бухгалтерский баланс является способом экономической группировки хозяйственных средств по составу и размещению и по источникам их образования в денежном выражении [3]. Это наиболее важная форма финансовой отчетности хозяйствующего субъекта, обеспечивающая заинтересованных лиц информацией об имущественном и финансовом положении организации на текущий момент времени.

Основой построения баланса служит *балансовое уравнение*, которое выражает равенство итогов двух взаимосвязанных частей (активов, т. е. имущества организации и пассивов — источников формирования этого имущества).

Все балансы в бухгалтерском учете исследователи разделяют на две большие группы: статические и динамические [8].

Статические бухгалтерские балансы отражают состояние активов и обязательств организации не в динамике, а на определенную дату как результат деятельности организации за какой-либо период (т. е. моментно). Примерами статических балансов являются отчетные (годовые, промежуточные) бухгалтерские балансы, сводные

(сводно-консолидированные) и отдельные балансы, реорганизационные (объединительные, разделительные), вступительные балансы.

Динамические бухгалтерские балансы отражают изменения в деятельности хозяйствующего субъекта за определенный период и в большинстве своем относятся к категории управленческого или производственного (оперативного) учета. Как правило, информация в таких балансах обобщается ежемесячно, что позволяет дать более полную и достоверную информацию о движении активов организации и изменениях в состоянии расчетов [8]. К динамическим балансам относятся оборотные ведомости, шахматные оборотные балансы, ликвидационные, saniруемые, реформационные, рабочие балансы.

Цель составления бухгалтерского баланса определяет подход к порядку формирования показателей в нем [4, с. 62]. В зависимости от цели составления бухгалтерские балансы классифицируются по различным их видам. Можно сказать, что множество классификационных признаков отражает множество целей баланса (т. е. данные одного и того же баланса могут использоваться для различных потребностей внутренних и внешних пользователей). И, таким образом, один и тот же баланс может быть оценен по различным классификационным признакам.

Для наглядности приведем пример баланса, сформированного на момент закрытия (ликвидации) ЗАО «Актив» (таблица 1).

Таблица 1. Ликвидационный баланс ЗАО «Актив»

Актив		Пассив	
Наименование статьи баланса	Сумма (руб.)	Наименование статьи баланса	Сумма (руб.)
Основные средства	-	Уставный капитал	100000
Запасы	10000	Добавочный капитал	66000
НДС по приобретенным ценностям	-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(150897)
Дебиторская задолженность	-	Займы и кредиты	-
Денежные средства	5103		
Баланс	15103	Баланс	15103

Таблица 2.1. Классификация бухгалтерских балансов (по Т. Я. Натепровой, О. В. Трубицкой)

Классификационный признак	Вид баланса
Сроки составления	Вступительные (первичный); текущие (промежуточные); санируемые; разделительные; объединительные; ликвидационные
Источники составления	Инвентарные; книжные; генеральные
Объем информации	Единичные; сводные; консолидированные
Формы собственности*	Балансы государственных, муниципальных, кооперативных, коллективных, частных, смешанных, совместных, общественных организаций
Реформирование	Реформированные и нереформированные балансы
Способ «очистки» (полнота отражения данных)	Баланс-брутто; баланс-нетто
Цели составления	Пробные: окончательные; отчетные; перспективные

*различаются в основном по источникам образования собственных средств [3].

ЗАО «Актив» принято решение о ликвидации [10]. Цель составления ликвидационного баланса предприятия (каковым он является с позиции срока составления) — уточнение реального финансового положения ликвидируемой организации. Если рассматривать данный баланс с позиции полноты отражения данных (способа «очистки»), то такой баланс является балансом-нетто, и цель его составления — определение реальной стоимости имущества предприятия. По источнику составления баланс является генеральным, и его целью по данному признаку является составление реального баланса на основе данных, подтвержденных проведенной инвентаризацией.

В изученных источниках литературы разными исследователями было выделено множество видов баланса. В данной статье была предпринята попытка обобщить мнения многих исследователей, систематизировать различные классификации и виды бухгалтерских балансов и сформировать обобщенную классификацию.

Так, Т. Я. Натепрова и О. В. Трубицина в зависимости от цели составления выделяют семь классификационных признаков бухгалтерских балансов [3]: сроки составления, источники составления, объем информации, формы собственности, реформирование, способ «очистки», характер деятельности. Классификация бухгалтерских балансов, согласно вышеприведенному источнику, представлена в таблице 2.1.

Классификация бухгалтерских балансов не ограничивается только этими семью признаками.

Е. В. Лупикова и Н. К. Пашук дополнительно выделяют такой классификационный признак балансов, как **внешний вид** [2]:

Таблица 2.2

Внешний вид	Двусторонние; односторонние; разделные; оборотные; шахматные
-------------	--

И. Н. Богатая и Н. Н. Хахонова дополняют общую классификацию балансов, разделяя балансы **по объему отражения и характеру деятельности** [6]:

Таблица 2.3

Объем отражения	Самостоятельные; отдельные
Характер деятельности	По основной деятельности; по совместной деятельности

С. М. Бычкова приводит также классификацию балансов по методам оценки [9]:

Таблица 2.4

Метод оценки статей	Коммерческие; налоговые
---------------------	-------------------------

Рассмотрим применение каждого из видов баланса.

1. В зависимости от срока составления (процедурно-организационным мероприятиям):

Вступительный (первичный) баланс, составляющийся на момент учреждения организации, по сути, открывает ведение бухгалтерского учета на предприятии. Вступительный баланс крайне прост, поскольку актив баланса заново создаваемых организаций отражает дебиторскую задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (счет 75–1) и стоимость внесенного имущества (счета 08, 10, 41, 43, 50, 51 и др.), пассив баланса содержит величину уставного капитала (счет 80), с которого организация начинает свою деятельность. Объявленный уставный капитал отражается в учредительных документах организации.

Текущие (периодические) балансы составляются на основе учетных данных за определенные промежутки времени (месяц, квартал, полугодие, девять месяцев, год), в зависимости от внутренних потребностей руководства организации [3]. По форме бланков составление периодического (месячного, квартального и т. д.) и годового балансов может не отличаться друг от друга, однако в технике формирования балансов существуют значительные отличия. Формированию **годового бухгалтерского баланса**, выступающего, с одной стороны, как заключительный, завершающий отчетный год, с другой стороны, как вступительный, служащий для открытия счетов в новом отчетном году, предшествует большая подготовительная работа. Годовой баланс можно считать более достоверным, поскольку он формируется на основе данных инвентаризации всех товарно-материальных ценностей, денежных средств и расчетов.

Санируемый баланс, составляемый еще до окончания отчетного периода с привлечением аудитора, формируется в случаях угрозы банкротства с целью отражения реального финансового положения организации для кредиторов. Отдельные статьи в таком балансе (например, доходы будущих периодов, расходы будущих периодов, нераспределенная прибыль прошлых лет) могут не приниматься в расчет или подвергаться оценке или дооценке по рыночной стоимости на дату составления баланса.

Разъединительный баланс, вместе с передаточным актом, формируют в соответствии со ст. 59 ГК РФ при разделении одного хозяйствующего субъекта на ряд юридических лиц.

Объединительный (соединительный, фузионный) баланс составляют при слиянии, присоединении нескольких организаций в одно юридическое лицо. Соединительный баланс, составляемый на основании заключительных (ликвидационных) балансов сливающихся организаций путем суммирования показателей, будет являться вступительным балансом нового хозяйствующего субъекта.

Ликвидационный баланс формируется ликвидационной комиссией на дату прекращения деятельности хозяйствующего субъекта, при этом выясняются все пре-

тензии кредиторов, возможная реализация имущества и урегулирование расчетов с дебиторами. Отличием ликвидационного баланса состоит главным образом в оценке его статей, осуществляемой по реализационной (рыночной) стоимости, которая обычно ниже балансовой. В таком балансе, с одной стороны, некоторые привычные для отчетного баланса статьи могут отсутствовать (например, доходы и расходы будущих периодов), с другой стороны, могут появиться статьи, которых раньше не было, например, стоимость фирмы (гудвилл), патента (торговых знаков) [4].

2. В зависимости от источника составления:

Инвентарный баланс, представляющий собой упрощенный и сокращенный вариант баланса, составляется при смене собственника или организационно-правовой формы юридического лица только на основании инвентаризационных ведомостей.

Книжный баланс является промежуточным балансом, который формируется на основании книжных данных текущего бухгалтерского учета без предварительной инвентаризации.

Генеральный баланс является более реальным, чем книжный баланс, поскольку формируется по остаткам счетов Главной книги, которые подтверждены результатами проведенной инвентаризации.

3. В зависимости от объема информации, содержащейся в балансе:

Единичный (индивидуальный) баланс составляется для одного юридического лица, не имеющего структурных подразделений (филиалов, представительств). При наличии филиалов у организации они могут быть выделены администрацией организации на отдельный баланс.

Сводный баланс формируется путем объединения данных включаемых в него единичных (индивидуальных) балансов, на базе которых активы и обязательства отдельных балансов суммируются, сальдо счетов внутренних расчетов (счета 79) взаимно исключаются и в сводный индивидуальный баланс не включаются [3].

Консолидированный баланс, формирующийся согласно требованиям международных стандартов, представляет собой объединение показателей бухгалтерских балансов группы юридически самостоятельных, но экономически и финансово взаимосвязанных организаций. В таком балансе объединяются бухгалтерский баланс материнской организации и ее дочерних обществ, а также включаются данные о зависимых обществах.

4. Разделение балансов по формам собственности на балансы государственных, муниципальных, кооперативных, коллективных, частных, смешанных, совместных и бюджетных организаций, основано, главным образом, на различии в источниках образования собственных средств. Состав источников финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов в соответствии с ГК РФ зависит от их гражданско-правового статуса.

Предоставление бухгалтерского баланса в составе бухгалтерской отчетности осуществляется юридическими ли-

цами независимо от формы собственности на основании требований ПБУ 4/99. Бухгалтерская отчетность организации по форме, утвержденной приказом Министерства Финансов Р. Ф. от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2010 № 142н.

5. По реформированию различают балансы:

Реформированным является баланс, в котором полученная за данный отчетный период прибыль уже распределена. В таком случае в балансе отражается остаток нераспределенной прибыли, если на конец отчетного периода он имеется.

Нереформированным является баланс, в котором полученная за данный отчетный период прибыль еще не распределена и отражается в балансе отдельной строкой «нераспределенная прибыль».

6. В зависимости от полноты отражения данных (способа «очистки»):

Баланс-брутто включает в валюту баланса суммы регулирующих статей. К регулирующим статьям относятся амортизация основных средств и резерв по сомнительным долгам, которые приведены в пассиве баланса-брутто. Для наглядности приведем пример фрагмента баланса-брутто в таблице 3.1.

Остаточная стоимость основных средств складывается из разницы между первоначальной стоимостью и накопленной амортизацией. В случае обоснованной амортизационной политики и незначимой инфляции остаточная стоимость представляет собой более реальную оценку актива [7].

Статья «Резерв по сомнительным долгам» относится к дебиторской задолженности. Например, если фирма имеет задолженность дебиторов на сумму 68 тыс. руб., т. е. имеет право востребовать эту сумму, однако один из дебиторов уже просрочил исполнение своего обязательства (на сумму в 9 тыс. руб.), а его задолженность не под-

креплена гарантиями. Следуя принципу осторожности, на сумму задолженности, просроченной дебитором, создается резерв, за счет которого и будет списан долг, в случае невыполнения обязательств (т. е. признания долга безнадежным). По сути, валюта баланса-брутто оказывается завышенной на 39 тыс. руб.

Баланс-нетто, в отличие от баланса в оценке брутто, не включает в валюту баланса суммы регулирующих статей. Пример баланса в оценке нетто представлен в таблице 3.2 [7].

Сравнивая баланс-брутто и баланс-нетто, можно отметить, что баланс в оценке нетто отражает более реалистичную картину имущественного и финансового состояния предприятия, поскольку введение сальдо регулирующих (контрарных) счетов завышает валюту баланса на 14,4% ($39:271 \cdot 100\%$).

В экономически развитых странах используются балансы в нетто-оценке, т. е. за вычетом регулирующих статей, которые должны раскрываться в пояснительной записке к бухгалтерскому балансу. В РФ данное требование закреплено законодательно в п. 35 ПБУ 4/99. Баланс-брутто используется только в практической деятельности работников бухгалтерии, а также для различных научных исследований.

7. В зависимости от цели составления баланса:

Пробный баланс подразумевает описание сальдо счетов Главной книги для формальной проверки правильности разности данных первичных документов по счетам и итоговых данных по синтетическим и аналитическим счетам. Пробный баланс может использоваться как вспомогательный обобщающий источник информации в целях реализации контроля при формировании бухгалтерской отчетности.

Окончательный баланс представляет собой официальный документ организации и служит источником из-

Таблица 3.1. Баланс-брутто

Актив (тыс. руб.)		Пассив (тыс. руб.)	
Основные средства (первоначальная стоимость)	150	Уставный капитал	220
Производственные запасы	80	Амортизация основных средств	30
Дебиторская задолженность	68	Поставщики и подрядчики	51
Денежные средства	12	Резерв по сомнительным долгам	9
<i>Баланс</i>	<i>310</i>	<i>Баланс</i>	<i>310</i>

Таблица 3.2. Баланс-нетто

Актив (тыс. руб.)		Пассив (тыс. руб.)	
Основные средства (нетто)	120	Уставный капитал	220
Производственные запасы	80	Поставщики и подрядчики	51
Дебиторская задолженность (нетто)	59		
Денежные средства	12		
<i>Баланс</i>	<i>271</i>	<i>Баланс</i>	<i>271</i>

учения финансового положения организации для внутренних и внешних заинтересованных пользователей.

Отчетный баланс составляется на основании данных бухгалтерского учета за отчетный период.

Перспективный (прогнозный) баланс, составляемый на конец планируемого периода, применяется для анализа перспектив развития предприятия (т.е. для целей планирования и прогнозирования) и в качестве осуществления контроля за текущей деятельностью организации.

8. В зависимости **от внешнего вида** (формата) баланса:

В **односторонних балансах** актив находится сверху, пассив — снизу или в обратном порядке.

В **двусторонних балансах** актив и пассив располагаются слева и справа друг от друга.

В **раздельных балансах** название статьи приводится по центру, справа находятся числовые показатели актива, слева — пассива.

В **оборотных балансах** кроме остатков приводятся обороты по счетам бухгалтерского учета.

Шахматные балансы имеют форму матриц, по строкам которой приводятся показатели актива, а по столбцам — статьи пассива.

В настоящее время на практике применяется односторонний баланс как форма бухгалтерской отчетности.

9. **По объему отражения** балансы подразделяют на:

Самостоятельный баланс имеют все хозяйственные субъекты, наделенные правами юридического лица. Самостоятельный баланс связан с отдельными балансами через зеркальные счета внутренних расчетов. При составлении самостоятельного баланса эти счета взаимно сальдируются, и их данные в самостоятельный баланс не включаются [9].

Единичные (отдельные) балансы характеризуют деятельность только одной организации. Отдельный баланс составляют подразделения организаций (цеха, филиалы).

10. **По характеру деятельности:**

Под **основной деятельностью** хозяйствующего субъекта подразумевается деятельность, которая соответствует профилю организации и ее уставу.

К **неосновным видам деятельности** относятся все прочие виды деятельности. Подразделения организации, занимающиеся неосновной деятельностью, могут иметь отдельные балансы, но в большинстве случаев показатели работы прочих подразделений отражаются на балансе основной деятельности.

11. В зависимости **от целей оценки статей:**

Коммерческий баланс, служит источником информации для правления и акционеров, представляет собой бланк, данные которого сгруппированы для целей налогообложения (каждая статья или их группа формируется под определенный налог или их группу), в результате балансовая прибыль равна налогооблагаемой величине [9].

Налоговый баланс предоставляет информацию для финансовых органов. В налоговом балансе налоговый учет ведется параллельно, на данные учета не влияет, и, соответственно, составляется коммерческий баланс [9].

Обобщенная классификация бухгалтерских балансов с учетом мнений исследователей представлена в таблице 4.

Таким образом, значение баланса как формы финансовой отчетности сложно переоценить. Существование такого разнообразия классификаций бухгалтерского баланса обусловлено тем, что баланс позволяет взглянуть на положение дел в организации с разных сторон, в зависимости от потребностей руководства или других пользователей.

Таблица 4. **Обобщенная классификация бухгалтерских балансов**

Классификационный признак	Вид баланса
1. Сроки составления	Вступительные (первичный, организационный); текущие (промежуточные, периодические); могут быть начальными, промежуточными, заключительными; saniруемые; разделительные; объединительные (соединительный, фузионный); ликвидационные
2. Источники составления	Инвентарные; книжные; генеральные
3. Объем информации	Единичные (индивидуальные); сводные; консолидированные
4. Формы собственности (различаются в основном по источникам образования собственных средств [3])	Балансы государственных, муниципальных, кооперативных, коллективных, частных, смешанных, совместных, общественных организаций
5. Реформирование	Реформированные и нереформированные балансы
6. Способ «очистки» (полнота отражения данных)	Баланс-брутто; баланс-нетто
7. Цели составления	Пробные; окончательные; отчетные; перспективные (прогнозные)
8. Внешний вид (формат)	Двусторонние; односторонние; раздельные; оборотные; шахматные
9. Объем отражения	Самостоятельные; отдельные
10. Характер деятельности	По основной деятельности; по совместной деятельности
11. Цель оценки статей	Коммерческие; налоговые

Литература:

1. Агеева, О. А., Шахматова Л. С. Бухгалтерский учет и анализ. — М.: «Юрайт», 2014.
2. Лупикова, Е. М., Пашук Н. К. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: КНОРУС, 2005.
3. Натепрова, Т. Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. — М.: «Дашков и К», 2011.
4. Нечитайло, А. И. Бухгалтерская финансовая отчетность. — Ростов н/Д: Феникс, 2012.
5. ПБУ «Бухгалтерская отчетность организации»/ПБУ 4/99 [Электронный ресурс]/Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=107971> (дата обращения: 17.12.2013).
6. И. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова Бухгалтерский финансовый учет. — М.: КНОРУС, 2011.
7. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. — М.: КНОРУС, 2010.
8. Захарьин, В. Р. Теория бухгалтерского учета. — М.: ИНФРА-М: ФОРУМ, 2003.
9. Бычкова, С. М., Янданова Ц. Н. Бухгалтерская отчетность. Возможности моделирования для принятия правильных управленческих решений [Электронный ресурс]: Электрон. дан. — Режим доступа: http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/buhgalterskaja_otchetnost_vozmozhnosti_modelirovaniija_dlja_prinjatija_pravilnyh_upravlencheskih_reshenii/p3.php (дата обращения: 22.12.2013).
10. Форма промежуточного ликвидационного баланса [Электронный ресурс]: Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.bapt.ru/ru/justice/30-liquidation/145-balance> (дата обращения 25.12.2013).

Оценка устойчивости функционирования рынка слияний и поглощений в условиях негативного влияния проблемных факторов

Бабкин Сергей Игоревич, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Прогресс развития российского рынка слияний и поглощений настоятельно требует тщательного анализа влияния различных факторов, так или иначе влияющих на его развитие. В научных работах ряда зарубежных исследователей поднимался вопрос о влиянии макроэкономических показателей на динамику рынка слияний и поглощений.

Являясь частью среды существования рынка слияний и поглощений, макроэкономические показатели влияют не только на динамику, но и на его объем.

Изучая зависимость развития рынка слияний и поглощений от влияния макроэкономических показателей, обычно выделяют пять основных проблемных факторов, влияющих в той или иной степени на развитие рынка слияний и поглощений.¹

1. Капитализация фондового рынка.
2. Динамика и объем ВВП.
3. Процентная ставка.
4. Коэффициент Q-Тобина.
5. Законодательство.

Таким образом, намечается диалектическое противоречие между достигнутым уровнем развития рынка слияний и поглощений с уровнем негативного воздействия на него приведенных выше проблемных факторов. В этом состоит философский аспект актуальности оценки устойчивости функционирования рынка слияний и поглощений в условиях негативного влияния проблемных факторов.

К сожалению, в России исследованию рынка слияний и поглощений в настоящее время уделяется недостаточно внимания. Поэтому моделирование процессов влияния основных проблемных факторов на развитие рынка слияний и поглощений является собой методологический аспект актуальности оценки устойчивости функционирования рынка слияний и поглощений в условиях негативного влияния проблемных факторов.

Поиск путей обеспечения способности рынка слияний и поглощений существовать и функционировать в процессе влияния на него проблемных факторов иллюстрирует собой финансово-экономический аспект актуальности разработки и внедрения моделей оценки эффективности влияния проблемных факторов на рынок слияний и поглощений.

¹ Гвардин, С.В. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. / И.Н. Чекун, С.В. Гвардин — СПб.: Питер, 2007. — 17 с.

Учитывая изложенный выше материал, можно сделать вывод о том, что процесс влияния проблемных факторов можно описать следующим выражением

$$\text{ЭВ} = \text{К} \wedge \text{ВВП} \wedge \text{ПС} \wedge \text{Q} \wedge \text{З}, \quad (1)$$

где

ЭВ — эффективность влияния проблемных факторов на динамику рынка слияний и поглощений;

К — капитализация фондового рынка;

ВВП — динамика и объем ВВП;

ПС — процентная ставка;

Q — коэффициент Q — Тобина;

З — законодательство.

Динамика взаимодействия этих факторов определяется логикой их воздействия на динамику рынка слияний и поглощений. Следовательно, моделируя процесс их воздействия на рынок слияния и поглощения, можно полагать, что вычисляя ту или иную вероятность влияния каждого фактора, мы сможем судить о степени его влияния на динамику рынка M&A.

Представим рынок M&A в виде финансово-экономической системы, в процессе жизненного цикла которой макроэкономические показатели оказывают на него определенное влияние путем внешних воздействий, которые приводят к определенным изменениям состояния элементов этой системы. Такие воздействия будем считать существенными. Следовательно, если элемент (группа элементов) рынка M&A на каком-либо этапе своего жизненного цикла испытал на себе внешнее воздействие одного или нескольких макроэкономических показателей, параметры которого (которых) превысили значение на которое «рассчитан» этот элемент, можно предположить, что на него оказано негативное влияние. В противоположном случае — влияние можно считать позитивным.

Условимся называть свойство элемента рынка M&A сохранять способность функционировать в условиях негативного влияния макроэкономических показателей *стойкостью* данного элемента. Стойкость — адресная характеристика, так как всегда увязывается с физической природой того или иного фактора влияния.

Структурное обеспечение устойчивости функционирования рынка M&A как финансово-экономической системы в условиях своего существования можно количественно оценить с помощью предлагаемого нами показателя устойчивости G_n :

$$G_n = G(q_n), \quad (2)$$

где q_n — показатели стойкости элементов рынка M&A как финансово-экономической системы, число которых равно n .

Устойчивостью функционирования рынка M&A будем считать его свойство сохранять состояние способности в процессе негативного воздействия проблемных факторов макроэкономических показателей.

Под средой существования рынка M&A будем понимать совокупность негативных и позитивных влияний макроэкономических показателей на его элементы.

Таким образом, предметом исследования данной статьи является качество рынка слияний и поглощений и закономерности его изменения как системы под воздействием проблемных факторов макроэкономических показателей. Иными словами, исследуется способность или неспособность рынка слияний и поглощений функционировать как системы в процессе ее жизненного цикла.

Термин «качество» здесь следует понимать в узком смысле. Предлагается ограничить характеристику качества рынка слияний и поглощений свойством способности (работоспособности), точно также как в теории надежности качество систем интересует исследователя только в том смысле, обеспечивает оно работоспособное состояние системы или нет.

В связи с этим, материал статьи был связан с решением двух научных задач:

— обосновать подход к моделированию устойчивости рынка M&A в условиях негативного влияния на него проблемных факторов макроэкономических показателей;

— разработать удобную математическую модель оценки устойчивости рынка M&A в условиях негативного влияния на него проблемных факторов макроэкономических показателей, которая способна оценить такую устойчивость с достаточной для практики точностью.

Рассматривая рынок M&A как финансово-экономическую систему, можно полагать, что математическое моделирование является единственно доступным средством изучения его неуязвимости. Натурные или полунатурные эксперименты здесь или практически не осуществимы, или экономически нецелесообразны.

Поскольку речь идет о негативном влиянии на рынок M&A как финансово-экономическую систему, естественно предположить, что подобное воздействие будет приводить к определенным потерям в ее элементах. Решающее значение при этом приобретает остаточный ресурс системы m_o . Если окажется, что m_o достаточен для решения системой задач своего функционирования, то ее состояние классифицируется как состояние способности.

Очевидно, что состояние системы можно классифицировать как состояние способности, если m_o удовлетворяет двум признакам, признаку соответствия и признаку достаточности¹. Признак соответствия показывает, что состав элементов назначения остаточного ресурса обеспечивает функционирование системы в интересах поставленной задачи. Признак достаточности указывает на то, что число элементов остаточного ресурса $m_{ок}$ не менее некоторого наименьшего (m_k), необходимого для функционирования системы в интересах поставленной задачи.

В зависимости от целей исследования математические модели систем могут быть стохастические или детерминированные². Первые необходимы для разработки точных методик оценки свойств систем, вторые, чаще всего логические применяются там, где нужна однозначность в оценке свойств систем на уровне «да» или «нет».

С точки зрения прохождения жизненного цикла системы во времени математические модели систем могут быть непрерывными и дискретными. Такие модели дают возможность исследовать изменения свойств систем в непрерывно или дискретно изменяющемся времени, а также в дискретно меняющихся условиях.

Как уже говорилось выше, рынок М&А как финансово-экономическая система состоит из элементов. В процессе слияния элементов или в процессе поглощения одних элементов другими происходит образование групп таких элементов на период сделки. Между элементами этой группы неизбежно возникает связь, заключающаяся в основном в обмене потоками информации. При этом контроль условий сделки и ее ход контролируется государством с помощью законодательства и контролирующих государственных органов. Взаимодействие внутри группы таких элементов изображено на рисунке 1.

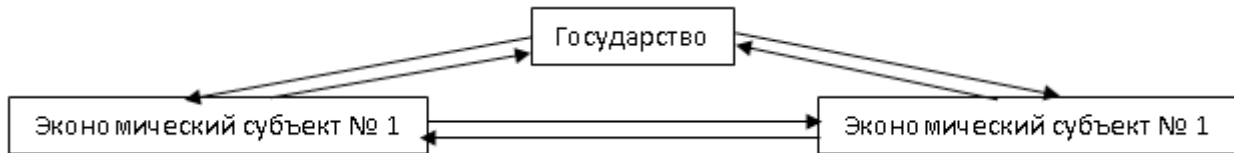


Рис. 1. Взаимодействие элементов в период сделки М&А

Из анализа рисунка следует, что связи внутри группы элементов образуют фигуру треугольника с государством во главе. Вместе с тем, следует учесть, что с одной стороны такие объединения недолговечны (от нескольких месяцев до нескольких лет), с другой стороны специфика отношений внутри рынка М&А в целом предусматривает наличие структурных связей только внутри группы слияния и поглощения, связи между группами элементов практически отсутствуют. Системы такого рода называются неупорядоченными³.

Элементы в таких системах объединяются ассоциативно по признаку назначения, а структурные отношения в таких системах достаточно слабы или вообще отсутствуют. Поэтому такие системы называют еще и ассоциативными системами или А-системами⁴

Отметим основные свойства А-систем:

- ассоциативный характер объединения их элементов;
- однородность элементов таких систем по назначению;
- неизменность свойства соответствия системы своему назначению в условиях негативного влияния дестабилизирующих факторов;
- деградация системы в условиях негативного влияния дестабилизирующих факторов в сторону свойства достаточности⁵.

Приведенные здесь свойства представляют собой основу «механизма» идентификации их состояния способности. Показателем свойства достаточности систем с однородными элементами является некоторая величина ущерба ($У$)⁶. Следовательно, используя величину ущерба, можно формировать признак достаточности для идентификаций состояния способностей такой системы в условиях негативного влияния на нее любых дестабилизирующих факторов.

Процеируя свойства ассоциативной системы на рынок М&А как финансово-экономическую систему можно сделать выводы о том, что:

- рынок М&А в целом состоит из однородных по своему назначению элементов с точки зрения процесса слияния и поглощения (предприятий, компаний, банков и т. д.);

¹ Стекольников Ю.И. Живучесть систем вооружения. / Ю.И. Стекольников — СПб.: ВМА им. Н.Г. Кузнецова, 1998. — 27 с.

² Левин В.И. Логическая теория надежности сложных систем. / В.И. Левин — М.: Энергоатомиздат, 1985. — 20 с.

³ Левин В.И. Структурно-логические методы исследования сложных систем с применением ЭВМ. / В.И. Левин — М.: Наука, 1987. — 41 с.

⁴ Можаяев А.С. Учебно-методическое пособие по автоматизированному структурно-логическому моделированию военных организационно-технических систем на персональных ЭВМ. / А.С. Можаяев — СПб.: ВМА, 1992. — 19 с.

⁵ Вентцель Е.С. Овчаров Л.А. Теория вероятностей и ее инженерные приложения. Учебное пособие для вузов. — 2-е изд., стер. / Е.С. Вентцель, Л.А. Овчаров — М.: Высшая школа, 2000. — 137 с.

⁶ Волгин Н.С. Применение методов теории вероятностей в оперативно-тактической области. / Н.С. Волгин — Л.: ВМА, 1988 — 83 с.

- элементы рынка М&А являются объектами сделок слияния и поглощения, которые на время проведения сделок объединяются в группы (элементарные ассоциации);
- группы существуют непродолжительное время (от нескольких месяцев до нескольких лет);
- в группах между объектами сделок и контролирующими государственными органами существует связь в интересах сделок, и практически отсутствуют структурные отношения;
- между группами элементов внутри рынка М&А в целом, связь и структурные отношения отсутствуют.

Поскольку элементарные ассоциации группы элементов рынка М&А присутствуют, рынок М&А как финансово-экономическую систему можно отнести к ассоциативным системам.

Учитывая тот факт, что показателем свойства достаточности систем с однородными элементами является некоторая величина ущерба, очевидно, что А-система способна решить свойственную ей задачу, если полученный ею текущий ущерб не превышает величины допустимого значения (по условиям эффективности функционирования) ущерба системы.

$$Y \leq Y_D \tag{3}$$

где Y_D — допустимый (по условиям эффективности функционирования) ущерб системы.

В процессе идентификации состояния систем величина Y_D играет роль критерия состояния способности и характеризует потерю такого количества элементов системы, при которой остаточный ресурс системы m_0 обеспечивает эффективную деятельность системы по своему предназначению. В нашем случае этот критерий состояния способности характеризует способность рынка М&А выполнять свои функции в условиях негативного влияния проблемных факторов макроэкономических показателей при нанесении рынку М&А определенного ущерба.

Для решения исследовательских задач прогнозирования динамики рынка М&А в условиях негативного влияния проблемных факторов макроэкономических показателей требуется разработка методик, основанных на стохастических (непрерывных и дискретных) моделях свойства устойчивости.

Для оперативных обоснований принимаемых решений в ходе функционирования предприятия (компании, банка и т.д.) в условиях рынка М&А существует потребность в методиках, основанных на логических моделях и комбинаторных подходах, предполагающих учет закономерностей и динамики средних.

Исследуем динамику рынка М&А в условиях негативного влияния проблемных факторов макроэкономических показателей с помощью непрерывной стохастической модели.

Рассмотрим некоторую группу субъектов сделки слияния и поглощения, состоящей из n_0 элементов. В процессе сделки группа, являясь элементом рынка М&А, испытывает на себе негативное влияние проблемных факторов макроэкономических показателей.

В во время негативного влияния проблемных факторов макроэкономических показателей группе элементов рынка М&А наносится определенный ущерб, величина которого Y есть случайная величина или случайная функция $Y(t)$, если процесс негативного воздействия нестационарен.

Сделаем допущение о том, что в целях проведения сделки слияния и поглощения, элементы группы пытаются парировать негативные воздействия проблемных факторов макроэкономических показателей с помощью организационных или юридических мероприятий. Иными словами, субъекты сделки проводят своего рода «оборонительные мероприятия», цель которых направлена на защиту рынка М&А от негативного воздействия проблемных факторов макроэкономических показателей, в целях успешного проведения сделки.

Такие оборонительные мероприятия до некоторой степени предотвращают ущерб, снижая, значение величины Y . В такой постановке представляет интерес величина остаточного ущерба Y_o , которая, как и величина Y также случайна.

Очевидно, что:

$$Y_o = Y - Y_n, \tag{4}$$

где Y_n — предотвращенный ущерб системы в результате восстановительных мер.

С учетом (3) показатель устойчивости сделки может быть рассчитан как вероятность события, состоящего в том, что величина остаточного ущерба не превышает допустимого значения (Y_D):

$$G = \int_0^{Y_D} f(Y_o) dY_o. \tag{5}$$

Если допустить, что процессы деградации элементов сделки и восстановления их работоспособности независимы, то плотность распределения случайной величины остаточного ущерба с учетом (4) может быть определена в результате композиции законов распределения текущего (Y) и предотвращенного (Y_n) ущербов.

Тогда:

$$f(Y_o) = \int_{-\infty}^{\infty} f_{Y_n}(Y_n) f_Y(Y_o + Y_n) dY_n. \tag{6}$$

Пусть случайная величина Y_n распределена равномерно, а величина текущего ущерба Y подчинена нормальному распределению:

$$f(Y_n) = \begin{cases} 1/Y_{п.в} \text{ при } Y_n \leq Y_{п.в}; \\ 0, \text{ если иначе;} \end{cases} \tag{7}$$

$$f(Y) = \frac{1}{\sigma_Y \sqrt{2\pi}} e^{-((Y_0 - Y)^2 / 2\sigma_Y^2)}; \tag{8}$$

Здесь $Y_{п.в}$ — величина возможного предотвращенного ущерба
Тогда выражение (6) с учетом (7) и (8) может быть записано в виде:

$$f(Y_0) = \frac{1}{Y_{п.в} \sigma_Y \sqrt{2\pi}} \int_0^{Y_{п.в}} e^{-((Y_0 + Y_{п.в} - Y)^2 / 2\sigma_Y^2)} dY_n$$

После преобразования:

$$f(Y_0) = \frac{1}{Y_{п.в}} \left\{ \Phi \left[\frac{Y_0 + Y_{п.в} - Y}{\sigma_Y} \right] - \Phi \left[\frac{Y_0 - Y}{\sigma_Y} \right] \right\}. \tag{9}$$

Для случая, когда можно предположить, что законы распределения случайных величин ущерба и предотвращенного ущерба могут быть приняты нормальными,

$$f(Y_0) = \frac{1}{\sigma_{Y_0} \sqrt{2\pi}} \int_0^{Y_{п.в}} e^{-((Y_0 + Y)^2 / 2\sigma_{Y_0}^2)}, \tag{10}$$

где $Y_0 = Y - Y_n$; $\sigma_{Y_0}^2 = \sigma_Y^2 + \sigma_{Y_n}^2$

Практическое применение рассмотренной модели предполагает предварительное накопление статистического материала по величинам текущего и предотвращенного ущерба.

Основу данной методики составляет выражение (5) Если принять допущение о том, что распределение случайной величины ущерба и предотвращенного ущерба подчинено нормальному закону и между ними отсутствует корреляция.

Тогда с учетом (10) выражение (5) может быть представлено расчетной формулой

$$G = \frac{1}{2} \left[\Phi \left(\frac{Y_{п.в} - Y_0}{\sigma_{Y_0}} \right) + \Phi \left(\frac{Y_0}{\sigma_{Y_0}} \right) \right], \tag{11}$$

Реализация методики предполагает такую последовательность:

1. Расчет математического ожидания величины текущего ущерба системы Y :

$$Y = \sum_{i=1}^{n_0} (1 - q_i) \tag{12}$$

2. Расчет математического ожидания величины остаточного ущерба Y_0 :

$$Y_0 = Y - Y_n. \tag{13}$$

Величина предотвращенного ущерба Y_n определяется возможностями «оборонительных мероприятий» субъектов сделки, о которых говорилось выше.

3. Расчет среднего квадратического отклонения величины остаточного ресурса (с учетом принятого допущения):

$$\sigma_{Y_0} = \sigma_Y^2 + \sigma_{Y_n}^2, \tag{14}$$

где $\sigma_Y \approx 1/3 \Delta_Y$; $\sigma_{Y_n} \approx 1/3 \Delta_{Y_n}$; Δ_Y, Δ_{Y_n} — предельные ошибки оценки Y и Y_n

4. Расчет допустимого ущерба системы сделки Y_d :

$$Y_d = n_0 - m \tag{15}$$

При этом, в каждом конкретном случае с учетом требования к состоянию способности системы произвести подсчет величины необходимого ресурса m .

5. Расчет показателя устойчивости сделки с помощью (11). Перечень исходных данных, позволяющий, реализовать данную методику включает:

- параметры собственно системы n_0 ;
- характеристику возможностей по восстановлению состояния способностей системы — Y_n ;
- требования, определяющие признак достаточности — m ;
- показатели стойкости элементов — $q_i, i = 1, 2, \dots, n_0$;
- предельные ошибки оценки величины предполагаемого ущерба (D_Y) и предотвращенного ущерба (D_{Y_n}).

Следует заметить, что, как правило, удается привести числовой материал методики к безразмерному виду. В качестве нормы здесь принимается n_0 — число элементов системы. Порядок такого преобразования рассмотрим на примере, демонстрирующем работоспособность и возможности методики. Условия примера заданы в упрощенном варианте, чтобы избежать расчетов, носящих непринципиальный, рутинный характер.

Сделка как элемент системы рынка М&А включает в себя n_0 субъектов сделки, которые образуют группу элементов, обладающую свойствами А-системы. Показатели стойкости элементов этой системы в условиях негативного воздействия проблемных факторов макроэкономических показателей могут принимать значения

$q = 0,2; 0,3; 0,4; 0,5; 0,6; 0,7$. Допустимый ущерб системы сделки может составлять 30, 40, 50, 60% от n_0 . Защитные мероприятия, снизили силу негативного воздействия проблемных факторов на сделку на 5, 15, 25, 35% от n_0 . Предельные ошибки оценки величины предполагаемого ущерба $D_y = 0,3Y$, а предотвращенного ущерба $D_{yn} = 0,6Y_n$. Оценить живучесть системы хранения запасов и исследовать зависимости $G=G(q, Y_0)$ и $G=G(q, Y_n)$.

Результаты расчетов сведены в таблицы 1, 2 и по ним построены графики (рис. 2, 3). Для удобства расчетов значения Y_0, Y_n и q взяты произвольно.

Таблица 1. Показатели живучести системы в зависимости от предотвращенного ущерба

Уп, % от n_0 \ q	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
5	0,28	0,57	0,91	0,99	1	1
15	0,06	0,24	0,66	0,96	0,99	1
25	0	0,03	0,32	0,78	0,96	1
35	0	0	0,03	0,36	0,77	0,98

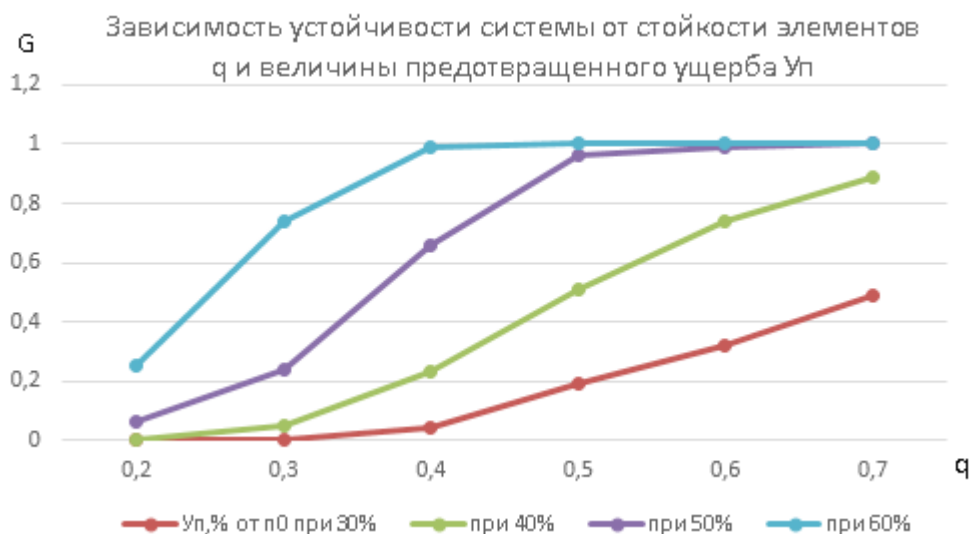


Рис. 2. Зависимость устойчивости системы от стойкости элементов q и величины предотвращенного ущерба Уп

Таблица 2. Показатели живучести системы в зависимости от допустимого ущерба

Уд, % от n_0 \ q	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
30	0	0	0,04	0,19	0,32	0,49
40	0	0,05	0,23	0,51	0,74	0,89
50	0,06	0,24	0,66	0,96	0,99	1
60	0,25	0,74	0,99	1	1	1

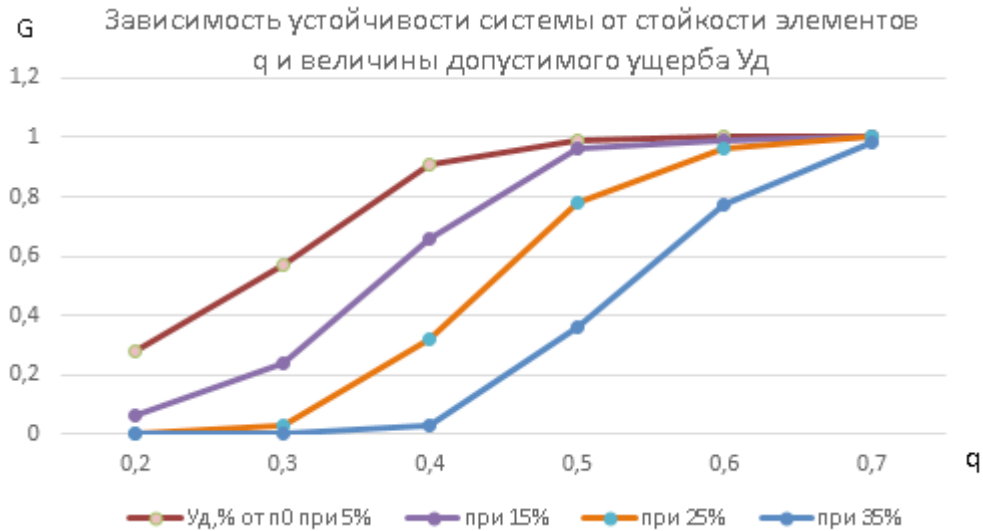


Рис. 3. Зависимость устойчивости системы от стойкости элементов q и величины допустимого ущерба Ud

Рассмотрение графиков позволяет сделать ряд полезных обобщений:

— требования к эффективности действий, снижающих негативное воздействие проблемных факторов на сделку должны, приводится в соответствие достигнутому уровню показателя стойкости субъектов сделки. Существует уровень стойкости (для условий примера $q = 0,6$), при достижении которого усилия и выделенные средства для проведения мероприятий защиты сделки могут быть ограничены;

— свойство устойчивости сделки высокочувствительно к величине допустимого ущерба, который определяется составом элементов системы n_0 .

Располагая функционалом (11) или аналогичных ему, при иных вариантах законов распределения случайных величин Y_0 и Y_n можно рассчитать предельную ошибку оценки показателя устойчивости в данной методике:

$$\Delta G = \sqrt{\left(\frac{dG}{dY_D}\right)^2 \Delta^2_{Y_D} + \left(\frac{dG}{dY_0}\right)^2 \Delta^2_{Y_0}} \quad (16)$$

или $\delta G = \frac{\Delta G}{G} \times 100 \%$.

Для условий нашего примера

$$\frac{dG}{dY_D} = -\frac{Y_D - Y_0}{2\sigma_{Y_0}^2 \sqrt{2\pi}} e^{-((Y_D - Y_0)^2 / (2\sigma_{Y_0}^2))};$$

$$\frac{dG}{dY_0} = \frac{1}{2\sigma^2_{Y_0} \sqrt{2\pi}} \left[(Y_D - Y_0) e^{-((Y_D - Y_0)^2 / (2\sigma_{Y_0}^2))} - Y_0 e^{-Y_0 / (2\sigma_{Y_0}^2)} \right];$$

С учетом того, что $Y_D=0,5$, $Y_0=0,35$, $s_{Y_0}=0,058$, $DG=0,07$; $dG=12\%$

Предложенная математическая модель проста, эффективна и позволяет проводить достаточно точные вычисления даже при наличии программного микрокалькулятора.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. В статье решены две научные задачи:

— обоснован подход к моделированию устойчивости рынка M&A в условиях негативного влияния на него проблемных факторов макроэкономических показателей;

— разработана удобная математическая модель оценки устойчивости рынка M&A в условиях негативного влияния на него проблемных факторов макроэкономических показателей, которая способна оценить такую устойчивость с достаточной для практики точностью.

2. В статье предложена простая и эффективная непрерывная стохастическая математическая модель, с помощью которой можно с достаточной для практики точностью оценить устойчивость функционирования рынка слияний и поглощений в условиях негативного влияния проблемных факторов.

3. В настоящее время является проблемным нахождение q_p — показателя стойкости элементов рынка M&A как финансово-экономической системы, число которых равно p . В рамках настоящей статьи его нахождение не рассматривается и предлагается отнести данную проблему к будущим исследованиям.

Литература:

1. Гвардин, С. В. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России./И. Н. Чекун, С. В. Гвардин — СПб.: Питер, 2007. — 200 с.
2. Стекольников, Ю. И. Живучесть систем вооружения./Ю. И. Стекольников — СПб.: ВМА им. Н. Г. Кузнецова, 1998. — 155 с.
3. Левин, В. И. Логическая теория надежности сложных систем./В. И. Левин — М.: Энергоатомиздат, 1985. — 128 с.
4. Левин, В. И. Структурно-логические методы исследования сложных систем с применением ЭВМ./В. И. Левин — М.: Наука, 1987. — 303 с.
5. Можаяев, А. С. Учебно-методическое пособие по автоматизированному структурно-логическому моделированию военных организационно-технических систем на персональных ЭВМ./А. С. Можаяев — СПб.: ВМА, 1992. — 50 с.
6. Вентцель, Е. С. Овчаров Л. А. Теория вероятностей и ее инженерные приложения. Учебное пособие для вузов. — 2-е изд., стер./Е. С. Вентцель, Л. А. Овчаров — М.: Высшая школа, 2000. — 480 с.: ил.
7. Волгин, Н. С. Применение методов теории вероятностей в оперативно-тактической области./Н. С. Волгин — Л.: ВМА, 1988—245 с.
8. Ганин, М. П. Теория вероятностей и ее применение для решения задач ВМФ./М. П. Ганин — Л.: ВМА. 1983. — 650 с.

Горизонты использования альтернативных источников энергии

Бердиев Гайрат Ибрагимович, преподаватель;

Мусурмонкулов Мухаммад Уралович, студент

Гулистанский государственный университет (Республика Узбекистан)

Перспективы развития мировой энергетики связаны с поисками лучшего соотношения энергоносителей и, прежде всего, с попытками уменьшения доли жидкого топлива. Истощение ресурсов в мировом масштабе заставляет государства вырабатывать ресурсосберегающую политику на основе использования вторичного сырья. Сегодня около 1/3 всей массы используемых в мире металлов — алюминия, меди, цинка, свинца и олова — добывается из отходов и вторичного сырья. В ряде стран приняты государственные программы экономии энергии.

Например, в Китае к 2015 году намечается возвести новые солнечные тепловые электростанции, общая генерирующая мощность которых составит 3000 мегаватт. Стоимость масштабного проекта оценивается в \$7,15 млрд. При его разработке специалисты учитывают, что большая часть КНР идеально подходит для использования именно солнечной энергии. Исследования показывают, что в перспективе на 98% территории этой страны ежегодно можно генерировать в среднем свыше 1000 киловатт-часов электроэнергии, полученной от солнечного света, в расчете на квадратный метр. В документе, распространенном пресс-службой китайского информ-агентства Social Sciences Academic Press, подчеркива-

ется, что при среднегодовой генерации электроэнергии на уровне 1500 киловатт-часов на квадратный метр установленных солнечных электростанций полученного электричества хватит на удовлетворение потребностей всех местных домохозяйств Китая [1, с 47].

К числу наиболее перспективных регионов китайские ученые относят те, которые расположены на больших высотах и характеризуются наименее влажным климатом. Самыми перспективными специалисты называют южный Тибет и регион Голмуд, провинция Цинхай. Это прозвучало на Конференции ООН по изменению климата в Дохе в 2012 г.

КНР в своем намерении активного использования энергии солнца явно демонстрирует, насколько мало оптимистичной становится ситуация в мировой энергетике. Выход из нее многие ученые видят именно в развитии альтернативной энергетики и популяризации возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Они отмечают, что источники энергии могут восполняться в природе естественным образом. К традиционным источникам ученые относят энергию воды, преобразуемую в электричество на гидроэлектростанциях, и энергию биомассы, традиционно сжигаемой для получения тепла. В группу

альтернативных ВИЭ они включают солнечную, ветровую и геотермальную энергию; энергию приливов, течений, морских волн; энергию воды, преобразуемую в электрическую на микро-ГЭС; а также энергию биомассы, используемую для получения моторного топлива, тепловой и электрической энергии альтернативными способами, но не сжиганием.

В разных странах мира стали появляться хорошо финансируемые государственные программы, направленные на развитие альтернативной энергетики. Принимаются и нормативно-законодательные акты, стимулирующие использование ВИЭ.

Так, Германия уверенно выходит в этой сфере в мировые лидеры. Амбициозные планы немецкого правительства и щедрое госфинансирование помогли немецким компаниям возглавить многие перспективные направления возобновляемой энергетики. Например, компании Roth & Rau и Centrotherm — одни из десятков немецких компаний, занимающих ведущие места в мировой индустрии альтернативной энергетики. Сейчас эти предприятия контролируют почти 75% мирового рынка станков по нарезке кристаллов кремния для производства солнечных батарей. В итоге немецкий рынок альтернативной энергетики процветает, а немецкие компании легко захватывают мировые рынки, надолго обеспечивая себе лидерство в этой области.

Саксонские компании по производству солнечных батарей Solar World и Q-Cells признаны лидерами в этом сегменте. В конференц-зале Solar World размещена огромная фотография: покрытая солнечными батареями крыша здания у подножия собора Святого Петра в Риме. «Папа римский дал указание установить наши модули на крыше ватиканского зала приемов», — с гордостью проясняет пресс-секретарь Solar World Дэвид Мюнстер. Что же, теперь Ватикан, образно говоря, получает энергию действительно прямо с небес [1, с 47].

«Эффективность технологий изготовления солнечных батарей лучше всего видна по срокам, за которые они возвращают энергию, затраченную на их производство», — говорит один из экспертов Эрфуртского исследовательского института CiS Александр Лоренц.

Ключ к развитию альтернативной энергетики — технологии накопления избыточной энергии для ее позднейшего использования, констатируют международные эксперты. Ряд государств уже объединяют интеллектуальный потенциал своих ученых для реализации инновационных разработок. Пример тому — Германия, Дания, Норвегия. Компании Дании научились перекачивать избыточную энергию ветрогенераторов в норвежские энергосети, где она идет на закачку воды в горные водохранилища, чтобы затем, когда спрос на энергию вырастет, пустить воду на турбины. Таким образом удастся эффективно сохранить до 75% сгенерированной изначально энергии. Специалисты экспертного экологического совета при немецком парламенте считают, что если создать условия для передачи между Данией и Норвегией 46 ГВт энергии

и между Германией и Данией — 42* ГВт, это позволит осуществить взаимную перекачку электроэнергии и сделать упор на генерирование энергии с помощью ветра и солнца. Тогда к 2050 году 100% электричества в Германии будет генерироваться альтернативной энергетикой, при этом более 50% — солнцем и ветром.

Ветряная энергетика — отрасль, где рост мощностей наиболее значителен, уверяют эксперты. За последние годы мощность вводимых в строй ветряных установок увеличивалась вдвое каждые пять лет. Сейчас мощность одного новой ветряной установки достигает 7 МВт. Стоит она примерно 1 млн евро, зато служит 25 лет и прибыль начинает давать через один-два года эксплуатации.

Наиболее интересное направление развития отрасли — создание парков ветряков в открытом море: именно там можно добиться оптимальных условий работы. В открытом море установки могут работать до 90–95% времени. Увеличение скорости ветра на один метр в секунду дает прирост генерирования энергии на 30%, увеличение скорости с восьми до девяти метров в секунду — уже на 50%, констатируют ученые института Фраунгофера по исследованию энергии ветра и техники энергетических систем (IWES). Но для стабильного достижения таких скоростей нужно удаляться от берега, а значит, работать на больших глубинах и более проблемных грунтах. [1, с 48].

Таким образом, мировое сообщество стало уделять большое внимание развитию альтернативных источников, делая это направление важной сферой государственной политики. Однако вклад возобновляемых источников в мировой энергобаланс пока что невысок. Согласно аналитическим данным, ВИЭ обеспечивают не более 20% общего мирового потребления энергии, при этом подавляющая часть их вклада приходится на долю традиционных источников.

Основное преимущество ВИЭ перед другими источниками — их возобновляемость, экологичность, широкая распространенность и доступность. В случае необходимости эти источники могут работать автономно, снабжая энергией потребителей, не подсоединенных к централизованным энергосетям. Другими стимулами для внедрения альтернативных источников энергии являются безопасность поставок, постоянный рост цен на традиционные виды топлива и, конечно, научно-технический прогресс. Современные разработки и инновации повышают конкурентоспособность альтернативной энергетики. Потенциал возобновляемых источников энергии, в особенности энергии Солнца и геотермальной энергии, поистине огромен — убеждены многие эксперты-энергетики. Каждый день Солнце посылает на нашу планету в 20 раз больше энергии, чем за год ее использует все население Земли.

Новые энергетические ниши появляются в ряде государств мира не только в области альтернативных источников энергии. Так, газовый концерн E.ON Ruhrgas рассматривает традиционные энергоносители, применявшиеся ранее в первую очередь для снабжения теплоэлектростанций, как важный элемент создания экологически

чистого транспорта. Международное энергетическое агентство IEA отводит природному газу важную роль в будущем энергетическом снабжении мира. Природный газ может внести существенный вклад в защиту климата, а также в обеспечение финансовой доступности будущего снабжения энергией. Это актуально и для производства электричества, и для производства тепла, и для транспорта. Как топливо для автомобилей газ, например, стал завоевывать все больше признания: он дает на 25% меньше выхлопа углекислого газа по сравнению с бензином, а чистый биогаз понижает выхлоп углекислого газа на 97%. По сравнению с дизельным топливом выброс оксида серы сокращается на 95% и практически отсутствует сажа. [2, с 317].

По оценкам экспертов, в перспективе можно ожидать существенного технического прогресса в области возоб-

новляемых источников энергии. В дальнейшем, как ожидается, доля ВИЭ увеличится в общем мировом объеме производства энергии. По прогнозам специалистов, к 2050 году возобновляемые источники энергии смогут обеспечивать до 80% мирового спроса на энергию. Возобновляемая энергетика будет одной из наиболее привлекательных сфер для инвесторов: инвестиции в ВИЭ в период 2013–2020 годов составят \$1,36–5,1 трлн., а в течение 2014–2030 — от \$1,49 до 7,18 трлн. [2, с 318].

Кроме экономического эффекта, развитие ВИЭ способствует сокращению вредных выбросов. И это еще один стимул для роста инвестиций в данный сектор. В частности, совокупное сокращение выбросов парниковых газов за счет развития возобновляемых источников энергии составит 220–560 миллиардов тонн CO₂-эквивалента в 2013–2050 годы.

Литература:

1. Рынок, деньги и кредит. Журнал. — Т.: To Print, 2013. — 72 с.
2. World development report (2009–2013)

Компилирование финансовой отчетности как вид аудиторских услуг

Боровяк Светлана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Чикваная Нана Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент

Северо-Кавказский федеральный университет, филиал в г. Пятигорске

В статье раскрываются особенности оказания сопутствующих аудиту услуг — компилирование финансовой отчетности, которое в настоящее время является наиболее востребованной. Одним из видов компиляции финансовой отчетности является трансформирование российской финансовой отчетности в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности, нами на примере сельскохозяйственного предприятия представлена трансформация российской финансовой отчетности по Международным требованиям.

Ключевые слова: *компиляция финансовой отчетности, трансформация финансовой отчетности, сопутствующие аудиту услуги, Международные стандарты финансовой отчетности.*

В современных условиях российский аудит находится на более высоком профессиональном уровне, что позволило расширить и повысить качество оказываемых услуг, сопутствующих аудиту. Одной из таких услуг, появившейся в начале 2000 годов является услуга по компиляции финансовой информации.

Для единообразного понимания процесса компилирования финансовой отчетности аудиторами и экономическими субъектами был разработан и принят Федеральный стандарт аудиторской деятельности №31 «Компиляция финансовой информации». Аудиторский стандарт применяется как для компиляции финансовой (бухгалтерской) информации, так и для компиляции нефинансовой (выраженной в количественном измерении) информации. Взаимоотношения между аудиторами и экономическими субъектами строятся на договорной основе и представ-

ляет собой отдельный специфический вид аудиторских услуг.

Согласно Федерального стандарта, компиляция финансовой информации — это сбор, классификация и обобщение финансовой информации, для чего аудитору необходимы адекватные знания и умения в области бухгалтерского учета. Сбор финансовой информации осуществляется на уровне синтетических документов (книг покупки и продаж, главной книги), при этом полная ответственность лежит на руководстве экономического субъекта. Компилирование финансовой отчетности не предполагает выражения мнения о достоверности такой отчетности, так как в ходе оказания услуг предпосылки составления финансовой отчетности не проверяются, вместе с тем, проведение компилирования финансовой отчетности аудиторскими организациями предоставляет некоторые преимущества, так

как услуги аудиторов выполнены с профессиональной компетентностью и добросовестностью.

Немаловажным моментом в ходе заключения договора на оказание такого рода услуг является понимание целей компиляции финансовой информации руководством организации, для этого необходимо разъяснить, что в ходе оказания услуг, аудит и обзорная проверка финансовой отчетности проводится не будет и, что компиляция финансовой информации не ставит своей целью выявление ошибок или недобросовестных действий со стороны руководства организации.

Для осуществления компиляции финансовой отчетности аудиторам необходимо понимание финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, которое формируется в результате изучения учредительных документов и документов, регламентирующих организацию и ведение бухгалтерского учета в организации, а также основных принципов, которыми руководствуется организация при отражении операций при формировании документов аналитического и синтетического учета.

С развитием рыночных отношений и выхода российских организаций на внешние рынки возникла необходимость в формировании финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, которые коренным образом отличаются от финансовой отчетности, составляемой в соответствии с Правилами бухгалтерского учета, поэтому в настоящее время особенно остро стала проблема трансформации российской отчетности в международную.

Трансформация финансовой отчетности представляет собой разновидность компиляции финансовой отчетности и в соответствии с Федеральным стандартом это — преобразование форм финансовой (бухгалтерской) отчетности, подготовленной в соответствии с Международными стандартами финансового учета и отчетности.

Практику осуществления трансформации финансовой отчетности рассмотрим на примере предприятия организации, занимающейся выращиванием и переработкой продукции птицеводства. Ставропольский край традиционно сельскохозяйственный регион, поэтому для аудиторских организаций края является актуальным оказание такого рода услуг.

В 2003 г. акционерами (российской компании «Агрос») и международными инвесторами разработана и внедрена программа инвестиций в птицеводческий комплекс Ставропольского края, одним из условий инвестирования было представление промежуточной (ежеквартальной) и годовой аудированной отчетности предприятия в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Первое впечатление от изучения Международных стандартов — это отсутствие различий, но на практике такие различия возникают и в некоторых случаях являются существенными. Поскольку предприятие занимается сельскохозяйственным производством и переработкой, то необходимо применять Международный

стандарт 41 «Сельское хозяйство», сложившаяся российская практика отражения сельскохозяйственной деятельности и отсутствие аналогичного стандарта в российской практике, а также недостаточность информации по трансформированию отчетности филиалов приводит к определенным трудностям учета по Международным стандартам.

Составленная российская отчетность, которая имеет ряд отличий от существующей российской практики, удовлетворяет требованиям органов статистики, банкам, акционерам, налоговой инспекции, но требует дополнительных комментариев и расшифровок, а для представления отчетности в Министерство сельского хозяйства требуется реклассификация статей баланса.

Международный стандарт №41 «Сельское хозяйство» регламентирует также, отчет о прибылях и убытках, который имеет иную структуру и не может быть трансформирован из российского учета. Отчет о движении денежных средств, регламентированный специальным Международным стандартом, составляется косвенным методом, в результате чего, идентичный формат отчетности представлен в двух формах — балансе и отчете о движении капитала, формат пояснительной записки не меняется.

Рассмотрим на примере трансформацию финансовой отчетности и изменения в статьях баланса.

Проанализируем различия балансовых статей, возникших в результате различий между Международными и Российскими стандартами.

В Российской практике практически не применяется списание стоимости основных средств, не приносящих экономической выгоды в течение определенного промежутка времени, в результате чего происходит конфликт между интересами налоговых органов, государственными регистрирующими органами и стандартом. В российском учете мы не можем списать стоимость таких основных средств, кроме того все авансы поставщикам, независимо от вида актива, который оплачен, отражаются в разделе «Оборотные активы», в то время как по МСФО аванс под поставку основных средств отражается в разделе «Внеоборотные активы» и может быть включен в состав основных средств. В Российском учете недостаточно урегулирован вопрос, связанный с основными средствами, сданными или полученными в аренду, что непосредственно влияет на налог на имущество и связано с необходимостью регистрации договоров сроком более 1 года.

В отличие от Международных стандартов в России не признаются основными средствами активы, находящиеся в пути и монтаже, а в международном учете таких ограничений нет, кроме того, затраты на капитальные ремонты основных средств, рассчитанные на несколько лет учитываются в международном учете как внеоборотные активы, в то время как в российском учете такие расходы учитываются как «Расходы будущих периодов» и отражаются в разделе «Запасы и затраты».

Принципиальная разница в оценке элементов, входящих в раздел запасов и затрат, возникает из — за различий в их оценке (в России — по себестоимости,

Таблица 1. Баланс ОАО «Птицефабрика Ставрополье» за 2011–2012 гг. (тыс. руб.)

Раздел баланса	РПБУ 2011 г.	МСФО 2011 г.	РПБУ 2012 г.	МСФО 2012 г.
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	478930	556848	649007	764780
Незавершенное производство	42373	0	20006	0
Долгосрочные финансовые вложения	3154	7734	0	0
Отложенные налоговые активы	5575	11327	5599	6202
Биологические активы	44962	44833	42169	42169
Итого по разделу I	574994	620742	716781	813151
II. Оборотные активы				
Запасы и затраты	198644	211666	385520	304384
НДС по приобретенным ценностям	29814	0	31486	0
Дебиторская задолженность	286100	256119	186398	216655
Краткосрочные финансовые вложения	143826	0	0	0
Денежные средства	1275	1275	3584	3584
Итого по разделу II	661602	469060	606988	524623
БАЛАНС	1236596	1089802	1323769	1337774
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	404927	420309	404927	420309
Добавочный капитал	225013	225000	225013	225000
Непокрытый убыток	-28345	-196778	-318616	-315531
Итого по разделу III	601595	448531	311324	330078
IV. Долгосрочные обязательства				
Займы, кредиты и невыплаченные проценты	300831	301648	643509	626210
Отложенные налоговые обязательства	2226	6043	2025	15278
Итого по разделу IV	303057	307691	645534	641488
V. Краткосрочные обязательств				
Займы, кредиты и невыплаченные проценты	221997	220748	129638	107062
Кредиторская задолженность	109947	112832	237273	259146
Итого по разделу V	331944	333580	366911	366208
БАЛАНС	1236596	1089802	1323769	1337774

в МСФО — по справедливой стоимости), из-за различий стоимости готовой продукции (в России — по себестоимости, в МСФО — по наименьшей из величин себестоимости или по цене возможной реализации). Также разница возникает в практической невозможности при большом количестве документов по отгрузке учесть все требования стандарта МСФО, т. е. момент перехода права собственности на отгруженную продукцию в соответствии с ИНКОТЕРМС. На практике все документы выписываются в момент отгрузки товара со склада, и в этот же момент возникает дебиторская задолженность покупателя. В международном учете часть продукции должна быть отражена как товары в пути, причем в стоимостной оценке, включающей стоимость конкретных расходов на доставку, если договором предусмотрен переход права собственности на складе покупателя.

Разница в оценке дебиторской и кредиторской задолженности, займов возникает из — за необходимости пересчета задолженностей в соответствии с МСФО, выраженных в условных единицах и подлежащих уплате в рублях. Также при оценке активов и обязательств, по которым предусмотрены бонусы и скидки, хотя прямых

ссылок в Международных стандартах нет, но необходимость вытекает из самих определений активов и обязательств, закрепленных в стандартах.

Возникает разница в представлении остатка налога на добавленную стоимость, в России НДС, не предъявленный к вычету из бюджета из — за несоблюдения условий предоставления вычета (не оплачены полученные ТМЦ, не представлены счета — фактуры или представлены не соответствующие требованиям законодательства, не введены в эксплуатацию основные средства), выделен в отдельный актив, в МСФО включаются в состав дебиторской задолженности и должен быть подвергнут тесту на обесценение.

По оценке имеющихся финансовых вложений разницы не возникло.

При оценке отложенных активов и обязательств возникают определенные сложности по применению 25 Главы Налогового кодекса в отношении незавершенного производства и льготы по уплате налога для товаропроизводителей, на анализируемом предприятии налоговые активы учитывали по методике, предложенной Международным стандартом, а именно балансовым методом и отражением

льгот по уплате налога на прибыль как эффекта от разных ставок.

На пути перехода к Международным стандартам составления финансовой отчетности много сложностей, это в первую очередь квалификация учетного персонала, а также существующая система налогообложения и другие государственные интересы, которые не способствуют переходу на Международные стандарты.

Литература:

1. Федеральный стандарт №31 «Компильция финансовой информации»
2. МСФО №2 «Запасы»
3. МСФО №16 «Основные средства»
4. МСФО №12 «Налоги на прибыль».

Как показывает российская практика отчетность, составленная по Международным стандартам учета и отчетности более полезна для менеджмента и всех групп пользователей; более аналитична и пригодна для принятия управленческих решений, кроме всего, современные менеджеры лучше понимают бухгалтера, владеющего навыками Международного учета.

Совершенствование системы оценки персонала как технологии кадрового менеджмента в китайских компаниях

Гао Фэн, аспирант

Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В статье рассматривается роль оценки персонала в системе управления человеческими ресурсами современной компании. Изучаются проблемы в области оценки персонала в современных китайских компаниях, а также приводятся основные рекомендации по совершенствованию систем оценки персонала как технологии кадрового менеджмента в компаниях КНР.

Ключевые слова: оценка персонала, кадровый менеджмент, управление человеческими ресурсами, китайские компании, экономика КНР.

Сегодня в экономике КНР при наличии многообразия форм собственности и прогрессе в рыночных отношениях, росте конкуренции и повышении неопределенности без продуманного кадрового управления и учета альтернативных аспектов развития компании становится сложно функционировать на рынке. Организации вынуждены активно позиционировать себя при изучении вопросов спроса и предложения квалифицированного персонала, продолжать поиск новых сотрудников и одновременно приспосабливать свои человеческие ресурсы к увеличенным нормам путем обучения и динамичной организационной перестройки.

Оценка сотрудников сегодня является базой для принятия решений по управлению кадрами, а также одним из самых лучших методов поднятия активности персонала. К сожалению, приходится констатировать тот факт, что в управлении современными китайскими компаниями, в том числе в области оценки персонала как технологии кадрового менеджмента, сегодня отчетливо прослеживается ряд проблем: неструктурированность систем оценки, активное использование западных методик без адаптации их к национальной специфике, частое сопротивление процедурам оценки персонала со стороны сотрудников, иг-

норирование обратной связи китайскими руководителями, сложность выбора оптимальных оценочных методов и критериев.

Традиционными критериями для оценки сотрудников китайских фирм, помимо высоких показателей труда, ранее были такие личностные критерии, как исполнительность, терпение, коллективизм и пр. Сегодня растет значение таких индивидуальных характеристик, как: лидерство (умение мыслить стратегически; создавать продуктивную среду; устанавливать крепкие взаимоотношения), инициативность, креативность, обязательность, лояльность к компании, внимание к деталям (умение видеть большое количество существенных деталей) и пр.

В современных системах оценки персонала компаний КНР происходит сложный процесс противоборства и взаимодействия методов, сложившихся благодаря китайской культуре и приходящих из культуры западных стран. Китайские компании являются отражением организационно-управленческой модели, которая присуща механизмам системы современной рыночной экономики, и, скорее, нуждаются в традиционной китайской модели межличностных взаимоотношений и устремлениям «большого котла», соответствующим в социалистической плановой

экономике. Взаимодействие традиционных и западных методов разделяется теми, кто является учениками западной школы менеджмента и приобрел в глазах народа «иностранный окраску». Членами данной группы являются некоторые высшие управленцы, представители специальностей, связанных с высокой технологичной деятельностью, менеджеры, трудящиеся в офисах современных фирм. Они эмоционально отвергают от себя китайские традиции управления персоналом (от ценностных установок, способов общения, образа жизни до материальных активов) и, наоборот, приветствуют традиции кадровой политики западных стран, их критерии общения и образ жизни.

Однако, очевидно, что китайские компании в настоящее время нуждаются в структурных сдвигах в системах управления человеческими ресурсами, в том числе в системах оценки персонала. В первую очередь, необходимо повысить эффективность деловой оценки сотрудников через смену экономического мышления управленческого персонала, внедрения последовательной процедуры оценки персонала, организацию массовой многосторонней подготовки.

Для компании оценка персонала должна позволять измерить результаты работы и уровень компетентности сотрудников; выявить проблемные области и разработать план действий по оптимизации работы; принять кадровые решения в разрезе стратегических задач компании. Таким образом, постановка целей как управленческий инструмент представляется важнейшим в этапе оценки персонала. Цели должны быть конкретные (чтобы все люди, вовлеченные в процесс их достижения, понимали, что должно быть достигнуто); измеримыми (чтобы можно было узнать, что они достигнуты); достижимыми с точки зрения внешних факторов и внутренних ресурсов, быть в пределах опыта и рабочей нагрузки сотрудника; сопоставимыми (должны соотноситься с другими более общими, а также со стратегическими целями и работать на их достижение).

Особое внимание необходимо уделять подготовительным процедурам: разъяснить сотруднику: что делать, как делать и каковы критерии успеха; предоставить работнику обратную связь в отношении достигнутых им результатов, его деловых качеств; прийти вместе с сотрудником к соглашению по поводу планов деятельности и развития,

а также его карьерных возможностей.

Представляется крайне важным грамотно подходить и к выбору оценочных методов. Среди разнообразия оценочных методик необходимо подобрать те, которые будут экономически целесообразны, несложны в применении, однако наряду с этим, обеспечивать достоверный результат. Помимо традиционных методов оценки персонала китайских сотрудников (интервью, тесты, биографические методы) рекомендуется применять и прогрессивные зарубежные технологии (метод управления по целям, ассессмент-центр, 360-градусная аттестация и р.)

Таким образом, для совершенствования системы оценки персонала китайским руководителям необходимо обратить внимание на следующее:

— Оценка персонала должна иметь строго целевой характер (необходимо разрабатывать цели оценки и проводить оценку в соответствии с данными целями) и регулярный характер, так как ее целью является не только исследовать текущее состояние, но и отразить всю динамику развития.

— Принципы оценки персонала должны быть прозрачными и открытыми для всего персонала фирмы (при проведении оценки необходимо придерживаться принципов объективности, справедливости, гласности, общения на базе обратной связи, регулярности, систематизации и всесторонности).

— Важно разрабатывать критерии оценки исходя не только из традиций, но и из требований времени.

— Необходимо привлекать квалифицированных экспертов в области оценки кадров (возможно, зарубежных, что является целесообразным для крупных китайских компаний).

Представляется важным активное применение зарубежных методов оценки персонала (ассессмент центр, метод управления по целям, метод компетенций), что будет способствовать улучшению использованию человеческого потенциала компаний благодаря тесной увязки задач, которые решаются в процессе оценки, с остальными направлениями деятельности. Однако необходима адаптация зарубежного опыта к китайским национальным традициям и особенностям менталитета, подбор только тех методик и инструментов, которые бы наиболее полно подходили к данным традициям.

Литература:

1. Мизинцева, М. Ф., Сардарян А. Р. Оценка персонала. — М.: Юрайт, 2014.
2. haier.com — официальный сайт компании Haier
3. Чай Шуйчжень Дэн. Исследование основной ситуации с рабочими и служащими на современном этапе в Китае. — Нань-чан, 2000, №9. — С. 117
4. Джан, Б. Психология и отбора персонала. — Шанхай. Издательский дом «Синьхуа», 2005
5. Джи, Л. Современные технологии оценки и развития управленческого персонала. — Пекин, 2010
6. Лю, Я. Методы оценки персонала. — Шанхай: Издательский дом «Фудан», 2010
7. Лэй, А. Организация отбора и оценки персонала. — Пекин, 2012
8. Юань, У. Успехи менеджмента. — Шанхай, 2011
9. Х. Ф. Ху. Тенденции внедрения оценки персонала в компаниях КНР. — Шанхай, 2010.

Статусы и символы расчета основной стоимости продукции, принципов и характеристик создание новых систем калькуляции, принципы и бухгалтерский учет новой системы функциональной калькуляции (ABC)

Голами Мехран, соискатель
Таджикский национальный университет (г. Душанбе)

Автор в своей статье рассматривает статусы и символы расчета основной стоимости продукции, принципов и характеристик создание новых систем калькуляции, принципы и бухгалтерский учет новой системы функциональной калькуляции (ABC).

Ключевые слова: статус, символ, стоимость продукции, бухгалтерский учет, чугунно-сталелитейной промышленность.

The author in his article discusses the status of the calculation of the main characters and the cost of production, the principles and characteristics of the creation of new systems costing and accounting principles of the new system functional costing (ABC).

Keywords: status symbol, the cost of production, accounting, cast-steel industry

Сообщается, что Генри Форд, основатель автомобильной компании США — «Форд» (1863–1947) ненавидел промышленный бухгалтерский учет. Несмотря на это отвращение, с использованием промышленных методов учета он заработал большое богатство [2, с. 65]. Сегодня, непрерывная прибыль, удовлетворенность клиентов и, в целом, постоянное совершенствование операций представляют собой процесс достижения более качественных продуктов, быстрой и точной калькуляции, более дешевой себестоимости в производственных и реализационных операциях. В качестве стратегической цели, производственный процесс включает такие компоненты, как полный контроль качества, повышение эффективности, повышение производительности, снижение затрат и устранение дефектных изделий (отходов). Нынешние эксперты считают, что производство представляет собой функцию деятельности, а деятельность — функцию потребления ресурсов, и эти ресурсы ограничены и дефицитны. Таким образом, контроль за деятельностью и оптимальное сочетание факторов производства представляют собой основы улучшения операций. Оптимальное решение для улучшения операций требуют точную, достоверную и своевременную информацию в области управленческого учета, установления соответствующей системы калькуляции, хорошей гибкости с целесообразной скоростью в соответствии с развивающимися всесторонними потребностями менеджеров и технологическими требованиями среды. В настоящее время, со снижением таможенных пошлин и коммерческой прибыли, предприятия вынуждены рассматривать всех производителей аналогичной продукции в мире в качестве конкурента, а всех покупателей в разных странах — в качестве клиента. При том, что эти клиенты имеют разные ожидания от надежных статусов и качества продукции. Они учитывают себестоимость, время и характер доставки своей продукции или своих услуг. Для поддержания удовлетво-

ренности клиентов и конкуренции с другими производителями во всех странах следует конкурировать по трем направлениям: качества, затрат и времени. Эти три элемента образуют стратегический треугольник. С таким широким и серьезным диапазоном задач и обязанностей, управленческий учет, и вслед за ним — промышленный бухгалтерский учет, непрерывно обеспечивали эффективные, своевременные и большие возможности в содействии всестороннему развитию организации, удовлетворению и привлечению большего числа клиентов, оптимальной и постоянной рентабельности, низким затратам и постоянному совершенствованию операций и т.д. [7, с. 89].

Одной из таких возможностей является внедрение новых технологий и методов для оптимального расчета себестоимости новых продуктов и систем калькуляции, решающие многие вопросы и проблемы управления в нашем веке. Новая система функциональной калькуляции (Activity Based Costing) на самом деле является одной из самых мощных и полезных инструментов для достижения целей компании в деле поддержания конкурентных условий. На основе выявления и оценки стоимости ресурсов, используемых для осуществления деятельности компании, а также идентификации и устранения видов деятельности, лишённые добавочной стоимости, эта система оказывает достойную помощь в экономии средств, способствует повышению операционной эффективности и, в конечном счете, рентабельности компании [1, с. 44]. Далее рассмотрим эффективные принципы, методологии и важнейшие аспекты новой системы калькуляции (ABC), ее реализацию в чугунно-сталелитейной промышленности. В начале рассмотрим распространенные методы и техники управленческого учета и попытаемся объяснить из среди приемов и методов те, которые связаны с темой данного исследования.

Ниже рассмотрим некоторые традиционные методы и приемы управленческого учета.

Количественные приемы и методы управленческого учета: 1. Калькуляция на основе цели. 2. Калькуляция продукции на основе деятельности (ABC). 3. Бюджетирование на основе деятельности (ABB) вместо традиционного бюджетирования. 4. Контроль актива и определение каждого заказа (ЕОQ). 5. Анализ соотношений и оценка инвестиционных проектов. 6. Бухгалтерский учет проверки ответственности.

Качественные методы и приемы управленческого учета включают: 1. Анализ и отражение затрат на качество (СОQ). 2. Отражение и стоимость интеллектуального капитала. 3. Определение и анализ создания стоимости для акционеров (SVA) [11, с. 35].

В литературе по бухгалтерскому учету предоставлены различные определения относительно функциональной калькуляции.

Хилтон пишет: «функциональная калькуляция представляет собой метод, в котором затраты выделяются на основе соотношения потраченных усилий через каждую продукцию, из одного резервуара затрат на различные товары» [4 с. 12].

Мейхар и Дикин также считают, что: «функциональная калькуляция представляет собой калькуляционный метод, с помощью которого получается себестоимость подукций из совокупности деятельности способствующей структурированию продукции».

По мнению Чат Чин и Франти, «функциональная калькуляция представляет собой определенную модель калькуляции, с помощью которой выявляются резервуары затрат или центр деятельности в определенной организации, распределяются затраты на продукции и услуги на основе некоторого количества событий или сделок, касающихся процесса предложения продукции или услуг» [3, с. 24].

Учитывая драматические изменения в области технологии и предоставлении новых методов и идей в начале восьмидесятых годов, организации пришли к такому выводу, что для дальнейшего своего существования и предоставления более качественного сервиса своим клиентам должны совершенствовать свои методы и процессы, сокращая тем самым затраты на приемлемом уровне, сохраняя непрерывное повышение качества. Разумеется, быстрый рост технологий в различных аспектах предоставил им в некоторой степени такую возможность, хотя, кроме того, этим организациям следовало пересмотреть свои бухгалтерские и управленческие методы. Поскольку опора на традиционные методы и приемы более не могли те удовлетворять их текущие потребности, и эти организации были вынуждены пересмотреть свои системы учета затрат. Такая настоятельная необходимость, с одной стороны, рост и развитие новых подходов в области управленческого учета, с другой, способствовали преобразованиям в предложении новых методах расчета себестоимости. Идеи об установлении связи между затратами и деятельностью в конце 1960 и начале 1970-х годов были представлены в работах таких авторов, как Соломон (1968), Стабус (1971). Однако, особое внимание научными и ака-

демическими центрами и институтам о важности и особенностях ее влияния на организации в большей степени было уделено в 1980-е гг. [7, с. 67], которое было вызвано появлением трех основных механизмов: первый механизм представляет собой новые изменения, произошедшие в мире по внедрению новых технологий, современных интеллектуальных информационных систем и операционных механизмов. Второй механизм связан с изменениями мыслительной философии менеджеров крупных организаций в 1980-е гг., которые, в дополнение к рентабельности, акцентировали и на другие факторы, как конкуренция на глобальном уровне, повышение удовлетворенности клиентов и высокое качество предоставленных услуг. Третьим фактором являлись усилия академических кругов и исследователей управленческого учета, которые обширно и серьезно занимались объяснением возникшей новой атмосферы, технологическими ролями и новыми подходами менеджеров. Между тем, Купер и Каплан, больше, чем другие отразили в своих работах влияние недостатков системы управленческого учета. Они утверждают, что использование традиционных систем не только не отвечает запросам менеджеров, их использование может привести к заблуждению и принятию неправильных решений менеджерами. Эти недостатки и повышение глобальной конкуренции, которые уделяют особое внимание быстрой и своевременной информации в связи с ее доступностью, привели к появлению нового метода расчета себестоимости с названием «функциональная калькуляция». Термин «функциональная калькуляция», который в последующем усовершенствовался как система ABC, впервые был использован Робином Купером и Робертом Капланом (1988) для распределения затрат деятельности в производстве продукции. Эти два автора вместе с Батомай Джонсоном (1988) и другими внесли большой вклад в отражении недостатков системы финансового бухгалтерского учета в представлении точной информации о затратах и себестоимости. До второй половины 1980-х гг. функциональная калькуляция была выдвинута в качестве главы книг по управленческому учету, но сегодня она пользуется такой важностью, что одновременно с написанием различных и многочисленных книг, журналов и статей, подчеркивается выгоды и пользы внедрения этой системы. Исследованы даже более новые и усовершенствованные модели этой современной модели, наподобие системы калькуляции на основе деятельности, на основе фазовой модели или теории (FABC) или системы калькуляции на основе деятельности, ориентированное на время (TDABC) или другие прикладные модели этой системы. Ныне, много малых и больших производственных и обслуживающих компаний во многих странах мира выбирают и реализовывают эту систему в целях улучшения в системе калькуляции себестоимости своих продукции [7, с. 16].

Второе поколение системы функциональной калькуляции большее внимание уделяло производственным операциям, а не продукциям. Следует отметить, второе

поколение рассматривало ресурсы наряду с производственными операциями. Кроме того, оценка деятельности на уровне определения себестоимости продукции также оказалась объектом внимания. Хотя эти виды деятельности в совокупности являются внутренними, но их масштаб является комплексным, что не присутствовало в применении нового поколения. Прежде всего, деятельность должна быть четко конкретизирована и определена, установлены затраты, связанные с этой деятельностью, затем можно рассчитать себестоимость продукции после выполнения указанных операций. При применении второго поколения системы функциональной калькуляции должны быть выявлены производственные операции и мероприятия, связанные с каждой из этих операций. Операции включают производство, распределение, продажу; административные, организационные и другие операционные вопросы, которых осуществляет компания. Даже некоторые затраты по продаже, такие как найм торгового персонала в сфере продаж, могут быть классифицированы как часть закупочной деятельности. Каждая из этих операций в каждой компании разделяется на 10 или 15 основных течений. После этих шагов, с использованием выявленных видов деятельности можно рассчитать себестоимость операций. Применение второго поколения системы функциональной калькуляции обеспечивает необходимой информацией реализацию непрерывных реформ, предоставляет возможность оценки выполнения работы, в то время как определение себестоимости продукции рассматривается в качестве побочного продукта системы. На самом деле, второе поколение системы функциональной калькуляции рассматривается как продвинутая ситуация первого поколения системы, нежели новой системы, хотя обе системы уделяют особое внимание на внутреннюю деятельность, предоставляет в распоряжение менеджеров ограниченную информацию о стратегических планированиях. Одним из требований успешного стратегического планирования и является информация, связанная с деятельностью компаний за пределами учреждения [6, с. 87].

Третье поколение системы функциональной калькуляции возникло после ограничений первого и второго поколений. В этой системе, деятельность за пределами учреждения, как и деятельность внутри него, находится в центре внимания. Третье поколение системы функциональной калькуляции рассматривает компанию в качестве коммерческой единицы и оценивает ее внутренние и внешние коммуникационные процессы. Эта система связывает деятельность с операциями, затем операции с коммерческими единицами в комплексе организации. В этой системе внимание уделяется коммерческим единицам, нежели трудовой деятельности или операциям. Главный вопрос заключается в том, что как компания может создать добавленную стоимость для конкретной продукции или услуги. В этой системе факторы, требующие затрат, рассматриваются в такой форме, чтобы они могли бы использоваться для определения конкурентных стратегий

компаний через анализ ценностной цепи. Первое и второе поколения системы функциональной калькуляции основывались концепции для отделения факторов, создающих добавленную стоимость, от факторов, не создающих добавленную стоимость. Такое отделение происходило в целях устранения траты времени, повышения отдачи и снижения себестоимости. Компании выяснили, что сокращение затрат является первым шагом, необходимым для снижения себестоимости и повышения конкурентоспособности стоимости продукции. Вместе с тем, они обратили мало внимания поддержки той группы мероприятий, которые создавали добавленную стоимость для продукции. Как результат, они легко упустили возможность поддерживать мероприятия, способные создавать добавленную стоимость для конечной продукции или услуги. Фактически, компания распределяет стоимость на свои производственные продукты или услуги тогда, когда эта услуга или сервис осуществляется внутри компании. Распределение стоимости происходит в то время, когда деятельность осуществляется снизу вверх и сверху вниз. Все виды деятельности, происходящие внутри организации, а также те, кто принимают участие в выполнении и формировании этой деятельности должны быть тщательно изучены и оценены. Эти исследования и оценки имеют важное значение в том случае, когда компания оказывается заинтересованной в применении конкурентных преимуществ. В дополнение к деятельности снизу вверх и сверху вниз, компании, участвующие в других мероприятиях, таких как поддержка и помощь, возможно также распределяют стоимость на продукцию или услугу. Первое и второе поколения системы функциональной калькуляции не рассматривали такие виды деятельности специально. Однако в этой системе применялись методы, на основе которых сервисная деятельность могла быть связана с продуктами или услугами, или, в случае, когда не создается добавленная стоимость, они были удалены из комплекса деятельности. В третьем поколении системы функциональной калькуляции объектом рассмотрения являются не только сервисные виды деятельности, они используются также для получения конкурентных положений [10, с. 22].

Основная философия системы функциональной калькуляции заключается в том, что для производства конкурентной продукции осуществляются определенные виды деятельности. Эти виды деятельности расходуют различные ресурсы (такие, как рабочая сила, материалы и т.д.), и как результат, оказываются дорогостоящими. Посредством определения объема выполненной деятельности для производства продукции и объема потребленных ресурсов по видам деятельности можно конкретизировать и определить производственные издержки продукции/услуги. В общем, система функциональной калькуляции системы (АВС) представляет собой процесс, состоящий из двух этапов. На первом этапе осуществляются основные виды деятельности по выявлению и в соответствии с ресурсами, употребляемыми в каждом виде

деятельности, выделяются прямые ресурсы к тому виду деятельности. Затем, во втором этапе, накладные затраты, связанные с каждым видом деятельности к соотношению количества потребленных ресурсов, выделяются на эту деятельность. Фактически, второй этап различает систему ABC от традиционных систем (объема оси). Другими словами, система (ABC) представляет собой двухэтапный метод. На первом этапе затраты, связанные с ресурсами на основе логичных основ, терминологически называемые стимулами ресурсов, соотносятся к действиям центров деятельности. Выплачиваемая сумма выделяется для одного ресурса, элемента стоимости и совокупности элементов затрат, связанных с определенным видом деятельности в качестве хранилища затрат (или резервуара затрат). Однако Новин утверждает, что хранилище затрат не обязательно включает один вид деятельности, наоборот, несколько ее видов, классифицируемые в форме различных групп, являются составляющими хранилищ затрат. Основное предположение относительно функциональной калькуляции (ABC) заключается в том, что «между затратами, связанными с видами деятельности и стимулированием не существует причинно-следственной связи» [15, с. 40–43]. На втором этапе выделенные издержки к хранилищам затрат распределяются на основе объема выполненных видов деятельности для каждой продукции, а также уровня деятельности в иерархической цепи видов деятельности, продукции в качестве конечных затратных статей.

В системе (ABC) S виды деятельности делятся на две основные категории: 1. Виды деятельности, обладающие добавленной стоимостью. 2. Виды деятельности, лишённые добавленной стоимости. Система ABC основное внимание уделяет мероприятиям, которые должны выполняться для производства продукции и обладают добавленной стоимостью, поэтому виды деятельности, лишённые добавленной стоимости, не являются объектом внимания системы ABC. Издержки на виды деятельности с учетом степени использования каждой продукции видов деятельности распределяются по продукциям.

В системе функциональной калькуляции (ABC) виды деятельности делятся на четыре основные группы:

1. Виды деятельности уровня единицы продукции: представляют собой виды деятельности, завершаемые производством каждой единицы продукции. При этом количество раз выполнения этих видов деятельности с учетом количества построенных единиц различается, как, например, энергоснабжение, поставка необходимых снаряжений, ремонт и содержание, проверка каждой запасной части и т.д. Затраты уровня продукции можно группировать в двух или трех категориях чтобы разделить единицы, над которым осуществлена деятельность.

2. Виды деятельности уровня продукта: представляют собой виды деятельности, завершаемые с производством одного комплекта группы (определенного количества) продукции, причем количество раз выполнения этих видов деятельности различается в зависимости от коли-

чества изготовленных комплектов. Такие мероприятия, как подготовка и производство машинных оборудований, обработка материалов, обработка заказов комплексный заказ запасных частей относятся к такому типу затрат. Каждый раз, когда производится партия продукции, одновременно осуществляются затраты уровня производственной группы. При этом затраты комплекта продукции группируются на основе различных видов каждого комплекта видов деятельности в отдельных категориях и распределяются для каждого из комплектов продукции. Создание затрат (факторов, требующих затраты), используемых на этом уровне, состоят из количества выданных заказов по покупке, количества раз сборки машинных оборудований, а также количества групп произведенных продукции и т.д.

3. Виды деятельности уровня продукции: подразумеваются виды деятельности, выполняемые в целях поддержания различных видов продукции. Выполнение маркетинга, инженерных изменений; улучшение производственных процессов, проектирование изделий, деталей, специальные склады и хранения, а также испытание продукции считаются из числа видов деятельности уровня продукции. Затраты уровня продукции группируются на основе различных видов деятельности в отдельных категориях затрат. Эти затраты, независимо от количества произведенных продукции или количества каждой группы продукции, являются устойчивыми, их можно распределить по продукциям. Существующие виды затрат, используемых на этом уровне, представляют собой: количество произведенных продукции, количество использованных запасных частей посредством конкретной продукции и т.д. [8, с. 89].

4. Виды деятельности на уровне предприятия: представляют собой виды деятельности, поддерживающие общий производственный процесс предприятия. Затраты на уровне предприятия, вопреки затратам трех первых групп, приемлемые к прямому распределению на продукции, предназначены для различных видов общих продукции и приемлемы к распределению по продукциям на добровольных основах. Распределение этих затрат осуществляется в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP), но иногда для различных анализов их распределения на продукции игнорируется. Затраты на уровне предприятия располагаются только в одной категории издержек. Затраты, связанные с амортизацией машинных оборудований, налогами, арендой, страхованием, охраной и заработной платой руководителя предприятия, считаются из числа затрат уровня предприятия. Образцы существующих затрат (факторов, создающих затраты), используемые на этом уровне, включают: количество работников в центрах видов деятельности, объем произведенных единиц, процент распределения затрат, установленные менеджментом и т.д.

Количество видов деятельности, выполняемых в одном производственном предприятии, является настолько мно-

гочисленным, что учет каждого из них в качестве отдельных резервуаров и, таким образом, определение стимула деятельности для каждого из них, являются экономически необоснованными. Следовательно, с интегрированием видов деятельности (если возможно) необходимо использовать меньше стимулов деятельности. Однако с увеличением частоты интегрированных операций, эффективность стимула деятельности для распределения затрат деятельности на продукции уменьшается, поэтому необходимо, чтобы интегрирование выполнялось с учетом соображений, касающихся интересов и издержек. [13, с. 34–36].

Стимуляторы затрат характеризуют событие или деятельность, вызывающих возникновение затрат. В системе (ABC) идентифицируются наиболее важные стимулы затрат. В традиционных методах калькуляции производственные круги являются последними резервуарами, в которых собранные затраты распределяются на продукции (предметы затрат) на основе одной из определенных основ, терминологически называемых основами поглощения накладных затрат. Однако в методе функциональной калькуляции накладные затраты на продукции распределяются на определенных разумных основах и называются стимулами затрат. Это распределение осуществляется посредством расчета темпа поглощения на единицу стимула затрат. Распределение затрат на продукты также осуществляется путем умножения стоимости стимулятора затрат с количеством единиц стимулятора затрат, потребленных продукцией. Таким образом, в традиционных системах калькуляции стимулы затрат, связанные с объемом (количеством), такими как количеством продукции, часами работы машины и прямыми рабочими часами непосредственно считаются лишь факторами, вызывающими возникновение затрат. Другими словами, традиционные системы используют только распределительную основу, базирующую на характеристике уровня единицы продукции, в то время как система ABC использует стимулы, не зависящие от характеристик уровня единицы продукции. Система ABC определяет два

типа стимулятора активности: 1 — стимуляторы затрат, связанные с уровнем партии продукции, в которых предполагается, что потребляются определенные ресурсы, соответствующие количеству партий произведенной продукции. 2 — стимулятор, связанный с уровнем продукции, в котором предполагается потребление определенных ресурсов в целях обеспечения возможностей производства и предоставлением продукт, который должен производить определенное количество ресурсов, дифференцированных продукции [1, с. 8]. Но главное в том, что накладные затраты не только зависят от объема и количества, но и от других факторов, таких как разнообразие производства и его комплексности. Большинство производственных предприятий изменяются не в объеме, а в функциях деятельности и операций, выполняемых на предприятии. Выполнение любой деятельности приводит к возникновению события или событий. Например, размещение материалов из актива на складе на производственных площадях требует применения материалов, что представляет собой событие. События в таких мероприятиях, как осмотр, ввод, эксплуатация и тому подобное создают накладные затраты. Например, затраты на деятельность по покупке возникают от количества обработанных заказов по покупке, затраты технического отдела — от количества выполненных технических заказов, а затраты внедрения машин — от частоты внедрения и часов, необходимых для этой работы [12, с. 99].

Таким образом, отслеживание затрат в рамках системы (ABC) осуществляется с помощью следующих шагов: 1 — преобразование видов деятельности на группы деятельности. 2 — отслеживание и сложение затрат через виды деятельности. 3 — выбор источников затрат, связывающих хранения затрат, принадлежащих видам деятельности, с исходящими (критериями затрат, как произведенные единицы). 4 — Расчет цен в целях распределения затрат на деятельность произведенным единицам или другим критериям затрат. 5 — распределение общих затрат, другими словами, затрат деятельности произведенным единицам или другим критериям затрат.

Литература:

1. Азизи Ахмад. Калькуляция затрат на основе деятельности. 140-ой вып. — Тегеран, 2002. — с. 44.
2. Аливар Азиз. Введение в некоторые основные концепции управленческого бухгалтерского учета//Хисобрас. № № 4,5, лето и зима, 1999.
3. Ассоциация официальных бухгалтеров (АИСПА). Калькуляция затрат на основе деятельности. Пер. Ахмада Азизи. 140-ой вып. — Тегеран: Созмон-е хисобдори, 2000.
4. Афхами Саид. Калькуляция затрат на основе видов деятельности//Хисобдор. № 118, 1996.
5. Ахмад Азизи. Функциональная калькуляция//Нашрия, № 140, 2002.
6. Курбани Хусейн. Система калькуляции затрат на основе деятельности//Хисобдор, № 169. — Тегеран, 2005
7. Намази Мухаммад. Система функциональной калькуляции в бухгалтерском учете менеджмента и его поведенческих размышлений: бухгалтерский учет и аудит. 7-ой г., № № 26,27, зима и весна, 1999.
8. Сакафи Али. Стратегический менеджмент и новые идеи бухгалтерского учета менеджмента//Хисобрас. Сборник статей, 1998.
9. Саъд Мухаммади Касри. Калькуляция затрат на основе деятельности//Дониш-е хисобраси. 1-й г., новый период, № 1, лето, 2001.

10. Фартукзаде Хамидреза. Калькуляция затрат на основе деятельности и времени//Гузида-е мудирят. №44. — Тегеран, 2004.
11. Шабаханг Реза, Аливар Азиз. Промышленный бухгалтерский учет: планирование и контроль. — Т. 3, 82-ой вып. — Тегеран: Созмон-е хисобраси, 2003.
12. Adam, s. Maiga — Extent of ABC use and its Consequences — University of Wisconsin Milwaukee — 2005.
13. Cooper, Robin (1989)».The Rise of Activity-Based Costing — Part Three: How Many Cost Drivers Do You Need, and How Do You Select Them? Journal of Cost Management (Winter 1989a).
14. Cooper, Robin and Robert S. Kaplan, Profit Priorities From Activity Based Costing, Harvard Business Review, May-June 1991.
15. Novin, Adel M. «Applying Overhead: How to Find the Right Bases and Rates», Management Accounting N. 3, 1992.

Особенности развития гостиничной сферы в России

Гришун Валерия Олеговна, магистрант
Сочинский государственный университет (Краснодарский край)

Features of development of the hotel sphere in Russia

Grishun V. O.
Sochi state university, Sochi, Russia

The article presents main features of development of hotel service in Russia. Classification of means placement is presented by separate groups. Support of the hotel sphere presents from the state.

Keywords: *tourism, hotel, hotels, means of placement, investment, service, classification of means of placement, world hotel market.*

Введение. В настоящее время гостиничный бизнес превратился в один из наиболее прибыльных сегментов туристского рынка. Гостиничные услуги все чаще предстают в виде комплексного гостиничного продукта, предоставляющего туристу максимальное количество удобств, гостеприимство и радушие персонала. Современное гостиничное предприятие предоставляет не только услуги, связанные с проживанием и питанием, но и широкий спектр услуг транспорта, связи, развлечений, экскурсионное обслуживание, медицинские, спортивные услуги, услуги салонов красоты и т. д.

Основные методы и методология. В статье использована совокупность научных принципов и методов познания, прежде всего, диалектической логики и системного подхода. Кроме прочего, в процессе исследования применялись методы научного обобщения, классификации, сравнений, методы социологического, статистического анализа и др.

Обсуждение. По мнению Вавилова Е. В. работа в сфере гостиничного сервиса имеет ряд особенностей, среди которых можно отметить следующие [1, с. 44]:

— в гостинице работают специалисты разных специальностей (от 5 до 9 специальностей). Практически любая услуга, оказываемая клиенту, требует кооперации нескольких служб и, следовательно, координации действий работников разных специальностей;

— массовые профессии в гостинице не требуют высокой квалификации от работников. В связи с этим в зарубежных гостиницах много иммигрантов из развивающихся стран, работающих горничными, уборщиками и т. п.;

— работа персонала гостиницы тех, кто контактирует с клиентами, требует умения, а также желания находить общий язык с самыми разными людьми, так как среди клиентов гостиницы бывают спокойные и вспыльчивые, богатые и бедные, трезвые и пьяные, молодые и пожилые, представители разных специальностей, в том числе и криминальные элементы

— работа гостиницы — это своего рода непрерывное производство: гостиница работает 24 часа в сутки, 365 дней в году.

Гостиницы являются неотъемлемой частью туризма и входят в состав туристской индустрии.

В соответствии с Законом Российской Федерации от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», туристская индустрия представляет собой «совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назна-

чения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников».

По мнению Кускова А.С. все средства размещения классифицированы по отдельным группам [3, с. 77]. Группа «Гостиницы и аналогичные предприятия» включает гостиницы, гостиницы квартирного типа, мотели, придорожные и пляжные гостиницы, клубы с проживанием, пансионаты, меблированные комнаты, туристские общежития. Группа «Специализированные предприятия» состоит из санаториев, лагерей труда и отдыха, размещения в коллективных средствах транспорта (поездах, морских и речных судах и яхтах), а также конгресс — центрах. Группа «Прочие коллективные средства размещения» включает комплексы домов и бунгалов, организованные в качестве жилища, предназначенного для отдыха, огороженные площадки для палаток, автоприцепов, домов на колесах, бухты для малых судов, а также молодежные общежития и т.д.

Гостиницы подразделяются на три категории: высший класс (люкс) — 4–5 звезд (*); туристский класс (средний) — 2–3 *; эконом класс — 1–2 *.

Представим основные системы классификации предприятий размещения, принятые в разных странах мира в таблице 1.

Российский рынок услуг начал формироваться в первой половине 90-х годов, следуя процессу рыночных реформ и приватизации.

С начала 90-х годов до настоящего времени отечественный рынок услуг находится в процессе непрерывного развития.

По мнению Шматько Л.П. туризм в зависимости от составляющих услуг, места их предоставления и обслуживаемых групп населения — туристов разделяется на внутренний, въездной и выездной [4, с. 15].

Въездной — путешествия лиц по стране, постоянно проживающих в других странах.

Выездной — путешествие лиц, постоянно проживающих в стране, например, в России, в другую страну.

Внутренний — путешествие по стране лиц, постоянно в ней проживающих.

Наиболее приоритетными направлениями внутреннего туризма является средняя полоса и юг России. Туры отличались неприятием: отдых в курортных местах России (Сочи, Туапсе, Адлер, и др.), познавательный туризм в культурно-исторические центры («Золотое кольцо», Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Москва и др.), экологический туризм, речные круизы по Енисею, Волге, Лене, Иртышу, лечение и отдых.

Приоритетными направлениями въездного туризма является: сафари-туры (рыбалка, охота), познавательный, экологический, отдых, морские круизы на Дальнем Востоке.

Однако в 2000-е гг. наблюдалась тенденция к улучшению развития туризма в России: увеличился поток же-

лающих посетить не только зарубежные страны, ни и достопримечательные отечественные места, улучшилось качество обслуживания, развивался детский туризм, разрабатывались новые маршруты туров. Рассмотрим поездки российских граждан за границу и иностранных граждан в Россию представленные в таблице 2.

Наиболее популярными являются поездки российских граждан за границу связанные с частными целями как в 2011, так и в 2012 году. Иностранные граждане посещают Россию преимущественно также по частным целям.

Наиболее привлекательной для инвестиций является гостиничная сфера. С начала 90-х годов гостиничная индустрия характеризуется интенсификацией процессов слияний и поглощений. До финансового кризиса 2008 года (рисунок 1) наблюдается быстрый рост. Российский гостиничный рынок развивался в направлении специализированных отелей, как и мировой гостиничный рынок. Такое развитие повлекло за собой образование бизнес — отелей, конгресс — отелей, отелей для длительного проживания и других. Также следует отметить то, что для гостиничной индустрии характерно усиление роли управления качеством услуг.

По данным рисунка 1 заметно снижение показателя по 2009 году. Как известно, 2009 год стал сложным годом для России, так и для мировой экономики. Кризис, охвативший мировую экономику, привел к существенному снижению в 2009 и начале 2010 г. потока туристов в Россию, и следовательно снизился спрос на услуги гостиниц. В связи с этим произошло сокращение инвестиций в гостиничную сферу, как со стороны отечественных инвесторов, так и со стороны иностранных.

В 2010 году наблюдается рост на рынке инвестиций в гостиничную сферу, которое повлекло за собой качественное улучшение показателей. В течение 2011 года на российский рынок вышли новые международные операторы, открылись новые гостиницы. В течение года объем инвестиций в гостиничную сферу составил 8,6 млрд. руб.

На сегодняшний день в России представлены все возможные предложения по проживанию: гостиницы, хостелы, отели всех классов, мотели, кемпинги и аренда квартир. В 2012 году по данным Росстата объем платных услуг российских гостиниц и аналогичных средств размещения составил 141 млрд. рублей.

На сегодняшний день туризм в России является одной из динамично развивающихся отраслей экономики.

В табл. 3 представлены гостиницы и отели крупных городов России от 3 до 5 звезд. По данной таблице можно сделать вывод о том, что цена за сутки в номере гостиницы (отеле) зависит как от этажности, так и от месторасположения здания. Если рассматривать гостиницы в целом, то, к примеру, в Москве огромный выбор гостиниц, которые в свою очередь находятся между собой в внутризвездочной конкуренции, аналогичная ситуация и в г. Санкт-Петербурге. Несомненно, что гостиничные

Таблица 1. Системы классификации средств размещения, принятые в разных странах мира [2, с. 98]

Название страны	Система классификации средств размещения
Австралия	5-звездочная классификация
Австрия	5-звездочная европейская система. Кроме того внекатегорийные малые гостиницы в сельской местности и дешевые средства размещения (youth hotels)
Англия	Наиболее распространена система «корон», или «ключей» (в сравнении с общеевропейской звездой, корона на одну единицу выше). Широко используется классификация ВТА (ассоциации британских турагентов) — также 5 — звездочная, но с простой методикой назначения звезд
Андора	5 — звездочная классификация
Аргентина	Национальная система классификации. Пять категорий, соответствующих следующим уровням системы пяти звезд: «Т» (tourist class) — **; «F» (first class) — ***; «FS» (first superior class) — от *** до ****; «L» (luxе), «DL» (de luxe) — ***** суперкомфортабельные
Бахрейн	5-звездочная система с некоторыми местными особенностями
Бенилюкс	5-звездочная система с некоторым завышением звездности (кроме отелей известных цепей)
Бразилия	5-звездочная система с некоторым завышением звездности в независимых отелях
Венгрия	5-звездочная классификация
Германия	Система классификации гостиниц государственная, по 5 — звездочной системе. Средства размещения разделяются на гостиницы, курортные гостиницы (Kurhotel), постоянные дворы (Gasthof), отели — пансионы и отели — гарни
Греция	Четыре категории, обозначаемые буквами (A, B, C, D). Высшая категория качества гостиниц обозначается «de luxe». Примерное соответствие качества 5 — звездочной системе такое: «de luxe» — ****, А — ****, В — ***, С — **, D — *. К некатегорийным средствам размещения относятся апартаменты — квартиры в небольших домах
Египет	5-звездочная классификация с завышенным уровнем качества (на 1–2 звезды)
Израиль	Гостиницы разделены на три категории, которым на практике ставятся общепринятые категории пяти звезд
Испания	Градация категорий, обозначаемых звездами, введена для каждой группы средств размещения: для гостиниц — от * до ****; для бунгало (апартаментов) — от * до ****; для постоянных дворов и пансионатов — от * до **
Италия	Гостиницы разделены на три категории, соответствующие примерно по качеству общепринятой градации в Европе: категория 1 — ****, категория 2 — ***, категория 3 — **
Китай	5-звездочная классификация для комфортабельных отелей. Некатегорийные средства размещения также разделяются на группы: хостелы (постоялые дворы) типа студенческих общежитий, дома для гостей и т. п.
Мальдивы	Комфортабельные средства размещения подразделяются на категории: «standart», «de luxe», «junior suite», «presidential suite»
Мальта	5-звездочная система сохраняется при внедрении новой национальной системы, разделяющей отели на три категории: золотая, серебряная, бронзовая
Марокко	5-звездочная система с некоторым завышением звездности (на 0,5–1 звезды)
Мексика	5-звездочная национальная классификация, сходная с европейской. Класс отеля устанавливается на основе анализа большого числа параметров (критериев) — от 52 до 108. Кроме того, есть еще категория выше пяти звезд — это категория «grand turismo»
Норвегия	5-звездочная система для комфортабельных отелей. Развита система некатегорийных молодежных общежитий (youth hostels)
ОАЭ	5-звездочная система для отелей. Распространены также виллы и апартаменты (некатегорийные средства размещения)
Панама	5-звездочная система
Франция	5-звездочная классификация — родоначальница наиболее употребительной в настоящее время системы гостиничных категорий в Европе, часто называемой европейской

рынки г. Москвы и г. Санкт-Петербурга оказывают доминирующее влияние на состояние гостиничной отрасли страны в целом.

Екатеринбург, Казань, Краснодар и Нижний Новгород

схожи по ценам за сутки в гостиницах с одинаковой звездностью, это связано с тем, что гостиницы и отели в этих городах не имеют такой конкуренции как в г. Москве и г. Санкт-Петербурге.

Таблица 2. Поездки российских граждан за границу и иностранных граждан в Россию [7, с. 16]

Показатель	2011 г.	2012 г.
Число поездок российских граждан за границу — всего	43707	47806
из них по целям:		
служебная	1433	1195
туризм	14496	15332
частная	25101	28393
Число поездок иностранных граждан в Россию — всего	24920	28168
из них по целям:		
служебная	5475	6201
туризм	2336	2570
частная	14863	16956

По данным Федеральной службы безопасности Российской Федерации (Пограничная служба).

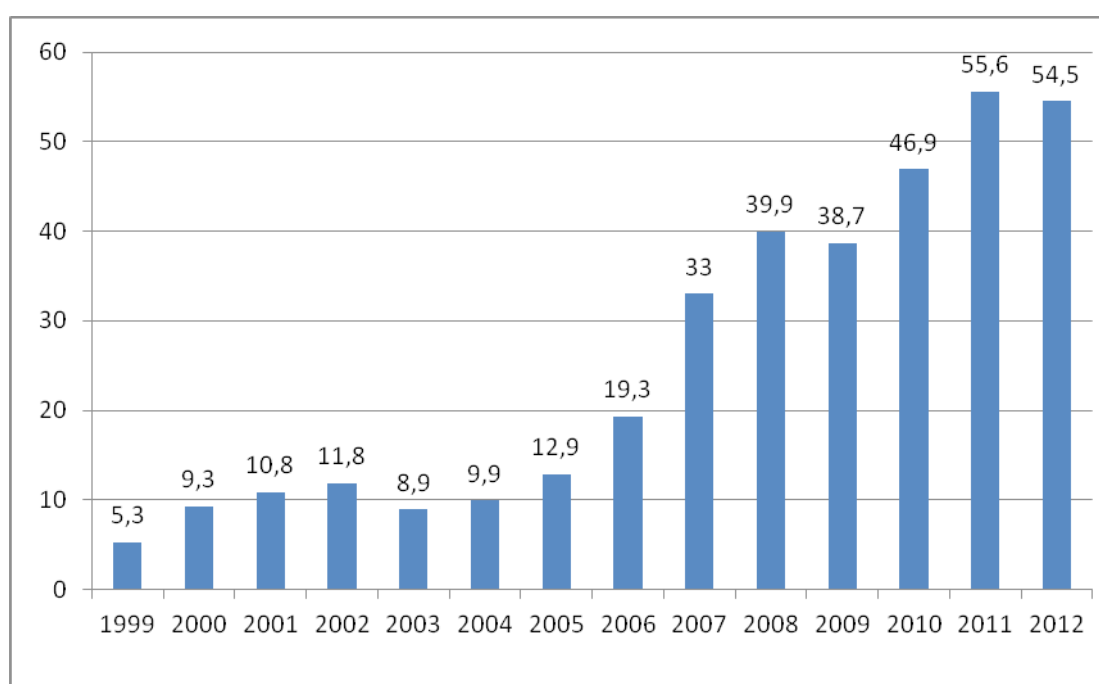


Рис. 1 Динамика инвестиций в основной капитал «гостиницы и рестораны» за 1999–2012 гг., млрд. руб. [9]

Туристические ресурсы РФ являются мощным потенциалом для полноценного отдыха как российских, так и иностранных граждан. На сегодняшний день в РФ насчитывается свыше 12 тыс. гостиниц.

В связи с тем, что происходит ежегодный рост внутреннего туризма также ежегодно растет строительство малых гостиниц, в основном, в курортных регионах, а также увеличивается число гостиниц в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах страны. Резко увеличился объем иностранных вложений по гостиничному строительству как со стороны российских, так и со стороны иностранных инвесторов.

Туризм в России поддерживается такими законодательными актами как: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. №2567-р — О государственной программе Российской Федерации

«Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы [6]; Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. N 644. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [5].

Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы представляет собой комплекс мероприятий, направленных на перевод отрасли на инновационный путь развития, превращение культуры и туризма в наиболее развитые и привлекательные сферы общественной деятельности, в том числе через широкое внедрение информационных технологий; достижение необходимого уровня эффективности государственно — правового регулирования сфер культуры и туризма; разработка и реализация комплекса мероприятий развития культуры в малых городах и на селе;

Развитие управленческого учета затрат на оплату труда

Грунина Ольга Юрьевна, магистрант

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Для оптимального и эффективного управления затратами как важнейшего фактора формирования прибыли, ведения грамотного управленческого учета требуется постоянная и своевременная информация. С этой целью необходимо организовать анализ всех экономических процессов на предприятии, влияющих на уровень, динамику, структуру затрат и финансовые результаты деятельности. Определенный интерес, на наш взгляд, имеет исследование сущности управленческого учета затрат на оплату труда.

Множество фундаментальных исследований как в области управленческого учета, так и в области управленческого анализа хозяйственной деятельности предприятий посвящено затратам на оплату труда. Проблематикой управленческого учета и анализа затрат на оплату труда занимались такие ученые, как В. Ф. Палий, В. Б. Ивашкевич, Л. И. Хоружий, В. Э. Керимов, С. А. Рассказова — Николаева, М. А. Вахрушина, В. Г. Ширококов, И. Н. Богатая и другие. Развитию управленческого учета посвящены работы О. В. Баяновой, О. Г. Масловой, О. Н. Волковой, Л. Т. Гиляровской, Г. В. Савицкой и других.

Осуществление операционной деятельности предприятия невозможно без постоянного участия живого труда. Поэтому важная роль в управлении ресурсами, генерирующими операционную прибыль предприятия, принадлежит управлению его операционным персоналом. Результативность этого управления существенно влияет на объем производства и реализации продукции, уровень затрат на оплату труда (а соответственно и на уровень себестоимости отдельных видов продукции) и ряд других показателей, определяющих конечные результаты формирования операционной прибыли. Осо-

бенно возрастает роль управления затратами на оплату труда на предприятии с большим объемом затрат живого труда.

Оплата труда является важнейшей категорией бухгалтерского учета и управленческого анализа деятельности предприятия. При этом вопросы эффективного управления затратами на оплату труда занимают центральное место во всей системе принятия управленческих решений.

Проблематика изучения затрат на оплату труда связана прежде всего с тем, что приходится анализировать существенный объем неоднородной информации, которую необходимо классифицировать и группировать. Основной целью классификации затрат на оплату труда является их упорядочение в общей системе затрат предприятия с целью обеспечения достоверной и логически связанной информацией менеджеров предприятия. Так В. Б. Ивашкевич [3] считает, что расходы на оплату труда представляют собой существенный элемент себестоимости продукции, достигая в некоторых отраслях одной трети всех издержек производства. Поэтому четкая классификация расходов на оплату труда и более точное их распределение являются важной предпосылкой достоверности исчисления себестоимости продукции.

На практике предприятия применяют группировку затрат на рабочую силу, представленную в таблице 1.

Следует отметить, что для решения задач управленческого учета необходимо применять более детальную классификацию. Считаем, что необходимо выделить из фонда оплаты труда заработную плату, включаемую в себестоимость продукции. В классификации затрат необходимо

Таблица 1. Классификация затрат на оплату труда

Классификационная группа	Группировка затрат
По видам	А) основная Б) дополнительная
По элементам	А) повременная Б) сдельная В) смешанная Г) оплата простоев
По составу работников	А) штатный Б) совместители В) работающие по договорам подряда
По категориям работников	А) рабочие Б) специалисты В) руководители Г) другие служащие

Таблица 2. Состав и структура затрат на оплату труда по ее элементам

Элементы затрат на оплату труда	Сумма, млн. руб.			Структура, %		
	2012	2013	Изменение	2012	2013	Изменение
Затраты на основную оплату труда, всего	101,3	141,20	+39,9	89,6	90,7	+1,1
в т. ч. по установленным окладам	35,8	54,3	+18,5	31,6	34,9	+3,3
по тарифным ставкам	2,0	2,3	+0,3	1,8	1,5	-0,3
по расценкам за производственную продукцию и выполненные работы	24,5	32,3	+7,8	21,7	20,7	-1,0
оплата сверхурочных часов	4,2	4,1	-0,1	3,7	2,6	-1,1
оплата выходных и праздничных дней	5,4	7,5	+2,1	4,8	4,8	0
оплата за ночные часы	0,4	1,0	+0,6	0,4	0,6	+0,2
доплаты	8,0	4,8	-3,2	7,1	3,2	-3,9
премии	21,0	34,9	+13,9	18,5	22,4	+3,9
Затраты на дополнительную оплату труда, всего	11,7	14,5	+2,8	10,4	9,3	-1,1
в т. ч. отпускные	7,8	10,3	+2,5	6,9	6,6	-0,3
компенсация за неиспользованный отпуск при увольнении	2,5	2,6	+0,1	2,2	1,7	-0,5
пособие по временной нетрудоспособности	1,4	1,6	+0,2	1,3	1,0	-0,3
Итого затрат на оплату труда	113,0	155,7	+42,7	100	100	x

акцентировать внимание на деление затрат, непосредственно относящихся на себестоимость производимой продукции.

Одним из важных этапов исследования затрат на оплату труда, на наш взгляд, является оценка размера и структуры затрат. Анализ структуры заработной платы позволяет установить удельный вес выплат за продукцию, дополнительной оплаты, премий и надбавок за качество работ. Такой анализ показывает роль и влияние материальных стимулов на результаты производства.

Исследование проведено на примере промышленного предприятия г. Воронежа, специализирующегося на производстве строительных конструкций и материалов из бетона.

Данные наглядно показывают изменения в размерах на оплату труда по ее элементам, а также изменения в структуре. Ценность такого анализа заключается в исследовании структурных изменений затрат на оплату труда по сравнению с базисной структурой затрат на оплату труда

Вместо данных за предшествующий год можно использовать плановые или нормативные показатели. Ценность анализа в этом случае будет заключаться в исследовании структурных изменений затрат на оплату труда по срав-

нению с плановой или нормативной структурой затрат на оплату труда.

На наш взгляд, достаточно важным является исследование затрат на оплату труда по центрам ответственности, так как одной из главных задач управленческого учета является составление сегментарной отчетности для определения эффективности работы каждого сегмента предприятия. Придерживаясь точки зрения Н.Л. Вещуновой и Л.Ф. Фоминой [2], для более детального управленческого анализа затрат на оплату труда, предлагаем разделить их и по составу работников. По нашему мнению, с помощью такого анализа можно выявить и рассмотреть эффективность затрат на оплату труда по каждой группе, а также сравнить затраты в обособленных подразделениях предприятия.

На наш взгляд, это анализ, как и предыдущий, следует проводить используя данные нарастающим итогом с начала финансового года. При использовании бюджетирования рекомендуем включать данные бюджетов, что позволит оперативно анализировать исполнение бюджета затрат на оплату труда по центрам ответственности.

Особый интерес, по нашему мнению, заслуживает исследование в затратах на основную оплату труда постоянной и переменной части. Такая классификация затрат

Таблица 3. Состав и структура затрат на оплату труда по центрам ответственности и категориям работников

Категории работников	Цех 1		Цех 2		Цех 3		Цех 4	
	млн. р.	%	млн. р.	%	млн. р.	%	млн. р.	%
Рабочие	23,0	92,0	20,5	91,52	11,9	93,70	26,4	93,62
Служащие	2,0	8,0	1,9	8,48	0,8	6,30	1,8	6,38
в т. ч. руководители	1,8	7,2	1,5	6,70	0,6	4,72	1,6	5,67
специалисты	0,2	0,8	0,4	1,78	0,2	1,58	0,2	0,71

широко используется в известном маржинальном подходе к анализу затрат.

Исчисление неполной себестоимости продукции в экономической литературе США получило название «директ-костинг», а в английской — «маржинал-костинг». В 1923 г. Д. М. Кларк высказался: «Для администратора каждая статья затрат имеет разную целевую установку» [4]. В 1936 г. Д. Харрис использовал его идею классификации затрат в разработке методологии учета по системе прямых затрат. Отличительной особенностью учета затрат на оплату труда при данном методе является то, что в производственную себестоимость включаются лишь переменные и условно-переменные затраты на оплату труда. Постоянные затраты на оплату труда не отражаются лишь в полной себестоимости продукции.

При росте объема производимой продукции увеличиваются затраты на оплату труда по сдельным расценкам за произведенную продукцию. И наоборот, при сокращении объемов производства обязательно сократятся затраты на оплату труда по сдельным расценкам за произведенную продукцию. Таким образом затраты на оплату

труда по сдельным расценкам являются переменными. Затраты на оплату труда управленческого персонала не имеют прямой зависимости с объемом производства, поэтому они относятся к постоянным затратам.

Сдельная оплата предусматривает прямое включение затрат в себестоимость отдельных видов продукции. Однако часть затрат носит косвенный характер. В этом случае нельзя относить затраты на заработную плату производственных рабочих, оплачиваемых повременно, подсобных производственных рабочих, занятых на вспомогательных операциях, доплаты бригадирам за организацию работы бригад и другие виды доплат на себестоимость отдельных видов продукции.

Разделяя точку зрения С. А. Рассказовой-Николаевой [5], отметим, что использование системы «директ-костинг», при учете затрат на оплату труда, позволит значительно повысить точность калькуляций, поскольку в этом случае в них включаются только затраты, непосредственно связанные с производством данного изделия, и себестоимость изделий не искажается в результате распределения косвенных затрат.

Литература:

1. Баянова, О. В. Управленческий учет затрат на оплату труда: монография/О. В. Баянова; ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА. — Пермь: Изд-во ФГБОУ ВПО Пермская ГСХА, 2012.
2. Вещунова, Н. Л., Фомина Л. Ф. Бухгалтерский учет. М.: Издательство «Проспект», 2006.
3. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2008.
4. Лупикова, Е. В. История бухгалтерского учета. М.: КноРус, 2006.
5. Рассказова-Николаева, С. А. «Директ-костинг». Правдивая себестоимость. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Книжный мир, 2009.

Транзакционный сектор в современной экономике

Гурова Ирина Михайловна, аспирант
Российская академия предпринимательства (г. Москва)

Нацеленность современной экономики на инновационное развитие предполагает особую функциональную роль сервисной сферы в общественном воспроизводстве. С точки зрения институционального подхода, существенный потенциал в решении вопросов рационального использования и максимальной эффективности производственных ресурсов находится сегодня в области обеспечения транзакций.

В данной статье рассматривается транзакционный сектор экономики, как один из основных элементов инновационного развития современного постиндустриального общества. В том числе, исследованы отрас-

левой состав и функционал данного сегмента, а также проанализированы основные параметры развития транзакционного сектора в отечественной экономике.

Ключевые слова: транзакционный сектор, инновационное развитие, эффективность экономики, постиндустриальное общество, институциональный подход, транзакционные издержки, трансформационные издержки.

Современное постиндустриальное общество, где основную роль играют человек, знания и инновации, характеризуется значительной долей третичного сектора. Со второй половины XX века сфера услуг является движущей силой развития мировой экономики, благодаря своей особой функции в общественном воспроизводстве. В экономиках развитых стран именно данный сектор является доминирующим как по численности занятых, так и по обеспечению масштабов ВВП. В России, несмотря на более сдержанные показатели объемов третичного сектора, а также в целом сохранения позиции страны на международном рынке в качестве поставщика сырьевых ресурсов, значение сервисной составляющей также неуклонно растет. Сегодня, под воздействием современных глобальных экономических тенденций, динамика отечественной экономики все более зависит от сферы услуг.

Традиционно, к третичному сектору причисляют все возможные виды индивидуальных и общественных услуг для целей частного и бизнес-использования — образование, здравоохранение, науку, культуру, торговлю, транспорт, связь, управление, финансы, информационные, юридические, жилищно-коммунальные, бытовые, туристические, гостиничные, охранные и прочие услуги.

В последние десятилетия, когда произошел мощный рывок в развитии цифровых и телекоммуникационных технологий, спровоцировавший стремительное развитие информационных видов деятельности, экономисты начали выделять из сферы услуг новый самостоятельный четвертичный сектор — информационный. К нему относят услуги в области информационных технологий, связанные с планированием и организацией труда и производства, включая науку и образование, банковский и финансовый сектор, глобальный маркетинг и т.п. В этом ключе речь идет уже о принципиально новом уровне мирового развития — переходе от постиндустриальной эпохи к информационному обществу.

Актуальные на сегодняшний день социально-экономические тенденции интересно рассмотреть через призму одного из современных направлений экономической теории — институционального.

Сторонники данного подхода рассматривают экономические отношения с учетом фактора рыночных транзакций, причем их осуществление неизбежно влечет определенные издержки, вид и объем которых зависит от задействованных в данном процессе необходимых ресурсов. Таким образом, общий объем издержек компании рассматривается в двух основных аспектах:

— трансформационные издержки, т.е. инновационно-производственные, связанные с использованием ресурсов для получения готового продукта,

— транзакционные издержки, связанные с подготовкой и осуществлением рыночных сделок в условиях возможного несовпадения экономических интересов сторон и неопределенности информации.

Согласно единому мнению экономистов, транзакционные издержки довольно сложно поддаются изменению, тем более, что ряд их имеет скрытую неденежную форму. Тем не менее, можно оценивать их общую динамику в сравнении с показателями трансформационных издержек. В этой связи Дж. Уоллис и Д. Норт предложили рассматривать современную экономику с точки зрения взаимодействия двух соответствующих секторов: трансформационного (отвечающего за преобразование производственных ресурсов в конечную продукцию) и транзакционного (обеспечивающего доставку производственных ресурсов, т.е. по сути представляющего собой инфраструктуру рынка производственных ресурсов).

Следовательно, к трансформационному сектору можно отнести все экономические области, связанные с добычей и переработкой сырья, а также производством — что в общем виде соответствует отраслевому составу первичного (ресурсодобывающего) и вторичного (производственного) секторов экономики в постиндустриальной структуре.

Относительно состава транзакционного сектора среди экономистов не существует единого мнения. Уоллис и Норт включали сюда достаточно широкий круг отраслей, в том числе, банковский сектор, страхование, торговлю (оптовую и розничную), операции с недвижимым имуществом, юридические услуги, затраты на управление в остальных отраслях, а также так называемый государственный транзакционный сектор (затраты на правоохранительную и судебную системы). Существует мнение, что к транзакционному сектору следует относить только финансы, т.е. сторонниками данного подхода он рассматривается в узком смысле.

Однако, с точки зрения рассмотрения транзакционного сектора как определенного регулятора общественного воспроизводства, который обеспечивает производителей информацией о потребностях общества и содействует перемещению ресурсов внутри трансформационной сферы, сегодня представляется правильным рассматривать его структуру именно в широком понимании. Таким образом, к транзакционному сектору можно отнести следующие отраслевые направления: финансы (включая банковский сектор, кредитование, страхование и пенсионное обеспе-

чение), оптовая и розничная торговля (в том числе, продукцией производственно-технического назначения), операции с недвижимостью, транспорт, связь, общественное питание, информационное обслуживание, государственное управление, а также предоставление различных коммунальных, персональных и социальных услуг.

Совмещая постиндустриальный и институциональный ракурсы, можно сказать, что транзакционный сектор во многом соответствует третичной (сфере услуг) и четвертичной (информационной) экономике.

Довольно интересный вопрос возникает относительно места таких областей, как культура, наука, образование и здравоохранение, которые, согласно постиндустриальной структуре, являются составными частями третичного и четвертичного сегментов. Некоторыми исследователями высказывается мнение, что в институциональном разрезе данные отрасли необходимо относить к трансформационным, поскольку по своей сути они производят общественное богатство в особой его форме. С данным подходом сложно не согласиться, учитывая важность человеческого капитала, как одного из основных национальных экономических ресурсов.

Таким образом, надо признать, что в структуре сервисной сферы и перечне транзакционных отраслей есть определенные отличия. Тем не менее, есть основания говорить о том, что транзакционный сектор отражает основные свойства и функционал общей категории услуг, а сама сфера обеспечения транзакций в настоящее время является базисом современной постиндустриальной экономики.

Итак, транзакционный сектор представляет собой совокупность институциональных единиц, которые обеспечивают взаимодействие экономических субъектов в условиях неопределенности среды и асимметричности рыночной информации. Функционирование транзакционного сектора исполняет ценообразующие и посреднические функции, создает условия для кругооборота экономических ресурсов, реализует их приток и перераспределение между отдельными производствами и областями для расширения возможностей экономического и инновационного развития. Основным ресурс и одновременно инструмент для результативной работы транзакционного сектора — информация, которая играет наиболее важную роль для рациональности осуществляемого им воспроизводственного процесса. В данном аспекте заключается сущностная и инновационная составляющая сегмента транзакций.

По аналогии с постиндустриальным подходом, объем и состояние транзакционного сектора в экономике могут быть оценены с помощью анализа количества занятых, отслеживания динамики темпов роста или спада, а также доли в ВВП, в сравнении с соответствующими показателями трансформационного сектора. Эффективность транзакционного сектора определяется экономией производственных ресурсов (необходимых для увеличения объемов выпуска продукции), которую он обеспечивает;

иными словами, она состоит в снижении транзакционных издержек.

Транзакционные издержки составляют сегодня весьма существенные суммы. Их величина для конкретной национальной экономики зависит от следующих составляющих:

- стоимости услуг транзакционного сектора,
- стоимости транзакционных услуг, оказанных внутри трансформационного сектора (содержание управленческого персонала, юристов, маркетологов);
- общего объема потерь и затрат, обусловленных несовершенством рынков и существующих институтов.

В современном мире транзакционный сектор представляет собой крупнейшую часть экономики, и в развитых странах его объемы уже превышают показатели 70% национального ВВП. Если говорить о российском рынке, то эксперты отмечают, что отечественный транзакционный сектор по величине своей доли в ВВП на сегодняшний день находится практически на уровне стран первого эшелона.

Несмотря на отсутствие официальных количественных расчетов его величины, на основании изучения информации органов государственной статистики [1] относительно распределения организаций по отраслям экономики, можно выявить некоторые общие параметры российского транзакционного сектора. Так, по данным государственной регистрации, сегодня число организаций транзакционного сектора в целом составляет уже более 70% от общего количества предприятий России. При этом, в структуре данного сектора наибольшая численность представлена сегментом оптовой и розничной торговли, включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (более половины), также значительная часть сосредоточена в операциях с недвижимым имуществом, включая аренду и предоставление услуг (примерно четверть), а оставшийся объем распределяется на доли всех остальных отраслей — финансовой деятельности, транспорта и связи, гостиниц и ресторанов, государственного управления и обеспечения военной безопасности, предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг и т.д. Также прослеживается различная динамика развития отраслей, входящих в транзакционный сектор, в зависимости от экономических предпосылок определенных рынков. К примеру, за последние восемь лет более чем на 40% увеличилось число компаний, связанных с недвижимостью, и более 60% прироста показали организации транспорта и связи. Таким образом, российский транзакционный сектор продолжает свой рост, и здесь важно отметить, что положительная динамика транзакционных отраслей говорит о развитии и общей значительной доле отечественного предпринимательства в данной экономической сфере.

Существующие данные говорят в основном о количественном аспекте развития транзакционного сектора в России. Что касается качественных показателей и результативности функционирования данной сферы, то ис-

следователи отмечают, что на сегодняшний день уровень национальных транзакционных издержек по-прежнему в несколько раз выше, чем в странах с развитой экономикой. Такая ситуация является индикатором несоответствия отечественной институциональной структуры экономическим реалиям в обществе, т.е. это означает, что в России транзакционный сектор, как и в целом пост-индустриальные составляющие, до сих пор находятся на стадии становления, что, безусловно, тормозит общее развитие и делает работу экономической системы малоэффективной.

Здесь важно еще раз обратить внимание, что инновационное развитие экономики неосуществимо без адекватного транзакционного сектора, ведь сегодня рост производства невозможен при падении эффективности инфраструктуры. Кстати, именно с этой проблемой столкнулась Россия, когда правительственные реформы, направленные на развитие инноваций, не оправдали себя из-за слабости транзакционной сферы.

Среди основных моментов, снижающих возможности регулирующей функции транзакционного сектора и обуславливающих большую величину транзакционных издержек, можно назвать: неразвитость рынков, плохую адаптацию компаний к условиям рыночной среды (в том числе, за счет несовершенств организационной структуры и сложности бизнес-процессов), недостаточное развитие информационных систем (особенно в регионах, что вызывает дефицит доступной рыночной информации), слабое

правовое поле, низкую контрактную культуру, оппортунизм в поведении экономических субъектов и т.д.

Отдельно надо отметить существующую в России актуальную проблему монополизации транзакционного сектора, которая является не только наследием переходного периода отечественной экономики (когда место советских государственных экономических гигантов заняли монополистические концерны), но сегодня во многом связана с приходом на отечественный рынок транснациональных структур. Данное явление искажает конкурентную среду, уменьшает скорость оборачиваемости и увеличивает затраты на осуществление транзакций, что снижает эффективность не только самого сектора, но и экономики в целом.

Итак, сегодняшний высокий уровень транзакционных издержек в российской экономике диктует необходимость разработки целенаправленных мер для стимулирования качественного развития транзакционного сектора, что требует не только значительных информационных, технологических и человеческих ресурсов, но и активной государственной поддержки по созданию соответствующей институциональной структуры в стране.

В этом плане одной из важных задач представляется тщательная проработка экономико-теоретической базы категории транзакционного сектора, которая могла бы дать практикам методически обоснованный инструментарий для осмысленного исследования проблем данного рынка и анализа взаимоотношений его участников.

Литература:

1. Федеральный ресурс государственной статистики. Россия в цифрах-13 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_11/Main.htm.
2. Кондратьев, В. Интеграция нематериальных и вещных элементов современного производства/Услуги в современной экономике. Под ред. Л. Демидовой и В. Кондратьева. — М.: ИМЭМО, 2010.
3. Коуз, Р. Фирма, рынок, право. — М.: Новое издательство, 2007.
4. North, D., Wailis J. Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
5. Олейник, А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2013.
6. Категории транзакционных издержек. Капелюшников Р. И./Институт свободы «Московский либертариум», 11.04.1994 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.libertarium.ru/1_libsb3_1-2
7. Дудин, М. Н., Лясников Н. В. Формирование экономической устойчивости предприятия // Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XV. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. с. 65–74.
8. Дудин, М. Н., Лясников Н. В. Проблема возникновения риска в бизнесе сферы финансовой деятельности, как следствие нестабильности российской экономики // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. 2009. № 10. с. 124–127.
9. Лясников, Н. В., Дудин М. Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. — М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. с. 278–285.
10. Dudin, M. N., Ljasnikov N. V., Kuznecov A. V., Fedorova I. Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. — 2013. — Vol. 17, № 10. — P. 1434–1437.
11. Dudin, M. N., Ljasnikov N. V., Pankov S. V., Sepiashvili E. N. Innovative foresight as the method for management of strategic sustainable development of the business structures // World Applied Sciences Journal. — 2013. — Vol. 26, № 8. — P. 1086–1089.

Повышение собираемости доходов бюджетов на муниципальном уровне

Данилова Светлана Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Нижевартовский экономико-правовой институт (филиал) Тюменского государственного университета

Максимов Михаил Сергеевич, экономист
БУ «Нижевартовская детская городская поликлиника» (ХМАО-Югра)

В данной работе освещена проблема собираемости доходов бюджетов на муниципальном уровне. Представлена авторская интерпретация значимости собственных доходов местных бюджетов, выделены группы доходов, по которым возможно повысить уровень собираемости. В работе описаны современные способы и инструменты повышения доходов местных бюджетов.

Ключевые понятия: местный бюджет, доход, инвестиции, муниципальное унитарное предприятие, бюджетный кредит, муниципальные заимствования.

В Российской Федерации по данным на 2012 год 87% субъектов федерации имеют дотационное обеспечение, из них 59% находятся в первой группе бюджетного выравнивания¹. Дотационность консолидированного бюджета субъекта РФ свидетельствует о том, что большая доля муниципалитетов, входящих в его состав, не обеспечены собственными доходами и также являются дотационными. Кроме того, даже в регионах, не входящих в список дотационных, наблюдаются муниципальные образования, не способные обеспечить себя собственными доходами в полном объеме, что подтверждается данными таблицы 1.

В таблице представлены исполнения бюджетов городских округов входящих в состав различных субъектов федеральных территорий, с отличными экономико-отраслевыми спецификами. Так, например, город Нижневартовск подведомственен Ханты-Мансийскому Автономному Округу — Югре, не входящего в реестр дотационных субъектов. Однако бюджет данного города до 2012 года имел дефицит и около половины доходов бюджета сформировано за счет межбюджетных ассигнований. Все это свидетельствует о недостаточности собственных средств муниципального образования.

Аналогичная ситуация складывается и с бюджетом города Хабаровск, входящего в состав Хабаровского края, консолидированный бюджет которого на 50% состоит из дотационного обеспечения.

Данные бюджета города Санкт-Петербурга свидетельствуют о том, что данная проблема не чужда и бюджетам городов федерального значения, относящиеся, согласно Бюджетному кодексу, ко второму уровню бюджетной системы РФ.

Иными словами, одна из основных проблем, стоящих перед органами местного самоуправления — это ограниченность бюджета в денежных ресурсах, что не только замедляет развитие муниципалитета, но и зачастую

не позволяет покрывать текущие нужды в полном объеме.

В настоящее время доходы бюджетов муниципальных образований складываются из налоговых доходов, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Поскольку местные бюджеты имеют двухзвенную систему: бюджеты муниципальных районов и бюджеты поселений, а также бюджеты городских округов, на территории которых не создаются другие муниципальные образования, то доходы местных бюджетов следует рассматривать в трех аспектах: доходы бюджетов городских и сельских поселений, доходы бюджетов муниципальных районов и доходы бюджетов городских округов.

Налоговые доходы, подлежащие зачислению в местные бюджеты, представлены в таблице 2.

Из таблицы видно, что непосредственно закрепленными за доходами местных бюджетов являются только два налога, в среднем формирующих лишь 10–13% всех налоговых доходов. В целом все налоговые поступления в бюджеты органов местного самоуправления формируют порядка 40–43%, что явно является недостаточной величиной для финансирования расходов, связанных с реализацией закрепленных полномочий.

Рассмотрим механизм формирования доходов по неналоговым источникам. Неналоговые доходы местных бюджетов закреплены ст. 41, 42, 46 Бюджетного Кодекса Российской Федерации.

В большинстве случаев указанных выше доходов не достаточно для покрытия расходных обязательств муниципальных образований. Для выравнивания платежного баланса вышестоящие звенья бюджетной системы передают в доходы органов местного самоуправления следующие отчисления: дотации — межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования; субсидии — межбюджетный трансферт, предо-

¹ Рассчитано авторами на основе данных представленных на официальном сайте Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/09/Rezultaty_raspredeleniya_dotatsiy_na_vyravnivanie_budzhethnoy_obespechennosti_na_2012-2014_gg.pdf (дата обращения 12.12.2013 г.).

Таблица 1. **Исполнение бюджетов некоторых городских округов Российской Федерации в 2010–2012 гг., в млрд. руб.¹**

Показатель	2010			2011			2012		
	Нижне-вартовск	Санкт-Петербург	Хабаровск	Нижне-вартовск	Санкт-Петербург	Хабаровск	Нижне-вартовск	Санкт-Петербург	Хабаровск
Доходы	11,3	313,8	12,1	13,3	358,4	11,8	13,1	373,5	14,8
из них МБТ	5	32,6	4,2	6,8	36,9	3,5	6,3	46,8	7,4
Расходы	13,4	324,8	12,5	13,5	361,8	12,6	13,01	375,7	15,3
Дефицит/профицит	-2,1	-11	-0,4	-0,2	-3,4	-0,8	0,09	-2,2	-0,5
Доля МБТ в доходах	44%	10%	35%	51%	10%	30%	48%	13%	50%

Таблица 2. **Налоговые доходы местных бюджетов, в % от поступлений² [1]**

Налог		Тип местного бюджета		
		Городские и местные поселения	Муниципальные районы	Городские округа
Налоги, закрепленные за бюджетами органов местного самоуправления	Земельный	100	100*	100
	На имущество физических лиц	100	100*	100
Отчисления от федеральных и региональных налогов	НДФЛ	10	20	30
	НДФЛ		30*	
Специальные налоговые режимы	ЕСХН	35	35	70
	ЕСХН		70*	
	ЕНВД		100	100
Зачисляется в полном объеме по месту администрирования	Государственная пошлина	100	100	100

*взимаемого на межселенных территориях

ставляемый в целях софинансирования расходных обязательств нижестоящего бюджета; субвенции — вид денежного пособия местным органам власти со стороны государства, выделяемого на определенный срок на конкретные цели; в отличие от дотации подлежат возврату в случае нецелевого использования или использования не в установленные ранее сроки [1].

Однако с учетом даже этих поступлений большинство местных бюджетов закрываются с дефицитом, покрываемым за счет следующих средств:

- муниципальные займы, осуществляемые путем выпуска муниципальных ценных бумаг от имени муниципального образования;

- кредиты, полученные от кредитных организаций;

- бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;

- поступления от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности;

- изменение остатков средств на счетах по учету средств местного бюджета [1].

Решение исследуемой проблемы лежит через увеличение доходов бюджета.

Увеличение доходов может происходить по двум направлениям:

- во-первых, через увеличение налоговых поступлений;

- во-вторых, по средству увеличения неналоговых доходов.

Рост доходной части бюджета по средству налоговых доходов имеет проблемный характер. Это связано, в первую очередь, с сильной правовой ограниченностью местных бюджетов в налоговой сфере; во вторую, увеличение налоговых ставок вызовет отрицательный общественный резонанс. Вследствие этого органы местного

¹ Рассчитано авторами. Данные приведены на основе официально публикуемых отчетов об исполнении бюджетов муниципальных образований.

² Составлено авторами.

Таблица 3. **Неналоговые источники доходов местных бюджетов, в % от поступлений¹ [1]**

Источник	Бюджеты городских и местных поселений	Муниципальных районов	Городских округов
доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных	100	100	100
доходы от продажи имущества (кроме акций и иных форм участия в капитале), находящегося в муниципальной собственности, за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных	100	100	100
доход от платных услуг, оказываемых муниципальными казенными учреждениями	100	100	100
часть прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, в размерах, определяемых в порядке, установленном муниципальными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.	по факту	по факту	по факту
плата за негативное воздействие на окружающую среду		40	40
за пользование водными ресурсами		100	100
до разграничения государственной собственности на землю доходы от передачи в аренду, продажи прав на заключение аренды, а также от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены:			
— в границах поселений	50	50	
— в границах межселенных территорий муниципальных районов		100	
— в границах городских округов			80
доходы от передачи в аренду, продажи прав на заключение аренды, продажи земельных участков, которые находятся в федеральной собственности и осуществление полномочий РФ по управлению и распоряжению которыми передано органам государственной власти субъектов РФ, а также от продажи объектов недвижимого имущества одновременно с указанными земельными участками поступают в бюджеты	40	50	50
Штрафы			
— за нарушения, предусмотренные Налоговым кодексом РФ, в бюджеты муниципальных районов и городских округов по месту нахождения органа, принявшего решение о наложении денежного взыскания (штрафа)	50	50	50
— за административные правонарушения в области налогов и сборов, предусмотренных Кодексом РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ)		50	50
— иные	100	100	100

самоуправления могут реально стимулировать увеличение налоговых поступлений в бюджет лишь по средству возврата недоимок.

В современных условиях реальное решение данной проблемы осуществимо через увеличение поступлений по статьям неналоговых доходов, главным отличием которых от налоговых доходов является отсутствие законодательной базы администрирования. В этой связи, поступление неналоговых доходов зависит от инициатив-

ности и находчивости органов местного самоуправления.

Одним из возможных путей увеличения от неналоговых источников может быть увеличение поступлений от имущества и земель, находящихся в муниципальной собственности и земель собственности на которые не разграничены.

Управление данными видами имущества осуществляется разными подразделениями исполнительной власти. Такая данность затрудняет администрирование денежных

¹ Составлено авторами.

Таблица 4. Объем недополученных арендных платежей в бюджет города Нижневартовска в 2010–2012 гг¹, в тыс. руб. [3]

Статья	2010	2011	2012
Доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в оперативном управлении органов управления городских округов и созданных ими учреждений (за исключением имущества муниципальных автономных учреждений) (по договорам социального найма)	113,2	252,9	81,7
Доходы, получаемые в виде арендной платы, а также средства от продажи права на заключение договоров аренды за земли, находящиеся в собственности городских округов (за исключением земельных участков муниципальных автономных учреждений)	0,1	0	0
Итого	113,3	252,9	81,7

средств, в связи с рядом причин: не выработана единая система оценки объектов, учета арендаторов и взимания рентных платежей; отсутствие механизмов реального воздействия на неплательщиков.

Упорядочение организации администрирования данных доходов сопряжено с реорганизацией управленческого механизма и выработкой единых методических подходов к формированию рентных платежей. В расчет величины арендной платы следует закладывать величину стоимости объекта, оцененной в соответствии с федеральным стандартом и законом об оценочной деятельности. Кроме того, для расчета величины арендной платы необходимо закладывать регулирующий коэффициент. Повышающий коэффициент должен применяться для более доходного имущества — высокоплодородных земель; строений, находящихся в центре города и имеющие удобные подъезды и т.д. Для менее доходного имущества, например, передача целинных земель в пользование инвесторов на арендной основе — понижающий.

Кроме того, необходимо ускорить разграничение государственной собственности на земли собственность на которые не разграничена. Это позволит не только увеличить объем собственности муниципалитета и как следствие этого увеличить доходы бюджета.

С целью увеличения доходов бюджета необходимо усилить контроль за уплатой арендных платежей и ужесточить административную ответственность (см. таблицу 4).

По данным таблицы видно, что бюджет города ежегодно недополучает суммы арендных платежей, безусловно, в общем объеме доходов их доля не значительна. Однако для дотационного бюджета в условиях государственной политики повышения самостоятельности местных бюджетов, необходима максимальная мобилизация доходов.

Кроме того, считаю, что разграничение собственности на землю, инвентаризация земельных участков, упорядочение системы кадастров так же приведет к увеличению собственных доходов бюджета.

Также необходимо провести реструктуризацию муниципальной собственности в части муниципальных предприятий. Реализация данного пути лежит через отчуждение неэффективных предприятий при сохранении прибыльных активов.

В настоящее время наблюдается сокращение величины муниципальных унитарных предприятий через приватизацию, ликвидацию и укрупнение в форме присоединения убыточных муниципальных предприятий к более рентабельным. Данная тенденция прослеживается во многих муниципалитетах страны в связи с вступлением в силу Федеральных Законов №178-ФЗ от 30 ноября 2001 года «О приватизации государственного имущества» и №131-ФЗ от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (см. таблицу 5).

Таблица 5. Численность унитарных предприятий в городе Нижневартовске в 2009–2012² [3]

Показатель	2009	2010	2011	2012
На начало года	16	14	12	12
Изменения	1-признано банкротом; 1-казенное предприятие реорганизовано в муниципальное бюджетное учреждение	Присоединение двух унитарных предприятий; 1-преобразовано в акционерное общество		1-ликвидировано; 1-реорганизовано в муниципальное бюджетное учреждение
На конец года	14	12	12	10

¹ Данные приведены только по городу Нижневартовску по причине того, что данная информация указывается только в детализированном бюджете, а на сайтах Администраций муниципалитетов публикуется лишь укрупненный вариант исполнения бюджета.

² Данные приведены только по городу Нижневартовску по причине того, что анализируемая информация не является обязательной для публикации на сайте Администрации и предназначена для внутренних пользователей. Однако описанная тенденция подтверждается публикациями Администраций о проведении акционирования МУПов.

Реформирование процедуры управления МУПами должно производиться целенаправленно и осуществляться посредством передачи части контрольных компетенций в области производственной деятельности именно отраслевым муниципальным исполнительным органам власти, а также в обязательном порядке с помощью введения системы краткосрочного планирования — бюджетирования. Внедрение системы бюджетов по основным расходным статьям муниципальных унитарных предприятий обеспечит эффективность контрольной деятельности [2].

Неналоговыми источниками доходов бюджетов третьего уровня бюджетной может стать и повышение эффективности использования муниципального недвижимого имущества. Например, передача в долгосрочную аренду земельных участков или объектов нежилого фонда с правом последующего выкупа, но данная процедура должна реализовываться на торгах. Договора аренды муниципального имущества следует ставить под особый контроль органов исполнительной власти, так как возможна последующая передача имущества в субаренду по завышенным расценкам и дальнейшее его использование по нецелевому назначению [2].

Одним из слабо используемых способов роста доходов муниципальных бюджетов является стимулирование инвестиционной активности, так как не сформировано действенных инструментов направленных на повышение инвестиционной привлекательности муниципалитетов. Однако общеизвестно, что инвестиции в производственные проекты, объекты социальной инфраструктуры обеспечивают рост не только неналоговых доходов бюджетов, но и налоговых, а также позволяют сгладить проблемы с занятостью населения. Внедрение инструментов инвестиционной привлекательности малых территорий должно осуществляться с учетом прогнозов развития на долгосрочную перспективу, так как отсутствие пер-

спектив не создаст фундамента для эффективной реализации инвестиционных проектов.

Повышение инвестиционной привлекательности муниципальных образований следует одновременно осуществлять в нескольких направлениях, каждое из которых предполагает применение особых методов и инструментов.

Общераспространенными в теории и практики государственной и муниципальной инвестиционной политики способами улучшения инвестиционного климата являются:

1) внедрение механизмов наилучшего благоприятствования в инвестиционной среде, достигаемое за счет большей доступности в получении бюджетных кредитов, муниципальных гарантий и налоговых льгот;

2) привлечение органов местного самоуправления к реализации востребованных инвестиционных проектов за счет использования бюджетных источников финансирования инвестиций и размещения муниципальных займов;

3) участие в инвестиционных программах субъектов предпринимательства путем использования муниципально-частного партнерства и элементов самообложения юридических и физических лиц. [2].

Таким образом, наполнение бюджетов муниципалитетов доходными источниками — это актуальная и сложная проблема, требующая разрешения не только на местном уровне, но и участия субфедеральных органов власти. Ограниченность доходов местных бюджетов связанная с нормами Бюджетного кодекса РФ, но данная ситуация в большей степени затрагивает налоговые доходы. В формировании неналоговых доходов органы местного самоуправления обладают большими полномочиями, что позволяем им повысить эффективность и собираемость доходов от использования муниципальной земли и объектов недвижимости.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 12.01.2014 г.)
2. Куцури, Г. Н. Управление неналоговыми доходами муниципальных образований. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru/uecs-38-382012/item/1017-2012-02-09-10-43-43> (дата обращения 12.02.2014 г.)
3. Официальный сайт администрации и Думы Нижневартовска. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.n-vartovsk.ru> (дата обращения: 15.03.2014).

Проблема эффективности использования основных фондов строительного предприятия (на примере ООО «Агростройсервис»)

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Алышова Анастасия Геннадьевна, студент

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

В данной статье рассмотрена проблема повышения эффективности использования основных фондов, которая становится, особенно актуальна, в сложившихся условиях дефицита средств на модернизацию и обновление производственного аппарата отрасли.

Ключевые слова: основные фонды, эффективность, предприятие, фондоотдача, фондоемкость.

Строительство — это высокодоходная сфера материального производства, оказывающая влияние на развитие огромного количества смежных отраслей и требующая большого объема инвестиций.

Строительный сектор, традиционно выступающий фактором стабильности в обществе, привлекает к себе особое внимание, как органов государственной власти всех уровней, так и ученых-экономистов. Одной из основных проблем строительного комплекса, по мнению последних, является неспособность многих организаций адаптироваться к работе в новых экономических условиях.

Формирование рыночных отношений в стране заставило по-другому подойти к постановке учета на отдельных участках финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, в том числе учета основных средств.

В период ограниченности финансовых ресурсов в современных условиях развития экономики, большой процент изношенности основных средств существенное значение получает выбор учетной политики на предприятиях по привлечению для инвестиций и обновлению основного капитала.

Состояние производственного потенциала — главный фактор в эффективности основной деятельности предприятия, и, таким образом, его финансовой устойчивости. Бухгалтерская отчетность позволяет более полно оценить наличие, состояние и изменение важного элемента производственного потенциала предприятия — ее основных средств [3].

Эффективность расходования основных фондов позволяет определить потребности предприятия в основных средствах. Чем выше результативность использования основных фондов, тем относительно меньше их объем, необходимый для нормального осуществления производства товаров и услуг.

Повысить эффективность работы означает для предприятия обеспечить наиболее действенный и выгодный путь развития, рост объема производства, улучшение качества продукции и выполнения работ при возможно меньших расходах трудовых, материальных и финансовых ресурсов, но важно, наиболее рационально использовать основных производственных фондов, особенно их ак-

тивную часть.

Необходимым условием эффективного хозяйствования является быстрый рост конечных результатов производства по сравнению с затратами, за счет которых эти результаты были достигнуты [1].

Именно поэтому проблема увеличения эффективности использования основных фондов выступает наиболее важной для любой организации. Однако неэффективное их использование приводит к снижению объемов реализации или производства, что тем самым уменьшает доходы предприятия, а, следовательно, отражается и на прибыли [2].

На основе бухгалтерского баланса, ООО «Агростройсервис» за 2011–2012 года, можно сделать вывод, что за прошедший период основные средства предприятия уменьшились на 23,2 %.

Для оценки рационального использования основных средств необходимо рассчитать показатели отдачи и емкости.

Рассчитаем показатель фондоотдачи (ФО):

$$FO_{2012 \text{ г.}} = \frac{1435\ 267}{47\ 326} = 30,32$$

$$FO_{2011 \text{ г.}} = \frac{874\ 618\ 874}{61\ 616} = 14,19$$

Так как показатель фондоотдачи в 2012 году по сравнению с 2011 годом вырос, означает, что повысилась интенсивность использования оборудования.

В свою очередь, важным показателем, характеризующим эффективность использования основных средств, есть фондоемкость (ФЕ):

$$FE_{2012 \text{ г.}} = \frac{47\ 326}{1435\ 267} = 0,03$$

$$FE_{2011 \text{ г.}} = \frac{61\ 616}{874\ 618\ 874} = 0,07$$

Как можно видеть показатель фондоемкости уменьшился к 2012 году, что означает, что затраты на производство единицы продукции снижаются.

Значительную роль в структуре основных фондов предприятия занимают фонды основного вида деятельности, в 2011 году — 48,1 %, в 2012 году — 41 %. Из фондов

Таблица 1. Состав и структура основных средств

Показатель	2011 г.		2012 г.		Прирост (снижение)	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
Машины и оборудование	29 643	48,1	19 358	41	-10 285	-34,7
Транспортные средства	8 678	14	5 914	12,5	-2 764	-31,9
Инструмент	-	-	-	-	-	-
Здания	15 365	25	16 512	34,9	1 147	7,5
Сооружения	-	-	-	-	-	-
Инвентарь	4 497	7,3	2 700	5,6	-1 797	-40
Прочие основные средства	3 433	5,6	2 842	6	-591	-17,2
Итого основных средств	61 616	100	47326	100,00	-14 290	-23,2

Таблица 2. Динамика движения основных средств

Показатели	2011 г. тыс. р.	2012 г. тыс. р.
Основные средства:		
— на начало года	67 458	61 616
— поступило (введено)	3 459	1 561
— выбыло	9 301	15 851
— на конец года	61 616	47 326

основного вида деятельности на протяжении всего отчетного периода большую часть составляют машины и оборудование.

Коэффициент выбытия основных средств составили:

$$K_{\text{выб. 2011 г.}} = \frac{9301}{67458} * 100\% = \frac{9301}{67458} * 100\% = 14\%$$

$$K_{\text{выб. 2012 г.}} = \frac{15851}{61616} * 100\% = 26\%$$

Итак, коэффициент выбытия увеличился на 12 %. Размер выбывших основных средств в 2012 году по сравнению с 2011 увеличился на 6550 тыс.р.

Рассчитаем коэффициент обновления основных средств:

$$K_{\text{обн. 2011 г.}} = \frac{3459}{61616} * 100\% = 5,61\%$$

$$K_{\text{обн. 2012 г.}} = \frac{1561}{47326} * 100\% = 3,3\%$$

Коэффициент обновления снизился на 2,31 %. Размер введенных основных средств в 2012 году по сравнению с 2011 уменьшился на 1898 тыс.р.

Из проведенного анализа, видно, что основные средства ООО «Агростройсервис» требуют обновления и снижения выбытия.

Необходимым условием повышения эффективного применения основных фондов является совершенствование их структуры. Поскольку рост изготовления продукции достигается только в ведущих цехах, требует увеличить их долю в общей стоимости основных фондов. Повышение основных фондов вспомогательного произ-

водства приводит к увеличению фондоемкости продукции, поэтому непосредственного роста выпуска продукции не наблюдается. Но без пропорционального развития вспомогательного производства основные цехи не могут работать с полной отдачей. Следовательно, поиск приемлемой производственной структуры основных средств на предприятии — важнейшее улучшение их использования [2].

Из этого следует, что чрезвычайно важным для предприятия является эффективное использование основных фондов, поддержание их в размере, оптимизирующем управление текущей деятельностью. Анализ эффективности использования средств является важным инструментом деятельности предприятия. Если такой анализ на предприятии проводится глубоко и детально, то эффективной и успешной будет финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Для повышения рационального использования основных фондов необходимо повышение фондоотдачи и снижение фондоемкости продукции, что достигается за счет внедрения достижений НТП.

Важный прием повышения эффективности использования основных фондов — снижение количества избыточного оборудования и оперативное привлечение в производство неустановленного оборудования.

Проблема роста эффективности применения основных фондов в настоящее время имеет огромное значение. Организации, имеющие в своем распоряжении основные фонды, должны не только стремиться к совершенствованию, а также и максимально эффективно использовать.

Увеличение рационального использования основных фондов строительных предприятий может быть получено

путем модернизации организации ремонта строительной техники на основе межведомственной кооперации, введения агрегатно-узловых методов ремонта, создания сети специализированных ремонтных предприятий.

В настоящее время большое влияние на увеличение эффективности использования основных фондов оказывают такие факторы, как своевременное управление использованием, обслуживанием и ремонтом оборудования, оптимизация принятия решений, научное прогнозирование в области использования и воспроизводства средств труда и т. д.

Рассмотрим пути повышения эффективности использования основных средств на исследуемом предприятии.

Одним из способов повышения эффективности использования основных средств является увеличение объемов производства и реализации продукции, работ и услуг. Однако, для того, чтобы воспользоваться данным резервом, предприятию необходимо либо расширить производственные мощности, либо повышать выпуск наиболее рентабельной продукции, то есть определить те виды продукции, которые приносят наибольший доход при минимальных затратах.

Литература:

1. Артеменко В. Г. Финансовый анализ / В. Г. Артеменко, М. В. Белляндир. — М.: ДИС, 2010. — 459 с.
2. Горбунова В. В. Совершенствование механизма использования предприятиями основных средств // Рос. экон. интернет — журнал. — 2011. — № 4 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Gorbunova1.pdf>
3. Яркина Т. В. Основы экономики предприятия / Т. В. Яркина. — М.: ЮНИТИ, 2006. — 287 с.

В целях увеличения эффективности использования основных средств ООО «Агростройсервис» необходимо:

1. Предпринять меры по расширению производства и реализации продукции, работ, услуг, что обеспечит рост собственного капитала и даст возможность самостоятельно финансировать свою деятельность, то есть за счет собственных средств.

2. В области использования трудовых ресурсов совершенствовать материальное стимулирование работников для улучшения качества выполняемых ими работ.

3. В области использования материальных ресурсов, увеличить заказ материала и следить за своевременными поставками.

Кроме того, в процессе анализа необходимо также выявить реальных и потенциальных конкурентов, проанализировать показатели их деятельности, выявить сильные и слабые стороны их бизнеса, финансовые возможности, цели и стратегию в области экспансии на рынке, технологии производства, качества продукции и ценовой политики. Это позволит предугадать образ поведения конкурентов и выбрать наиболее приемлемые способы конкурентной борьбы.

Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их решения

Девятаева Надежда Васильевна, доцент;

Базарнова Татьяна Александровна, студент

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

Согласно Гражданскому Кодексу РФ, предпринимательство — это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке». [1]

В России деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства регулируется Федеральным законом №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 года. Согласно этого законодательного акта, представителем данного сектора экономики может стать любой хозяйствующий субъект: юридическое лицо, внесенное в единый государственный реестр юридических лиц, кроме госу-

дарственных и муниципальных предприятий; физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и действующие без образования юридического лица, а также крестьянские (фермерские) хозяйства, отвечающие установленным в законе условиям. Данные условия (или критерии) перечислены в статье 4 федерального закона. Во-первых, менее 25% должна быть доля внешнего участия в уставном капитале фирмы. Во-вторых, средняя численность работников за календарный год для микропредприятия не должна быть больше 15 работников, для малых предприятий — 100 работников, для средних предприятий — 250 работников. [5]

Также с 1 января 2013 года максимальная выручка от продажи продукции (работ, услуг) без НДС для микро-

предприятий составляет 60 млн. рублей, для малых 400 млн. рублей, для средних 1 млрд. рублей. [4]

Сейчас малое предпринимательство в рыночной экономике является одним из ведущих секторов. В развитых странах его доля в национальном продукте составляет около 60–70%, а в некоторых отраслях достигает 80%. Поэтому в настоящее время подавляющее количество развитых стран поддерживает деятельность малого сектора экономики. [6]

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в России прошло долгий и противоречивый путь развития. На протяжении всей истории становления уровень его развития был намного ниже, чем в зарубежных странах. Поддержка малого бизнеса в России уже давно декларируется и принято много мер, в числе которых следует отметить такие как, снижение фискальной нагрузки, ограничение административного давления, послабления в сфере регистрации и лицензировании деятельности. Однако, все это не привело к необходимым изменениям в экономике и значительному увеличению количества малых и средних предприятий в ней.

Об этом свидетельствуют данные Росстата и ФНС России. Так, в 2012 году в России действовало 6 млн. предприятий. В секторе МСП занято было почти 25% от экономически активного населения, однако это намного меньше, чем в тех странах, уровень развития которых сопоставим с нашим. Например, в странах Евросоюза 70% рабочих мест обеспечивает малый бизнес. Причем данные показатели ухудшаются: наблюдается уменьшение количества малых и средних предприятий, снижается их доля в кредитном портфеле банков России, сокращается число занятых на них. В 2013 году количество данных предприятий составило 5,5 млн. ед., что на 500 тыс. меньше, чем в 2012 году. Так же за последний год 12% индивидуальных предпринимателей прекратили свою деятельность, причем в основном за счет возросшей налоговой нагрузки.

Данное положение МСП в России, который является основным двигателем развития экономики, ее конкурентоспособности и создателем рабочих мест делает его поддержку для российского правительства весьма актуальной.

В своей статье «Время простых решений прошло» премьер — министр России Д. А. Медведев указал на необходимость модернизации экономики, основной акцент которой будет направлен на поддержку малого и среднего бизнеса. На заседании Правительства, которое состоялось 3 октября 2013 года, были рассмотрены некоторые меры, которые будут реализовываться, начиная с 2014 года.

И первое что обсудили на данном заседании — это необходимость скорректировать тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды. С 2012 года общую ставку страховых взносов уменьшили с 34% до 30%, а для некоторых предприятий малого бизнеса до 20%. Однако, премьер-министр России отметил, что работники малых предприятий и работники любой другой организации должны иметь одни и те же права, поэтому необходимо немедленно повысить обязательные страховые

платежи. Но для того, чтобы данное увеличение отрицательно не повлияло на состояние многих субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП), ставка будет увеличиваться постепенно на 2% т.е. в 2014 году она составит 22%, в 2015—24% и т.д. До 2018 года платежный тариф страховых взносов на уровне 20% может сохраниться для субъектов малого предпринимательства, действующих в производственной, социальной сферах и применяющих упрощенную систему налогообложения.

Также с 2014 года льготы в сфере информационных технологий для малого бизнеса будут расширяться. С этого года предприятия, численность работающих в которых составляет не менее 7 человек, будут иметь право на применение данных льгот. Раньше число работающих должно было быть не менее 30 человек. [7]

В России на сегодняшний момент насчитывается около 1000 кредитных организаций, которые охотно выдают кредиты крупным предприятиям, как более надежному клиенту, чем предприятиям малого бизнеса. И для того, чтобы обеспечить равный доступ к кредитным ресурсам субъектов, как крупного, так и малого бизнесов в период 2014–2015 годов, будет выделено 30 млрд. рублей для создания федерального гарантийного фонда, который расширит гарантийную поддержку СМСП. Регламентировать, контролировать, проверять деятельность этого фонда будет Банк России. В результате этого количество кредитов для СМСП, обеспеченных гарантиями, увеличится с 2% до 5%.

Также существует необходимость расширения пространства для развития малого и среднего предпринимательства в России. Этого можно достичь путем определения квот в системе государственных и муниципальных закупок на покупку у них товаров и услуг. Однако, на данный момент Правительство РФ имеет право устанавливать особенности участия СМСП в закупках, но квоты при этом не определяет. [2]

В этой связи, Минэкономразвития России подготовил проект Постановления Правительства РФ «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельных видов юридических лиц», в котором прописаны данные квоты.

Таким образом, в 2014 году заказчик обязан сделать закупки у СМСП в размере не менее 10% совокупного годового объема договоров, заключенных заказчиками; в 2015–2016 годах не менее 18%; в 2017 году не менее 25%. Сейчас государственные и муниципальные заказчики обязаны закупать у СМСП от 10 до 20% общего объема закупок в год, причем цена контракта не должна быть больше 15 млн. руб. Однако, согласно статье 30 ФЗ №44 — ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 года, доля данных закупок с 1 января 2014 года должна быть не меньше 15%, а контрактная цена не должна быть больше 20 млн. руб. Это позволит выстроить долгосрочные взаимоотношения между крупным и малым бизнесами. При этом крупные

компании будут участвовать в создании и финансировании сети малых и средних предприятий, путем предоставления им заказов, а они в свою очередь будут выступать в качестве поставщиков и обслуживать данные заказы. [3]

Также неоднократно рассматривался вопрос о введении особого налогового режима для граждан, занимающихся собственным делом. В настоящее время в теневом секторе экономики работает большое количество граждан, доходы которых не учитываются. И для того, чтобы обеспечить приток данных предпринимателей в экономику, Минэкономразвития России предложил ввести специальный налоговый режим, который освободит предпринимателей от необходимости ведения бухгалтерии, соблюдения требований к помещениям, кассовым аппаратам. Для этого граждане не будут регистрироваться в качестве ИП, а будут приобретать и работать на основе патента. Это самый легкий вариант осуществления предпринимательской деятельности, который подойдет для граждан осуществляющих данный вид деятельности временно. Он позволит, максимально широко использовать трудовой потенциал наших граждан, а с другой стороны, создать для них комфортные условия не избыточного администрирования. Как известно, такая патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей действует в России с 1 января 2013 года, хотя она еще и недостаточно популярна среди них.

На стадии рассмотрения, т.е. данная инициатива еще не воплощена в законопроект, находится вопрос о введении налоговых каникул для новых малых предприятий. Региональные и местные органы власти должны

иметь возможность предоставлять ИП двухгодичное освобождение от уплаты всех налогов и страховых взносов, которые прошли государственную регистрацию впервые, а также для малых предприятий, прежде всего в производственных сферах деятельности. Однако применение таких каникул может привести к увеличению числа людей, пытающихся уйти от налогов. Но, по словам Д. А. Медведева: «при должной системе контроля эти риски можно минимизировать». [7]

В ближайшем будущем все доходы от упрощенной системы налогообложения будут передаваться не в бюджеты субъектов, а в местные бюджеты. С одной стороны, данная мера приведет к созданию надежной доходной базы для муниципалитетов, а так же к более тесному их контакту с бизнесом, что в свою очередь послужит источником создания комфортной для предпринимателей среды, увеличению различных социальных услуг и, как следствие, росту производства. Однако, с другой стороны, есть риск ухудшения стабильности региональных бюджетов. Поэтому, окончательного решения по данному вопросу нет, но в самое ближайшее время Минэкономразвития России и Минфин России должны прийти к соглашению.

При воплощении в жизнь выше перечисленных мер, поддержка малых предприятий, которые занимаются созданием и внедрением инновационной продукции, дальнейшее совершенствование нормативно-правового регулирования, по прогнозам Минэкономразвития России приведет к увеличению числа субъектов малого и среднего предпринимательства к 2030 году в 1,3 раза и составит 7,7 млн. ед. [8]

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/
2. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 №222-ФЗ (в ред. от 28.12.13 г. №396 — ФЗ) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156907/
3. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5.04.2013 №44-ФЗ (в ред. от 28.12.13 г.) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157037/?frame=17#p2869
4. Постановление Правительства РФ «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» от 09.02.2013 г. №101 [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141973>
5. Девятаева, Н.В. Оценка развития малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия [Текст]/Н.В. Девятаева, Н.В. Левушкина // Молодой ученый. — 2013. — №6. — с. 310–313.
6. Девятаева, Н.В. Способы организации малого бизнеса [Текст]/Н.В. Девятаева, Е.В. Грызунова // Молодой ученый. — 2013. — №6. — с. 306–310.
7. Медведев, Д. А. Время простых решений прошло [Текст]/Медведев Д. А.//Ведомости. —2013. — 27 сентября.
8. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]//Минэкономразвития России. — 2013. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06

Инновационная деятельность банков по предоставлению услуг через мобильную связь

Дремова Елена Сергеевна, старший преподаватель

Филиал Российского государственного социального университета в г. Павловский Посад Московской области

В настоящее время уже значительная часть россиян не выходит из дома, не прихватив с собой свой мобильный телефон. Темпы жизни с каждым днем набирают обороты и почти не остается времени для общения с родными и знакомыми. В связи с этим любому человеку не хочется терять свободное время на решение каких-либо бытовых задач.

Если буквально недавно, чтобы оплатить те или иные услуги, например, сотовой связи, оплаты ЖКХ, налогов, удобно было пользоваться банкоматами или интернетом, то на сегодняшний день возрастает спектр различных мобильных услуг. Пользователи полагаются на надежность своих мобильных устройств, с помощью которых могли бы совершать те или иные платежные операции из любого удобного для них места. Этот фактор становится весьма важным атрибутом повседневной жизни, все большее количество людей хотят объединить возможность управлять своими денежными средствами со своим уже привычным образом жизни. И если полноценный доступ к интернету и персональному компьютеру имеется не у каждого, то мобильный телефон имеет гораздо более широкий спектр распространения у населения.

Вследствие роста потребности клиентов, запрашивающих услуги, так называемого мобильного банкинга, банки России могут оказаться в затруднительном положении, потому что большинство из них на данный момент может предоставить какой-то лишь определенный перечень таковых услуг. Но вследствие большого спроса на данный вид операций, услуги мобильного банкинга постоянно пополняют свой функционал.

Прежде всего, мобильный банкинг — это система, позволяющая получить информацию и управлять средствами на банковском счете с помощью мобильного телефона или уже планшетного компьютера. Первые системы такого профиля появились в мире в 1999 году, когда некоторые банки Европы могли предложить своим клиентам пользоваться различного рода операциями со своими финансами, путем услуги sms-сообщений.

Трудно дать определение количеству пользователей предоставленной услуги в России, здесь все зависит от способов их учета. Но между тем, истинное число активных участников по приблизительным подсчетам пока составляет всего несколько сотен тысяч человек.

На данный момент существует несколько наиболее распространенных видов мобильного банкинга: основывающиеся на Java-приложениях и под управлением ОС Windows Mobile/Windows Phone, Symbian, Android, а также iOS — для iPad и iPhone. Самый первый вид

являлся наиболее распространенным, ибо обслуживал большинство сотовых телефонов, что могли поддерживать устанавливаемое в них Java-приложение. Постепенно, с развитием и выходом на рынок более совершенных и комфортных современных мобильных устройств, данная услуга была оптимизирована для установленных в них операционных систем. В некоторых случаях банки могут предложить клиенту осуществить замену sim-карты, выдавая ему ту, где уже установлено данное приложение. Неудобство этого вида в том, что система привязывается к sim-карте только какого-то одного оператора сотовой связи.

Каким банком руководствоваться при выборе услуги зависит лишь от того, как клиент сам обратит внимание на надежность и репутацию выбираемого им банка. Многофункциональные платформенные системы мобильного банкинга сейчас могут предоставлять ограниченное количество банков, например, Альфа-Банк, МИнБ, Банк «Русский стандарт», Сбербанк, Росбанк, МБРР, Юникредитбанк и другие. Подключить услугу можно лично в отделении выбранного вами КБ, удаленно через интернет-банкинг, возможно банкомат или путем обращения в call-центр. Относительно стоимости, пока что она варьируется в небольших пределах от 50 до 80 рублей в месяц. В некоторых банках в целях рекламы, услуга предоставляется бесплатно.

Самый распространённый тип операций, совершаемых с помощью мобильного банкинга, это, как правило, возможность проведения тех или иных платежей и доступ к информации по любым операциям с банковскими счетами. Наиболее частыми запросами являются:

- проверка баланса на счете пластиковой карты, ее блокировка в случае утери, уведомления о расходах и пополнение карточного счета, переводы в пользу других держателей банковских карт, оплата услуг сотовой связи и интернет провайдеров и проч.
- просмотр текущих курсов валют
- сообщение об остатке задолженности по тому или иному виду кредита
- поиск территориально подходящих отделений банка и проч.
- оплата коммунальных услуг, внутрибанковские переводы и проч.

Немаловажным вопросом относительно данного проекта, остается надежность и безопасность его функционирования. С возрастанием спектра услуг мобильного банкинга, возрастает и рост случаев мошенничества с ним. Задачами, которые ставят перед собой банки, чтобы снизить клиентские риски являются — защита данных, кон-

фиденциальность и защита информации. Под конфиденциальностью понимают возможность осуществлять различного рода операции только путем ввода определенного логина и пароля и так называемого одноразового рип-кода, который известен лишь держателю мобильного телефона и с помощью которого он может подтвердить верность того или иного платежа. Защита данных включает в себя шифровку с применением банковского ключа, хранящегося в телефоне. Она не позволяет раскодировать информацию никому, (включая операторов сотовой связи) кроме получателя. И защита информации является неотъемлемой частью безопасности. Не допускается сохранение информации в памяти телефона, когда клиент прекращает работу с системой, прерывается и связь с банком и наиболее важная часть сообщений удаляется из мобильного устройства.

Для такого вида риска, как вирусы и взлом программы, рекомендуется не хранить никакие рип-коды в устройстве, а просто выучить сочетание цифр наизусть или установить в аппарат антивирусную программу. О рекоменда-

циях защиты своего сотового телефона и установленного на него сервиса, некоторые банки оповещают на своих сайтах. Так же, в целях безопасности, наиболее целесообразно было бы привязывать к сервису не сразу все, а какой-то один счет, где остаток средств был бы крайне невелик.

И, тем не менее, большинство экспертов в данной области уверены, что, не смотря на все недостатки, которые по сравнению с преимуществом мобильного банкинга, кажутся не такими и значительными, будущее интернета и услуг по движению денежных средств уйдет в «мобильник». Но пока перспектива развития распространяется только на физических лиц, ибо пока невозможно представить проведение каких-либо миллионов контрактов, путем перевода средств через смартфон одного партнера на счет другого. Все же не смотря ни на что, потенциал развития мобильного банкинга в России велик. Все больше регионов охватываются доступом в интернет через сотовый телефон, который стал неотъемлемым атрибутом современного образа жизни.

Литература:

1. Дистанционное банковское обслуживание // Материал из Википедии — свободной энциклопедии. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения 21.10.2001 г.)
2. Письма Банка России от 07.12.2007 № 197-Т «О рисках при дистанционном банковском обслуживании»
3. Мобильный банкинг//Информационный портал banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/wikibank/%CC%E1%E8%EB%FC%ED%FB%E9+%E1%E0%ED%EA%E8%ED%E3/>(дата обращения 21.10.2011 г.)
4. Мобильный банкинг: сегодня и завтра//Вебпланета — журнал для подключенных. URL: <http://www.webplanet.ru/review/business/2011/05/10/mobilebank.html> (дата обращения 22.10.2011 г.)
5. Мобильный банкинг. Деньги по воздуху — Максим Букин/11.12.2008 //Mobi.ru — экспертный сайт о цифровой технике. URL: http://www.mobi.ru/Articles/288/Mobilnyi_banking.htm (дата обращения 22.10.2011 г.)
6. Составит ли мобильный банкинг конкуренцию интернет-технологиям?// Masterforex-V лучший проект обучения форекс. URL: <http://www.masterforex-v.org/news/entry10005369.html> (дата обращения 22.10.2011 г.)

Перспективы развития рисосеяния в хозяйствах Украины

Дудченко Владимир Викторович, кандидат сельскохозяйственных наук, директор
Института риса Национальной академии аграрных наук Украины (Херсонская обл.)

В статье предоставлены данные по состоянию рисосеяния в хозяйствах Украины различных форм собственности. Представлены пути увеличения производства риса в Украине и объемов его спроса. Обоснована необходимость увеличения посевных площадей риса и объединение их в аграрные предприятия с площадью не менее 500 га с целью повышения урожайности и соответственно максимального удовлетворения нужд населения в рисовой крупе.

Рис — один из ценнейших продуктов питания, а его производство является составной частью зернового хозяйства Украины, как стратегической и наиболее эф-

фективной области народного хозяйства. Выращивание риса имеет важное значение, как фактор эффективного использования малопродуктивных земель, улучшения

их плодородия и мелиоративного состояния почв, получения на них в севооборотах высоких урожаев других зерновых и кормовых культур.

В группе десяти главных зерновых и зернобобовых культур первое место принадлежит пшенице, а дальше идут рис, кукуруза, ячмень, зернобобовые, соя, сорго, просо, овес, рожь. Эти культуры вместе занимают 75,5% площади всех зерновых в мире. В мировых ресурсах пищевого растительного белка часть их равняется 70%.

Природно-климатические условия южных регионов Украины в основном благоприятны для выращивания этой культуры, а существующие оросительные системы, позволяют получать по 5–6 т с гектара высококачественного риса сырца.

В настоящее время актуальными вопросами являются изучение и прогнозирование перспектив развития отрасли отечественного рисосеяния, создание необходимых социально-экономических условий для получения высоких урожаев и повышения рентабельности отрасли, экономическая оценка направлений усовершенствования технологии выращивания, разработка методов государственного регулирования производства, изучение условий формирования рынка риса в Украине.

Также существенным вопросом для современного этапа рыночной трансформации сельского хозяйства Украины остается роль государства в реформировании имущественных и земельных отношений, становлении сельскохозяйственных предприятий, развития кооперации, фермерства и личных подсобных хозяйств, совершенствовании ценового механизма и устранении диспаритета цен, который сложился между сельским хозяйством и отраслями, обслуживающих его. При решении этих и других вопросов используются различные подходы, наиболее рациональные из которых применяются на практике. С развитием рыночных отношений в Украине развиваются и формы предпринимательской деятельности. Для того чтобы успешно работать в условиях рыночной конкуренции и реализовывать значительные финансово — промышленные проекты предприятиям уже недостаточно функционирования в рамках отдельных разрозненных хозяйственных обществ, и поэтому обуславливается необходимость объединяться в группы предприятий по отраслевому, территориальному или иному принципу. За период формирования рыночной экономики в Украине произошли коренные изменения в социально-экономической базе общественного производства. Прежде всего, это касается отношений собственности на основные средства производства, земельных отношений форм хозяйствования в АПК и т.д. Согласно Постановлению ВР Украины «О земельной реформе в Украине» все земли с 15.03.91 г. произнесения объектом земельной реформы. За этот период произошли кардинальные изменения в отношениях собственности на землю, в составе землепользователей, введена плата за пользование землей, получили развитие арендные земельные отношения. Согласно созданного правового

поля земельной реформы в Украине осуществлено разгосударствление земель рисосеющих хозяйств с определением категорий земель, оставшихся в государственной собственности. Проведена приватизация земель бывших рисосеющих колхозов и совхозов путем передачи их в коллективную собственность КСП. Осуществлена денежная оценка сельхозугодий, дележки с/х угодий переданных в коллективную собственность с/х предприятий. Выданы сертификаты на право на земельную долю (пай) гражданам — членам коллективных с/х предприятий. Это позволило реализовать гражданам право на земельную долю (пай) по их усмотрению в рамках действующего законодательства. Осуществлена реструктуризация КСП в хозяйственные структуры рыночного типа. На базе реформированных рисосеющих КСП сейчас функционирует около 60 новых агроформирований. Указ Президента Украины от 03.12.99 г. «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» был направлен на ускорение и упрощение процесса реорганизации КСП в предпринимательские структуры как коллективного, так и индивидуального хозяйствования — в сельскохозяйственные производственные кооперативы и различные виды хозяйственных обществ, в частно-арендные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства. Практически во всех случаях реформирования с/х предприятий земельные отношения между собственниками земельных участков и субъектами хозяйствования строятся на основе аренды. По-разному формируются арендные земельные отношения. Практикуется передача земельных участков, земельных долей (паев) вместе с имущественными паями своим с/х предприятию, фермерским хозяйствам. Используются земельные участки, земельные доли (паи) для организации различных хозяйственных формирований. Сейчас выращиванием риса в Украине занимаются три категории хозяйств: с/х предприятия, как государственные, так и негосударственные рыночного направления, фермерские хозяйства и хозяйства населения.

Львиную долю в сборе зерна риса занимают сельхозпредприятия — около 80%, из них 75% общего валового сбора по стране приходится на агроформирования рыночного типа, построенные на основе реформирования колхозов и совхозов, где сочетается частная собственность крестьян на землю и имущество с коллективными формами организации труда. В них, в основном, сохраняется земельная целостность бывших предприятий, земли и имущество переданы им в аренду.

Относительно собственности эти предприятия подразделяются на различные формы хозяйствования: ООО, ЧП, СВК и другие. В государственной собственности остались лишь земли научно-исследовательского учреждения — Института риса НААН и земли его семеноводческого хозяйства — Государственного предприятия опытного хозяйства Института риса НААН. Урожайность риса в Институте риса вместе с опытным хозяйством в 2013 году приблизилась до 8 т/га. Эти показатели до-

стигнуты за счет внедрения научно емких элементов технологии выращивания риса, внедрение научных разработок, созданных в институте.

Одной из наиболее важных проблем, от решения которой зависят организация производства риса и развитие рисосеяния в будущем, является определение формы собственности на рисовые оросительные системы.

С реформированием земельных отношений и введением в действие Указа Президента Украины «О порядке деления земель, переданных в коллективную собственность сельскохозяйственным предприятиям и организациям» земли, на которых расположены рисовые оросительные системы, переданы небольшими участками площадью 2–7 га в частную собственность крестьянам. Сами рисовые системы, как построен на этих землях производственный объект, имеющий собственную стоимость, в соответствии с Законом Украины «О внесении изменений в Закон Украины» «О коллективном сельскохозяйственном предприятии» (Указ Президента Украины №547-IV от 20.02.2003 г.) переданы в коммунальную собственность.

Эксплуатацией рисовых систем в настоящее время занимаются такие хозяйственные формирования:

1. Самостоятельно работающие собственники земельных паев или индивидуальные единоличные хозяйства, которые вышли из состава бывших КСП;
2. Частные предприятия или кооперативы, образовавшиеся на базе бывших КСП или их структурных частей и используют их материально — техническую базу;
3. Отдельные предприниматели или частные фирмы, которые арендуют земли под рисовыми системами у владельцев земельных паев.

Самостоятельно работающими собственниками земельных паев земля под рисовыми системами используется в абсолютном большинстве случаев под посевы зерновых и кормовых культур, подсолнечника, горчицы, и других. В связи с отсутствием орошения, низким уровнем агротехники и культуры земледелия, механизации производственных процессов, урожаи получают невысокие, постоянно снижаются. Такие элементы рисовых систем, как валики, оросительная и сбросная сеть, гидросооружения находятся в запущенном состоянии, зарастают сорняками.

Каждая рисовая система представляет собой целостный неделимый производственный объект с единой схемой водоподдачи и водопользования, отвода дренажных вод, чередование посевов риса с сухолюбивыми культурами, размещения гидросооружений, дорог, других элементов, предусматривает и особенности их эксплуатации, как единого целого. В условиях целостных рисовых систем более эффективное применение высокопроизводительных средств механизации, сельскохозяйственной авиации, прогрессивных агротехнических приемов выращивания, возможно поддержание необходимого уровня культуры земледелия, а вместе с тем и получения высоких урожаев риса и сопутствующих культур.

В условиях Украины более высокие урожаи риса получают, как правило, большие по размеру хозяйства, основанные на одной или нескольких целостных севооборотах или их частях. С увеличением посевной площади на одного производителя урожайность стабильно повышается. Наиболее высоких урожаев достигли хозяйства, которые выращивали рис на площадях более 1000 га — 7,5–9,0 т/га. Это соответственно на 16% выше по сравнению с хозяйствами, которые выращивали рис на площадях менее 200 га, урожайность которых достигла всего 6,4 т/га.

Выращенная продукция, а вместе с ней и полученную, в своем большинстве являются собственностью фирм, которые вкладывают средства в производство риса, и используются на их потребности. На социальное развитие села, модернизацию отрасли, создание материально — технической базы средства ними практически не выделяются.

Объектом аренды в договорах выступает земля. Рисовые системы, как необходимый основное средство производства в рисосеяния, в них отсутствуют. Обязанностей по эксплуатации систем, их ремонта, сохранению плодородия почв арендаторы, как правило, не принимают.

На основе вышеуказанного можно сделать вывод, что заключение краткосрочных договоров аренды с целью привлечения в рисосеяния частного капитала, хотя и способствует повышению урожайности риса и эффективности производства, но не решает вопросы стабильности развития отрасли, модернизации материально — технической базы, социального развития села.

С целью создания постоянных хозяев рисовых земель договор аренды как земельных паев, так и рисовых систем должен заключаться на срок до двух ротаций севооборота. Договору должны предусматриваться:

- Схема чередования культур в севообороте;
- Мероприятия по сохранению плодородия почвы, пополнения его органикой;
- Мероприятия по улучшению мелиоративного состояния систем;
- Мероприятия по поддержанию гидросооружений, оросительной и дренажной сети, других элементов систем в рабочем состоянии, совершенствованию их работы;
- Требования по соблюдению правил охраны окружающей среды;
- Конкретное юридическое и материальная ответственность за состояние систем, земли.

Передавать в аренду или пользование производителям риса необходимо цельные рисовые севообороты или их технологически неделимые части с отдельной схемой водоподдачи и водоотводов, гидросооружений, дорог, другой, на которой можно организовать самостоятельное чередование культур и достаточный уровень культуры земледелия. Выход отдельных собственников земельных паев с полей рисовых севооборотов должен быть запрещен, а земельные паи которые до сих пор использовались самостоятельно, должны быть возвращены обратно.

Это даст возможность создавать большие по размеру рисосеющим предприятия, способные получать высокие урожаи. При этом следует соблюдать требования:

— Сохранение целостности и неделимости рисовых оросительных систем;

— Соглашения на пользование системами должны заключаться на срок не менее двух ротаций севооборота;

— В сделках должна быть предусмотрена ответственность за эффективное использование рисовых систем, сохранение плодородия почв, охране окружающей среды, при нарушении этих требований следует предусматривать изъятие земель и систем и передачу их в корпоративное управление другим, более добросовестным хозяевам;

— Осуществление государственного контроля за состоянием систем, их использованием, соблюдением экологических требований.

Последующим этапом реорганизации отрасли рисоводства после передачи рисовых оросительных систем в корпоративное управление с/х производителям, должно стать объединение производителей риса в региональные кооперативы, ассоциации, другие формы межхозяйственных объединений.

Выводы:

— Эффективность рисоводства в Украины можно повысить следующим путем:

— разработки и применения современных экономически целесообразных и экологически безопасных технологий выращивания;

— формирование единой, равной и выгодной для всех участников, экономической, финансово — ценовой, технологической и экологической политики отрасли;

— внедрение современных маркетинговых технологий и государственного механизма регулирования сотрудничеству оптовых торговых организаций с производителями риса;

— государственный механизм обеспечения производителей удобрениями, семенами, другими ресурсами, организация выполнения необходимого объема мелиоративных работ;

— совершенствование систем организации и технологий переработки и хранения продукции, формирования и развития семеноводства;

— внедрение системы прогнозирования и оптимизации развития отрасли рисосеяния и ее материально-технической базы;

— внедрение научно обоснованных проектов нормативов урожайности риса и сопутствующих культур;

— разработка и внедрение государственного эколого-мелиоративного и экономического мониторинга рисовых оросительных систем.

Литература:

1. Ванцовський, А. А. — Культура рису на Україні. — Херсон. — 2004.
2. Рис на Україні. За ред. І. С. Жовтонога, В. А. Іваненко, В. С. Положий. — К.: Урожай. — 1971. — 180 с.
3. Зубець, М., Панасюк Б. Актуальні проблеми економіки України. — К.: Аграрна наука, 2004. — 84 с.
4. Борщ, А. Г. Стан та перспективи розвитку корпоративного бізнесу в АПК. — Економіка АПК. — 2005. — № 7.
5. Проценко, В. О. Основні методологічні засади розвитку корпоративного виробництва. — Економіка АПК. — 2005. — № 8.

Методика экспресс-анализа финансовой отчетности банка

Дырина Евгения Николаевна, студент

Национальный исследовательский томский политехнический университет

Успешное развитие и надежность банковской системы в условиях рынка во многом зависит от постановки в банках аналитической работы, позволяющей дать реальную и всестороннюю оценку достигнутым результатам деятельности банка, выявить их сильные и слабые стороны, определять конкретные пути по решению возникающих проблем. При нормальном режиме работы банка внутренний анализ его финансового состояния должен являться основой для принятия её менеджерами всех управленческих решений.

В рамках статьи будет рассмотрен экспресс-анализ публикуемой отчетности банка, которая включает в себя:

— Аналитический баланс банка

— Отчет о прибылях и убытках банка

Публикуемая отчетность банков доступна для широкого круга потенциальных пользователей: клиентов банка, банков-контрагентов, регулирующих организаций, аналитиков. Многие банки размещают вышеназванные формы публикуемой отчетности на своих сайтах в Интернете.

Экспресс-анализ публикуемой отчетности предполагает проведение горизонтального и вертикального анализа активов, пассивов и доходов банка, а также расчет основных коэффициентов, характеризующих деятельность банка. [1, с. 132]

Вертикальный анализ — это представление уплотненного аналитического баланса в виде относительных ве-

личин, характеризующих доли отдельных статей баланса в валюте баланса. Процедура вертикального анализа заканчивается формулировкой выводов относительно роли хозяйственных средств и их источников в имущественном положении организации. Горизонтальный анализ — это сравнение каждой статьи отчетности с прошлым периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей и определить темп роста (прироста) показателей. Процедура горизонтального анализа заканчивается формулировкой выводов относительно темпов роста показателей хозяйственных средств и их источников.

При оценке абсолютного изменения величины активов банка за период его увеличение может свидетельствовать:

- о наращивании банком объемов активных операций за анализируемый период (+);
- о расширении направленности вложений средств банка (развитие новых для банка видов активных операций) (+);
- о росте банковской прибыли, а, следовательно, и эффективности банковской деятельности в целом (+);
- об увеличении размера имущества банка (+), но и возможно «утяжеление» структуры активов банка за счет роста неликвидных активов (-);
- об увеличении размера низкодоходных активов и активов, не приносящих доход (касса, корсчета и т. п.) (-);
- об увеличении рискованности активных операций банка (-);
- о росте дебиторской задолженности банка и, главным образом, проблемной просроченной задолженности (-) и др. [1, с. 134]

— При оценке абсолютного изменения пассива баланса банка за период его увеличение может свидетельствовать:

- о наращивании банком объемов привлеченных ресурсов за оцениваемый период (+)
- о расширении источников заемных средств банка (+)
- об увеличении рискованности активных операций банка (за счет роста в пассивах резервов — резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, резервов на возможные потери по прочим активам и т. п.) (—)
- о росте кредиторской задолженности банка (—)
- о расширении клиентской базы банка за счет увеличения объемов привлеченных ресурсов (+)
- о росте банковской прибыли, а, следовательно, и эффективности банковской деятельности в целом (+) и др.

И, наоборот, к обратным последствиям может приводить уменьшение пассива баланса банка. [2]

Чтобы провести горизонтальный и вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках банка, необходимо преобразовать этот отчет к следующему виду:

1. Текущий (операционный) доход — принимается за 100% при расчете структуры доходов и расходов и включает в себя:

- чистый процентный доход (процентные доходы за минусом процентных расходов);
- непроцентные доходы (чистые доходы от операций с ценными бумагами, иностранной валютой, драгоценными металлами и прочими инструментами, чистые доходы от переоценки иностранной валюты, комиссионные доходы, комиссионные расходы, чистые доходы от разовых операций, прочие чистые операционные доходы).
- 2. Административно-управленческие расходы.
- 3. Резервы на возможные потери.
- 4. Прибыль до налогообложения.
- 5. Начисленные налоги (включая налог на прибыль).
- 6. Прибыль (убыток) за отчетный период.

При анализе полученных результатов необходимо обратить внимание на изменение следующих показателей:

- общего объема текущего дохода (увеличение — +, снижение — -);
- доли непроцентных доходов (увеличение — +, снижение — -);
- доли административно-управленческих расходов (увеличение — -, снижение — +);
- общего объема чистой прибыли (увеличение — +, снижение — -). [1, с. 135]

Проведем апробацию методики экспресс-анализа финансовой отчетности банка на примере финансовой отчетности ООО «Промрегионбанк» [3]. ООО «Промрегионбанк» был основан в г. Томске в 1992 году. Этот банк был взят для анализа, потому что это самый крупный региональный банк г. Томска (в настоящее время зарегистрированный уставный капитал Банка составляет 200 млн. рублей — самый крупный уставный капитал среди банков города).

Анализ баланса банка позволяет сделать следующие выводы:

1. Из расчетов видно, что прирост активов составил 8,93%. Это произошло за счет значительного увеличения таких составляющих активов как ОС, НМА и материальные запасы (прирост с 6,1% до 8,49% в структуре актива), при этом возможно «утяжеление» активов за счет неликвидных активов.
2. Незначительному росту в структуре активов подверглись такие статьи баланса как средства в кредитных организациях и средства в ЦБ РФ (0,5% и 0,1% соответственно).
3. Снижение размера активов наблюдается за счет сокращения денежных средств и чистой ссудной задолженности (в структуре активов на 2% и 5% соответственно).
4. Обязательства банка возросли на 8,93%. При этом самое весомое увеличение в структуре пассивов — это увеличение собственных средств, которое составило 0,2%
5. Наибольший удельный вес в пассивах банка занимают средства клиентов, их доля в пассивах составляет 87% и за отчетный период увеличилась незначительно. В тоже время как доля собственных занимает около 9%.

Таблица 1. Экспресс-анализ баланса ООО «Промрегионбанка»

Наименование показателя	Остаток на 01.10.12, в тыс. руб.	Остаток на 01.10.13, в тыс. руб.	Структура, в процентах		Темп роста, в %
			на начало периода	на конец периода	
АКТИВЫ					
Денежные средства	262742	199200	7,30%	5,08%	75,82%
Средства в Банке России	174820	195765	4,86%	4,99%	111,98%
Средства в кредитных организациях	104270	135883	2,90%	3,47%	130,32%
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	156615	291921	4,35%	7,45%	186,39%
Чистая ссудная задолженность	2653807	2740985	73,75%	69,93%	103,29%
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	219630	332775	6,10%	8,49%	151,52%
Прочие активы	26481	23233	0,74%	0,59%	87,73%
Итого активы-нетто	3598365	3919762	100,00%	100,00%	108,93%
ПАССИВЫ					
Средства кредитных организаций	0	45	0,00%	0,00%	-
Средства клиентов, не являющимися кредитными организациями	3139662	3434819	87,25%	87,63%	109,40%
Прочие обязательства	118930	109595	3,31%	2,80%	92,15%
Резервы на возможные потери	4574	2358	0,13%	0,06%	51,55%
Собственные средства	335199	372945	9,32%	9,51%	111,26%
Итого пассивы-нетто	3598365	3919762	100,00%	100,00%	108,93%

Таблица 2. Экспресс-анализ отчета о прибылях и убытках ООО «Промрегионбанка»

Наименование статьи	Данные за отчетный период, в тыс. руб.	Данные за соответствующий период прошлого года, в тыс. руб.	Структура за 2013 год, в %	Структура за 2012 год, в %	Темп роста, в %
Текущие доходы, всего, в т. ч.	190771	221341	100,00%	100,00%	86,19%
Чистые процентные доходы	77907	87171	40,84%	39,38%	89,37%
Чистые непроцентные доходы	112864	134170	59,16%	60,62%	84,12%
Операционные расходы	-157751	-142914	— 82,69%	— 64,57%	110,38%
Прибыль до налогообложения	33020	65804	17,31%	29,73%	50,18%
Начисленные налоги	-22503	-18221	— 11,80%	— 8,23%	123,50%
Прибыль за отчетный период	10517	47583	5,51%	21,50%	22,10%

6. Чистая ссудная задолженность занимает около 70% от всех активов, но за отчетный период она снизилась на 5%.

Таким образом, политика банка направлена на размещение своих средств в форме кредитов, активизации банка на рынке ценных бумаг и вложении средств в основные средства. Факт увеличения средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, говорит о грамотной депозитной политике Банка.

Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет сделать следующие выводы:

1. Прибыль за отчетный период снизилась на 16%, что можно связать с открытием нового офиса банка и нескольких банкоматов в различных точках города Томска.

2. Текущий доход также снизился, так как уменьшились доли процентного (клиенты взяли меньше ссуд в банке) и непроцентного дохода.

3. Доля непроцентных доходов снизилась за счет снижения дохода от участия в капитале других юридических лиц и снижения резерва по прочим потерям.

В итоге, можно сказать, что экспресс-анализ финансовой отчетности банка позволяет дать обобщенную

оценку текущему состоянию банка и определить тенденции его развития. Эти данные могут быть использованы в дальнейшем при проведении детального анализа

выявленных проблем, разработке и совершенствовании методов управления активами и пассивами банка.

Литература:

1. Спицын, В. В. Банковский менеджмент: Учебное пособие / В. В. Спицын. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2008. — с. 212.
2. Уроки банковской аналитики или «аналитика с нуля» // Bankir.ru [Электронный ресурс] URL: <http://bankir.ru/tehnologii/s/yroki-bankovskoi-analitiki-ili-laquoanalitika-s-pulyaraquo-prodoljenie-1373509/> (дата обращения: 01.03.14).
3. Финансовая отчетность // Офф. Сайт ООО «Промрегионбанка» [Электронный ресурс] URL: <http://www.promregion.ru/tomsk/about/financial/> (дата обращения: 01.03.14).

Маркетинговые исследования в туризме

Ермаченкова Ольга Александровна, магистрант
 Научный руководитель Liu Xiaobing, профессор
 Даляньский технологический университет (Китай)

В настоящее время сфера туризма — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики и является одним из самых перспективных направлений в бизнесе. Туризм, как часть сферы услуг, также с каждым годом набирает темпы и является одним из самых перспективных направлений. Туристические услуги призваны удовлетворить определённые потребности: в отдыхе, развлечениях, познавательной деятельности. А рост показателей потребления туристических услуг свидетельствует об улучшении благосостояния и повышении уровня жизни населения. Сейчас туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей мировой экономики, уступая первенство только нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению.

Для уменьшения степени неопределённости и риска туристическое предприятие (туроператор, гостиница и т. д.) должно располагать надёжной, объективной и своевременной информацией. Это обеспечивается осуществлением маркетинговых исследований — функции маркетинга, которая через информацию связывает предприятие с рынками, потребителями, конкурентами и другими элементами среды его функционирования.

Именно профессиональное и грамотное проведение маркетинговых исследований позволяет туристическому предприятию объективно оценить свои рыночные возможности и выбрать те направления деятельности, в которых достижение поставленных целей становится возможным с минимальным риском и максимальной определённой. Использование научно обоснованных методов и инструментария проведения маркетинговых исследований даёт возможность предприятию быстрее адаптироваться к динамичным изменениям рыночной ситуации, а также разрабатывать чёткие стратегические перспективы деятельности.

Процесс исследования среды маркетинга включает в себя анализ внутренней и внешней среды туристического предприятия, на основе которого делается заключение о маркетинговых возможностях данной компании.

Анализ внутренней среды позволяет оценить характер предлагаемых турпродуктов и их положение на рынке; состояние производственных мощностей, оборудования, исследований и разработок; процесс сбыта продукции; уровень развития связей предприятия и взаимоотношений с поставщиками, посредниками и потребителями; уровень материально-технического снабжения и финансово-кредитных ресурсов; коммуникации с внешней средой; репутацию (имидж) предприятия и его продуктов; уровень заинтересованности сотрудников в успешной деятельности предприятия; мотивацию сотрудников, полноту использования их способностей и т. д.

Информационной базой анализа внутренней среды выступает подсистема внутренней маркетинговой информации. Широко используются также экспертные оценки, опросы сотрудников предприятия, деловых партнёров, потребителей. Одним из важных современных направлений анализа является бенчмаркинг — способ оценки предприятия своей деятельностью в сравнении с «эталоном». Это даёт возможность устанавливать более амбициозные и одновременно реалистичные цели работы предприятия путём анализа эталонов, характеризующих лучшие методы ведения бизнеса, и сравнения с ними критически важных элементов функционирования предприятия.

Что касается анализа макросреды туристического предприятия, то в практике маркетинговых исследований он чаще всего осуществляется на основе укруп-

нённой группировки факторов: социальных (Social), технологических (Technological), экономических (Economic), политических (Political). Начальные буквы английских названий факторов составили аббревиатуру методов анализа макросреды: STEP-анализ и PEST-анализ. Первый метод используется в странах с развитой экономикой и стабильной политической системой, приоритеты — учёт социальных и технологических факторов. Второй метод применяется для оценки макросреды в странах со слаборазвитой или переходной экономикой, приоритеты — политические и экономические факторы. Также иногда используются такие методы, как ETOM (матрица угроз и возможностей внешней среды) и QUEST (техника быстрого сканирования внешней среды). Указанные методы основаны на экспертных оценках.

Процесс маркетинговых исследований рынка туризма включает в себя оценку конъюнктуры рынка, определение емкости и доли рынка, сегментацию рынка и выбор целевого рынка. Изучение рынка в разрезе отдельных видов туризма предполагает анализ общих характеристик, тенденций и факторов развития рынка, субъектов рынка, объёма, структуры и динамики предложения и спроса, состояния конкуренции, динамики цен, особенностей сбытовой и рекламной деятельности и т. д.

Процесс маркетинговых исследований туристического продукта включает позиционирование турпродукта, оценку его конкурентоспособности, изучение его жизненного цикла, оптимизацию продуктовой номенклатуры туристического предприятия, исследования, связанные с разработкой и внедрением на рынок новых продуктов, исследования товарных марок, исследования, связанные с принятием решений по установлению цен на туристические продукты.

Маркетинговые исследования конкурентной среды, анализ структуры и динамики конкурентных сил позволяют выявить наиболее значимых соперников предприятия. Для выработки конкретных маркетинговых рекомендаций и расширения рамок поиска собственных преимуществ в борьбе необходимо определить сильные и слабые стороны конкурентов, оценить их потенциал, цели, настоящую и будущую стратегии. Главный элемент маркетинговых исследований конкурентов — это построение конкурентной карты рынка, представляющей собой классификацию конкурентов по занимаемой ими позиции на рынке.

Процесс маркетинговых исследований потребителей включает в себя анализ факторов, оказывающих влияние на поведение потребителей туристических услуг, исследования мотивов их поведения, исследования процесса принятия решения о покупке турпродукта, оценку степени удовлетворённости/неудовлетворённости потребителей, исследования отношения потребителей.

Исследования маркетинговых коммуникаций включают в себя медиаисследования и оценку эффективности рекламы, тестирование и оценку мероприятий стимули-

рования сбыта, исследования в области связей с общественностью, анализ результатов участия туристического предприятия в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

С целью изучения предпочтений потребителей в области туристических услуг было проведено маркетинговое исследование. В качестве объекта исследования выступает компания TEZ TOUR — один из крупнейших туроператоров постсоветского пространства, который по уровню оказываемых туристических услуг и годовому обороту может составить конкуренцию даже ведущим европейским туроператорам. На туристическом рынке компания TEZ TOUR существует с 1994 года и первоначально занималась организацией отдыха только в Турции. TEZ TOUR имеет заслуженную репутацию одной из самых высокотехнологичных компаний на российском туристическом рынке. В состав TEZ TOUR на сегодняшний день входят десять международных компаний, которые обеспечивают отправку туристов из России, Украины, Беларуси, Румынии, Болгарии, стран Балтии, Казахстана за рубеж и осуществляющих их обслуживание на местах отдыха.

В ходе работы был проведён анализ вторичной информации на основе оценки туристических отзывов информационных порталов «www.holiday.by», «www.otzyv.by» и «tio.by». Также проводилось анкетирование клиентов компании TEZ TOUR в трёх офисах — в Минске, Гомеле и Киеве. Для определения объёма выборки был выбран метод расчета на основе процентных значений, в результате использования которого выборка составила 666 человек. Для формирования выборки был использован детерминированный метод, что обусловлено ограниченностью денежных средств и времени, отсутствием полного списка генеральной совокупности, сложностью в проведении случайного опроса. Для формирования выборки был использован один из видов метода детерминированной выборки — удобная — эта выборка, в которую отбираются только те респонденты, кто удовлетворяет определенным сформулированным требованиям. Главное требование к респонденту — респондент должен быть пользователем туристических пакетов с пляжным отдыхом от компании TEZ TOUR. Данный выбор объясняется тем, что туристические услуги — это эксклюзивный и дорогостоящий товар, который не является предметом массового потребления.

В процессе работе уделялось внимание маркетинговым исследованиям конкурентов, рынка туристических услуг в целом, коммуникациям и эффективности проводимой рекламной компании, но особый акцент делается именно на исследовании туристического продукта и потребителей. Детально произведён анализ факторов, оказывающих влияние на поведение потребителей туристических услуг, исследование мотивов приобретения туристических путёвок, и оценка степени удовлетворённости потребителей. В области исследования туристического продукта был изучен его жизненный цикл и особенности позиционирования.

В ходе анализа маркетинговой деятельности компании TEZ TOUR, а также при проведении собственных маркетинговых исследований, были выявлены некоторые «слабые стороны» компании. В особенности стоит отметить необходимость совершенствования ассортимента предоставляемых услуг. К этой проблеме стоит отнести не только относительно небольшое количество туристических направлений, по которым работает компания, но и целесообразность разработки туров для различных сегментов. Также существует реальная потребность в организации отдыха в зимний период, что позволит компании выровнять уровень прибыли. Выявлены некоторые проблемы и в разработке рекламной кампании, а также в организации участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

Исходя из выявленных проблем, были разработаны следующие рекомендации:

- увеличение количества предлагаемых туристических направлений;
- включение экскурсионных программ в общую стоимость тура;
- предложение новых курортов внутри одного туристического направления;
- организация детского и молодёжного отдыха;
- организация свадебных путешествий для молодожёнов;
- разработка корпоративных туристических проектов для крупных компаний;
- предоставление скидок при условии предварительного бронирования;
- проведение рекламной кампании по продвижению собственной сети отелей Amara World.

Таким образом, были определены мероприятия

по внедрению некоторых изменений как в уже существующие туристические программы, так и разработаны новые уникальные турпакеты, которые позволят компании привлечь новых клиентов. Также были предприняты усилия по совершенствованию сбытовой стратегии компании, рекламной компании, ценовой политики предприятия.

Особо стоит отметить проблему, связанную с недостатками в обслуживании и консультировании клиентов в офисах компании. Так, сотрудники компании TEZ TOUR злоупотребляют профессиональной терминологией, что может поставить в затруднительное положение рядового потребителя, впервые обратившегося в туристическое агентство.

Проведенный анализ и разработанные рекомендации позволяет компании TEZ TOUR укрепить имеющиеся рыночные позиции и выйти на новые сегменты, а также получить значительные преимущества в конкурентной борьбе. Внедрение данных разработок позволит получать конкурентные преимущества, снижать финансовый риск, оценивать рыночную ситуацию, координировать реализацию стратегии, повышать эффективность деятельности и поддерживать уровень доверия потребителей к предприятию и предлагаемым им услугам.

Таким образом, подводя итоги, можно отметить, что на сегодняшний день туристический рынок является перспективной областью для внедрения многих новых маркетинговых идей, а компании, которые будут применять маркетинговые нововведения, смогут значительно укрепить свои рыночные позиции и занять лидерские позиции. А принимать решения с минимальным уровнем риска и неопределённости позволяет проведение маркетинговых исследований.

Литература:

1. Арасланов, Т. Н. Маркетинг услуг: уточнение некоторых понятий с экономической точки зрения // Маркетинг в России и за рубежом. №2. 2004.
2. Голубков, Е. П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. №5. 2003.
3. Миронова, Н. В. Маркетинг различных типов услуг // Маркетинг в России и за рубежом. №4. 2003.

Системный анализ в экспериментальных исследованиях

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В современном мире огромное внимание уделяется развитию всех сфер общественной жизни, тратится множество усилий для ускорения технического прогресса и использования многочисленных инноваций. Но для того, чтобы добиться в этом успеха, порой необходимо сочетать не сочетаемое, а главное уметь при помощи эксперимента оценить собственный труд. В настоящее время системный подход в экспериментальных исследованиях является наиболее эффективным способом получения данных. Данная тема является интересной и перспективной, ведь системный анализ используется в экономическом мире ежедневно.

Ключевые слова: системный анализ, эксперимент, управление, экономика, методы.

System analysis in experimental research

In the modern world pays great attention to the development of all spheres of public life, spends a lot of effort to accelerate technical progress and use of many innovations. But in order to achieve this success, sometimes it is necessary to combine the incompatible, and most importantly to be able with the help of experiment to evaluate their own work. Currently the system approach in experimental research is the most effective way of obtaining the data. This topic is interesting and promising, because the system analysis used in the economic world daily.

Keywords: system analysis, experiment, management, Economics, methods.

В современном мире огромное внимание уделяется развитию всех сфер общественной жизни, тратится множество усилий для ускорения технического прогресса и использования многочисленных инноваций. Но для того, чтобы добиться в этом успеха, ученые страны должны выполнять свою работу не только быстро, но и добросовестно. Они должны собирать информацию со всех стран мира, иметь теоретическую базу, не бояться сочетать несочетаемое, а главное уметь при помощи эксперимента оценить собственный труд. Многие представляют, что эксперимент — это совсем не трудное занятие, которое заключается, например, в соединении химических реактивов, которые в итоге либо взорвутся, либо станут лекарством от всех болезней. На самом деле, это не так. Эксперимент — это сложнейшая работа, которая иногда может либо принести огромную прибыль, известность и счастье, либо свести на ноль многолетние труды, повредить здоровью ученого и разрушить все построенные надежды. Иногда проведение эксперимента занимает месяцы, годы, десятилетия, и если он не удастся, до никто не сможет покрыть затрат на него. Именно поэтому очень важно изначально делать все грамотно.

Так, в своей статье я хочу обратить ваше внимание на один из самых эффективных способов построения эксперимента и последующего структурирования информации, полученной в нем — на системный анализ в экспериментальных исследованиях. Задумайтесь, на самом деле, системный анализ является не только важным в нашей жизни, дело в том, что мы бы вообще не смогли бы существовать без него. Например, в больницу поступает человек с многочисленными симптомами, такими как сонливость, ка-

шель, тошнота, раздражительность и температура. Если рассматривать каждый из них по отдельности, то можно поставить сотни диагнозов, от простуды до рака. Если лечить их, то пациенту станет либо хуже, либо его состояние останется неизменным. И лишь квалифицированный и мудрый врач сможет соединить все элементы мозаики и понять, что перед ним человек с сонной болезнью, и если ее не лечить, то может быть летальный исход. Такие примеры можно найти во всех сферах жизни. Именно поэтому важно понимать, что такое системный анализ и как он может помочь нам развиваться во всех областях, в том числе и при помощи экспериментальных исследований.

Понятие эксперимента и системного анализа

Эксперимент является неотъемлемой частью любого исследования. Представьте, что бы было, если бы, например, машины не проходили экспериментального проезда. Они бы просто могли остановиться посреди дороги, не завестись вовсе, или взорваться при попытке начать езду. Ученый не может опираться лишь на теоретические знания, ведь мы живем не в книге, а в реальном мире, где практика — это все. Итак, эксперимент — это научно поставленный опыт или метод исследования определенного объекта в искусственно созданных управляемых условиях. Обычно его проводят для проверки теоретической гипотезы, для установления причинно-следственных связей и нахождения проблем. Хотелось бы отметить, если вы услышали про ошеломительное открытие ученого, которое может перевернуть мир, но при этом не было проведено ни одного эксперимента, то его теорию спокойно

можно назвать псевдонаучной, т.к. она не имеет практического подкрепления. Ознакомленные с поставленной мной проблемой, сейчас вспоминают еще один метод практической проверки теории, это наблюдение. Но наблюдение гораздо менее эффективно, чем эксперимент, так как, наблюдение можно провести лишь в натуральных условиях. При эксперименте происходит непосредственное вмешательство ученого в существование объекта. Он создает некий собственный мир, помещает предмет в нужные условия и там уже начинает наблюдать за его поступками. Таким образом, можно сделать вывод, что наблюдение является составной частью всего эксперимента. Эксперимент имеет огромное количество преимуществ над наблюдением, если рассматривать последнее как абсолютно отдельный институт исследования, таких как:

- Получение возможности изучать свойства объекта, которые нельзя найти в естественной среде
- Способности воспроизвести деятельность изучаемого объекта в любое нужное время
- Полная и достоверная информация у ученого про условия, в которых находится объект, что позволит сделать исследование более точным
- Способность создавать искусственные условия, которые гипотетически могут появиться в будущем
- Использование научных методов изучения объекта, что поможет доказать достоверность исследования.

В процессе проведения эксперимента мы получаем массу информации, которая потом требует строгого структурирования. Ученый, возможно, спокойно и без записи воспроизведет полученные результаты, но чтобы исследование стало по-настоящему научным необходимо записать всю цепочку его проведения со всеми возникающими в процессе проблемами и особенностями постановки эксперимента. Далее все данные нужно обработать и привести их в такую систему, чтобы она была полностью продумана и могла способствовать развитию научной деятельности. Для этого и используется системный анализ данных. Казалось бы, что он нужен лишь при построении структурно правильной и безошибочной системы. Нет, это не так. Конечно, если эксперимент прошел успешно, и система построена и готова к преобразованию в научный труд, ученому необходимо правильно проанализировать всю проведенную работу, сделать выводы и пояснить их при помощи собственных теоретических знаний. Но если же эксперимент не удался, не стоит расстраиваться. Его также вносят в записи и при помощи системного анализа разбираются, в чем же была ошибка и что нужно исправить, чтобы исследование не провалилось окончательно. Как это ни странно, но понятие системного анализа есть не только в науке. Он важен везде: в экономике, чтобы видеть проблему, понимать ее причину; в написании курсовых и дипломных работ, чтобы писать связно и не перескакивать с одной мысли на другую, в медицине, как я заметила ранее и еще во многом. Так, под системным анализом понимают научный метод по-

знания, представляющий собой последовательность действий по установлению структурных связей между переменными или элементами исследуемой системы. Если смотреть применение системного анализа именно в экспериментальных исследованиях, то он представляется собой совокупность методов, основанную на стремлении построить целостную структуру исследуемого объекта как единого организма со всеми связывающими его элементами и с учетом всех составляющих системы и анализом связей элементов внутри него и со всей внешней средой. Существует множество способов рассмотрения изучаемого объекта. Но, по моему мнению, ни один из них не сможет отразить его настолько подробно, как системный подход, который в свою очередь имеет ряд отличительных особенностей:

- Объект изучения является системой. Ученый не стремится исследовать функциональные особенности его частей. Он смотрит на то, как этот объект функционирует в целом
- Объект сам является частью большего, так как рассматривается в среде своего существования, хотя порой и построенной искусственно
- Один и тот же объект рассматривается как уникальная система, которая при рассмотрении с различных сторон может иметь разные особенности и функции
- Рассматривается также вопрос о том, играют ли определенные элементы системы ключевую роль в ее деятельности и могут ли они быть исключены совсем

Говоря о множестве методов проведения исследования и обозначая преимущества системного анализа стоит заметить, что в основном все известные методы и являются частью системного подхода, а системный анализ соответственно считается обобщающим понятием для них всех. Таким образом, системный анализ исследует объект во всех его проявлениях, именно поэтому он применяется во всех исследованиях, которые содержат эксперимент и которые просто представляют из себя теоретическую работу.

Составные части и задачи системного анализа в экспериментальных исследованиях

Системный анализ в исследованиях изучает не только весь объект в целом, но и его составные части. Но и у самого системного подхода есть определенные подсистемы. Таким образом, частям системного подхода в исследованиях является анализ данных и их синтез в единую систему. Это лишь основные подсистемы. Также ученые приписывают в эту категорию другие способы логического анализа и структурирования данных, такие как дедукция, анализ по аналогиям, индукция, а также моделирование, о котором я скажу отдельно. Основной особенностью системного подхода является не только многочисленность его систем, но и так называемая многоуровневость. Это некие этапы проведения анализа, которые строят систему как дом, от фундамента до крыши.

1. Первый уровень — описание параметров, которое заключается в полноценном исследовании внешних качеств объекта. Это такие качества, как цвет, рост, форма, запах и все то, что можно заметить без дополнительных средств или с использованием самых примитивных расчетов.

2. Второй уровень — морфологическое описание, т. е. полное исследование структуры объекта. Происходит не только обозначение частей системы, но и выявление взаимосвязей между ними. Тут мы можем увидеть, как например, цвет предмета связан с его формой. Увы, этот уровень, как и любой другой, заключающийся в описании, не является исчерпывающим и не может показать, почему система не функционирует. Но тем не менее после первых двух этапов объект уже становится не только знакомым, но и достаточно изученным нами.

3. Третий уровень — функциональное описание. На данном этапе происходит описание системы со стороны ее внешнего функционирования и функций ее элементов по отношению друг другу. Мы узнаем, как один элемент влияет на другие, чем он негативен для совершенствования объекта, и можно ли вообще убрать его из системы.

Три уровня описания складываются воедино. Хотя и каждый из них описывает объект со своей стороны, в совокупности они представляют вполне конкретную теорию или модель определённого объекта с точными данными. Нам остается лишь провести эксперимент. Как можно заметить мы используем системный анализ с первой минуты проведения исследования, что позволяет нам не сделать существенных ошибок, если мы правильно оцениваем отношения между элементами объекта исследования. После сбора данных идет построение самого эксперимента, который может подтвердить теорию или же опровергнуть ее. Если на одном из вышеописанных уровней мы допустили ошибку и неправильно определили влияние одной части предмета на другой, эксперимент может провалиться едва начавшись и придется проделывать работу с самого начала. Системный анализ в экспериментальных исследованиях помогает нам не только не ошибиться изначально, но и исправить уже совершенные ошибки. Ранее я уже говорил о многоуровневости системного подхода. Но не думайте, что эти три уровня и есть полноценное исследование объекта или процесса. Существует восемь основных этапов проведения научной работы, если описывать ее с первых минут и до самого конца.

1. Выявление предполагаемой проблемы. Формулировка основных целей и задач исследования. Этот этап помогает определить всю важность исследования, оценить возможные затраты и понять, окупятся ли они в будущем.

2. Описание содержания исследования и постановка единственной самой основной задачи. На этом этапе происходит определение того, что мы делаем дальше. Ученый выявляет для себя все действия (и их по-

следовательность), которую он собирается произвести впоследствии. Формулировка основной задачи помогает полностью направить свои силы в одно направление. Остальные же задачи, сформулированные на первом этапе, будут решаться по мере развития исследования.

3. Формализация задачи. Теперь мы начинаем производить анализ нашей деятельности и связываем ее с решением задач. Вопрос заключается в том, зачем делать какую-то работу, если она не даст никакого практического результата.

4. Исследование разрешимости задачи. Мы начинаем рассчитывать как можно решить поставленные задачи и возможно ли это.

5. Разработка технологии проведения исследования. Происходит полное описание алгоритма решения, поставленных задачи с рассказом о средствах и методах, используемых в этом процессе.

6. Реализация разработанной технологии. Начинается полноценный практический подход. Ученый применяет теорию на практике.

7. Анализ результатов. Построение четкой системы, объяснение каждого из ее элементов на основе проведенного эксперимента и теоретической работы.

8. Применение результатов на повседневной практике. Впервые ученый приводит свои исследования в свою жизнь. Кому, как не ему быть первым испытателем научной разработки.

Таким образом, системный анализ является очень сложной структурной единицей в любом исследовании. Он требует максимального внимания и точности, но при правильном его использовании, он принесет не только прибыль, но и славу. Каждый из описанных мною этапов, а до этого и уровней, сам представляет собой сложную систему. Чтобы описать их потребуется много времени. Но я бы хотел отметить, что каждый ученый, который начинает проводить собственное научное исследование, абсолютно знает состав всех этих этапов и виртуозно обращается с ними.

Задачи системного анализа в экспериментальных исследованиях

Ранее я в каждом пункте придавал особое значение тому, что системный анализ выполняет огромное количество задач и имеет огромное значение для каждого исследования. Если вкратце описать суть задач системного подхода в экспериментальных исследованиях, то можно выделить такие:

— Построение основных задач общего исследования, которые основаны на социально-экономическом и техническом развитии

— Поиск причины возможных проблем исследуемого объекта

— Анализ полученных ранее теоретических данных и их применение по отношению к нашему исследованию и многое другое.

Основной задачей системного анализа не только в экспериментальных исследованиях, но и в любых других, является построение объективной и целостной картины исследуемого объекта или процесса во всем огромном многообразии его внутреннего строения и внешних коммуникационных возможностей.

Литература:

1. Дрогобыцкий, И. Н. системный анализ в экономике: — М.: Инфра-М., 2012. — 512 с.
2. Игнатъева, А. В., Максимцов, М. М. Исследование систем управления: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 167 с.
3. Губарев, В. В. Системный анализ в экспериментальных исследованиях: Учебное пособие для студентов — Новосибирск: Нгту, 2000.
4. Новосельцев, В. И. Теоретические основы системного анализа. — М.: Майор, 2006. — 592 с.
5. Попов, В. Н. Системный анализ в менеджменте: — М.: «КноРус», 2007. — 298 с.
6. Сурмин, Ю. П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2006. — 368 с.

About Benefits of Processes Standardization

Ivanchenko T. U., Gladushevskaya U. V.

The Institute of Service Sphere and Entrepreneurship (Don State Technical University)

Иванченко Татьяна Юрьевна, старший преподаватель;
Гладушевская Юлия Владимировна, студент

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал), Донской государственный технический университет (г. Шахты, Ростовская обл.)

It's impossible to improve a process unless it isn't standardized [1]. M. Imai, famous Consulting Company's President, emphasizes perfect ability of many Japan's companies to involve its employees into the process of continuous improvement [2].

Michael Vader, a lean expert and the president of the «Leadership Excellence» International Consulting Corporation, stresses that «Standardized operational procedures for improving each process may be applied everywhere and in every industry» [3].

Standardization has a significant influence on the rate of development and level of production. Based on the latest achievements of science, technology, and practical experience, standardization not only determines in large part the level of production attained but also serves as one of the stimuli to progress in science and technology. Standardization is an important trend in modern technology, encompassing aspects of the design, production, and operation of machines, mechanisms, apparatus, and devices. With the scientific and technological revolution, the principles of standardization are applied not only to industry but also to other areas of human endeavor.

«Standards are not only technical questions. They determine the technology that will implement the Information Society, and consequently the way in which industry, users, consumers and administrations will benefit from it» [4].

Standardization knowledge provides you with a great tool to show you're the benefits of adding structure to a process. It also explains how to standardize effectively [5].

Standardization is one of the instruments of lean production which enables to reduce variability in processes with

the purpose of improving productivity and quality of goods. Standardization of production processes leads to: reduction of product defects up to 70%, time of fulfillment of an order up to four times, production cycle up to ten times [6].

The principles of standardization extend to many areas of industry, education, and science. They help to optimize operations and therefore improve the bottom line. Standards improve quality and enhance customer's satisfaction. For business, they are strategic tools that reduce costs by minimizing waste and errors, and increasing productivity. They help companies to access new markets, level the playing field for developing countries and facilitate free and fair global trade. International Standards bring technological, economic and social benefits. They help to harmonize technical specifications of products and services making industry more efficient. International Standards help business to increase market share, productivity and competitive advantage.

Process standardization enables leaders to achieve their performance dreams through continuous improvement of people and processes. Make a special point of asking people where the problems are with their processes, and change the methods on the spot. People will be stunned to see that standardization doesn't mean rigidity. They will also eventually see how the stability it provides makes improvement easier.

Process standardization is the ability to realize in practice, immediately as well as in the long run, a set of methods and conditions that make possible repeated high performances.

Process standardization helps communications service providers and utilities apply «lean enterprise» principles to standardize, consolidate and/or transform their redundant

processes and systems across the company, leading to significant cost savings, operating efficiencies and risk reduction.

«Base management decisions on a long-term philosophy even at the expense of short-term financial goals. Make the long-term investments needed to generate value for the customer, society and the economy. Evaluate every function in the company in terms of its ability to achieve this. The starting point is investing in developing people for repeated long-term returns through kaizen» [7].

Process standardization enables leaders to achieve their performance dreams through continuous improvement of people, processes, management. Process standardization is a key benefit experienced in the private sector companies. Private sector companies can benefit from best practices. They adjust their processes to achieve greater efficiency [8].

At the heart of many of the companies' tools and management systems is standardization. Without standardization, nothing is ever done the same way twice. Process inconsistency leads to poor quality, unreliable lead times, low productivity, and even significant safety issues.

The absence of management standardization is more subtle, but presents every bit the problem that comes from having undefined processes.

Teams get stuck waiting for decisions that may or may not come. They don't know where to go for answers, and they don't know how to go about getting help. They don't know what information to bring to meetings, or how to plan for budgets.

Hazards of non-standardized or non-existent process are: reduced quality, higher cost, wasted time and energy, poor or no documentation, inaccurate diagnoses, degraded service

The worst thing a business can experience is failed business results. Focusing more on the decisions that are made in planning systems and flaws in the process in regards to development of the system is where establishing standard business practices can be most beneficial [9].

Process standardization eliminates the time spent making decisions and doing analysis on routine problems. We normally focus on the waste associated with inconsistent outputs. The inputs are sources of waste as well.

Most people assume that you have to have a good process in order to standardize it. The opposite is actually true. Until you stabilize a process, you won't be able to make it better.

If something is standardized, it must be followed. This means industrial discipline and it means enforcement by leaders. This is much easier to do if employees have a hand in developing the process in the first place.

Don't standardize for the sake of standardizing. Make sure there is a reason. Busy work distracts you from important work.

If a standard process makes no sense, change it. Standard does not mean permanent [10].

Successful business process management is one of the major keys for an organization to become a market leader within today's high competitive business environments

Today, practitioners often have to face a number of challenges during the standardization of business processes, and some processes can be standardized easier (with less effort) than others.

In service, customers need service organizations that can absorb the variety of demands. Standardization prevents the absorption of variety all too often.

Let us remember American management which has a long-established industrialized mindset in service industries. The trend started in post-WWII when the problem being solved in manufacturing was how to quickly provide products to a world that could only turn to the United States. This was because the competition (i. e., the rest of the world) had been devastated by the war. It didn't matter how good the products were, so long as they satisfied demand.

Three questions made things quite simple for the industrialized mindset:

- How much demand?
- How long does it take to make things?
- How many people do I need?

As manufacturing competition recovered, Europe made the same mistake the United States is making today. It copied the «success» of American companies. One country stood alone: Japan, which looked at the problem of manufacturing differently with the help of several people, including W. Edwards Deming. Many Japanese manufacturers today enjoy success due to these folks.

One manufacturer stood out. Toyota, and the Toyota Production System (TPS), became all the rave as the company put the Big Three (now the Detroit Three) on their heels, culminating in the financial crisis in the 1970s. Taiichi Ohno of TPS fame became the new hero, and Americans have been trying to copy Toyota's success ever since.

Service organizations, looking to repeat the success of the TPS, have started to adopt some of Ohno's thinking. However, two problems remain:

1. The industrialized mindset
2. Copying always leaves you behind [11].

Taiichi Ohno, a prominent Japanese businessman said «Where there is no standard there can be no kaizen» [12]. This simply means that an improvement has to have a consistent starting condition to be able to come up with a better process.

Despite this obvious benefit to having standard systems, it is surprising how often people resist standardization in the workplace.

When you go into a store, you don't see a price tag as something that is curtailing your ability to negotiate creatively. It is a time-saving convenience that you take for granted. But on the shop floor, you may see Standard Work as a barrier to using your brain, or you may see following a flow chart or checklist as too restrictive when helping a customer.

When your team is used to standardization, it becomes an extremely useful tool. Quality goes up. Predictability rises. Waste diminishes. Standardization improves quality, delivery, cost, safety, and morale.

Unfortunately, if your operation has been run free and loose for a long time, reining things in can be quite a challenge. People feel micromanaged. You come across as a tyrant. Employees get the sense you think of them as a robot.

With the expansion of the ChangeGear platform to include fully customizable modules, SunView Software is helping companies integrate their line of business processes with the ITIL-based framework. The modules have customizable workflow to match existing processes outside of the IT Organization helping to better align the business through standardization of practices.

These customizable modules can be configured to meet any line of business process need. For example, the Facilities department has many recurring projects that would require a consistent approach. One such facilities focused process could be the expansion into a new space within an existing office. This would require many of the same activities performed for a similar recent expansion of another office. By using an

ITIL framework to build the workflow, it becomes consistently repeatable. It also can be more closely aligned with the regulatory reporting requirements most businesses face [13].

Forrester Research estimates that the use of nonstandard products can increase development costs between 5% and 12% and lengthen the development schedule by 12% to 24% for a medium-sized application project. A standards-based infrastructure also leads to a more stable environment because industry standards typically evolve slowly without rapid, disruptive changes. A standardized environment can also increase the reliability of infrastructure and reduce the mean time to repair because support staff have fewer products to master and start from known initial conditions for most trouble calls. It's an effort worth embarking on because successful implementation of a multifaceted standardization project promises increased business agility, improved infrastructure flexibility and efficiency, and lower support and maintenance costs.

References:

1. Masaaki Imai, Process Standardization As a Key Benefit for Private Companies. — URL: <http://www.labirint.ru/books/54441/>
2. Masaaki Imai, Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success. —.: «Alpina Publisher», 2009. — 280 c. — (Leading Corporations Management Models). — ISBN 978–5–9614–1163–8 URL: http://www.deming.ru/Books/Kaizen_Key.htm
3. Michael Vader, Lean Tools A Pocket Guide to Implementing Lean Practices. — URL: <http://www.labirint.ru/books/63349/>
4. Kai Jakobs, Standardization Information Technology Standards and Standardization: A Global Perspective. (Ed.), 1999. — URL: <http://www.cimosa.de/Standards/ITSkj99.html>
5. Standardization Lean Training on PowerPoint URL: <http://www.velaction.com/standardization-lean-training-powerpoint/>
6. Stanislav Koltashov, Standardization of Production Processes. URL: <http://www.leanschool.ru/meropriyatiya/2013/534.html>
7. Jeffrey Liker, Liker Lean Advisors. — URL: <http://www.jeffliker.com/#!books/cpbu>
8. Jeffrey Liker, 4 P's Of Toyota Way. — URL: <http://www.jeffliker.com/>
9. Alex Repola, Why It's Important to Standardize Processes. URL: <http://qeh2.blogspot.ru/2010/02/why-its-important-to-standardize.html>
10. Doug Hadden, VP Products. — URL: <http://www.velaction.com/standardization/>
11. Tripp Babbitt, When Standardization Is the Problem. URL: <http://www.qualitydigest.com/inside/quality-insider-column/when-standardization-problem.html>
12. Taiichi Ohno, Toyota Production System: Beyond Large — Scale Production. — Cambridge, Mass.: Productivity Press, 1988.
13. Martin Grobisen, Why and How to Use ITIL to Standardize Processes across the Enterprise. URL: <http://www.business-software.com/blog/why-and-how-to-use-til-to-standardize-processes-across-the-enterprise/>

An increase in efficiency of marketing activity in food market grown in agriculture of Uzbekistan

Исмаатов Рахматилло Олтинович, кандидат экономических наук, доцент;
Дадамирзаев Музаффар Хабибуллаевич, ассистент;
Маллабоев Одилжон Тохиржанович, магистрант
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Namangan engineering-pedagogical institute, Namangan, Uzbekistan.

Rahmatillo Oltinovich Ismatov, Candidate of economic science, associate professor;
Muzaffar Habibullaevich Dadamirzaev, assistant
Odiljon Tohirjanovich Mallabaev, master

Recommendations according to the peculiarity of producing agricultural products in Uzbekistan, economic reforms in this field, developing markets of food product on the condition of economic modernization, to organize marketing activity and to increase productivity of it are given in the article.

Keywords: *process of globalization, learning of market, strategy, marketing of food products, strategic resource, effectiveness, expense, exchange, segments of market, policy of selling service.*

One of the main issues to be handled is to supply Uzbekistan with quality food products in the period of globalization that include food products of the world market. However, any country can achieve a stable economic growth by enhancing its economic power.

As a consequence of present economic reforms in Uzbekistan, the industry of metal recycling and mechanical engineering based on latest technologies reached to 121%, industry of constructional materials was 113,6%, light industry went to 113%, food industry consisted of 109% in 2013. Besides, manufacturing agricultural products grew to 2,3 times compared to 2000 year. Last year, the volume of production of agricultural products increased to 6,8%, including peasantry 6,4% and livestock 7,4%. Production of grain grew to 2 times, potato 3,1 times, grapes 2 times, dairy products 2,1 and eggs 3,4 times.

Researching the market to supply the population of the Republic of Uzbekistan with food products, to conduct marketing research in this field and plan the strategies from gained results are predominant issues of the country.

In Uzbekistan the market condition of the products of food industry influences mutually to other markets as well. The reforms of selling manufactured products in certain places which were developed for a long time were accepted by population in accordance with objective and subjective reasons. Permanent attention is paid to food products attentively and, its growth indicators are regularly investigated by the government. Because, the great part of food products are considered to be and continue being the state's strategic reserves. Besides, selling the food products which are grown in agriculture in certain places by population serves to satisfy the population's demand that do not deal with production and growing them.

Growing food products in agriculture in the country is not only measured by high degree of socio-economic importance for production and its offer, but also the efficiency is consid-

ered to be the priority. As there is a limit based on physiological, historical, national, territorial, climatic and intellectual consumption of products, and supplying internal market with these products results in an increase of incomes of population, and there will not be over demand for these products. Consequently, the expenditures for the consumption of food products will decrease, and negative flexibility in revenues will be observed and more attentions will be paid to other products, the manufacture of goods and services will also be supported.

Recent years the concept of marketing of food products has been used often in market relations in food complex. One of the main reasons for paying attention is the great share of food products in total expenditures of population. Therefore, the activity of marketing is crucial for supplying population with food products. Economic scientist J. Rodes states: «Marketing-the scope of actions covering all processes starting from the raw materials of food and technology of households of agriculture from farmer to consumers».

A specialist on food products of marketing G. V. Astrova uses the concept «so as to know» in order to supply the consumer of food products with full information and he says that in this way we can determine the information that draws attention of customer to qualitative food products. Such an approach is very urgent for the activity of farmers of economic developed countries and effective mechanisms have already developed.

In the condition of Uzbekistan, the main share of food products which are delivered to population is trade, and primarily, considering the responsibility for the exchange organized in consumer market, it is derived from present demands in the points of marketing.

Because, it wouldn't be an exaggeration to claim that it wasn't spoken much about consumer marketing in present scientific researches carried out. That's why our goal is to focus attention on this problem and we state that the estab-

lishing of retail trade marketing, commerce process taking place in different areas, will attract the engaged and new subjects. In this way we can enhance the prestige of market.

We think, it is reasonable to keep following basic conditions of goals and objectives of marketing activity in the market of food products grown in agriculture.

- achievement of proper information support in marketing department, market research on the basis of gained sufficient and up-to-date information, establishing of the contact between consumers and sellers;

- Setting up the rationally established organizational structure of food products market, number of qualified and well organized staff, relationships of market employees and their coordinated actions;

- Use of effective methods of activity from growing until consuming in the market of food products;

- Determination of development perspective of food market and its constant improvement;

Adopting managerial decisions based on being informed of the condition of development of food market;

Determination of prospective ways and methods of trade in food market;

Organizing of marketing activity in the market of food products grown in agriculture directly concerns the offer all necessary facilities for sellers and selling in the territory of the market. The main aim of this activity is to supply the customers with quality cut-price food products, and to improve the financial-economic activity of the market.

By reason of various factors and opportunities existing in the activity of food products market in the territory of Uzbekistan, market segment can be different as well. Classifying of segmentation indicators on the basis of different factors follows from the modern social-demographic, social economic development conditions. Segments of food market are of decisive importance in trade organization and in detecting of its development indexes. It is proved in practice that in many cases the price formation depends on the size of city, on the

grade of population's income and others.

Great number of market segments follow from the feature of mastering carried actively out by people and as a result re-current production will occur.

The amount, price and scope of goods selling in the market for food industry products grown in agriculture are different in various situations and conditions. They are connected with some specific features of this market. The features are:

- Separate markets can't pursue one-price policy;

- Selling price of goods is fixed proceeding from the expenses of seller, his money needs and market conjuncture;

- Food market can't pursue sales policy in its own territory and can't control the scale of goods for sale in proper area;

- Food market can't pursue unified advertisement policy, encouragement measures are considered to be the task of each person;

Hence, on the basis of above mentioned facts we can conclude followings:

- Under market relations the categories of trade and market, and their essence will increase. Especially, the market of food products grown in agriculture needs investment in Uzbekistan's economy; there are sufficient resources and possibilities for its development;

- As a principal component part of food market the trade development of agricultural food products is an objective necessity. Availability of market, mentality, customs and traditions, lifestyle, striving for effort, and existing commerce activity, its own place and role in the development of economy reveals its essence;

- It is essential to generalize the international experience in formation and improvement process of food marketing policy in state regulation of agricultural sector, its general principles and advantages;

- Following the marketing activity in food market means to consider the market specific features and pursue high class service for sellers and consumers.

References:

1. Karimov I. A. World financial-economic crisis, ways and measures of avoiding it in the condition of Uzbekistan. — T.: Uzbekistan, 2009.
2. Karimov I. A. The report devoted to the results of socio-economic development in 2013 and main guidelines of economic program for 2014. Halq so'zi, 2014, №13.
3. Aaker D., and others. Marketing research. 7th edition. Translation from English/edited by Bojuk.-SPb.: Piter, 2004.
4. Fatkhutdinov R. A. Strategic marketing. Textbook for institutes of higher education. 3rd edition.-SPb.: Piter, 2003.

Использование сбалансированной системы показателей Нортон-Каплана при оценке финансового здоровья корпорации

Калашникова Екатерина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Кармазина Юлия Анатольевна, студент
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

Финансовая успешность (или «финансовое здоровье») — это способность корпорации управлять денежными средствами. Необходимо принять во внимание не только оперативное, но и стратегическое управление капиталом (выбор оптимального соотношения собственного и заемного капиталов, определение дивидендной политики, чтобы удовлетворить интересы разных групп собственников и при этом не потерять возможности роста, и т. д.). К финансовой успешности корпорации проявляют интерес различные группы: менеджеры компании (прежде всего генеральный и финансовый директора), работа которых оценивается с учетом достижения или недостижения основных финансовых показателей, собственники, а также кредиторы и инвесторы. Каждая из данных групп проводит собственный финансовый анализ (с учетом располагаемой информации и целей взаимодействия с корпорацией).

В общем случае финансовый анализ должен:

1) дать представление о том, каково текущее финансовое здоровье компании: устраивают ли собственников и других заинтересованных лиц (стейкхолдеров) рост капитала и бизнеса, рост прибыли, генерируемый денежный поток;

2) помочь выявить проблемные зоны в работе компании («слабые звенья» в процессах генерирования денежных потоков, привлечения денег, их распределения, инвестирования) и те финансовые рассогласования, которые мешают достижению целей владельцев капитала и других заинтересованных лиц;

3) показать, как будет выглядеть компания (финансовые метрики: прибыль, денежный поток, рыночная стоимость) и какими будут выгоды стейкхолдеров в случае реализации тех или иных управленческих решений.

Ответ на вопрос о финансовом здоровье компании формирует три проекции:

1) проекция ликвидности («жизнеспособности»), которая связана с созданием компанией денежных потоков и возможностью расчетов по обязательствам, в том числе по требованиям собственников;

2) проекция текущей экономической эффективности деятельности («проекция прибыли»);

3) проекция сбалансированности роста бизнеса.

Проекция ликвидности отображает достаточность поступлений денежных средств и формирования денежных потоков для удовлетворения потребностей стейкхолдеров. Аналитик должен получить ответ на вопрос о том, способна ли компания генерировать денежные средства, а также расплачиваться вовремя по различным операционным и финансовым обязательствам.

Проекция текущей эффективности позволяет сопоставить текущие затраты ресурсов, выраженные в денежной форме, и текущие выгоды. Насколько эффективно используются ресурсы — вот главный вопрос, однако следует различать:

1. Эффективность в смысле результативности — способность получить намеченный результат в желаемом объеме и качестве; такая трактовка эффективности фокусируется на достижении цели, а не на ресурсах, затраченных на получение желаемого результата;

2. Эффективность в смысле действенности — способность получать эффект (результат) от неких действий, который не всегда может быть измерен при помощи количественных показателей;

3. Эффективность в смысле продуктивности, производительности, экономичности — отдача (эффект) на единицу затрат (примеры — производительность труда, фондоотдача, отдача на капитал); рассматриваемый результат по операционной деятельности компании трактуется как операционная эффективность. [1]

Проекция сбалансированного роста диагностирует целесообразность роста бизнеса (выручки) и сбалансированность основных финансовых пропорций (рост активов, прибыли, денежных средств). Главный вопрос — целесообразен ли рост, не создает ли рост бизнеса (выручки) диспропорций (не порождает ли он дефицит или избыток денежных средств, падение эффективности и т. п.).

«Все чаще компании — среди них банки, сырьевые группы, ритейлеры — вместо громоздкого «прочное финансово-экономическое положение» говорят «здоровье». Эта метафора вполне уместна. Как многие люди кажутся внешне вполне крепкими, даже если их физические силы на исходе и вряд ли их хватит на долгие годы активной жизни, так и краткосрочная прибыльность не означает, что компания будет из года в год достигать высоких результатов» [2]. Финансовая устойчивость корпорации — это, несомненно, обязательное условие успешного функционирования и сохранения конкурентной позиции на рынке, обязательное, однако не достаточное.

Значимость наблюдения и совершенствования маркетинговой успешности, взаимовыгодных отношений с персоналом нашла свое доказательство во множестве разнообразных концепций сбалансированного роста и анализа деятельности на уровне корпорации. Достаточной популярностью среди таковых обладает сбалансированная система показателей Нортон-Каплана (ССП). Главный посыл ее — ориентируясь только на финансовые показатели деятельности корпорации (динамику величины при-

Таблица 1. Базовый набор проекций (перспектив) в системе Нортон-Каплана

Проекция (перспектива)	Объекты анализа (вопросы, на которые отвечают показатели проекции)	Стейкхолдеры
Финансы	Финансовые результаты деятельности (отдача по капиталу, маржа прибыли и т. п.). (Какой компания представляется своим акционерам и потенциальным инвесторам?)	Инвесторы (владельцы финансового капитала)
Маркетинг	Показатели, диагностирующие привлекательность для контрагентов (наличие торговых марок, брендов, лояльность клиентов). (Насколько лояльны контрагенты к компании?)	Контрагенты (клиенты-покупатели продукции (услуг), поставщики)
Внутренние бизнес-процессы	Показатели качества менеджмента. (Какие бизнес-процессы усиливают позицию компании на рынке?)	Менеджмент
Рост (развитие), персонал	Показатели лояльности и креативности персонала	Персонал

были, капитала, активов), невозможно с достоверностью оценить устойчивость положения корпорации на рынке, а тем более спрогнозировать ее будущее.

Анализ многолетней деятельности североамериканских и европейских компаний показывает, что традиционные финансовые индикаторы (выстроенные на базе стандартов бухгалтерского учета) часто отстают с диагностированием проблем. Аналитики чаще замечают «звоночки неблагополучия» не по финансовым показателям, а по падению качества и репутации компании на рынке, уходу компетентного персонала, разногласиям внутри руководства и собственников. [1]

В основу концепции сбалансированных показателей Нортон — Каплана заложена идея о том, что оценивая успешность деятельности той или иной корпорации необходимо учитывать влияние и удовлетворенность стейкхолдеров (персонала, контрагентов и т.п.). Система утверждает, что адекватная оценка происходящего в корпорации события должна строиться на основе анализа финансовых показателей и дополняться учетом правильно подобранных нефинансовых индикаторов. Разумеется, каждая отрасль и компания, с учетом выбранной стратегии и бизнес-модели, будет иметь свои нефинансовые показатели.

Достаточно распространенной ошибкой, которая наблюдалась на мировом рынке и сохраняется во множестве российских организаций — расчет финансовых и нефинансовых показателей, которые никак не связаны друг с другом. В идеале каждой корпорации необходимо выстроить систему взаимосвязанных показателей небольшого числа, изменения которых свидетельствовали бы о финансовом здоровье, а также о результативности и эффективности деятельности корпорации.

Первоначально Д. Нортон и Р. Каплан позиционировали ССП как учетно-аналитическую систему, а затем развили применение ее до инструмента перевода миссии

и целей компании во взаимосвязанную систему целей и задач. Система построения целей базируется на четырех основных элементах («проециях»): финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал. Система получила название сбалансированной, так как главной идеей стало сочетание, комплексный подход к учету материальных и нематериальных факторов успеха. Таким образом, современное представление системы в первую очередь оперирует к выстраиванию дерева целей и показателей, характеризующих их достижение, а значит, трактуется как новый инструмент планирования деятельности компании (табл. 1). [1]

В системе ССП финансовые показатели и цели (отдача на капитал, рост выручки) стоят во главе дерева целей компании, однако существует очень тесная взаимосвязь с целями в области маркетинга, внутренних процессов и роста организации. Базовый набор перспектив адаптируется к специфике конкретной отрасли или компании. [1]

Сбалансированная система показателей Нортон-Каплана широко используется на практике при оценке финансового здоровья корпораций. Массовое внедрение ССП связано с тем, что данная система позволяет упорядочить операционные процессы, определить взаимосвязи между различными уровнями управления и качественными показателями, которые характеризуют достижение всевозможных целей, позволяет реализовать контроль, а также корректировку оперативных задач, согласованных с общей стратегией.

На сегодняшний день на рынке присутствует большой спектр моделей, автоматизирующих ССП, например SAP SEM, Microsoft Business Solutions-Axapta, QPR, Dialog Softwar. При этом следует иметь в виду, что сама стратегия в рамках ССП не выстраивается, это отдельная самостоятельная задача. Более того, изменение стратегии должно повлечь и изменение ССП. [1]

Литература:

1. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров/Т.В. Теплова. — М.: Юрайт, 2013. — 655 с.

2. Доббс, Р., Лесли К., Менционца Л. // Вестник McKinsey. 2005. №3. с. 28
3. <http://1fin.ru/?id=670>

Символика и ее значение при формировании положительного имиджа города

Калиева Ольга Михайловна, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой;
Вакунова Инна Викторовна, магистрант;
Чарикова Анна Алексеевна, студент
Оренбургский государственный университет

В статье рассмотрено понятие символики города и ее значение в процессе формирования имиджа города. Проведена оценка эффективности восприятия символики города Оренбурга.

Ключевые слова: имидж города, символика, маркетинговое исследование.

Keywords: image of the city, symbolism, marketing research.

В настоящее время с активизацией процессов свободного перемещения ресурсов с целью поиска наиболее выгодных сфер применения, эффективное использование конкурентных преимуществ территории для жизни, бизнеса, для краткосрочного пребывания становится приоритетной задачей. [3] Прикладываются огромные усилия для создания и распространения имиджа территории, в достаточной степени привлекательного для того, чтобы убедить инвесторов вкладывать средства в развитие региона. Эффективным маркетинговым инструментом повышения престижности территории и ее инвестиционной привлекательности служит имидж территории, который выражается в ярких и привлекательных идеях, символах, ценностях, образах и требует комплексной проработки элементов логотипа, слогана территории, рекламы, PR-мероприятий и т. п. [1]

Для того чтобы выделиться среди других городов в конкурентной среде и быть узнаваемым среди населения, городу необходимо иметь свой уникальный символ, который представляет собой не сам объект, а является носителем определенной концепции о нем.

Символ — это идея, образ или объект, имеющий собственное содержание и одновременно представляющий в обобщенной, неразвернутой форме некоторое иное содержание, которое раскрывает характеристики изучаемого объекта и воспроизводит представления о нем по какой-либо части. [2]

До настоящего момента в литературе, посвященной изучаемой проблеме, отсутствует такое понятие как «символ города». Следовательно, из всего вышесказанного, приводится авторская трактовка понятия «символ города». Символ города — это универсальная, многозначная категория, раскрывающаяся через сопоставление предметного образа города и глубинного смысла, которая олицетворяет и воплощает культурные, национальные, социально-экономические и иные местные традиции данного социума.

Любой современный город несет на себе проявления и знаков, и символов, которые являются своего рода «квинтэссенцией» его истории, достопримечательностей и особенностей, а так же тем, с чем ассоциируется город на мировой арене, чем гордятся его жители, о чем рассказывают туристам.

Городскую символику традиционно составляют:

1. официальные символы города (герб, флаг и гимн);
2. официальные символы территориальных единиц и общин города (гербовые эмблемы и флаги, утверждаемые территориальными властями);
3. архитектурно-мемориальные символы (изображения архитектурных и исторических памятников города);
4. словесные символы (название города и наименования его районов, а также образованные на их основе слова и словосочетания).

В любом городе есть официальный символ — герб. Рассмотрим и проанализируем официальный герб Оренбурга. На нем изображен «в золотом поле лазоревый волнистый пояс, из-за которого выходит чёрный двуглавый орел с золотыми клювами и червлёными языками, коронованный императорскими коронами и сопровождаемый сверху такой же короной большего размера (без лент); все сопровождается внизу лазоревым отвлеченным андреевским крестом». [4] Герб города представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Герб города Оренбурга

В основе современного герба города Оренбурга лежит исторический герб города, утвержденный 6 июня 1782 года (по старому стилю). Элементы герба были дарованы горожанам за отвагу и в знак их особых заслуг во время восстания Пугачева. В настоящее время герб стал не только памятником истории и культуры города Оренбурга, но и подтверждением вклада оренбуржцев в развитие страны и в годы войны и в мирное время. На протяжении всего времени жители города показывали свои лучшие качества как тружеников и защитников страны, о чем свидетельствуют выбранные цвета герба. Золото — символ богатства, стабильности, уважения, интеллекта. Голубой цвет — символ чести, благородства, духовности, возвышенных устремлений; цвет бескрайнего неба и водных просторов. Красный цвет — символ мужества, силы, труда, красоты. Черный цвет — символ скромности, мудрости, вечности бытия. [4]

Было проведено маркетинговое исследование с целью выяснить, насколько известен официальный герб Оренбурга населению области, а также выяснена эффективность восприятия официального герба города Оренбург. Исследование проводилось методом опроса с помощью сети Интернет среди представителей молодежной аудитории мужского и женского пола в возрасте от 16 до 30 лет. Опрос респондентов проводился в социальной сети «vk.com» в связи с большой посещаемостью данного сайта и большим вовлечением аудитории. На сайте создавалась новость с прикреплением вопроса и вариантов ответа на него. Для привлечения большего числа респондентов данная новость распространялась среди пользователей социальной сети с помощью функции «рассказать друзьям». В процессе маркетингового исследования респондентам задавался ряд закрытых вопросов. В опросе участвовало 100 респондентов, результаты исследования представлены в таблице 1.

В результате анализа было выявлено, что многие респонденты знают, что изображено на официальном гербе Оренбурга, но большая часть опрошенных (36,5%) могут вспомнить лишь некоторые его детали. Несмотря на то, что многие имеют представление как выглядит герб города Оренбург, большинство ответивших — 74,2%, не знают историю его развития.

Стоит также отметить, что у большей части респондентов данный герб не вызывает никаких ассоциаций с Оренбургом, что определяет низкую степень эффективности восприятия официальной символики города.

Помимо официально признанного герба в нашем городе существуют «народные» символы, которые, безусловно, символизируют наш город, а также события, связанные с ним. Это легло в основу при разработке эмблем к 270-летию Оренбурга.

В качестве примера неофициальной символики можно привести стелу «Европа-Азия», олицетворяющую город на границе двух частей света. Однако Оренбург не воспринимается только как граница между Европой и Азией. Есть и другие более устойчивые ассоциации: пуховый платок, газ, пшеница и т.д. Но они не являются привлекательными ни для туристов, ни для инвесторов. Здесь встает проблема: у города нет четкой концепции позиционирования, что крайне важно для создания, развития бренда города. Концепция бренда города — это его ценности, конкурентные преимущества, значимые для жителей, туристов, инвесторов. Данная проблема нашла свое отражение в эмблемах к 270-летию Оренбурга. Они отражают историю города, его прошлое, но не настоящее и будущее.

В основе первой эмблемы — герб города Оренбурга, дарованный в 1782 году и недавно внесенный в Государственный геральдический регистр. На ней изображены оренбургский казак в одежде середины XVIII века, т.е. вре-

Таблица 1. Результаты оценки восприятия гербу города Оренбург

Вопрос	% ответивших
Знаете ли Вы, что изображено на официальном гербе города Оренбург?	
а. да, я хорошо представляю, что изображено на гербе Оренбурга;	35,4
б. могу вспомнить некоторые его детали;	36,5
в. нет, не припоминаю (не знаю).	28,1
2. Знаете ли Вы историю развития официального герба города Оренбург?	
а. да, знаю;	7,5
б. знаю историю его развития частично;	18,3
в. нет, не знаю.	74,2
3. Вызывает ли у Вас представленный герб ассоциации с городом Оренбург?	
а. да, представленный герб ассоциируется с Оренбургом;	46,5
б. нет, данный герб не вызывает ассоциаций связанный с Оренбургом.	53,5
4. Что первым бросается в глаза?	
а. двуглавый орел;	41,3
б. желтый фон;	29,3
в. изображение креста;	23,9
г. волна.	5,4

мени постройки Оренбурга, и драгун русской армии (солдаты гарнизонных драгунских полков были «основным населением» города в период строительства и первых лет существования Оренбургской крепости). (Рисунок 2)



Рис. 2. Первая эмблема к 270-летию Оренбурга

Вторая эмблема представлена сочетанием символов — круга (крепость в форме окружности), числа четыре (четверо ворот сквозь крепостной вал) и фиолетового, оранжевого, голубого и зеленого цветов (голубое небо и широкие золотые степные просторы, разноцветье степных тюльпанов [5]), которые, по сути, можно применить ко многим другим городам. Эти символы не отражают главные ценности и преимущества Оренбурга. (Рисунок 3)



Рис. 3. Вторая эмблема к 270-летию Оренбурга

Главным изобразительным элементом третьей эмблемы является через реку Урал как символ моста между Европой и Азией. Стиль графики, имитирующий гравюру, элемент оформления — лента-девиз, коричневый и бежевый цвета говорят только о том, что Оренбург — город с богатой историей, 270-летие — значимая ее глава. (Рисунок 4)



Рис. 4. Третья эмблема к 270-летию Оренбурга

Была проведена оценка эффективности восприятия данных эмблем среди жителей города Оренбурга посредством опроса в сети Интернет. Респондентам предлагалось ответить на ряд закрытых вопросов, представленных ниже.

1. Знакома ли Вам представленная эмблема?
 - а. да;
 - б. нет.
2. Ассоциируется ли данная эмблема с городом Оренбургом?
 - а. да, данная эмблема ассоциируется с городом Оренбургом;
 - б. нет, данная эмблема не вызывает ассоциаций с Оренбургом.
3. Понятен ли Вам смысл, заложенный в данную эмблему?
 - а. да, смысл заложенный в представленную эмблему мне понятен;
 - б. нет, смысл эмблемы не понятен.
4. Какие эмоции вызывает у Вас представленная эмблема?
 - а. негативные;
 - б. положительные;
 - в. гордость;
 - г. радость;
 - д. стыд;
 - е. вообще не вызывает никаких эмоций.
5. Что больше всего привлекло Ваше внимание в представленной эмблеме?
 - а. текстовая часть;
 - б. графическая составляющая;
 - в. вся композиция в целом;
 - г. эмблема не привлекла внимания.

В опросе приняло участие 100 респондентов. Результаты исследования представлены в таблице 2.

В результате проведенного маркетингового исследования было определено, что наибольшую узнаваемость имеет эмблема под номером 1, в основе которой лежит официальный герб Оренбурга. Однако, несмотря на это, все же большие ассоциации с Оренбургом возникают у респондентов при виде эмблемы номер 3 и именно ее смысл понятен большинству опрошенных. Важно отметить, что все эмблемы, разработанные к 270-летию города, за исключением третьей, главным изобразительным элементом которой является мост через реку Урал, у преобладающей части ответивших не вызывают вообще никаких эмоций. А основным элементом, привлекающим внимание больше всего, у всех трех вариантов эмблем является графическая составляющая.

Рассматривая данные эмблемы с точки зрения их эстетической значимости, можно сказать, что они вряд ли положительно повлияют на процесс формирования бренда города Оренбурга, его имидж, на ценностные ориентации целевой аудитории. Хотя 270-летие — действительно значимый возраст для города, это время, когда следует подвести итоги, оценить ситуацию, наметить планы на бу-

Таблица 2. Результаты оценки эффективности восприятия символики города Оренбург

Вопрос	Процент ответивших		
	Эмблема №1	Эмблема №2	Эмблема №3
1. Знакома ли Вам представленная эмблема?			
а. да;	69,7	45,2	45,9
б. нет.	30,3	54,8	54,1
2. Ассоциируется ли данная эмблема с городом Оренбургом?			
а. да, данная эмблема ассоциируется с городом Оренбургом;	76,1	40,5	90,4
б. нет, данная эмблема не вызывает ассоциаций с Оренбургом.	23,9	59,5	9,6
3. Понятен ли Вам смысл, заложенный в данную эмблему?			
а. да, смысл заложенный в представленную эмблему мне понятен;	68,9	32,1	75,9
б. нет, смысл эмблемы не понятен.	31,1	67,9	24,1
4. Какие эмоции вызывает у Вас представленная эмблема?			
а. негативные;	1,1	3,6	1,2
б. положительные;	24,7	36,9	45,8
в. гордость;	33,7	2,4	15,7
г. радость;	1,1	8,3	3,6
д. стыд;	2,2	3,6	2,1
е. вообще не вызывает никаких эмоций.	37,1	45,2	32,5
5. Что больше всего привлекло Ваше внимание в представленной эмблеме?			
а. текстовая часть;	4,5	20	7,2
б. графическая составляющая;	48,3	38,8	59
в. вся композиция в целом;	38,2	20	22,9
г. эмблема не привлекла внимания.	9	21,2	10,8

дущее и представить это в логотипе, привлекательном как для жителей, так и для туристов и инвесторов.

Исходя из вышесказанного, отсутствие четкой современной концепции позиционирования Оренбурга негативно проявляется в городской среде. В сознании целевой аудитории не создается единого цельного образа Оренбурга. Он воспринимается как многонациональный город

на границе Европы и Азии с богатой историей и культурой, символами которого являются пуховый платок, газ и пшеница. Становится очевидной необходимость формулировки концепции позиционирования города, ее графического воплощения и внедрения в городскую среду. Продукты данного процесса должны быть ненавязчивыми и иметь эстетическую ценность.

Литература:

1. Визгалов, Д. В. Брендинг города/Д. В. Визгалов. Предисл. Л. В. Смирнягина. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. — 160 с. ISBN 978–5–8130–0157–4.
2. Гуревич, П. С. Культурология/П. С. Гуревич. Изд. 4-ое. М.: Гардарики, 2008. — 280 с. ISBN 978–5–8297–0048–5.
3. Калиева, О. М., Кудрявцева И. В., Чарикова А. А. Исследование имиджа города Оренбурга 2013/Калиева О. М., Кудрявцева И. В., Чарикова А. А./Ежемесячный научный журнал Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук №05 (52) май — с. 169. — ISSN 2073–0071.
4. Приложение к Решению Оренбургского городского Совета от 10.05. 2012 года №407 Положение «О гербе города Оренбурга».
5. Оренбургу — 270 лет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.orenburg.ru/town/orenburgu_270_let/

Демографическая политика в Псковской области: факты и пути решения

Каменская Елена Владимировна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник;

Степанова Ирина Александровна, научный сотрудник

Псковский научно-исследовательский институт сельского хозяйства

В статье анализируются демографические процессы Псковской области за 1960–2012 гг. Показана связь между высокой смертностью и состоянием здравоохранения, даны предложения по совершенствованию демографической политики.

Ключевые слова: население, рождаемость, смертность, здравоохранение, миграция, структура, плотность, льготы, программа.

На 01 января 2013 г. в Псковской области проживало 661507 человек, в том числе 196791 человек сельского населения, или 29,7% от общей численности [1]. Особенность Псковской области в том, что она лидирует в России по коэффициенту естественной убыли населения с 1992 г. Демографические кризисы Псковщина переживала и раньше: в 1914–1924 гг., в 30-е годы XX века [2]. Тогда темпы убыли всего населения составляли 0,6% в год в основном из-за миграции в другие регионы. Людские потери продолжались в Великую Отечественную Войну и послевоенный период. В 50 годы и в первой половине 60-х годов прошлого века сокращение населения составляло в среднем 1% в год также из-за его оттока за пределы области. За 1991–2012 гг. область потеряла более 181 тыс. чел. (21,5%), в том

числе в деревнях 111 тыс. чел. (36%). В текущем столетии ежегодная убыль населения Псковской области превысила 1% [3].

Впервые естественная убыль населения Псковской области началась в 1966 г. за счёт резкого снижения рождаемости и наметившейся тенденции роста смертности (табл. 1) [7,8,10,11,12].

Одной из причин сокращения рождаемости после 1960 г. была легализация аборт, которые позволялись всем женщинам с принятием Указа Президиума Верховного Совета СССР «Об отмене запрещения абортов» от 29 ноября 1956 г. Основной причиной сокращения рождаемости в 1966–1973 гг. стало эхо Великой Отечественной Войны, когда женщины, родившиеся в военный период, достигли детородного возраста.

Таблица 1. Динамика численности и коэффициентов движения населения Псковской области

Годы	* Все население, тыс. чел.	В том числе		Удельный вес в общей численности сельского населения, %	На 1000 чел. населения		
		городское	сельское		родившихся	умерших	естественный прирост (+), убыль (-)
1960	934,8	264,2	670,6	71,7	17,0	10,0	+7,0
1965	882,6	315,3	567,3	64,3	12,0	11,0	+1,0
1966	875,3	320,3	555,0	63,4	11,6	11,8	-0,2
1970	878,0	370,4	507,6	57,8	11,4	13,2	-1,8
1975	856,7	431,2	425,5	49,7	12,4	14,4	-2,0
1980	842,7	471,9	370,8	44,0	13,2	15,8	-2,6
1985	844,2	509,7	334,5	39,6	13,4	16,0	-2,6
1990	844,1	533,0	311,2	36,9	11,9	15,1	-3,2
1995	830,0	535,4	294,6	35,5	7,8	20,9	-13,1
1999	804,6	524,1	280,5	34,9	7,0	21,6	-14,6
2000	793,2	518,6	274,6	34,6	7,4	22,3	-14,9
2003	758,1	501,8	256,3	33,8	9,0	24,9	-15,9
2005	734,5	497,8	236,7	32,2	8,8	24,6	-15,8
2007	708,2	487,5	220,7	31,2	9,8	21,0	-11,2
2010	681,9	476,1	205,8	30,2	10,5	21,2	-10,7
2011	671,3	471,4	199,9	29,8	10,5	19,4	-8,9
2012	666,9	467,9	199,0	29,8	11,1	19,6	-8,5
2013	661,5	464,7	196,8	29,7			

х/численность населения на начало года

Таблица 2. Возрастные коэффициенты рождаемости по Псковской области

Возрастные категории	Родившиеся живыми на 1000 женщин соответствующего возраста			
	1995 г.		2012 г.	
	город	село	город	село
Родившиеся живыми на 1000 женщин в возрасте 15–49 лет	29,5	39,8	45,0	58,5
из них в возрасте:				
15–17 лет	11,6	21,7	6,4	21,5
18–19 лет	72,3	117,1	39,6	117,8
20–24 лет	103,5	127,0	78,4	150,9
25–29 лет	54,3	67,6	95,6	127,9
30–34 лет	23,8	28,2	69,6	71,8
35–39 лет	7,7	13,0	30,2	33,3
40–44 лет	1,2	3,9	6,1	6,0
45–49 лет	0,1	0,2	0,3	0,8

С 1973 г. по 1985 г. рождаемость росла, т.к. детородных женщин, родившихся в 50-е годы, было больше. В 90-е годы детородного возраста достигли уже дочери родителей, рожденных во время войны, вследствие чего рождаемость снизилась в 1999 г. до минимальной отметки — 7 детей на 1000 человек. Падение рождаемости обусловлено также значительным ухудшением качества жизни и, прежде всего, уровня доходов населения в первые годы реформ.

Имеют место отложенные роды. Если в 1995 г. женщины рожали в основном в возрасте от 18 до 25 лет, то сейчас от 20 до 29 лет. Количество родов в возрасте старше 30 лет возросло более чем в три раза (табл. 2).

На процессы рождения детей влияют браки и разводы. Удельный вес расторгнутых браков с детьми в общем числе разводов в 2012 г. составил 53,7%. Удельный вес

детей, родившихся у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке, растет, особенно в сельской местности (рис. 1).

Причина кроется не в недостатке мужчин, а в том, что среди активной их части много таких, которым безразлично даже собственное будущее. Социально-психологическое состояние общества толкает женщин на аборт. На каждого рожденного ребенка приходится один аборт.

Стабилизация социально-экономического состояния общества после 1999 г. привела к тенденции медленного повышения рождаемости. В сельской местности коэффициенты рождаемости за 1980–2006 гг. были ниже, чем в городской. После принятия закона о материнском капитале в 2007 г. они практически сравнялись с коэффициентами воспроизводства городского населения.

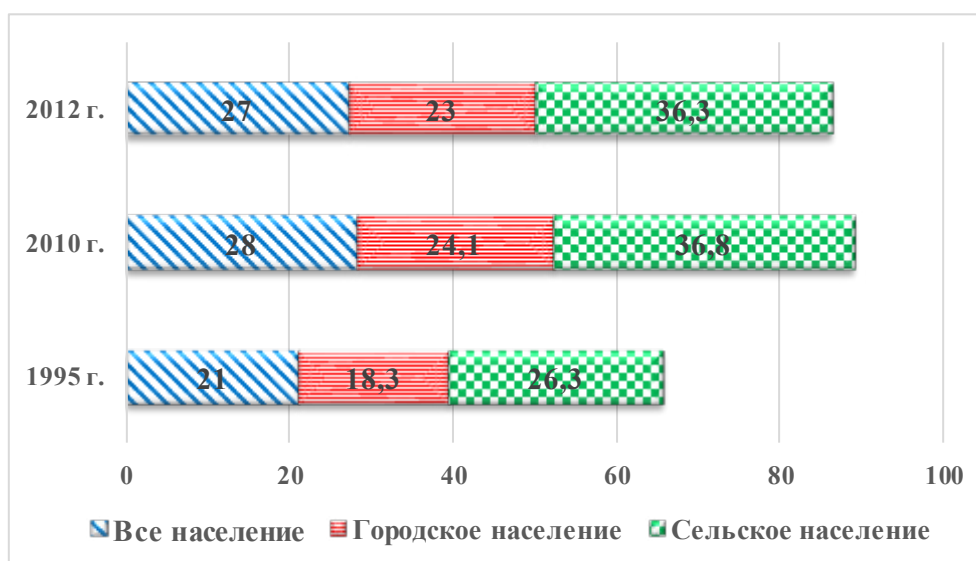


Рис. 1. Удельный вес рожившихся живыми детей у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке, %

Таблица 3. Состояние здравоохранения Псковской области

Годы	Число на конец года		На 10000 чел. населения		
	больничных организаций	фельдшерско-акушерских пунктов	больничных коек	врачей	среднего медперсонала
1960	140	646	85,1	13,1	63,9
1965	116	668	104,1	16,9	70,2
1970	110	684	126,0	21,2	93,7
1975	87	687	134,8	26,4	110,5
1980	86	677	140,5	32,2	118,5
1985	86	673	146,0	35,2	127,1
1990	86	671	142,3	37,7	127,9
1995	86	610	125,3	33,2	105,8
2000	86	565	125,8	34,5	107,8
2005	61	529	132,5	34,5	114,1
2010	48	381	103,4	34,6	109,0
2011	48	371	103,4	35,5	108,6
2012	45	355	98,9	35,6	107,5

Динамика смертности населения изменялась несколько иначе. Смертность росла по мере сокращения медицинских учреждений после 1960 г. (табл. 3). По комплексу причин смертность и естественная убыль населения области достигли своего максимального уровня в 2003 г., составили соответственно 24,9 чел. и 15,9 чел. на 1000 чел. населения.

Констатация фактов такова, что в настоящее время общее количество медучреждений в два раза ниже уровня 1940 г. Уменьшилось станций скорой помощи с 31 в 1990 г. до 26 в 2012 г. и почти вдвое фельдшерско-акушерских пунктов [8].

Ликвидация медицинских учреждений коснулась в основном сельских территорий, доступность медицинской помощи для сельского населения снизилась, поэтому смертность сельского населения значительно выше по сравнению с городским (1,7–1,4 раза). Следует отметить, что удельный вес сельского населения Псковской области на 3,7% выше, чем в среднем по Российской Федерации и в 1,5 раза — чем в Северо-Западном федеральном округе. Это отражается на показателе смертности, превышающем среднероссийский уровень в полтора раза.

Закрытие фельдшерско-акушерских пунктов привело к росту осложнений беременности, родов и послеродового периода: на 100000 женщин в возрасте от 15 до 49 лет было случаев по годам: 1990 г. — 1795; 1995 г. — 2465; 2000 г. — 2651; 2005 г. — 2701; 2010 г. — 4153. За двадцать лет детская инвалидность в расчёте на 10000 детей выросла более чем в шесть раз. Число детей, умерших в возрасте до года, на 1000 родившихся живыми самое высокое в России. Повышение численности врачей и среднего медперсонала на 10000 чел. населения не компенсирует ликвидацию поликлиник и больниц. Усугубляет положение низкая мотивация труда и принцип оплаты

труда медицинских работников, никак не связанный с результатами лечения. Слабо развита профилактическая медицина. Основными же критериями оценки качества медицинских услуг должны стать: уровень снижения преждевременной смерти от заболеваний, сокращение показателей инвалидности и увеличение продолжительности жизни при рождении. Ожидаемая продолжительность жизни псковичей в 2012 г. составила 66,5 лет, что короче на 4,1 года, чем в среднем по Северо-Западному федеральному округу и более чем на 10 лет по сравнению с Европейскими странами.

Власть, принимающая и реализующая решения о снижении числа медицинских учреждений, руководствовалась соображениями экономической эффективности по наименьшему уровню расходов. В таких сложных по демографической обстановке регионах как Псковская область эффективность здравоохранения должна базироваться на гуманистических принципах и быть социально ориентированной [9].

Другой особенностью Псковской области является более высокая доля населения пенсионного возраста (табл. 4). По сравнению с регионами Северо-Западного Федерального округа демографическая нагрузка здесь выше в 1,1 раза [10,11]. Такая доля людей старшего возраста, особенно в селах, также предопределяет повышенную смертность.

Немаловажным является социально-экономический фактор. Уровень доходов Псковских жителей более чем в полтора раза ниже среднего уровня по Северо-Западному федеральному округу. Быстрый переход от социализма к свободному рынку привёл к росту смертности: в 1993 г. +3,8 чел. к предыдущему году, после финансового кризиса 1998 г. — в 1999 г. +2,4 чел. Это коснулось прежде всего мужского населения, средняя продолжительность жизни которого сократилась с 62,8 лет

Таблица 4. Структура населения по возрасту в России и Псковской области, %

Возрастные группы	Российская Федерация			Псковская область		
	2002 г. ^х	2010 г. ^х	2012 г.	2002 г. ^х	2010 г. ^х	2012 г.
Всё население в возрасте: моложе трудоспособного	18,1	16,2	16,8	16,2	14,2	14,9
трудоспособное	61,4	61,6	60,0	58,3	59,4	57,6
старше трудоспособного	20,5	22,2	23,2	25,5	26,4	27,5
Итого	100	100	100	100	100	100
Сельское население в возрасте: моложе трудоспособного	21,4	18,7	19,3	15,3	13,1	13,9
трудоспособное	56,0	59,2	57,5	50,3	55,4	53,6
старше трудоспособного	22,6	22,1	23,2	34,4	31,5	32,5
Итого	100	100	100	100	100	100

х/2002 г., 2010 г. — данные переписи населения

в 1990 г. до 53,7 в 2005 г. В сельской местности в 2012 г. продолжительность жизни селян короче жизни городских жителей на 4,3 года, что объясняется низким качеством жизни на сельских территориях.

Почти половина от общего числа умерших в расчете на 1000 человек населения составляют люди трудоспособного возраста — 43% в 2012 г. Особую тревогу вызывает высокая смертность мужчин в активном возрасте (60%). В основном смертность населения в активном возрасте наступает от болезней системы кровообращения — 34%. На втором месте смерти по неестественным причинам — 29,6%. Наибольший удельный вес среди несчастных случаев составляли транспортные травмы, самоубийства, убийства, случайные отравления алкоголем.

В сельской местности в трудоспособном возрасте умирают в большей степени от внешних причин. Здесь по сравнению с городским населением больше самоубийств в расчете на 100000 населения в 2,7 раза,

отравлений алкоголем — в 2 раза, смертей от туберкулеза — в 3 раза. Это индикаторы, свидетельствующие о неблагоприятной социально-экономической ситуации на сельских территориях.

Следует отметить, что после 2005 г. в области сложилась тенденция медленного сокращения уровня смертности (см. табл. 1).

Естественная убыль населения в 1990–2004 гг. компенсировалась миграцией из стран ближнего зарубежья и других регионов [1], однако с 2005 г. миграционный отток превышал приток, в 2012 г. имеет место небольшой прирост миграции (рис. 2).

Сокращение населения приводит к опустыниванию территорий, особенно сельских, что для приграничной области весьма нежелательно. Так в период между переписями 2002 г. и 2010 г. в Псковской области количество деревень без населения почти удвоилось, 47% сельских населённых пунктов — с численностью до 10 человек

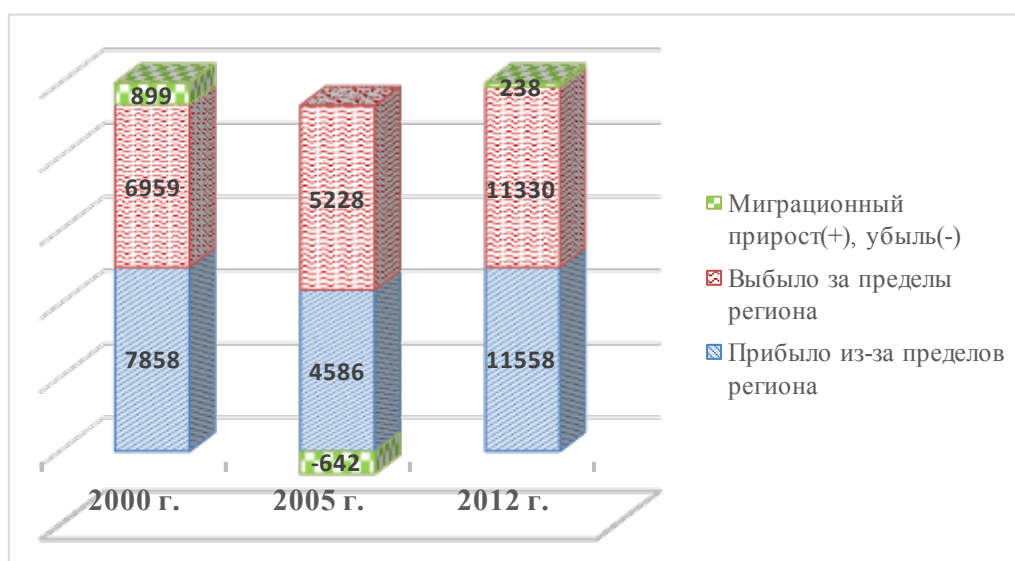


Рис. 2. Миграция населения Псковской области, чел.

и только в 5% деревень проживают более 100 человек. В большинстве районов области плотность всего населения менее 8 чел. на км². Плотность же сельского населения в Бежаницком, Плюсском, Струго-Красненском, Усвятском районах ниже 2,5 чел. на км². Обезлюдение сельских территорий — это не только потеря генофонда, но и угроза, имеющая геополитическое значение [12]. Нельзя забывать историю, что Псковская область — колыбель российского государства.

Несмотря на положительные сдвиги динамики коэффициентов естественного прироста населения, в 2015–2025 гг. прогнозируется снижение рождаемости, т.к. в детородный возраст вступит малочисленное поколение женщин, рождённых в 90-е годы прошлого столетия [2]. Для простого воспроизводства в половине семей должно быть по двое детей, в другой половине — трое, суммарный коэффициент рождаемости — 2,11–2,15. В Псковской области в 2012 г. средний суммарный коэффициент рождаемости составил 1,66; соответственно в городской местности — 1,49, сельской — 2,28. Наметилась положительная тенденция роста коэффициента рождаемости, особенно в сельской местности. Отрадно, что село после 2010 г. восстанавливает свою воспроизводственную функцию. В целом же доля родившихся детей третьей и четвёртой очередности мала. Псковская область в ближайшее десятилетие не располагает достаточными собственными демографическими ресурсами для стабилизации людской численности.

В соответствие с демографической концепцией Российской Федерации до 2025 г. разработана и утверждена региональная целевая программа «Демографическая политика в Псковской области на 2012–2015 годы» с финансовым обеспечением 579 млн. руб. за счет средств областного бюджета. Основными задачами программы являются: создание достойных условий для жизнедеятельности семьи, профилактика социального сиротства, пропаганда здорового образа жизни, снижение смертности населения [13].

Для повышения коэффициента рождаемости принят и действует областной закон «О региональном материнском капитале». Начиная с 01.01.2011 г. им предусмотрена выплата по 100 тыс. руб. женщинам, родившим (усыновившим) третьего и каждого последующего ребенка, или мужчинам, являющимся усыновителями третьего и каждого последующего ребенка. Средствами регионального материнского капитала можно распорядиться для улучшения жилищных условий, получения образования детьми. Право на распоряжение региональным материнским капиталом возникает при достижении трех лет со дня рождения (усыновления) третьего ребенка и последующих детей [14].

В 2011 г. принят закон «О предоставлении гражданам, имеющим трех и более детей, земельных участков на территории Псковской области». Документ определяет право на бесплатное однократное получение в собственность земельных участков для индивидуального жилищ-

ного строительства размером от 6 до 15 соток гражданам, имеющим трех и более детей в возрасте до 18 лет в случае постоянного проживания многодетных семей не менее одного года на территории Псковской области. Программой предусмотрено финансирование кадастровых работ и кадастрового учета выделяемых участков. В реестр желающих получить землю включены 1983 многодетных семьи. На апрель 2013 г. свидетельства о регистрации права собственности на земельные участки получили 534 семьи [15].

Нуждающимся в улучшении жилищных условий признаны 160 многодетных семей Псковской области. Им должны предоставляться субсидии на общую сумму 143 млн. руб. Программой предусмотрено введение в эксплуатацию до 2015 г. 440 дополнительных мест в дошкольных образовательных учреждениях (ДОУ), в том числе 220 мест — в г. Пскове. Дети из многодетных и неполных семей имеют право на внеочередное предоставление места в дошкольных учреждениях.

Многодетные семьи получают различные льготы. Они оплачивают лишь 70% стоимости коммунальных услуг независимо от форм собственности в пределах социальной нормы площади жилья и нормативов их потребления. Их дети обеспечиваются бесплатными лекарствами до 6 лет; до трех лет получают бесплатное детское питание (кефир, творог и каши), полностью освобождены от уплаты за пребывание детей в дошкольных учреждениях в г. Пскове, в районах области — до 80%. Школьники получают бесплатное питание в школе. В возрасте до 16 лет производятся ежемесячные денежные выплаты в размере 595 руб. (370+225 руб.) на каждого ребенка, после 16 лет — 370 руб. [16].

В случае рождения третьего и последующих детей после 31.12.2012 г. предусмотрена ежемесячная выплата в размере прожиточного минимума, если среднедушевой денежный доход семьи ниже, чем среднедушевой денежный доход по Псковской области.

Комплекс мер поддержки многодетных семей действует по ряду позиций и для малообеспеченных семей, как бесплатное обеспечение детским питанием до трех лет, ежемесячная денежная выплата в размере 225 руб., компенсация платы за дошкольное учреждение и за питание в школе, льготное предоставление санаторно-курортного лечения, оплата путевок в загородные лагеря и т. п.

Почти три тысячи детей из малоимущих и многодетных семей получают к началу учебного года подарки первоклассника — ранец и набор школьных принадлежностей.

Из выше изложенного следует, что в Псковской области осуществляется значительная финансовая поддержка, прежде всего, многодетных семей и малообеспеченных.

Программой по демографической политике предусмотрены мероприятия по пропаганде здорового образа жизни. Например, с целью сохранения здоровья и продления трудоспособного периода жизни пожилых людей, запланировано организовать две школы по профилак-

тике сердечно-сосудистых заболеваний, сахарного диабета и бронхиальной астмы.

Снижение смертности населения планируется путем:

— обеспечения выездных бригад двумя реанимобилями для оказания экстренной помощи детям, в том числе новорожденным (2015 г.);

— приведения 10 медицинских учреждений в соответствие с санитарными требованиями.

Для улучшения медицинского обслуживания населения в рамках реализации нацпроекта «Здоровье». Псковской областью потрачено более 2 млрд. руб. Ремонтуются здания больниц и поликлиник, приобретается современное медоборудование, полностью обновлен парк машин скорой помощи, приобретены реанимобили. Реализуется пилотный проект «медицинский автобус», по которому на спецтранспорте можно доехать на прием к врачу или обследование в межрайонный медицинский центр, навещать лежащих в больнице родственников. Планируется открытие мобильных фельдшерско-акушерских пунктов, которые позволят сделать медпомощь доступнее даже в самых отдаленных деревнях. В перспективе планируется строительство сердечно-сосудистого и перинатального центров.

Решается кадровая проблема в здравоохранении путем повышения оплаты труда и предоставления дополнительных мер социальной поддержки медицинским работникам. Для решения кадровой проблемы в Псковском государственном университете открылся новый факультет — «медицинская кибернетика».

Осуществляются меры по сокращению дорожно-транспортных травм. Доля дорожно-транспортных происшествий на автомобильных дорогах общего пользования по причине неудовлетворительных дорожных условий составляет в области 18%. Кроме того, 3639 сельских населенных пунктов не имеют круглогодичной связи с автодорогами общего пользования, что усугубляет проблему своевременного оказания срочной и профилактической медицинской помощи. Для улучшения ситуации разработана и принята программа «Развитие автомобильных дорог в Псковской области на период 2011–2015 годы» с финансовым обеспечением 17,7 млрд. руб. Программой предусмотрено к 2016 г.:

— увеличение доли автомобильных дорог общего пользования регионального значения, соответствующих нормативным требованиям до 36,1%;

— рост протяженности искусственных сооружений на автомобильных дорогах общего пользования регионального значения с оценкой технического состояния «хорошо» и «удовлетворительно» с 40% до 65,8%;

— снижение дорожно-транспортных происшествий на автомобильных дорогах по причине неудовлетворительных дорожных условий до 15%;

— увеличение протяженности автомобильных дорог общего пользования регионального значения, вводимых в эксплуатацию после реконструкции и строительства на 17 км;

— прирост сельских населенных пунктов, обеспеченных постоянной круглогодичной связью с сетью автомобильных дорог общего пользования по дорогам с твердым покрытием на 20 единиц;

— ремонт автодорог, дворовых территорий и подъездов к ним в г. Пскове.

Для решения демографической проблемы Псковской области в дополнение к реализуемым программам необходимы дополнительные меры. Целесообразно принятие федеральной целевой программы по повышению рождаемости в Псковской области, т. к. бюджетные доходы на душу населения здесь почти в три раза ниже среднероссийского показателя. В этой программе предусмотреть комплекс мер по заинтересованности в рождении первого ребенка, а затем и последующих детей. Учитывая геополитическое положение области, ее многолетнюю демографическую проблему, следует выплачивать материнский капитал на каждого рожденного ребенка. Почему имеют место отложенные роды? Да потому, что многие молодые семьи вынуждены проживать на дорогом арендованном жилье. Материнский капитал позволяет решать молодым семьям жилищную проблему.

В области 70 тыс. семей с детьми. Почти половина из них имеет доход на члена семьи ниже величины прожиточного минимума. Наиболее уязвимы семьи одиноких матерей и семьи, воспитывающие детей-инвалидов. В качестве экономической меры прироста рождаемости в порядке эксперимента для Псковской области, по нашему мнению, является оплата отпуска по уходу за ребенком до трех лет, т. к. в период ухода за ребенком от полутора до трех лет доходы семьи резко падают. Следует внести изменения в оплату больничных по уходу за детьми, снять ограничение по амбулаторному лечению ребенка до 7 лет (60 дней) и трудовому стажу для молодых мам, не облагать подоходным налогом больничные. Частота и продолжительность заболеваний малолетних детей в большей мере зависят от организации качества услуг дошкольных и медицинских учреждений. Например, заболеваемость ОРВИ была бы ниже, если бы в дошкольных учреждениях проводились кварцевание, закаливание детей, в поликлиниках — раздельный прием здоровых и больных детей и другие меры профилактики.

Необходимо ликвидировать дефицит детских дошкольных учреждений, увеличить число ясельных групп от полутора до трехлетнего возраста. Чтобы закрепить тенденцию роста рождаемости на селе, надо восстановить фельдшерско-акушерские пункты в сельской местности, где проживают женщины детородного возраста и девочки, создать дополнительные пункты скорой медицинской помощи.

Целесообразно возрастную планку финансовой поддержки многодетных семей повысить, если 18-летний гражданин получает образование и не имеет собственных доходов. В настоящее время при достижении ребенком 18 лет статус многодетной семьи теряется, льготы отменяются. С введением в 2013 г. школьной формы необходимо

принять меры по обеспечению ею детей из многодетных и малообеспеченных семей, т. к. для бюджета родителей покупка школьной формы зачастую представляет финансовые трудности.

Для повышения статуса семьи, снижения разводов целесообразно женщинам, имеющим ребенка (детей) установить сокращенный рабочий день на один-два часа без ущемления зарплаты. Это время будет тратиться на решение бытовых проблем как приготовление пищи, уборка помещений и т. п. Женщинам представится возможность уделять больше времени воспитанию детей.

Нужно проводить профилактическую работу с гражданами из групп риска, направленную на предупреждение суицидов, организовывать принудительное бесплатное лечение алкоголизма. Чтобы поддерживать и развивать положительную тенденцию воспроизводства сельского населения, необходимо комплексное обустройство сельских территорий. В области же лишь в 5% сельских поселений созданы необходимые условия для труда и быта сельского населения. Объекты социальной инфраструктуры этих поселений должны находиться в пешеходной и транспортной доступности для жителей близлежащих деревень. Доходы сельских жителей необходимо довести до среднерегionalного уровня. Власти должны помнить, что мотивация и стимулирование труда — это системообразующие факторы, без реализации которых трудно представить процесс эффективного воспроизводства рабочей силы и трудового потенциала.

Следует создавать привлекательные условия для молодых специалистов и квалифицированных рабочих в возрасте от 20 до 30 лет как за счет внутрирегиональной, так

и внешней миграции. Сейчас действует механизм выделения безвозмездных субсидий на приобретение жилья в размере 70% его расчетной стоимости за счет федерального (30%) и регионального (40%) бюджетов. В качестве третьего участника софинансирования выступает семья, иногда работодатель. Однако молодой семье недостаточно решение только жилищной проблемы, необходима доступность к объемам социальной сферы крупных сельских поселений, к местам досуга. А для этого нужны машина и финансовые источники для ее приобретения. Это может быть безвозмездная помощь государства, или помощь в форме лизинга, что должно предусматриваться соответствующими региональными программами. Для стимулирования рождаемости долг за жилье и машину может списываться при рождении первого ребенка на 20%, второго — 50%, третьего — полностью за счет муниципального и областного бюджетов. Естественно, что государственная поддержка должна сопровождаться мерами ответственности молодой семьи.

Главным условием повышения имиджа сельской территории является восстановление и создание новых рабочих мест в аграрном секторе, развитие альтернативных видов занятости как переработка, организация закупок, агротуризм, производство стройматериалов и т. п. Уместно проводить конкурсы по подбору исполнителей, изъявивших желание осваивать готовые бизнес проекты, финансируемые государством.

Немаловажны пропаганда сельского образа жизни, воспитание терпимости местного населения к переселенцам. Действующие и предлагаемые мероприятия позволят улучшить демографическую ситуацию в Псковской области.

Литература:

1. Демографические показатели Псковской области. Статистический сборник. — Псков: Псковстат, — П., 2013. — 116 с.
2. Кривуля, И. В., Манаков А. Г. Депопуляционные процессы Псковской области и ключевые направления демографической политики [Электронный ресурс]. URL: http://prj-pgpu.narod.ru/prj_1_6.pdf.
3. Каменская, Е. В., Силакова М. А. Демографические тенденции в Псковской области за 1960—2010 годы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2012. — №5 (23).
4. Народное хозяйство Пскова и Псковской области в девятой пятилетки. Статистический сборник. — Л: Лениздат, 1986. — 85 с.
5. Народное хозяйство Псковской области. Статистический сборник. — Л.: Лениздат, 1968. — 292 с.
6. Псковский статистический ежегодник: статистический сборник в двух томах. — Псков: Псковоблкомстат. 2003. Том 1. — 186 с..
7. Районы Псковской области — социально-экономические показатели: статистический сборник. — Псков: Псковстат, 2007. — 216 с.
8. Псковский статистический ежегодник: статистический сборник в двух томах. — Псков: Псковстат, — П., 2013. Том 1. — 202 с.
9. Дуганов, М. Д., Калашников К. Н. Методологические подходы к оценке эффективности регионального здравоохранения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2011. — №6 (18).
10. Итоги переписи населения в 2002 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=11>.
11. Итоги переписи населения в 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.perepis-2010.ru/results_of_the_census/results-inform.php.
12. Огарков, А. Социальные проблемы крестьянства и их решение // Международный с.-х. журнал. — 2005. — №5.

13. Областная долгосрочная целевая программа «Демографическая политика в Псковской области на 2012–2015 годы» [Электронный ресурс]. URL: [http://social.pskov.ru/odtsp- %C2%ABdemograficheskaya-politika-v-pskovskoi-oblasti-na-2012-2015-gody %C2%BB](http://social.pskov.ru/odtsp-%C2%ABdemograficheskaya-politika-v-pskovskoi-oblasti-na-2012-2015-gody-%C2%BB).
14. [http://www.detskie-posobiya.ru/ezhemesjachnye denezhnye vyplaty na tretogo rebe..](http://www.detskie-posobiya.ru/ezhemesjachnye-denezhnye-vyplaty-na-tretego-rebe..)
15. <http://www.pskov.ru>
16. <http://www.rg.ru/printable/2013/04/25/reg-szfo/mnogodetnyje-anons.html>.

Построение интегрированного продукта на фондовом рынке РФ

Колясникова Елена Рифовна, кандидат физико-математических наук, доцент;

Козелова Татьяна Александровна, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

С развитием различных способов инвестирования и растущей информированностью населения о фондовом рынке, инвестиционные компании предлагают клиентам различные интегрированные продукты, тем самым удовлетворяя запросы даже самых требовательных клиентов. В связи с этим актуально рассмотреть построение интегрированного продукта на примере рынка ценных бумаг Российской Федерации. В работе демонстрируется стратегия построения интегрированного продукта, позволяющая превзойти фондовый рынок.

При формировании портфеля из финансовых активов инвестор чаще всего опирается на такие показатели, как доходность и риск. В портфельном анализе широкое применение нашли модели финансовых рынков, состоящих из рисковых и безрисковых активов. Данные модели были разработаны такими учеными, как Марковиц Г., Блек Ф., Линтнер Дж., Мертон Р., Миллер М., Шарп У., Модильяни Ф., Моссин Я., Тобин Д., Фабоцци Ф., Шоулз М.

Целью данной работы является построение интегрированного продукта, состоящего из фондового индекса, паевого инвестиционного фонда (ПИФ) и безрискового актива. Для достижения поставленной цели нужно выполнить следующие задачи:

- 1) анализ и отбор ПИФов на основе показателей ожидаемой доходности и индекса Дженсена;
- 2) выбор безрискового актива;
- 3) составление портфеля из ПИФа, безрискового актива и фондового индекса ММВБ.

В основе работы лежит классическая модель из рисковых и безрисковых активов, минимизирующая риск вложений при заданном уровне доходности:

$$\sigma_v^2 = \sigma_F^2 * g_F^2 + \sigma_M^2 * g_M^2 + 2 * cov_{FM} * g_F * g_M \rightarrow \min$$

$$\bar{\mu}_V = g_M * \bar{\mu}_M + g_F * \bar{\mu}_F + g_B * \bar{\mu}_B = R$$

$$g_M + g_F + g_B = 1$$

где M — индекс ММВБ, F — паевой фонд, B — безрисковый актив,

g_M, g_F, g_B — доли активов M, F и B в общем объеме вложений инвестора,

cov_{FM} — ковариация доходностей M и F

$\bar{\mu}_V, \sigma_v^2$ — ожидаемая доходность и риск (дисперсия) вложений инвестора,

$\bar{\mu}_M, \bar{\mu}_F, \bar{\mu}_B$ — ожидаемые доходности активов M, F, B соответственно, R — константа.

В качестве фондового индекса (рыночного портфеля), паевого инвестиционного фонда и безрискового актива соответственно будут выступать индекс ММВБ, пай ВТБ — Фонд Телекоммуникаций и Альянс — государственных облигаций. Информационной базой послужил сайт Investfunds [1]. Данные представлены месячные на основе трехлетнего периода по 19 ноября 2013 года. Итак, безрисковая ставка доходности составляет 0,48% в месяц ($i=0,48$), стандартное отклонение доходности рыночного портфеля равно 5,2% ($\sigma_M = 5,2$), ожидаемая доходность рыночного портфеля равна 9,53% ($\bar{\mu}_M = 9,53$), стандартное отклонение доходности пая равно 6,26% ($\sigma_F = 6,26$), коэффициент корреляции между доходностями рыночного портфеля и пая составляет 0,2 ($\rho=0,2$), отклонение между фактической ожидаемой доходностью пая и равновесной ожидаемой доходностью, вычисленной по модели CAPM (линия SML), равна 0,252% ($\alpha=0,252$), коэффициент чувствительности доходности пая к изменению доходности рыночного портфеля M составляет 0,875 ($\beta=0,875$), фактическая ожидаемая доходность предложенного пая равна 8,6% ($\bar{\mu}_F = 8,6$).

Визуально исходные показатели можно представить графически (см. рис. 1 и 2). На рисунке 1 ось ординат — ожидаемая доходность ($\bar{\mu}$), ось абсцисс — коэффициент бета (β), β представляет собой коэффициент чувствительности доходности актива к изменению доходности рыночного портфеля (в нашем случае фондового индекса ММВБ). На рисунке 2 ось абсцисс — стандартное отклонение доходности актива (σ).

На рисунках 1 и 2 показано положение финансового актива (пая) по отношению к линии доходности рынка ценных бумаг (SML) и к линии рынка капиталов (CML).

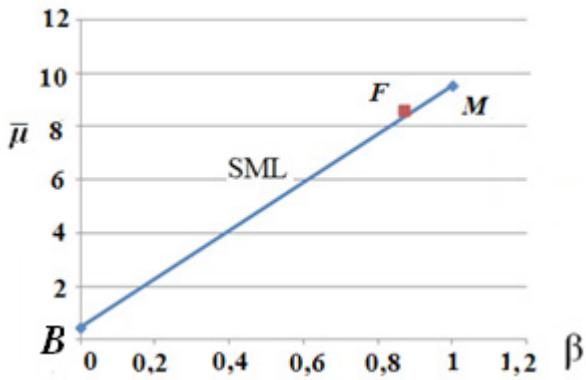


Рис. 1. Графическое изображение пая F относительно линии SML

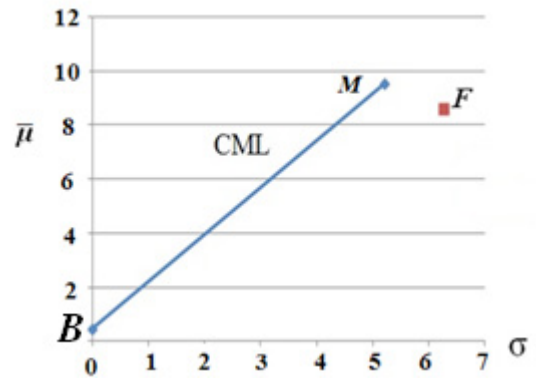


Рис. 2. Графическое изображение пая F относительно линии CML

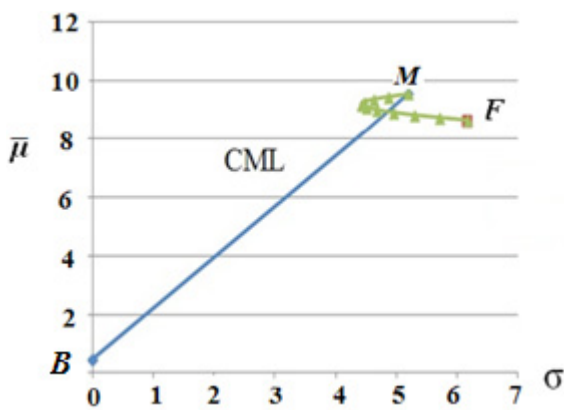


Рис. 3. Объединение пая F и рыночного портфеля M в единый портфель P

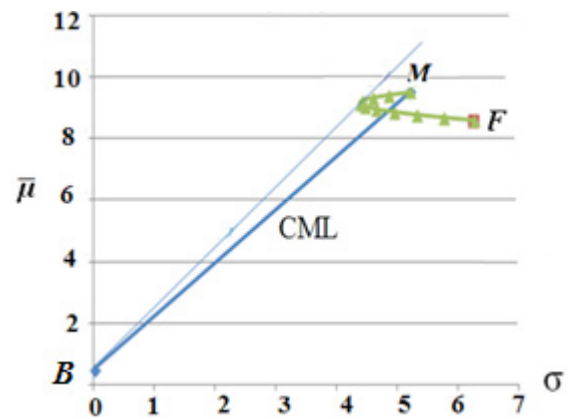


Рис. 4. Объединение портфеля P и безрискового актива в портфель V

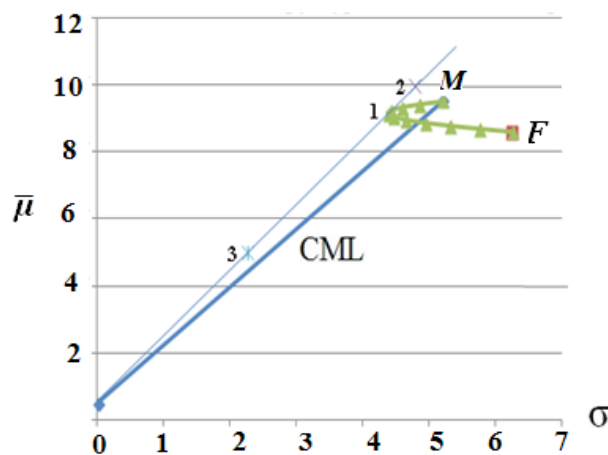


Рис. 5. Оптимальная структура вложений инвестора

Таким образом, пай является недооцененным ($\alpha > 0$, линия SML, см. рис. 1), но является неэффективным (лежит ниже линии CML, см. рис. 2). Все эффективные портфели, согласно модели CAPM, принадлежат линии CML. Поэтому рациональный инвестор не стал бы держать пай в качестве единственного наполнения своего портфеля,

так как он не является эффективным. Однако, с помощью комбинирования пая с рыночным портфелем в определенных оптимальных соотношениях, можно достичь точек, лежащих выше линии рынка капитала CML. Для этого необходимо вначале объединить пай F и рыночный портфель M в единый портфель P (см. рис. 3). С учетом коэф-

фициента корреляции между M и F все возможные комбинации портфеля P лежат на дуге.

Затем необходимо объединить портфель P и безрисковый актив B в портфель V . Получим интегрированный продукт. Все возможные комбинации составляющих данного интегрированного продукта (структура портфеля) лежат на линии, которая является касательной, проведенной из безрисковой ставки к портфелю, составленному из пая F и рыночного портфеля M (см. рис. 4). На касательной лежат все возможные комбинации интегрированного продукта (см. рис. 4).

Покажем, как отразятся предпочтения инвестора относительно доходности и риска на структуре портфеля V (интегрированного продукта).

На рисунке 5 изображены три различных структуры портфеля V . Структура портфеля V получается на основании расчетов по математической модели, описанной выше, задавая различное значение R . Расчеты можно произвести с помощью программного продукта MS Excel (Поиск решений).

Портфель 2 представляет собой случай, когда инвестор является заемщиком на рынке безрисковых активов (в этом случае доля безрискового актива отрицательна), т. е. будет привлекать дополнительные заемные средства в виде безрисковых активов по ставке процента i и размещать их в портфель P , составленный из F и M с доходностью выше, чем i , тем самым величина общего риска его вложений V превысит риск портфеля P . Структура портфеля 2: $g_M = 0,71$; $g_F = 0,38$; $g_B = -0,09$; ожидаемая доходность портфеля 2 равна $\bar{\mu} = 10$; риск, вы-

раженный стандартным отклонением равен $\sigma = 4,78$ (см. рис. 5).

Портфель 3 представляет собой случай, когда инвестор является кредитором на рынке безрисковых активов, т. е. его средства будут распределены между вложениями в портфель P из рискованных активов (F и M) и безрисковыми активами B , общий риск вложений V будет меньше, чем риск портфеля из рискованных активов P . Структура портфеля 3: $g_M = 0,33$; $g_F = 0,18$; $g_B = 0,48$; ожидаемая доходность портфеля 3 равна $\bar{\mu} = 5$; риск, выраженный стандартным отклонением равен $\sigma = 2,27$ (см. рис. 5).

Портфель 1 представляет собой случай, когда инвестор все свои средства вкладывает в портфель P , составленный только из рискованных активов F и M , следовательно, общий риск его вложений V будет равен риску этого портфеля ($\sigma_V = \sigma_P$), т. к. в портфеле инвестора будут отсутствовать безрисковые активы. Структура портфеля 1: $g_M = 0,53$; $g_F = 0,47$; $g_B = 0$; ожидаемая доходность портфеля 1 равна $\bar{\mu} = 9,09$; риск, выраженный стандартным отклонением равен $\sigma = 4,42$ (см. рис. 5).

В работе показан возможный вариант построения интегрированного продукта, состоящего из рискованных и безрисковых активов, учитывающий предпочтения инвестора относительно доходности и риска. Объединив пай, лежащий ниже линии CML, но выше линии SML, с рыночным портфелем и безрисковыми бумагами, получили комбинации, лежащие выше линии CML. Таким образом, данная стратегия позволила превзойти рынок.

Литература:

1. Investfunds [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL: <http://pif.investfunds.ru> (дата обращения: 25.11.13)
2. Зви Боди, Роберт Мертона. Финансы. — М.: Вильямс, 2007. с. 592

Опцион на налоговые обязательства

Конников Евгений Александрович, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Введение

Своевременная уплата налоговых платежей — конституционная обязанность гражданина Российской Федерации.

Неуплата налога в надлежащий срок должна компенсироваться погашением задолженности по налоговому обязательству, полным возмещением ущерба, который понесло государство из-за несвоевременного внесения налога. Поэтому к сумме не внесенного в срок налога (недоимки) законодатель добавил дополнительный платеж — пеню как компенсацию потерь государственной казны

в результате недополучения налоговых сумм в срок в случае задержки уплаты налога.

Пеня является разновидностью неустойки и одним из средств обеспечения исполнения как гражданско-правовых, так и налоговых обязательств. Назначение пени — стимулировать своевременное исполнение обязательства, в частности уплату налога, а также побуждать налогоплательщика к минимальной просрочке уплаты налога, если срок его внесения был нарушен.

На данный момент, помимо пени существуют иные способы стимулирования своевременного исполнения налоговых обязательств, однако все они носят карательный ха-

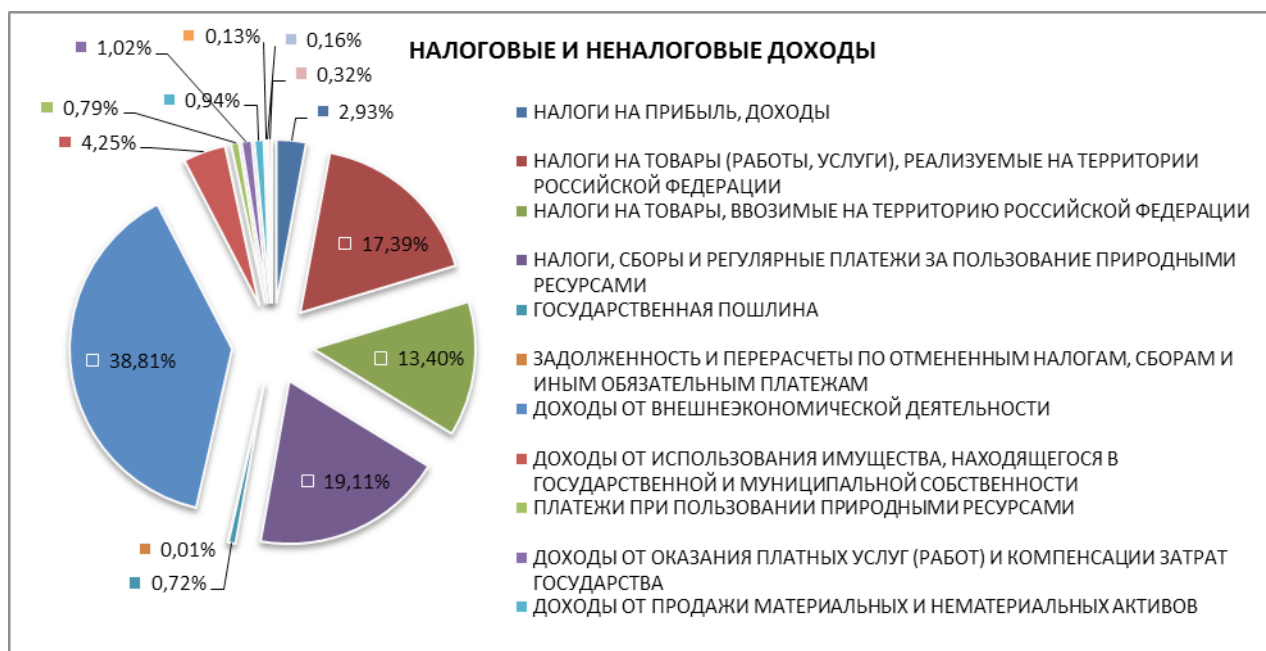


Рис. 1. Структурный анализ налоговых и неналоговых доходов Федерального Бюджета РФ в разрезе их групп и подгрупп

Источник: <http://info.minfin.ru/> — официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации, информационно-аналитический отдел

рактически. Не существует ни единого метода стимулирования своевременного исполнения налоговых обязательств, носящего поощрительный характер. Таким образом, можно сделать вывод о том, что вся система мотивации населения к своевременному погашению задолженности по налогам и сборам строится на принципе неотвратимости наказания и на системе карательных мер. Следовательно, вся система мотивации с точки зрения психологии не может быть эффективна в долгосрочной перспективе.

Так же нельзя забывать о стратегической важности своевременной уплаты налогов и сборов, так как Бюджет Российской Федерации (как Федеральный Бюджет, так и Бюджеты субъектов) в большей степени формируется исходя налоговых поступлений. Данное утверждение подтверждается результатами анализа структуры доходов Федерального Бюджета за 2012 год (Рис. 1).

Исходя из информации из отчета об исполнении федерального бюджета и информации отраженной на диаграмме, можно заключить, что:

1. Общая величина доходов РФ на 01.01.2013 г. составляет 12845487 млн рублей;
2. Доля налоговых и неналоговых доходов в общей сумме доходов равна 12780953 млн рублей, или 99,5%;
3. 4 наиболее крупные категории в составе данной группы:
4. доходы от внешнеэкономической деятельности;
5. налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами;
6. налоги на товары, реализуемые на территории РФ;
7. налоги на товары ввозимые на территорию РФ

8. Удельный вес данных подгрупп составляет 88,7%;
9. Удельный вес остальных 10 подгрупп составляют 11,3%.

В свою очередь, от размера фактических поступлений налогов и сборов в Федеральный бюджет и бюджеты субъектов, зависит способность государства отвечать по своим расходным обязательствам. Следовательно, государство не может эффективно функционировать в отношении обеспечения собственных расходных обязательств в условия тотального несоответствия планируемых сумм поступлений и их фактических аналогов.

Таким образом, можно сделать вывод, что система мотивации населения к своевременному исполнению своих обязательств по налогам и сборам и ее совершенствование носит стратегический характер.

В данной статье, автор готов предложить инструмент мотивации, кардинально отличающийся от инструментов, функционирующих на данный момент. Суть инструмента заключается в системе финансового поощрения положительной динамики увеличения темпов роста общего размера погашения задолженности по налогам и сборам, и одновременном хеджировании стагнации или отрицательной динамики. Данный инструмент можно назвать — «опцион на налоговые обязательства».

Описание инструмента и его базисный актив

Прежде чем описать данный вид опциона, имеет смысл определить понятие опциона и его характеристики. Опцион является деривативом (производной ценной бу-

магой), в основе которого находятся различные андерлаинги (базовые активы). В практике, на данный момент, в качестве андерлаинга могут быть задействованы различные активы: валюта, товары, индексы, процентные ценные бумаги, акции и т. д.

Прежде всего, опционный контракт дает возможность его покупателю зафиксировать свой риск изначально определенной суммой, которой он лишится в случае неблагоприятного, для него, стечения обстоятельств. Однако при этом, потенциально возможная прибыль по контракту практически ничем не ограничена. Следовательно, основная особенность опционного контракта состоит в том, что он дает его покупателю право выбора: исполнить контракт или отказаться от его исполнения.

Для всех опционов в независимости от базиса характерны единые структурные признаки. Данные признаки дают возможность выявить структуру этого типа производных инструментов.

Цену опциона определяют следующие факторы:

1. Процентные ставки;
2. Среднеквадратичное отклонение ежедневных колебаний цен базиса в расчете на год;
3. Временной период, оставшийся до исполнения контракта;
4. Цена базисной ценности.

Таким образом, прежде чем вводить опцион, необходимо определить его базисный актив. Автор предполагает, что наиболее целесообразно будет ввести в качестве базисного актива физическое выражение задолженности по налогам и сборам. На данный момент, в природе отсутствует данный инструмент, поэтому в данном теоретическом исследовании его условным названием будет — «долговой сертификат по налоговым обязательствам».

Суть данной ценной бумаге определяется в том, что данная бумага изначально не стоит ничего, то есть её начальная цена равна нулю, так как она выражает величину погашенной задолженности по налоговым обязательствам образовавшейся на конец базисного периода. Верхняя граница цены данной ценной бумаги характеризуется максимально возможной величиной погашения в отчетном периоде задолженности по налогам и сборам, образовавшейся в базисном периоде. Следовательно, верхняя граница цены будет равна общему размеру задолженности на конец базисного периода, или на момент выпуска бумаги. Таким образом, можно заключить, что цена данной бумаги на конец отчетного периода (в конце ее срока существования) будет определяться в пределах от нуля (при нулевом уровне погашения задолженности) до величины задолженности (при полном погашении задолженности).

При этом надо отметить, что сама ценная бумага не несет в себе реального актива, а лишь является отражением действительности. Следовательно, независимо от ее стоимости на конец отчетного периода, размер реальных обязательств по погашению задолженности по налогам и сборам не изменится, и будет составлять разность

между размером обязательств на конец отчетного периода и суммой погашенной задолженности на конец отчетного периода.

Данные ценные бумаги не могут быть напрямую проданы населению, так как в их основе не лежит реального актива, а их природа могла бы носить исключительно спекулятивный характер. Следовательно, необходимо создать инструмент, который позволит, не реализовывая данной эфемерной ценной бумаги, создать мотивацию у населения к уменьшению размера общероссийской задолженности по налогам и сборам. Мотиватором в данном случае может выступить право на получение выгоды от государства при общем увеличении темпов роста общего размера погашения задолженности по налогам и сборам, а также право отказаться от убытка при обратной тенденции с условием уплаты относительно незначительной неустойки (некой компенсации за риск государства по сделке).

Под параметры описанный в предыдущем параграфе наиболее подходит опционный контракт. Он дает возможность зафиксировать свои издержки в размере опционной премии, при этом не обязую реализовывать право по нему при неблагоприятной ситуации. Данный вид опциона не существует на данный момент, поэтому в данном исследовании этот инструмент получил название опциона на налоговые обязательства.

Опцион, как срочный контракт, характеризуется следующими параметрами:

1. Вид сделки;
2. Форма базисного актива;
3. Текущая цена единицы базисного актива;
4. Срок действия;
5. Волатильность цены единицы базисного актива;
6. Безрисковая процентная ставка.

Я целью подробного описания характера данного опциона, необходимо подробно изложить каждый из пунктов приведенных выше.

Вид сделки. Всего существует 2 вида сделок: продажа (пут) и покупка (колл). Так как данный финансовый инструмент не может являться биржевым и (с целью анализа спроса и предотвращения мошеннических схем) должен быть именованным (без права цессии), единственно возможной формой сделки должна быть сделка купли-продажи, в которой продавцом выступает государство, а покупателем в свою очередь выступает юридическое лицо (резидент Российской Федерации). Следовательно, опцион может быть исключительно колл.

Форма базисного актива. Как уже было определено выше, в качестве базисного актива в данном опционном контракте выступает долговой сертификат по налоговым обязательствам (определенное количество данных сертификатов). Данный актив отражает величину погашенного долга по налогам и сборам (образовавшегося в базисном периоде) на конец отчетного периода.

Текущая цена единицы базисного актива. Как уже было сказано выше, цена данного базисного актива на мо-

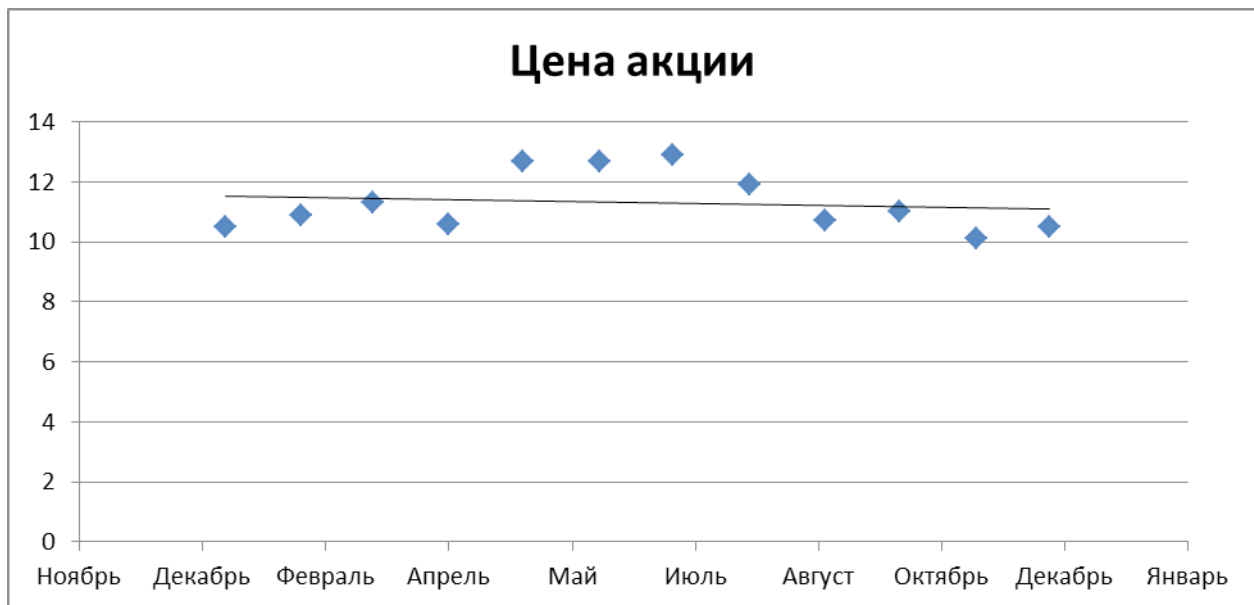


Рис. 2. Изменение цены акции в течение календарного года

мент его формирования равна нулю, так как на момент выпуска задолженность образована и не погашена в полном объеме выпуска. На момент исполнения опционного контракта цена базисного актива может колебаться от нуля до полной величины задолженности.

Срок действия. Данный опцион может выпускаться исключительно на момент подведения итогов по результатам хозяйственной деятельности базисного периода, и исполняться на момент подведения итогов по результатам хозяйственной деятельности отчетного периода. Так как, отчетным периодом по большинству федеральных налогов является год, то и сроком действия эффективнее всего будет определить один календарный год. Это позволит упростить процедуру определения размера общей задолженности и ее погашенной части.

Волатильность цены единицы базисного актива. Данный параметр является наиболее интересным для изучения и спорным в отношении трактовки. Наиболее простым определением понятия волатильность может быть следующее:

Волатильность цены единицы базисного актива — это величина, измеряющая неопределенность ее будущих изменений.

При увеличении волатильности возрастает вероятность, что цена единицы базисного актива будет как очень высокой, так и очень низкой. С точки зрения владельца, эти результаты компенсируют друг друга. Однако волатильность цены долгового сертификата по налоговым обязательствам кардинально отличается от волатильности цены иного базисного актива (акции и т. д.). Прежде всего это выражается в том, что цена долгового сертификата по налоговым обязательствам изначально равна нулю, и в процессе погашения задолженности она может исключительно увеличиваться, так как общий размер за-

долженности зафиксирован в конце базисного периода и не может быть изменен в течение отчетного периода. Проще всего понять разницу между волатильностью цены долгового сертификата по налоговым обязательствам и волатильностью цены акции с помощью двух графиков (Рис. 2; Рис. 3).

Цена акции может изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, в отличие от цены долгового сертификата по налоговым обязательствам, которая может исключительно увеличиваться или оставаться неизменной. Линия тренда в случае анализа изменения цены долгового сертификата по налоговым обязательствам может иметь исключительно положительный наклон.

Руководствуясь данными выводами, можно заключить, что волатильность цены долгового сертификата носит более сложный характер, нежели волатильность цены акции, следовательно, для ее расчета нужно использовать иные методы.

Безрисковая процентная ставка. Влияние безрисковой процентной ставки на стоимость опциона не так очевидно. Если безрисковая ставка увеличивается, то доход, ожидаемый инвестором от владения базисным активом, возрастает. Кроме того, текущая стоимость любых будущих денежных сумм, предназначенных владельцу опциона, падает. Сочетание этих эффектов приводит к уменьшению стоимости опциона «колл».

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что данный вид опциона на данный момент не имеет аналогов в мире и в Российской Федерации в частности. Его природа отличается от природы прочих видов опционов, в частности из-за природы его базисного актива, который на данный момент также не имеет аналогов.



Рис. 3. Изменение цены долгового сертификата по налоговым обязательствам в течение календарного года

Характеристики инструмента и методы расчета его параметров

Прежде всего, следует определить основные параметры расчетов и ввести условные обозначения (таб. 1).

Также, необходимо отметить, что данные опционы могут быть исключительно европейского типа, так как их реализация в течении периода T невозможна по причине отсутствия данных о цене базисного актива. А также необходимо допущения равенства S и C с целью отражения прозрачности схемы.

Прежде всего, необходимо определить верхнюю и нижнюю границы стоимости опциона (далее C). Для упрощения расчетов предположим, что всего был выпущен один опцион да все долговые сертификаты по налоговым обязательствам, а один долговой сертификат стоит от нуля до одного рубля.

Данные опционы дают их держателю право купить все долговые сертификаты по налоговым обязательствам по определенной цене. В любом случае опцион не может стоить больше, чем максимально возможная цена всех сертификатов, которая равна величине всех долговых обязательств. Следовательно, верхним пределом его цены является максимально возможная цена всех сертификатов:

$$C \leq P_{max}$$

В свою очередь нижняя граница цены опциона более сложна для вычисления. Главным вопросом является отсутствие фактической цены базисного актива (далее P₀). Следовательно, единственно возможным вариантом рассчитать нижнюю границу C будет определить теоретическую P₀. Для ее определения необходимо понять природу целесообразности создания данного финан-

сового инструмента. В данном случае, цель опциона — хеджировать риски Российской Федерации в части формирования бюджета, посредством продажи право на получение дохода при положительной динамике увеличения темпов роста общего размера погашения задолженности по налогам и сборам. Следовательно, необходимо определить величину, характеризующую данную динамику. Для этого вводятся следующие коэффициенты:

1. Коэффициент невозвратности базисного периода (K₀);
2. Коэффициент невозвратности отчетного периода (K₁).

K₀ является условной величиной, отражающей долю непогашенной задолженности в базисном периоде, и определяется по формуле:

$$K_0 = \frac{Q_0 - P_{k_0}}{P_{k_0}}$$

K₁ является условной величиной, отражающей долю непогашенной задолженности в отчетном периоде, и определяется по формуле:

$$K_1 = \frac{Q_1 - P_{k_1}}{P_{k_1}}$$

Если данные коэффициенты стремятся к нулю, то население погашает задолженность по налогам и сборам перед государством с положительным трендом. Следовательно, если K₀ больше K₁ то имеет место положительная динамика увеличения темпов роста общего размера погашения задолженности по налогам и сборам.

Для создания подобной тенденции необходимо мотивировать население к постоянному увеличению размера погашаемой задолженности. Следовательно, необходимо

Таблица 1. Условные обозначения

Наименование параметра	Условное обозначение параметра	Определение параметра
Начальная цена базисного актива	P_0	Цена всех долговых сертификатов по налоговым обязательствам на момент их выпуска (на начало отчетного периода). Всегда равно нулю.
Количество базисного актива	Q	Общий размер долговых обязательств.
Конечная цена базисного актива	P_k	Цена всех долговых сертификатов по налоговым обязательствам на момент исполнения опциона (на конец отчетного периода). Всегда равно числу погашенных долговых обязательств.
Коэффициент невозвратности базисного периода	K_0	Условная величина, отражающая долю непогашенной задолженности в базисном периоде
Коэффициент невозвратности отчетного периода	K_1	Условная величина, отражающая долю непогашенной задолженности в отчетном периоде.
Безрисковая процентная ставка	r	Ставка доходности по совершенно безрисковой ценной бумаге. В данном случае было решено использовать среднесрочную ставку рынка ГКО-ОФЗ на начало отчетного периода.
Срока действия опциона	T	Срок в течении которого действует опцион. В данном случае T составляет 1 календарный год.
Стоимость опциона на долговые сертификаты по налоговым обязательствам	C	Цена, по которой лицо имеет право приобрести опцион на определенное количество долговых сертификатов по налоговым обязательствам.
Опционная премия	X	Простой и полностью невозвращаемый платеж покупателя опциона продавцу опциона за права, передаваемые опционом.
Цена исполнения опциона	S	Зафиксированная в опционном контракте цена, по которой может быть куплен базисный актив в случае исполнения опциона
Максимально возможная цена всех долговых сертификатов	P_{max}	Общий размер задолженности.

связать размер задолженности отчетного периода (Q_1) и величину, отражающую долю непогашенной задолженности в базисном периоде (K_0), это позволит создать прогрессию, сутью которой будет утверждение: для исполнения опциона с извлечением дохода, население обязано погасить большую часть задолженности, нежели в предыдущем периоде.

Таким образом, если также учесть поправку на безрисковую процентную ставку, нижняя граница опциона примет следующий вид:

$$C \geq Q - QK_0 e^{-rT}$$

Подводя вывод всему вышесказанному можно сделать вывод, что государство имеет право установить цену опциона на долговые сертификаты по налоговым обязательствам в следующих границах:

$$Q - QK_0 e^{-rT} \leq C \leq P_{max}$$

Исходя из принципа целесообразности, нужно отметить, что наиболее вероятным значением C должна быть нижняя граница опционной стоимости, так как базисный актив имеет предел роста, а его изначальная цена, в свою очередь, равна нулю.

Теоретический пример применения инструмента

С целью более наглядно проиллюстрировать принцип работы данного инструмента, необходимо рассмотреть пример:

Предположим, что размер задолженности населения перед бюджетом по налогам и сборам за 2011 год составляет 100000 рублей (Q_1), в то время как аналогичный показатель за 2010 год составлял 130000 рублей (Q_0). Общий размер погашенной задолженности за 2010 год составляет 85000 рубле (P_{k0}). Среднесрочная ставка рынка ГКО-ОФЗ на начало отчетного периода составляет 10%. Государство выпускает один опцион на все долговые сертификаты по налоговым обязательствам (100000 штук). Опционная премия равна безрисковой ставке от цены опциона. Необходимо определить выигрыш/проигрыш инвестора при покупке опциона на долговые сертификаты по налоговым обязательствам за 2011 года при:

1. Общем размере погашенной задолженности за 2011 год 70000 рубле (P_{k1}).
2. Общем размере погашенной задолженности за 2011 год 55000 рубле (P_{k1}).

Решение необходимо разбить на 2 этапа:

Общий размер погашенной задолженности за 2011 год составил 900000 рублей. Следовательно, $K_1=0,42$

что меньше $K_0=0,53$, а значит имеет место положительная динамика увеличения темпов роста общего размера погашения задолженности по налогам и сборам. Или же $K_1=0,81$ что больше $K_0=0,53$, а значит имеет место отрицательная динамика увеличения темпов роста общего размера погашения задолженности по налогам и сборам. Далее определяется цена опциона (значение нижней границы цены опциона), $C=52043,62$ рубля, а опционная премия в свою очередь $X=5204,36$ рублей. Следовательно, конечная цена базисного актива (P_{kl}) должна быть больше суммы C и X (57247,98 рублей).

1. $P_{kl}=70000$ рублей, что больше 57247,98 рублей. Следовательно, инвестор получил доход в 12753 рубля. Прибыль инвестора составила 22%.

2. $P_{kl}=55000$ рублей, что меньше 57247,98 рублей. Следовательно, инвестору нецелесообразно исполнять опционный контракт, и он несет убыток в размере опционной премии (5204,36 рублей).

Литература:

1. Уильям, Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. Инвестиции. М., 2013.
2. Халл, Джон К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. М., 2012.
3. Селищев, А. С., Маховикова Г. А. Рынок ценных бумаг. М., 2012.
4. А. Б., Фельдман. Производные финансовые и товарные инструменты. М., 2008.
5. Министерство Финансов Российской Федерации, информационно-аналитический отдел. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://info.minfin.ru>.

Модель государственного регулирования экономики в Республике Казахстан

Корабаева Арайлым Болатовна, магистр
Казахстанско-Британский технический университет (г. Алма-Ата)

В статье рассматривается модель государственного регулирования экономики Республики Казахстан для экономического роста на основе открытой рыночной экономики с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений, а также поддержание и укрепление политической стабильности и национального единства.

Ключевые слова: рыночная экономика, инвестиция, регулирование экономики.

Model of state regulation of economy in the Republic of Kazakhstan

Korabaeva A. B.
Master's student, Kazakh-British Technical University

The article considers the model of state regulation of the economy of the Republic of Kazakhstan for economic growth based on an open market economy with high levels of foreign investment and domestic savings, as well as maintaining and strengthening political stability and national unity.

Keywords: the market economy, investment, economic regulation.

Beginning of the XXI century the economy of Kazakhstan is characterized by unstable dynamics and still focused primarily on extractive industries that would provide

a transition to a qualitatively new level of development and the innovative nature of the changes in the economy, increase its competitiveness, positive structural changes. The

global financial and economic crisis and conflicting results of ongoing market reforms, on the other hand, have complicated the already precarious socio-economic situation of the country and on the other — provided additional opportunities of economic transformation in the innovation-oriented, competitive economic system. To realize these opportunities, it is necessary to clearly define the objectives of innovation, form the institutional environment, and mobilize innovative potential for the transition to a new type of development. December 14, 2012 President Nursultan Nazarbayev addressed the people of Kazakhstan «Strategy Kazakhstan-2050»: a new policy established state. The President noted that the main objective is to create a republic in 2050 on the basis of the welfare society of a strong state, a developed economy and the possibilities of universal labor.

Today we are on the threshold of great opportunities. Many of you know, some of the poorest countries in Asia climbed out of poverty for 30 years and have become prosperous industrial states. Were the first in Korea, Taiwan and Singapore, and now followed by Malaysia, Indonesia and Thailand. High growth demonstrates our great neighbor, China. Unfold their power in India and Brazil.

We sincerely hope and believe that soon acquire a new image of a great country and friendly Russia.

Forty years ago, when Singapore gained independence, he was one of the poorest countries in the world with a per capita income of less than \$200 a year. Today Singaporeans per capita income more than 20 thousand dollars. Malaysia, a country similar to ours with population, ethnic composition and many other parameters, has achieved a tenfold increase in the standard of living of its citizens less than 20 years. As a result of these successes, these countries are known worldwide as the Asian Tigers. Are there reasons for Kazakhstan, with all its possibilities, cannot achieve the same? They are not. By 2030, we are confident that Kazakhstan will become the Central Asian leopard and will serve as an example for other developing countries.

That our country has achieved those prospects, you must implement the following seven long-term priorities:

1. NATIONAL SECURITY. Ensure the development of Kazakhstan as an independent sovereign state, while maintaining its territorial integrity.

2. DOMESTIC POLITICAL STABILITY AND CONSOLIDATION OF SOCIETY. Maintain and strengthen political stability and national unity that will allow Kazakhstan to implement the national strategy for current and future decades.

3. ECONOMIC GROWTH BASED ON OPEN MARKET ECONOMY WITH HIGH LEVEL OF FOREIGN INVESTMENT AND INTERNAL SAVINGS. Achieve tangible, sustainable, and increasing economic growth.

4. HEALTH, EDUCATION AND WELFARE OF THE CITIZENS OF KAZAKHSTAN. Constantly improve living conditions, health, education and opportunities for all Kazakhs, improve the ecological environment.

5. ENERGY RESOURCES. Efficient use of energy resources in Kazakhstan through rapid increase in production

and export of oil and gas in order to generate income that will contribute to sustainable economic growth and improve people's livelihood.

6. INFRASTRUCTURE particularly transport and communications. Develop these key sectors so that the strengthening of national security, political stability and economic growth.

To become the first Asian leopard, among our priorities should be to use the best international practices in the field of macroeconomic indicators. Low inflation, budget deficit, a strong national currency, the high rate of savings. This recipe worked in Japan, Korea, Indonesia, Taiwan and Chile. He will work in Kazakhstan.

On the road to liberalization, we have made great strides, but in agriculture, a number of industries and in the social sector, market level is still low. In fact, the entire manufacturing sector suffers from a crisis of payment system, caused by the actions of incompetent or corrupt business leaders are not accountable or poorly accountable owners. This became the basis for the unemployment, the inevitable consequence of the negative impact of modern economic growth.

In many countries, including some ex-Soviet (Kazakhstan, Russia), there is seemingly paradoxical situation where unemployment is accompanied by a massive influx of foreign labor. In Kazakhstan and Russian import of foreign labor have two varieties: the first group is massive and low-paid migrant workers group, the second group less numerous professionals who bring with them foreign companies.

As a result of the refusal of the local workforce from the «prestige» or failure of the proposed payment by the employer that does not meet the standards of living in this society, and therefore the labor market niches filled by migrant workers formed. Local labor force, which could not find a use in prestigious employment and satisfying their pay, live on benefits, work occasionally and preserved through tradition, much of salary can be supported by their parents and other relatives.

Another local specificity of a high percentage of unemployment among graduates applicants compared with developed countries. Situation on the labor market in Europe and the United States are distinguished by a privileged position of highly qualified specialists. So Jeffrey Sachs notes that «the problem of employment in America begins with the lack of skills of workers. Consider the unemployment rate as of December 2010: 9.4% of the workforce does not have a job, and 17.5% of U. S. workers were either unemployed or were forced to settle for part-time employment. However, the unemployment rate varies considerably depending on the age and level of education. Among workers aged 16–24 unemployment reaches staggeringly high level — 19.3%, and among workers aged 25 years, the overall unemployment rate is twice lower and is 8.3%. «Summarizing this situation, he comes to the conclusion that in America now workers are those who went to college, and those who did not study it.

Table 1. Key indicators of the labor market

Indicators	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Economically active population, thousand people	7479.1	7399.7	7657.3	7840.6	7901.7	8028.9	8228.3	8415.0	8457.9	8610.7	8774.6	9013.1
Employed population, thousand people	6698.8	6708.9	6985.2	7181.8	7261	7403.5	7631.1	7857.2	7903.4	8114.2	8301.6	8540.3
Unemployed population, thousand	780.3	690.7	672.1	658.8	640.7	625.4	597.2	557.8	554.5	496.5	471.0	472.8
Unemployment rate, %	10.4	9.3	8.8	8.4	8.1	7.8	7.3	6.6	6.6	5.8	5.4	5.3
Youth unemployment (15–24 years), %		17.3	14.5	14.3	13.4	12.1	9.4	7.4	6.6	5.2	4.6	3.8

In Kazakhstan, as in most other post-Soviet countries, graduates of colleges and universities are among the top contenders for the replenishment of the list of unemployed.

According to the Agency for Statistics unemployment rate in December 2012 was 5.3% of the economically active population of young people — 3.8%. The number of unemployed at the end of last year was estimated at 472.8 thousand totals according to the Agency for Statistics; in the national economy at the end of December 2012 were employed 8.5 million people. Versus the same period last year their number increased by 238.7 thousand people according to data from period 2001 to 2012 a decrease in the unemployment rate. If in 2001 among young people (aged 15–24) unemployment rate was 19.1% of the economically active population, in 2012 this figure was equal to 3.8%, which indicates a decline in unemployment in almost 5 times.

Our investment climate became more favorable, and Kazakhstan became a leader of the quantity and quality of foreign investments, we need political will and real action. Need to formulate industrial technology strategy for Kazakhstan dictated world experience. All developing countries, with few exceptions, have gone from labor-intensive to capital-technology — intensive enterprises. Inert and cumbersome structure of production cannot be fixed in one fell swoop. International experience shows the need to sequence consisting in steady decline in the gross national product of the share of agriculture and extractive industry, while the share of processing industries and, above all — high-tech, high value-added, as well as services.

The focus of our primary attention remains proper protection of foreign investment and the possibility of repatriation of profits. There are several sectors of the economy: the development of natural resources, infrastructure, communication and information — which are of paramount importance for our country. The development of these industries would impact not only on economic growth, but also in the social

sphere, as well as Kazakhstan's integration into the international community. These capital-intensive industries, whose development requires both foreign capital and tough strategic control of the state. However, as recognized by Adam Smith, there are some social needs that the private sector is not attractive. In these cases and as a last resort to ensure the needs of the state will take over. Kazakhstan has huge reserves of natural and energy resources. In our country there are oil and gas deposits that take us into the top ten oil countries. Kazakhstan also has large deposits of coal, uranium, gold and other valuable minerals. We have a great potential to use solar and wind energy. Despite this, we cannot satisfy our internal needs for a number of years. This is a consequence of the distribution system, which was established during the Soviet period, and also the lack of necessary infrastructure.

For economic growth of Kazakhstan need:

First, conduct a systematic analysis, monitoring and evaluation of the major sectors of the economy of Kazakhstan, access to foreign markets in terms of their level of export profitability and the factors that determine it. This, above all, high performance, low overhead, the presence of other countries inaccessible resources and materials, highly skilled workforce, exclusive technologies, etc. While such work is not fully satisfied.

Secondly, a comparative analysis of competitive industries and sectors of other countries, as well as transnational corporations that participate in the same international markets, to assess the factors that lead to delays Kazakhstan exporters and sectors of the economy or, on the contrary, give them a comparative advantage.

Third, to assess the pros and cons of certain export industries and identify areas where you need to maintain existing benefits, and where — to eliminate problems. At the same time we need to evaluate the effectiveness of actions already undertaken to develop promising industries, including

the internal market and to consider opportunities to develop their export potential.

Fourth, on the basis of such systematic analysis, we need to develop breakthrough macro that can change the structure of the industry, with significant added value, the multiplier effect, export and resource potential.

Fifth, it is important to organize a targeted system for supporting access of Kazakh business in foreign markets.

Economic experience of the last 10 years has shown is necessary to know the truth, built on the experience of

others, but you cannot blindly follow them, forgetting about the national peculiarities of the country. Kazakhstan should be flush with the leading countries of the world as a strong, prosperous and respected power. But to its position among the world leaders it can only come by own — account of the views and achievements of foreign partners, but guided, above all, their own state and national interests, their understanding of domestic and international realities, its own strategy and tactics change for the people of Kazakhstan its security, freedom and prosperity.

References:

1. State regulation of the market economy: Textbook. allowance. — М.: Business, 2001. — 280 with. — (Management Science).
2. Мамыров НК Problems of economic development and education in Kazakhstan. — Almaty Daur, 1998.
3. Мамыров НК, Иhdанов JO State regulation in the context of Kazakhstan: theory, experience, problems. Textbook. Almaty: Economy, 1998.
4. Nazarbayev NA Message from the President to the people of Kazakhstan. Kazakhstan 2030: prosperity, security and the welfare of all Kazakhs//Kazakhstan Pravda on October 11, 1997.
5. Law of the Republic of Kazakhstan «On republican budget for 2001»././Kazakhstan Pravda. — 2000. — December 26.
6. Message from the President of the Republic of Kazakhstan — Leader of the Nation Nursultan Nazarbaev of Kazakhstan «Strategy» Kazakhstan-2050»: a new policy established state.
7. Esengaliev AB State regulation of the agricultural sector of Kazakhstan: the organization, and the imperatives of growth potential. Kazakhstan on the way to a new model of development trends, growth imperatives. Proceedings of the international scientific-practical conference. Almaty: Economy, 2001. — Part 5. — P. 214–221.
8. Standard of living in Kazakhstan. Statistical compilation. Astana, 2005–2012.

Методология управления корпоративной собственностью

Коцба Мадина, магистрант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье исследуются схемы управления корпоративной собственностью, пути оценки эффективности управления и необходимые для этого целевые программы.

Ключевые слова: корпоративные финансы, собственность, корпоративное управление

Keywords: Corporate finance, property, corporate management

В современной экономической среде корпорации становятся доминирующей формой организации деятельности и, вместе с тем, важнейшим институтом современного общества.

Динамические, постоянно развивающиеся предприятия для поддержания своей деятельности наращивают собственность за счет слияний, поглощений, создания сетей дочерних предприятий и простой куплей объектов собственности, состав корпорации может изменяться ежедневно. Корпорации имеют весьма сложную структуру и систему, и для поддержания деятельности такого предприятия необходимо осуществление квалифицированного управления, в основе которого лежит

управление корпоративной собственностью.

Корпорация — это многоуровневая система с постоянно меняющимися параметрами, в ней взаимодействуют два процесса — функционирование и развитие. Период функционирования подразумевает реализацию основной производственной деятельности, а в период развития происходят качественные изменения в корпоративной деятельности. Кроме того, корпорация носит стохастический характер — это обусловлено политической, экономической ситуацией в стране, волатильностью внешней среды. Основной целью системы является обеспечение бесперебойной эффективной работы корпорации.

Чаще всего, корпорация имеет не одно, а больше бизнес-направлений. В случае наличия права собственности на субъекты направления у головной компании, такое бизнес-направление называется холдинговым.

Если же возглавляющая компания получает от управляющей корпорации право пользования или управления, при этом права владения и распоряжения остаются у корпорации, то направление называется трастовым.

Если предприятия существуют без определенной схемы соподчинения, бизнес-направление будет называться дифференцированным. [1,80]

Схемы управления корпоративной собственностью разнятся в зависимости от целей управления.

Дивизиональным, бизнес-направление называется, если главной целью управления является капитализация (повышение рыночной стоимости). Для достижения целей капитализации используются методы корпоративного управления — стратегическое планирование, лоббирование, комиссии ревизионного характера, централизация за счет перераспределения финансовых потоков в портфеле.

Трастовым, бизнес-направление можно назвать, если основной целью управления считается получение определенного периодического дохода. Для достижения таких целей используются методы прямого участия — трастовые договора, коммандитные товарищества и т.д.

Венчурным, бизнес — направление называется, если главной целью управления является развитие бизнеса. В такой ситуации высокий показатель предпринимательского риска, применяются методы антикризисного, венчурного и инновационного характера.

Рассмотрение всего бизнеса корпорации как отдельных бизнес-направлений со своими схемами управления помогает на корпоративном уровне максимизировать эффективность всего процесса управления.

Существует три наиболее часто используемых пути оценки эффективности управления собственностью корпорации:

1) Управление денежными потоками (cash flows). От эффективного управления собственностью увеличивается прибыль;

2) Концепция оценки всего портфеля собственности корпорации, основанна на совокупном увеличении стоимости корпоративной собственности;

3) Метод экономического анализа.

В соответствие с первой моделью, прибыль корпорации от управления корпоративной собственностью можно выразить:

$$П = Дкс - Зкс;$$

Где Дкс — доходы от управления собственностью корпорации;

Зкс — затраты на управление собственностью.

К Дкс можно отнести:

- Доходы от продажи собственности;
- Доходы от управления;
- Доходы от деятельности;

— Блага, полученные от других собственников в качестве вознаграждения за доверительное управление объектами КС.

Зкс можно условно разделить на постоянные и переменные затраты.

К постоянным затратам относятся:

— Затраты на содержание управленческого аппарата корпорации (управляющие компании, компании осуществляющие трейдерские и брокерские услуги, подразделения и субхолдинги);

— Затраты на управление дочерними предприятиями.

— К переменным затратам можно отнести:

— Затраты на проведение тендеров, торгов;

— Затраты на эмиссию ЦБ;

— Операционные расходы от основной деятельности дочерних компаний корпорации;

— Текущие расходы компаний с долей корпоративной собственности (в пропорциональном соотношении).

Затратный показатель эффективности управления собственностью корпорации выражается следующей формулой:

$$Эз = \frac{k \times (Дкс - Зкс)}{Зкс} \frac{k \times (Дкс - Зкс)}{Зкс},$$

Где k — коэффициент, учитывающий налогообложение объектов.

В отличии от затратного показателя, ресурсный рассчитывается формулой:

$$Эр = \frac{k \times (Дкс - Зкс) k \times (Дкс - Зкс)}{Скс},$$

Где Скс — совокупная стоимость объектов корпоративной собственности.

Для того чтобы осуществить эффективное управление корпоративной собственностью менеджмент корпорации должен постоянно следить за показателями Эр и Эз — то есть приоритетными целями должны быть максимизация доходов при определённых расходах или уменьшение расходов при заданных доходах.

Вторая концепция оценки основывается на рассмотрении всех составляющих корпорации как определенного портфеля собственности. Основоплагающей идеей этой концепции является повышение совокупной стоимости портфеля собственности, которая в свою очередь состоит из суммы рыночных стоимостей ее элементов. То есть рыночную эффективность такого портфеля можно выразить как:

$$Этп = \frac{Скстп - Скснп}{Скснп},$$

Где Скстп — текущая портфельная стоимость объектов КС,

Скснп — начальная портфельная стоимость.

Стоит отметить, что в данном методе дивиденды по акциям обычно не учитываются, так как они косвенно влияют на текущую рыночную стоимость элементов портфеля.

В пределах данной концепции менеджменту корпорации следует следить за максимизацией показателя Этп.

Для этого выделяют следующие методы управления КС:

- Административные;
- Экономические;
- Законодательные;
- Организационные.

Для обоснования третьего подхода необходимо обозначить что, экономический анализ является методом аналитики хозяйственных процессов и явлений на микро-, макро уровнях экономики. Соответственно, анализ собственности корпорации относится к микроуровню.

К этапам анализа собственности по методу экономического анализа относятся:

1) Анализ состояния имущества корпорации за счет количественного и качественного анализа использования собственности;

2) Интегральная оценка использования корпоративной собственности за счет показателей конечной эффективности использования объектов ОС, показателей резервов увеличения выпуска и фондоотдачи, показателей использования технологий;

3) Диагностика финансового состояния на данном этапе развития корпорации и анализ потенциала за счет показателей ликвидности корпорации;

4) Составление рекомендаций по итогам анализа.

Прежде чем оценивать используемые в корпорации методики управления имуществом необходимо проанализировать среду функционирования корпорации и выработать стратегию развития. В соответствии с полученной стратегией будет планироваться управление собственностью.

Одними из наиболее важных внутренних факторов для выбора стратегии развития и управления собственностью являются — структура корпорации, организация производственного процесса, специфика производимого продукта, система управления структурными подразделениями, прозрачность и организация систем отчетности. Масштабы деятельности, условия на рынке, конкуренты в данной сфере как внешние факторы оказывают огромное значение на постановку целей управления собственностью, а также на разработку оптимальной структуры и эффективности использования собственности.

К самым важным внешним показателям относят — оценку конъюнктуры региональной экономики. Также, важно проанализировать комплекс мер со стороны государственных структур, проводимых для роста объемов производства. Например, предоставление экономически обоснованных тарифов на электроэнергию, установление честных контактов по развитию экспортного потенциала, реализация возможностей для внедрения инноваций, содействие эффективной инвестиционной политики.

Выбранная стратегия развития основывается на постановке цели и на выборе модели развития.

Экономический рост предприятия считается базисом для роста эффективности его деятельности. Плановый рост предприятия обязательно должен коррелиро-

вать с возможностями корпорации — к инструментариям в принятии управленческих решений можно отнести модели достижимого роста за счет модели устойчивого состояния и модели различных вариантов темпов своего развития. За счет данных моделей развития будет получена информация о различных сценариях развития корпорации.

После формирования стратегии развития, должны быть поставлены конкретные цели по непосредственному управлению собственностью корпорации. А именно, формирование объема и структуры внеоборотных средств, основанной на потребностях и возможностях производства; обеспечение соответствия и обоснованности величины и структуры оборотных активов задачам корпоративного управления. Далее необходимо рассчитать и проанализировать показатели эффективности. При этом, разработка оптимальной структуры собственности подразумевает формирование такой структуры имущественного комплекса предприятия, которая обеспечивала бы максимально возможный уровень рентабельности активов.

Для этих целей возникает необходимость рассмотрения модели оптимизации:

$$Z/a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + a_3 * x_3 + a_4 * x_4 \max,$$

где:

a_1, a_2, a_3, a_4 — доли участия определенной группы собственности в экономической рентабельности;

x_1 — доля внеоборотных активов в общем объеме собственности;

x_2 — доля товароматериальных запасов в общем объеме собственности;

x_3 — доля дебиторской задолженности в общем объеме собственности;

x_4 — доля денежных средств в общем объеме собственности.

Решением уравнения являются такие x_1, x_2, x_3, x_4 , при которых итоговое значение стремится к максимуму.

Исходя из вышесказанного, существуют две модели управления собственностью корпорации: модель достижимого роста и оптимизационная модель. Наиболее рациональным будет использование этих методов в комплексе.

На следующем этапе необходимо разработать целевую программу управления собственностью. Так как понятие собственности является многообъемлющим, то и программа будет подразделяться на:

— Целевая программа управления внеоборотными активами

— Целевая программа управления запасами

— Целевая программа управления дебиторской задолженностью

— Целевая программа управления денежными средствами

— Целевая программа по управлению ценными бумагами

— Целевая программа по управлению дочерними предприятиями

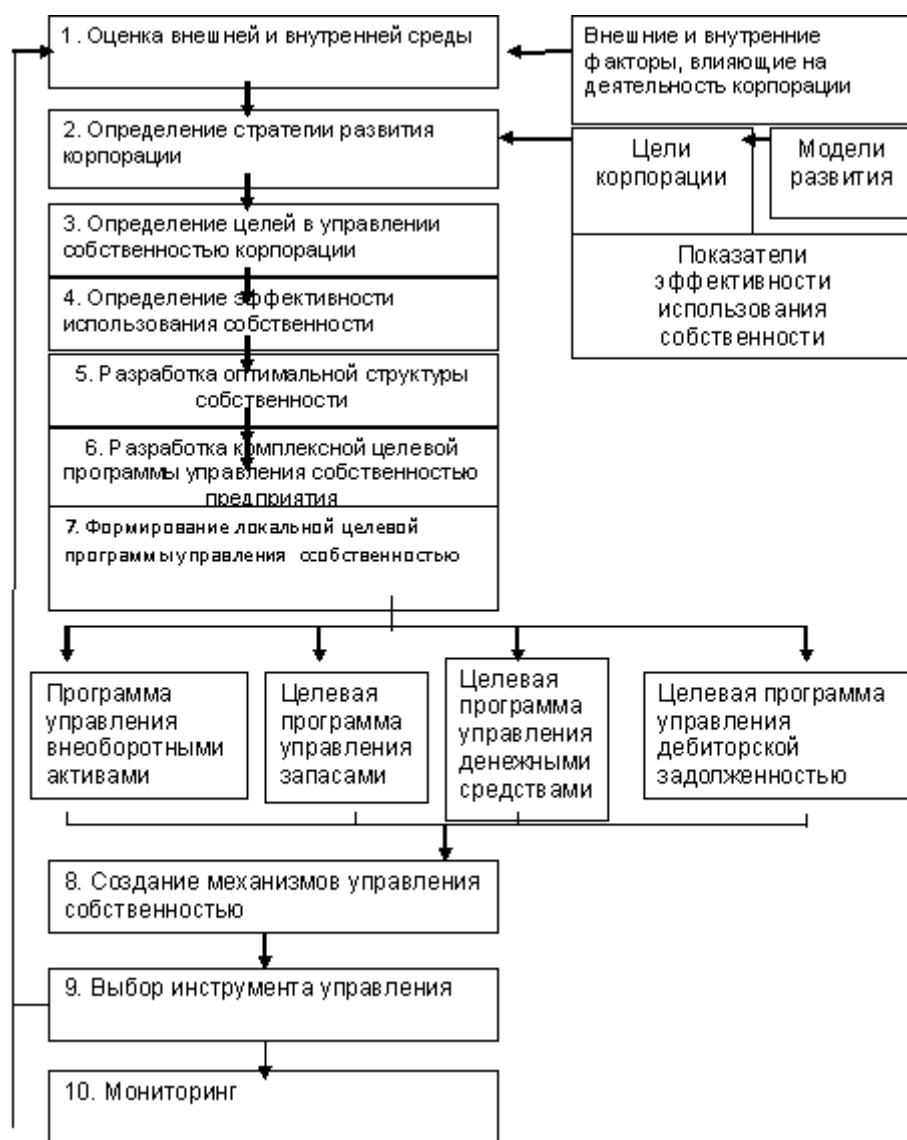


Рис. 1. Комплексная методика управления имуществом

Корпорация и ее собственность представляет собой в первую очередь систему взаимосвязанных элементов, поэтому механизм системного управления корпоративной собственностью требует качественную разработку инструментариев управления собственностью.

Методологии, а также и цели, задачи управления разными типами собственности корпорации не могут быть одинаковыми, они отличаются в зависимости от места и роли отдельных элементов предприятия, а также в зависимости от их влияния на эффективность корпорации. Для верного представления методологий управлений собственностью целесообразно рассмотреть состав и структуру активов предприятия.

Эффективное управление собственностью подразумевает под собой проведение определённых мероприятий направленных на снижение доли внеоборотных активов до рекомендуемого объема, максимальное уменьшение уровня дебиторской задолженности, рост объёма денежных средств до рекомендуемого объема

и привести размер и состав товарно-материальных запасов.

Для управления внеоборотными активами (стремление корпорации достичь минимальной доли внеоборотных средств в общем объеме активов) необходимо производить прямую переоценку внеоборотных активов, необходимо структурировать основные средства в зависимости от частоты использования в процессах производства, а также в зависимости от годности объектов, необходимо разработать амортизационную политику по каждой группе объектов ОС.

Показателем эффективности управления товарно-материальными запасами и основными средствами являются показатели рентабельности, для дебиторской задолженности — коэффициент инкассации или допустимое соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью, для денежных средств — допустимый диапазон остатка.

После перечисленных выше мероприятий в корпорации необходимо произвести мониторинг деятельности

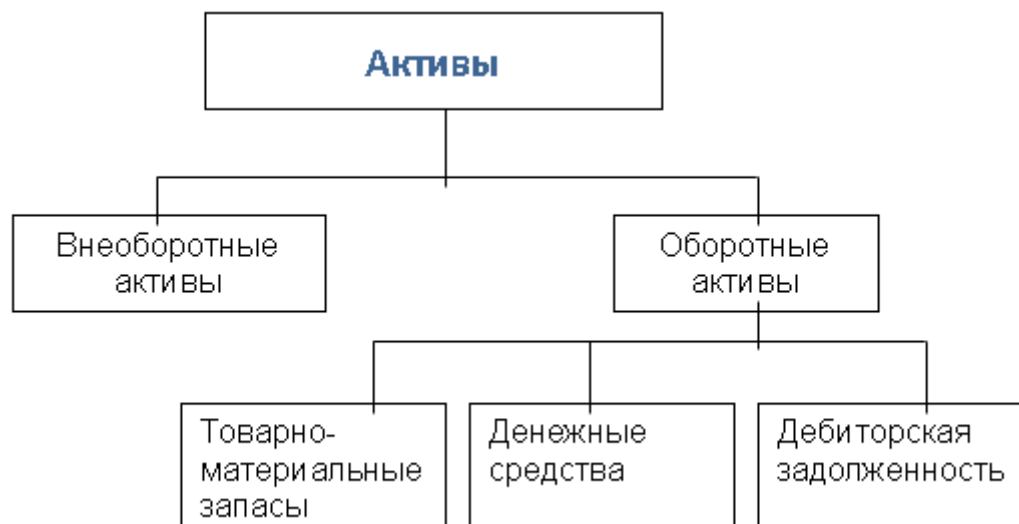


Рис. 2. Активы предприятия

за счет сравнения достигнутых результатов с целевыми.

Комплексная методика управления собственностью состоит из управления всеми активами предприятия за счет целевых программ, анализа влияния внутренней

Литература:

1. А. В. Бандурин, С. А. Дроздов, С. Н. Кушаков — Проблемы управления корпоративной собственностью. — М.: «БУКВИЦА». 2000. — 160
2. А. Н. Асаул, В. И. Павлов, Ф. И. Бескиер, О. А. Мышко // Менеджмент корпорации и корпоративное управление [Электронный ресурс]. — Режим доступа:
3. http://www.aup.ru/books/m2/3_3_3.htm

и внешней среды на структуру собственности. Такой подход к управлению собственностью способствует росту конкурентоспособности корпорации.

Роль свободных экономических зон в развитии экономики Узбекистана

Кудратов Зафар Гайбуллаевич, старший преподаватель;

Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель;

Йулдошев Шухрат Турсунбоевич, студент

Гулистанский государственный университет (Республика Узбекистан)

Процесс глобализации, стирая границы в продвижении товаров и услуг, стирает и рамки конкуренции между странами. Если раньше страны конкурировали в пределах своего региона или континента, то в условиях ускоряющейся глобализации товаропроизводителям любой страны приходится конкурировать с производителями почти всего остального мира. В результате развивающиеся страны испытывают жесткое влияние конкуренции со стороны более развитых стран.

Мировой финансово-экономический кризис еще больше усилил конкурентную борьбу на мировом уровне. Участились случаи демпинга, многие страны начали вести более агрессивную конкурентную политику в борьбе за привлечение иностранного капитала.

Хотя благодаря взвешенной экономической политике Узбекистан стал одной из немногих стран мира, сумевших не только устоять в разгар кризиса, но и обеспечить высокие темпы роста экономики, Президент страны И. А. Каримов подчеркнул, что важнейшей задачей на нынешнем этапе является развитие конкурентоспособности национальной экономики. В своем докладе на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2013 года и приоритетам социально-экономического развития на 2014 год, Ислам Каримов отметил, что «с момента создания СИЭЗ «Навои» на ее территории введены в эксплуатацию производства по 19 инвестиционным проектам на общую сумму свыше 100 миллионов долларов. На основе высоких технологий организовано производ-

ство таких видов продукции, как модемы и ТВ-приставки, электронные счетчики электроэнергии, силовые кабели, отопительные и водонагревательные котлы, мобильные и стационарные телефонные аппараты, готовые лекарственные средства и других. В 2013 году предприятиями зоны произведено продукции на сумму свыше 100 миллиардов сумов с ростом против прошлого года на 25,8 процента.

На территории СИЗ «Ангрен» за короткий срок налажено производство высокотехнологичной продукции по 5 проектам на общую сумму около 44 миллионов долларов — энергосберегающих светодиодных ламп, медных труб различного диаметра, брикетного угля, а также завершено строительство нового завода по производству сахара и других предприятий

Учитывая накопленный опыт, в марте прошлого года в Джизакской области мы создали специальную индустриальную зону «Джизак» с филиалом в Сырдарьинской области, в которой активно ведутся работы по опережающему развитию транспортной, производственной и инженерно-коммуникационной инфраструктуры.

Уже в истекшем году на территории зоны реализованы первые 3 проекта с участием китайских компаний на общую сумму около 6 миллионов долларов по производству 100 тысяч мобильных телефонов, а также по переработке продуктов животноводства и производству кормов [1]».

В разработке Программы по повышению конкурентоспособности страны, работа над которой ведется по поручению Президента, особое внимание уделяется максимизации эффекта от таких факторов, как природно-ресурсный и индустриальный потенциал регионов, а также экспортный потенциал страны.

Этот подход имеет большое значение особенно на пути углубления экономических реформ и построения демократического общества со свободной рыночной экономикой. Безусловно, такой подход к повышению потенциала национальной экономики имеет под собой и твердую научную базу. Как утверждают ведущие отечественные экономисты, в условиях структурных преобразований и либерализации экономики возросла значимость решения проблем регионального развития. В свою очередь вопросы регионального развития, как любая проблема, возникающая в процессе структурных преобразований, тесно связаны с воздействием тех или иных региональных условий. Успех проводимых экономических реформ и трансформации экономики в первую очередь зависит от успешного решения структурных вопросов на уровне регионов и обеспечения их стабильного роста.

Одним из главных условий обеспечения стабильного экономического роста отдельных территорий является повышение инвестиционной активности на базе широкого привлечения отечественных и иностранных инвесторов.

Опыт как развитых, так и развивающихся стран показывает, что создание свободных экономических зон (СЭЗ) является одной из эффективных форм стимулирования

инвестиционной активности. Предоставление налоговых и других льгот, относительная дешевизна рабочей силы, упрощенный порядок ввоза и вывоза сырья и производимой продукции привлекают в подобные зоны большое количество иностранных фирм. Это влечет за собой ускоренную модернизацию и техническое перевооружение имеющихся производств, повышение квалификации рабочей силы и управленческого персонала, их приспособление к условиям глобализации и международной конкуренции.

Немаловажной спецификой СЭЗ является их влияние на ускорение развития и расширение экспортных возможностей страны, что в свою очередь влияет на увеличение валютных поступлений в бюджет, способствует трансферту технологий и современных управленческих ноу-хау, увеличению объемов привлекаемых иностранных инвестиций. В конечном счете, подобная активизация экономической, и в особенности внешнеэкономической деятельности приведет к повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Сегодня практически во всех регионах Узбекистана основными задачами, включенными в список приоритетных для социально-экономического развития региона, являются такие, как модернизация, техническое и технологическое перевооружение производства, активизация инвестиционных процессов, расширение экспортного потенциала.

Экономическая теория, а также опыт развитых и быстроразвивающихся стран показывают, что именно свободные экономические зоны могут стать действенным механизмом для модернизации экономики, привлечения иностранных инвестиций и повышения экспортного потенциала страны. При этом, решение данных ключевых задач для национальной экономики в основном происходит через ускоренное развитие отдельных отраслей промышленности, что повышает промышленный потенциал региона.

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос более тщательного изучения категории «свободные экономические зоны» в качестве весьма действенного инструмента развития отдельных отраслей промышленности, повышения конкурентоспособности отдельных регионов.

Пока не выработано единого, общепринятого определения термина «свободная экономическая зона». Обобщая мнения ведущих ученых экспертов, можно заключить следующее: свободная экономическая зона — это выделенная территория страны с особым экономическим и административным порядком, направленным на достижение определенных экономических (и социальных целей) государства через предоставление льготного режима хозяйствующим субъектам, функционирующим на данной территории.

Как экономическая категория «свободные экономические зоны» включают в себя более 30 разновидностей особых зон, к каковым относятся «свободные торговые

зоны», «специальные экономические зоны», «специальные индустриальные зоны» и т. д.

На сегодняшний день в более чем 135 странах мира функционирует 3,5 тысячи СЭЗ. Их общий годовой торговый оборот превышает \$ 500 млрд., общее количество работников превышает 70 млн. человек.

Анализ опыта зарубежных стран показывает, что само создание той или иной формы СЭЗ, с предоставлением на ее территории ряда налоговых и прочих льгот, не гарантирует достижения ожидаемых целей. Согласно результатам проведенного нами анализа, можно утверждать, что для достижения ожидаемых результатов от СЭЗ необходимо четко представлять себе ответы на три вопроса: «когда создавать?», «в каком направлении создавать?» и «как создавать?». То есть, для создания успешного СЭЗ, прежде всего, нужно выбрать правильное время. В этом случае «время» означает уровень экономического развития страны, степень трансформации к рыночной экономике, этап экономического цикла и т. д.

В важности выбора времени для создания СЭЗ можно удостовериться на примере опыта бывших советских республик. После обретения независимости некоторые из них начали создавать по несколько СЭЗ. Однако в силу неготовности экономических институтов, прежде всего, нахождения частного сектора в начальной стадии формирования, большинство этих СЭЗ потерпели неудачу и были в последующем расформированы.

Что касается вопроса направления или специализации СЭЗ, этот аспект также играет очень важную роль. При рассмотрении зарубежного опыта на первый взгляд может показаться, что немалое количество успешных СЭЗ были созданы без четко определенной специализации. Однако это лишь на первый взгляд. Ряд самых известных, успешных СЭЗ «Азиатских тигров» не были созданы в качестве специальных индустриальных зон, направленных на развитие одного или нескольких отраслей промышленности. Однако они все же имели четкую специализацию. В большинстве случаев успешные СЭЗ, например Китая, были зонами технико-экономического развития. СЭЗ Южной Кореи сыграли немалую роль в развитии электротехнической промышленности страны. Золотое правило в выборе направления или специализации СЭЗ: исходить не только из желания Правительства развивать ту или иную отрасль промышленности, но и учитывать привлекательность выбираемых отраслей для иностранного инвестора.

Под вопросом «как создавать?» подразумевается вся административно-правовая база создания СЭЗ. Это, прежде всего, четкое определение вида и формы СЭЗ, месторасположение, уровень государственного участия, структура управления, предоставляемые налоговые и иные льготы и условия их получения и т. д.

В Узбекистане были учтены все вышеперечисленные факторы. В начале переходного периода, в 90-х годах, Правительство страны провело тщательный анализ возможностей, которые может предложить механизм

СЭЗ, и готовности институтов национальной экономики к успешному и эффективному использованию данного механизма. В результате в 1996 году был принят Закон Республики Узбекистан «О свободных экономических зонах». Таким образом, был сделан первый шаг, подготовлен необходимый правовой фундамент для создания СЭЗ. С учетом готовности экономики и его институтов было решено создать необходимую почву и в экономическом плане. Был проведен целый ряд реформ по созданию рыночных основ национальной экономики и повышению роли частного сектора.

Прошло 12 лет после принятия Закона «О свободных зонах», прежде чем первая СЭЗ Узбекистана была организована. Первой узбекской СЭЗ явилась свободная индустриально-экономическая зона (СИЭЗ) в городе Навои, созданная в 2008 году. Согласно поставленным целям, созданная СИЭЗ должна оказать позитивное влияние на развитие не только Навоийской области, даже не только Узбекистана, но и всего региона Центральной Азии. Президент страны И.А. Каримов подчеркивает, что «свободная индустриально-экономическая зона в городе Навои, став первой полноценной свободной зоной на пространстве СНГ, без преувеличения можно сказать, окажет позитивное влияние на экономическое развитие не только Республики Узбекистан, но и всего Центральноазиатского региона в целом» [2].

С момента ее образования к СИЭЗ «Навои» проявляют все больший интерес зарубежные инвесторы. Сегодня на территории СИЭЗ успешно начали функционировать более 20 предприятий зарубежных инвесторов из таких стран, как Южная Корея, КНР, Сингапур, Индия, ОАЭ и др.

На основе опыта по созданию СИЭЗ «Навои» и с учетом природно-экономического потенциала регионов, Указом Президента Республики Узбекистан от 13 апреля 2012 г. УП-4436 была создана Специальная индустриальная зона «Ангрен» [3].

Нужно отметить, что выбор был осуществлен на основе тщательного анализа промышленного и инвестиционного потенциала регионов, их удобного расположения для выхода на внешние рынки. В таблице 1 приведен сравнительный анализ потенциала СЭЗ Узбекистана.

Хозяйствующим субъектам, зарегистрированным в СИЭЗ «Навои» разрешено осуществлять в его пределах расчеты и платежи в иностранной валюте в соответствии с заключенными между ними договорами и контрактами, а также оплачивать в свободно конвертируемой валюте поставку товаров, работ и услуг со стороны других хозяйствующих субъектов — резидентов Республики Узбекистан.

СИЭЗ «Навои» к участникам хозяйственной деятельности и членам их семей, иностранным гражданам и лицам без гражданства, привлекаемых для осуществления трудовой деятельности применяется и предоставляется упрощенный режим въезда, выезда пребывания и трудового найма.

Таблица 1. Потенциал СЭЗ Узбекистана

	СИЭЗ «Навои»	СИЗ «Ангрен»	СИЗ «Джизак»
Расположение	Центральная зона	Северо-Восточная зона	Центральная зона
Промышленный потенциал региона	Химическая, нефтехимическая, легкая промышленность, добыча полезных ископаемых, строительные материалы	Добыча полезных ископаемых, строительные материалы, легкая и пищевая промышленность	Глубокая переработка минерально-сырьевых ресурсов и сельскохозяйственного сырья, легкая промышленность, строительные материалы
Логистика	Аэропорт (международный аэропорт «Навои») железная дорога, автомагистраль	Международная автомагистраль, железная дорога	
Специальные преимущества	Воздушный хаб, расположение между Бухарой и Самаркандом, удобный выход на рынки Туркменистана, Афганистана и Ближнего Востока	Логистический центр «Ангрен», стратегическое расположение в качестве транспортного узла между столицей и Ферганской долиной, удобный доступ к рынкам Казахстана, России, Китая	Имеется промышленная зона, расположение между Ташкентом и Самаркандом, удобный доступ к рынкам Таджикистана, Казахстана, России

Выдача и продление срока действия визовых документов, временной прописки в Республике Узбекистан, а также разрешения на привлечение иностранной рабочей силы и подтверждения на право трудовой деятельности участникам СИЭЗ «Навои» осуществляется без взимания государственной пошлины и иных платежей.

Визы на въезд иностранным гражданам на территории СИЭЗ «Навои» выдаются на основании письменного ходатайства Дирекции СИЭЗ «Навои», подаваемого в Министерство иностранных дел Республики Узбекистан, который рассматривается не более двух рабочих дней со дня его подачи. Если для граждан отдельных государств Республикой Узбекистан установлен иной порядок оформления виз, более благоприятный, чем предусмотренный настоящим Положением, применяется более благоприятный порядок [3].

Немаловажную роль в обеспечении успешного функционирования СЭЗ играет пакет льгот и привилегий, предлагаемый Правительством страны. Необходимо отметить, что в СЭЗ Узбекистана предоставляется целый ряд налоговых льгот, что является весьма весомым аргументом в пользу инвестирования в создание производств на территориях этих зон. В разработке пакета привилегий Правительство страны применило индивидуальный подход к каждой СЭЗ, исходя из целого ряда социально-экономических факторов каждого региона. Иными словами, разработанный и успешно действующий пакет привилегий для резидентов СИЭЗ «Навои» не был машинально скопирован и для СИЗ «Ангрен» и «Джизак». Сравнительный анализ налоговых и иных льгот для резидентов СЭЗ Узбекистана приведен в таблице 2.

Индивидуальный подход осуществляется не только в определении налоговых льгот, но также и в условиях и сроках предоставления этих льгот. Согласно Указам Президента, в случаях СИЗ «Ангрен» и «Джизак»

нижняя планка необходимого объема инвестиций для получения предлагаемых льгот и преференций была установлена ниже, чем в случае с СИЭЗ «Навои». Сравнительный анализ условий и сроков действия пакета льгот и преференций для резидентов СЭЗ Узбекистана приведен в таблице 3.

Различие между СЭЗ по условиям получения льгот и по срокам их действия обусловлены преимуществами, которые имеются в СИЗ «Ангрен», «Джизак» и служат дополнительными стимулами для зарубежных инвесторов (смотрите на таблицу 1). Например, к их числу можно отнести следующее: город Ангрен близко расположен к столице страны, где на данный момент находится основная часть зарубежных инвесторов (что говорит об их предпочтении вести деятельность в столице и столичной области); города Ангрен и Ахангаран изначально были созданы как индустриальные города и, следовательно, имеют немалое количество построенных за все эти годы, но ныне не задействованных производственных объектов, которые могут быть задействованы без вложения большого объема инвестиций и максимально эффективно использованы в случае создания большого количества предприятий малой и средней величины. Наряду с вышеупомянутыми факторами, также имеется фактор роста количества рабочей силы в городах Ангрен и Ахангаран. Ситуация роста количества трудового населения в столице также может быть частично решена созданием новых, современных и хорошо оплачиваемых рабочих мест за пределами города Ташкента. С учетом этих факторов представляется целесообразным создание в СИЗ «Ангрен» в большей степени трудоемких, чем капиталоемких производств.

В отличие от СИЗ «Ангрен» и «Джизак» выделенная территория для СИЭЗ «Навои» не имеет никаких построек. Также СИЭЗ была запланирована как терри-

Таблица 2. Виды налогов и платежей, от которых освобождены резиденты СЭЗ Узбекистана

№	СИЭЗ «НАВОИ» На основании Указа Президента Республики Узбекистан от 2 декабря 2008 года, УП-4059	СИЗ «АНГРЕН» На основании Указа Президента Республики Узбекистан от 13 апреля 2012 года, УП-4436	СИЗ «ДЖИЗАК» На основании Указа Президента Республики Узбекистан от 18 марта 2013 года, УП-4516
1	Налог на прибыль		
2	Налог на имущество юридических лиц		
3	Налог на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры		
4	Единый налоговый платеж для малых предприятий		
5	Обязательное отчисление в Республиканский дорожный фонд		
6	Земельный налог	—	
7	Обязательное отчисление в Республиканский фонд школьного образования	—	
8	Таможенные платежи (кроме таможенных сборов) на оборудование, комплектующие изделия и материалы для производства продукции на экспорт на весь период деятельности СИЭЗ	Таможенные платежи (кроме таможенных сборов) на оборудование, комплектующие изделия и материалы, не производимые в республике, завозимые на территорию СИЗ «Ангрен» в рамках проектов, утвержденных КМ	

Таблица 3. Условия и сроки действия пакета льгот и преференций для резидентов СЭЗ Узбекистана

Срок действия льгот	Необходимый объем инвестиций		
	СИЭЗ «Навои»	СИЗ «Ангрен»	СИЗ «Джизак»
3 года	—	от 300 тыс. долларов США до 3 млн. долларов США;	
5 лет	—	свыше 3 млн. долларов США до 10 млн. долларов США;	
7 лет	От 3 млн. евро до 10 млн. евро		свыше 10 млн. долларов США
10 лет	От 10 млн. евро до 30 млн. евро в последующие 5 лет ставки налога на прибыль и единого налогового платежа устанавливаются в размере на 50% ниже действующих ставок		—
15 лет	Свыше 30 млн. евро в последующие 10 лет ставки налога на прибыль и единого налогового платежа устанавливаются в размере на 50% действующих ставок		—

тория для капиталоемких и наукоемких производств. Это требует вложения более существенного объема инвестиций в создание единицы промышленного производства, чем в случае СИЗ «Ангрен» и «Джизак».

Таким образом, принятые Указы Президента страны о создании специальной индустриальной зоны «Ангрен» и «Джизак» подтверждают, что в Узбекистане был осуществлен тщательно взвешенный подход не только в отношении подготовки экономики и выбора времени, места и направления каждой из СЭЗ, но и в определении наиболее эффективных видов и объемов инвестиций для каждого из регионов. Подобный подход является продуктом хорошо продуманной экономической политики — неотъемлемой частью стратегии повышения конкурентоспособности национальной экономики, по-

строенной на «узбекской модели» социально-экономического развития.

В соответствии с меморандумом о взаимопонимании по реализации проекта создания Узбекско-Китайского промышленного парка в Узбекистане Указом Президента №УП-4516 от 18 марта 2013 года было принято предложение Министерства экономики, Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли, Министерства финансов, хокимиятов Джизакской и Сырдарьинской областей о создании в Джизакской области специальной индустриальной зоны «Джизак» (СИЗ «Джизак») с филиалом в Сырдарьинском районе Сырдарьинской области. Следовательно, это можно считать еще одним крупным шагом на пути повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

Литература:

1. Каримов, И. А. Доклад, посвященный к итогам 2013 года и приоритетным направления социально-экономического развития страны в 2014 году.
2. www.press-servise.uz — официальный сайт Пресс-службы Президента Республики Узбекистан.
3. www.lex.uz — сайт Министерство Юстиции Республики Узбекистан.
4. www.uzinfoinvest.uz

Институциональный подход в исследование кластера

Кулубеков Роман Рафикович, аспирант;
Самойлова Людмила Борисовна, кандидат экономических наук, профессор
Балтийский федеральный университет имени И. Канта (г. Калининград)

В данной статье осуществлено исследование кластера с позиции институциональной теории. Рассмотрены некоторые из специфичных институтов, в большей степени присущие кластеру. На основании подхода, включающий в себя факторы: институт, локализация и технологический уровень построена модель локализованной институционально-технологической среды кластера.

Обеспечение экономического развития и роста является актуальной задачей в любое время. В настоящее время сформировалась направление по обеспечению процессов стабильного развития экономики, через создание региональных систем производства в контексте сложной формы организационной структуры. Одной из такой формы является кластер.

Кластер это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. [8, стр. 258], такое определение было дано американским экономистом Ю. Портером. Данное определение кластера является наиболее используемое, однако существует и другие понятия, которые раскрывает аспекты сложного феномена кластера. [6]

На сегодняшнее время не существует единой теории кластеров [11], что затрудняет понимание, каким образом кластер может являться инструментом развития экономики. В то же время феномен кластерного развития является сложным в исследовании, трактовка которого возможна с использованием множества подходов, что позволит применить различный инструмент в организации кластерной политики, отвечающей всевозможным целям и задачам.

По нашему мнению, исследования кластера с позиции институциональной теории представляется перспективным направлением, так как с помощью данного подхода позволит комплексно рассмотреть кластер с позиции экономики, психологии, юриспруденции, математики и иных смежных наук.

Первоочередной задачей в рамках исследования кластера с позиции институциональной теории является описание его свойств.

Отличительными свойствами, с позиции институциональной теории, является наличие институтов, институциональных форм соглашений, пространственного и технологического распределения организации, неформальными нормами регулирования и организации и культурой.

Институты — это механизмы, которые создают индивидуумы в целях структурирования окружающей экономической и социальной среды. Институт отражают специфические аспекты функционирования среды и организуют коллективные действия. Они содействуют процессу, в котором люди непосредственно учатся на опыте, облегчают связь между людьми, которая является решающей в получении опыта от других людей [1, стр. 14]

Перечислим некоторые из специфичных институтов, в большей степени присущие кластеру, и отметим их особенности:

1) **Институт кооперации.** Кооперация (от лат. «cooperatio» — «работа», «деятельность») в широком понимании означает совместную деятельность для достижения общих целей и интересов. Кооперация, как форма организации деятельности, обеспечивает согласование совместных действий в процессе производства, при более рациональном использовании ресурсов. Включение в кооперативное взаимодействие стимулирует развитие аттракции между членами группы, способствует оказанию взаимопомощи, усиливает взаимозависимость участников. [9]

Кооперация, как институт, является совокупностью норм (правил) определяющих структуру взаимоотношений участников кластера. Институт кооперации позволяет определить модель самоорганизации и специфичных форм взаимосвязей.

Характеристика института кооперации отражает ориентацию кластера на создание устойчивых связей и си-

стемы, объединяющей ценности и процедуры, значимых для всех уровней.

Функциями института кооперации является:

- формирование оптимальной институциональной среды;
- создание адекватных транзакций;
- равновесное удовлетворение потребностей;
- обеспечение защиты и занятости всех участников.

2) **Институт конкуренции и партнерства** позволяет выработать механизмы контрактных отношений, необходимых для адаптации участников кластера в сложных формах экономической организации, в целях повышения инновационного потенциала, стимулирования и организации экономического развития.

Институт конкуренции — совокупность правовых и экономических норм, определяющих механизмы регулирования поведения участников. Функция института конкуренции заключается в создании условий добросовестной конкуренции; поддержание высокой активности и стимулирование, а также снижение влияния отдельных участников.

Партнёрство, как институт взаимоотношений между участниками кластера, представляет собой механизм установления тесных, интенсивных взаимоотношений, формируемых в системе кооперации. Партнерство между участниками вырабатывает правила и нормы поведения, а также структуру и форму организации *совместных процессов*, которая переходит в «высокую» степень — интерактивную координацией действий коллектива участников, обеспечивая синергию их совместных усилий. Функцией партнерства как института, является согласование интересов участников, создание условия сотрудничества на равных или взаимовыгодных условиях, создание относительного баланса интересов.

3) **Институт коммуникаций.**

Институциональный характер коммуникаций отражает базовые принципы нахождения и установления соглашений между участниками, необходимы для структурирования кластера, как системы.

Институт коммуникации в целом отражает внутреннюю структуру взаимодействий, предполагаемую определенный образ жизни, видового разнообразия деятельности, функций и степень ожидания участников.

Институт коммуникаций — исторически сложившиеся способы взаимодействия участников с помощью организации обмена информации и знаний. Институт коммуникации, это сложная система правил и форм, направленная на удовлетворение потребности в информации, целенаправленного воздействия на участников, организации общественных и экономических отношений, а также определения каналов связи в целях управления и функционирования системы в целом.

Институт коммуникации обеспечивает не только информационные условия для заключения эндогенных соглашений, но и обеспечивает связь с внешним миром. Обеспечение эффективности кластера достигается путем

создания полных и достаточных институциональных соглашений между участниками, а также взаимосвязи с внешним миром — как в получение информации, так и популяризации кластера.

4) **Институты координации.**

Институт координации представляет собой орган управления, целью которого является организация поведения участников в соответствии с общими принципами и формами взаимодействия. Таким институтом может быть специально сформированный центр (например, во Франции — ассоциация GREMI, для управления инновационными средами) или сложившиеся традиционные институтами (например, торговые палаты, союзы). Стоит отметить, что ту или иную форму может принять не только центр или институт, но также и организации являющиеся ядром кластера (головной фирмой).

Функционирование института координации обеспечивает регулирование взаимоотношениями между членами кластера путем выработки матрицы (шаблона) поведения. Вся деятельность участников кластера проходит во взаимодействии с разными институтами, определяющих поведения в разных сферах общества. Институты в каждой из сфер выражаются особыми установками, статусами, привычками и ценностями, а также культурным и историческим контекстом, которые можно свести к определенной структурной институциональной матрице.

Действие института координации обеспечивает непрерывность функционирования экономической сферы общества, поскольку через его посредство участники хозяйственной деятельности получают как необходимые производственные ресурсы, так и условия собственного воспроизводства. Он регулирует эффективное использование дефицитных ресурсов и производимых благ и услуг в общественных интересах, определяет направления материальных потоков в рамках общей собственности, обеспечивает межотраслевые пропорции и т. п. [5, стр. 99]

5) **Институт эгалитаризма** — это сложившийся представление о социальной структуре, предполагающей общественное равенство. Эгалитаризм (франц. *égalité*, от *égalité* — равенство) — концепция, в которой рассматривается всеобщее равенство, как принцип организации общества.

Принцип равенства, как основание структуры означает, что для всех членов закреплено нормативно право использования общественным благом и требования по исполнению общественных обязательств. Эгалитаризм подразумевает, что получаемое вознаграждение пропорционально, прежде всего, доле ответственности социальных субъектов в решении общих задач. [5, стр. 104]

Представленные типы институтов не являются окончательными и в частных случаях могут иметь широкую вариацию, в то же время они все, в общем, направлены на формирования индивидуальной институциональной среды.

Анализирую характер институтов в кластере, можно отметить, что в большей степени они создают специфику

Таблица 1. Институциональные параметры территориальных видов кластера

Параметры	Вид территориальных группировок			
	Агломерация	Индустриальные комплексы	Социальные сети	Инновационная среда
Размер фирмы	Малые	Крупные	Разнообразные	Разнообразные, в основном крупные
Тип отношений	Фрагментарные нестабильные	Стабильные, долгосрочные, рыночные.	Доверие, совместное лобби.	Доверительные, партнерство, долгосрочные.
Членство	Открытое	Закрытое	Частично открытое	Частично закрытое (высокий барьер входа)
Доступ в группировку	Рентные платежи	Высокие инвестиции	Опыт	Высокие инвестиции
Пример	Городская экономика	Промышленные комплексы	Новые индустриальные районы	Инновационные парки
Преобладающая форма соглашений	Рынок	Иерархия, рынок	Рынок, гибрид	Иерархия, рынок, гибрид
Аналитический подход	Модель чистой агломерации	Теория размещения производства	Теория социальных сетей	Территориально инновационная модель (ТИМ) (GREMI-подход)
Взаимоотношений с внешней средой	Необходимость отношения с внешней средой, в целях динамичного внутреннего развития.	Отраслевая спецификация и закрытое членство предопределяет внутрифирменное НИОКР	Следованию историческому опыту, реляционные отношения	Повышенное внимание к внешней среде.
Составлено на основании: 2, 10,7				

организационной структуры, где на основе коллективных действий генерируется динамичная, инновационная особая бизнес среда, ведущая к не прерывному росту предпринимательской способности. Это значит, что природа современных кластеров определяется не их переловой специализацией, а их уникальной институциональной средой. [4, стр. 27]

Состояние институциональной среды кластера определяется не только на основании существующих институтов, но также наличием различных форм экономической организации и локализацией.

Множество форм экономической организации в кластере обусловлено наличием всех трех видов транзакционных соглашений: рынок, гибрид и иерархия.

Соединение транзакционные соглашения и локализацию позволяет объяснить инновационность и эффективность географически близко расположенных фирм, а также позволяет учесть множество институциональных параметров и технологических факторов (табл. 1).

Использование подхода, основанного на трех факторах технологических, локационных и институциональных позволяет идентифицировать кластер с учетом различных параметров. Однако стоит заметить, что именно включение институтов в исследование кластера позволит расширить понимание о природе эффективности кластера и расширить область знаний, построив самостоятельную теорию кластеров, отличную от общей теории агломераций [2, стр. 7]

Учитывая новую концепцию реальным подходом при описание кластер возможно с учетом трех факторов: локализации, технологий и институтов. (рис. 1)

От первого уровня к высшему (пятому) возрастает эффективность и культура ведения бизнеса, наукоёмкость и технологичность производства, уникальность товара, и наоборот, снижается количество соглашений, добавленная стоимость. По мере «роста» уровней, безусловно, товар становится уникальным и степень эффективности используемых ресурсов возрастает. В тоже время степень контроля над рынком на «верхних» уровнях выше, следовательно, рыночная власть более жесткая, чем на «нижних» уровнях и избавлены от большой конкуренции.

На первых уровнях наличие тесных связей между фирмами почти отсутствует, координация действий осуществляется в большей степени рыночными механизмами, а в рамках уже существующего консорциума — правила крупных фирм или традициями. Уровень институт партнерства также возрастает к «высшему» уровню при агломерации типа «втулка — спицы» или неизменен в типе локализации А. Маршала. Также роль института эгалитаризма возрастает к верхним уровням и смещается в сторону ядра кластера, при сетевых структурах объединениях доступ к общему благу одинаков, также распределение одинаково.

Институционально-технологические уровни стоит рассматривать не как иерархию в кластере, а как институциональные подсистему кластера с учетом технологического

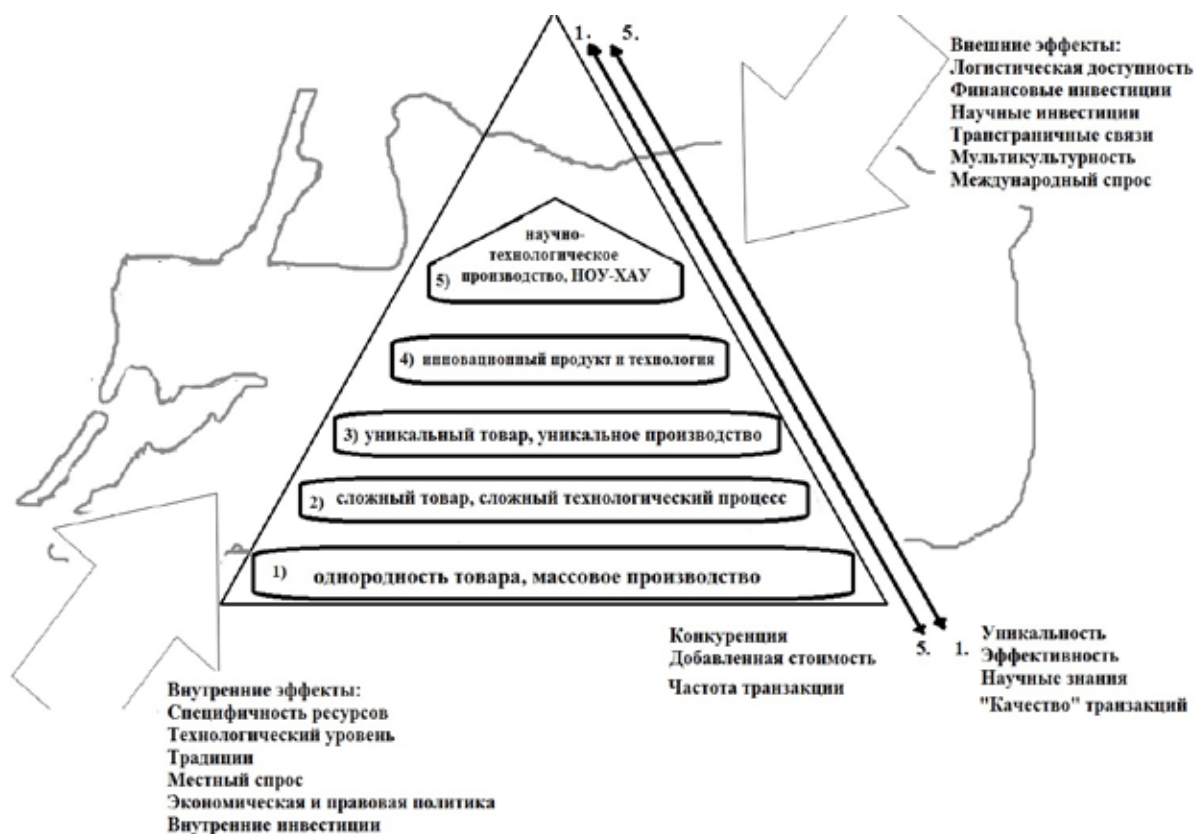


Рис. 1. Модель локализованной институционально-технологической среды кластера

уровня. Например, любая фирма, только владея специфичными ресурсами, будет находиться на одном уровне, но в тоже время, владея технологическими возможностями обработки ресурсов фирмы, уже будет находиться в другой подсистеме, с отличительными ей свойствами. При этом фирмы, имея несколько технологических возможностей, находится в разных подсистемах, такие подсистемы являются «соседними».

В целом конкуренция существует как между фирмами на одном уровне, так и между уровнями. По мере повышения уровня конкуренция производств, находящихся на более низком уровне развития, с производствами более высокого уровня становится все более затруднительной. Чем выше уровень, тем более организованной и структурированной является конкуренция внутри одного уровня, тем в меньшей степени она носит ценовой и в большей —

технологический характер. Наиболее значимой в современных условиях становится конкуренция между уровнями. [3, с. 70–76]

На основании построенной модели институционально-технологических уровней можно сделать вывод, что от низшего уровня к высшему, будет увеличиваться инновационная составляющая; количество фирм будет смещаться, в основном, вверх и уменьшаться; следовательно, снижаться конкуренция, также будет расти добавленная стоимость и увеличиваться эффективность. Применение модели позволит идентифицировать кластер, проанализировать его структуру, выявить слабые стороны и структурировать взаимосвязи внутри кластера на институциональных уровнях, в рамках которых возможно построение сквозного (единого) и целенаправленного процесса производства.

Литература:

1. Вольчик, В.В. Институциональная и эволюционная экономика: учебное пособие/В.В. Вольчик. — Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. — 228 с.
2. Гареев, Т.Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. — Калининград, 2012, №3 (13). — с. 7–33.
3. Геоэкономика и конкурентоспособность России: Научноконцептуальные основы геоэкономической политики России: Научно=аналитический доклад/М. Ю. Байдаков, Н. Ю. Кониная, Э. Г. Кочетов, Е. В. Сапир, В. Л. Сельцовский, Н. С. Столярова, Е. Д. Фролова; Под науч. ред. Э. Г. Кочетова; Обществ. ак. наук геоэкономики и глобалистики. М.: Книга и бизнес, 2010. 73 с.

4. Катуков, Д. Д., Малыгин В. Е., Смородинская Н. В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий/Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. — М.: Институт экономики РАН, 2012.
5. Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. (Изд. 2-е, перераб. и дополн.). — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
6. Марков, Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты/Л. С. Марков // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых: сб. науч. тр./под ред. В. Е. Селиверстова, В. М. Марковой, Е. С. Гвоздевой. — Новосибирск: ИЭОПП РАН, 2005. — с. 102–123.
7. Марков, Л. С., Ягольницер М. А. Мезоэкономические системы: проблемы типологии // Регион: экономика и социология. 2008. № 1. — с. 18–44.
8. Портер, М. Конкуренция: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
9. Психологический словарь. <http://testme.org.ua/glossary/item/422> (Дата обращения: 20.03.2014 г.)
10. Украинский, В. Н. Французская пространственная экономика: от промышленных округов до полюсов конкурентоспособности // Пространственная экономика. — Хабаровск, 2011, №3. — с. 71–99. Доступ: <http://spatial-economics.com> (дата обращения: 27.10.2013 г.)
11. Özcan, S. Institutions, Institutional Innovation and Institutional Change in Clusters // http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/dw2004-902.pdf. pdf. (дата обращения: 27.10.2013 г.)

Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития

Кучеров Алексей Викторович, кандидат экономических наук, доцент;

Шибилева Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

Общепринятого определения «зеленой» экономики не существует. Эксперты Организации ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП) предлагают наиболее широкое понимание этого понятия, рассматривая «зеленую» экономику как хозяйственную деятельность, «которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и обеднение природы» [1].

В более узкой трактовке «зеленую» экономику понимают как разработку, производство и эксплуатацию технологий и оборудования для контроля и уменьшения выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов, мониторинга и прогнозирования климатических изменений, а также технологий энерго- и ресурсосбережения и возобновляемой энергетики.

Иными словами, к «зеленой» экономике относят те виды и результаты хозяйственной деятельности, которые наряду с модернизацией и повышением эффективности производства способствуют улучшению качества жизни и среды проживания. При этом официальные документы разных государств содержат различные акценты: у развитых стран на первом месте — конкуренция, рабочие места, у развивающихся — устойчивое развитие, решение проблем бедности, вопросы справедливости и участия граждан, у группы стран БРИКС — эффективность использования ресурсов. Но показательно, что собственно экологические проблемы, прежде всего экологические лимиты развития, не фигурируют в определениях «зе-

леной» экономики ни в одном из указанных документов. Это доказывает, что главное в «зеленой» экономике — сама экономика и социально-экономическая сфера.

То есть можно говорить, что «зеленая» экономика — это экономика, где понятие «меновая стоимость» заменяется термин «потребительская стоимость». Речь идет в первую очередь о качестве, а не о количестве. В стандартной концепции капиталистической экономики определение богатства всегда было связано с накоплением денег и материальных благ. Любая потребительская стоимость была вторична и являлась средством движения к основной цели — денежные накопления. Современный постиндустриальный мир требует, в первую очередь, экономику качества, где деньги не играют преобладающую роль. «Зеленая» экономика делает акцент на удовлетворение потребностей человека с учетом взаимодействия с окружающей средой.

Сегодня монетарная политика и государственное регулирование не способны создать разумную экономическую систему. Вряд ли можно представить себе более неэффективный, иррациональный и расточительный способ организации любой сектор экономики, чем то, что мы имеем в настоящее время. «Зеленая» экономика предполагает устойчивое развитие экологичного сельского хозяйства, «зеленого» промышленного производства, альтернативной энергетики и т. д. Это является диаметрально противоположным нынешней модели экономического развития, которая по своей сути расточительна.

«Зеленая» экономика предполагает изменения

не только в окружающей среде. Экологическая трансформация требует внутреннего развития человека и расширения демократии. Поэтому в концепции «зеленой» экономики социальное и экологическое преобразование идут рука об руку. В данной концепции развития не отдается какого-либо отдельного приоритета общественному либо частному сектору экономики. Утверждается, что оба сектора должны быть преобразованы так, чтобы рынки ориентировались на социальные и экологические ценности, а государство должно тесно сотрудничать с общественными организациями в целях инновационного преобразования.

Для того чтобы это произошло, должны быть спроектированы новые экономические процессы, и составлены новые экономические правила, которые бы развивали стимулы для экологического поведения и встраивали их бы в повседневную экономическую жизнь. Государство при этом должно функционировать не как жесткий регулятор, а как партнер и координатор.

Еще одним из факторов «озеленения» экономики является возможность искоренения бедности. Между искоренением бедности и рациональным управлением природными ресурсами и экосистемами существует прямая взаимосвязь, поскольку бедные слои населения напрямую выигрывают от увеличения природного капитала. Эффективное управление этими системами имеет особое значение для стран с низкими доходами, где экосистемные товары и услуги — важный источник средств существования бедных сельских общин и их страховка на случай стихийных бедствий и экономических потрясений.

В теории «зеленой» экономики выделяется десять взаимосвязанных принципов, которые охватывают ключевые аспекты этой теории:

1. *Главенство потребительской стоимости и качества.* Это фундаментальный принцип «зеленой» экономики, ориентированный на конечного пользователя и окружающую среду. Материя является средством удовлетворения только реальных потребностей. Деньги должны вернуться в то состояние, когда они были средством облегчения товарного обмена, а не накопления.

2. *Следование естественным потокам.* Экономика движется, как пресловутый парусник на ветру природных процессов путем пропускания через себя возобновляемой энергии, сохранением региональной растительности и пищевой цепи из местных источников. Общество будет становиться все более экологичным и поэтому политические и экономические границы будут совпадать с таковыми у экосистем. Таким образом, экономика будет биорегиональной.

3. *Отходы должны равняться потреблению.* В природе нет отходов, а окончание одного процесса есть начало для некоторого другого процесса. Этот принцип подразумевает не только высокую степень организационной взаимодополняемости, но и возможность дальнейшего использования побочных продуктов производства.

4. *Элегантность и мультифункциональность.* Подразумевает интегрированные отношения, которые являются противоположными сегментации и фрагментации общества.

5. *Соответствующий Масштаб.* Даже у самых маленьких действий есть большие воздействия, поэтому не следует пренебрегать ими.

6. *Разнообразие.* Это относится ко всем уровням жизни (разнообразие видов, экосистем, регионов), а также социальное и экологическое разнообразие.

7. *Самостоятельность, самоорганизация, самодизайн.* Комплексные системы обязательно полагаться на иерархии, которые координируются между собой. Эти иерархии строятся снизу вверх и базовые ступени у них наиболее важные. Экономика, которая строится на экосистемных процессах, большая роль должна отводиться местным системам.

8. *Участие и прямая демократия.* Предполагает большее местное наблюдение и участие в экономике и общественной жизни.

9. *Человеческая креативность и развитие.* Развитие новых технологий производства требует большой креативности от общества и каждого человека. В зеленой экономике личное и политическое, социальное и экологическое, идут рука об руку. Социальные, эстетические и духовные мощности становятся главными в достижении экономической эффективности и становятся важными целями для человека.

10. *Стратегический роль искусственной среды, ландшафтный и пространственный дизайн.* Наибольшего повышения эффективности часто можно достигнуть с помощью простого пространственного перегруппирования компонентов системы. Элегантный, многофункциональный интегрированный дизайн, который сочетается с природой, должен превалировать в будущем.

Как видно, концепция «зеленой» экономики предполагает радикальные преобразования, но в тоже время они должны быть постепенными и органичными. Вначале должны появиться предприятия или отрасли пионеры зеленой экономики, которые подготовят почву для дальнейшего развития ее постулатов. Видение того, что каждый сектор экономики будет выглядеть в экологической экономике исходя из специфики своего места — это отправная точка развития. Это видение должно сочетаться с практическими действиями в каждом из этих секторов, с постепенным движением к этому видению. Практическая деятельность в конечном итоге может генерировать импульс для действий государства в целях развития зеленой экономики.

В России важность «зеленой» экономики отмечается в докладе «Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика» [2], который был подготовлен большой группой экспертов по поручению руководства страны и опубликован в марте 2012 г. В нем подчерки-

вається, що содержание федеральной политики в области экологического развития страны должна составить стратегия «зеленого» роста, предусматривающая интеграцию социально-экономического и экологического развития в виде «зеленой» экономики.

Развития «зеленого» сектора в экономике России имеет неплохие предпосылки в ряде сфер хозяйства. Достаточно назвать сельское и лесное хозяйство, туризм, которые более чем перспективны в условиях России. Перспективы «зеленого» развития этих отраслей и экономики в целом в значительной мере связаны с прогрессом в энергетике, прежде всего с развитием альтернативной энергетики.

При переходе к «зеленой» экономике будет возможность создать столько новых рабочих мест, что со временем это компенсирует сокращение рабочих мест в обычной экономике. Особенно это касается сельского и жилищно-коммунального хозяйства, энергетики, лесной промышленности и транспорта. Однако в секторах, капитал которых весьма истощен, например, в рыбном хозяйстве, «озеленение» потребует временного снижения занятости и доходов в краткосрочной и среднесрочной перспективе в целях пополнения природных запасов и предотвращения необратимого падения занятости и доходов. В этих секторах также могут потребоваться инвестиции в переквалификацию и переобучение рабочей силы.

Для России в области «зеленой» экономики главным с точки зрения обеспеченности энергией является решение проблем надежности и полноты удовлетворения

потребностей, в том числе в удаленных регионах и сельской местности, учитывая, что:

Централизованным энергоснабжением охвачена лишь треть территории, а две трети находятся в зоне децентрализованного и автономного энергоснабжения, где проживают около 20 млн человек;

В районах централизованного энергоснабжения, не говоря о других, нередко возникают проблемы с надежностью сетей и устойчивым обеспечением электричеством;

Известны проблемы с подключением к сетям и взаимодействием с энергетическими монополистами, из-за которых многие потребители стремятся обеспечить автономное энергоснабжение и строят собственные котельные и энергоустановки.

В сложившейся ситуации перспективным становится использование альтернативных источников энергии, отличающихся более широкой распространенностью и экологической чистотой. Потенциал указанной энергетики в России, прежде всего возобновляемой электроэнергетики, а также энергосбережения и энергоэффективности огромен [3].

Главным с точки зрения экономической рентабельности и конкурентоспособности самой энергетики и всех других сфер хозяйства, потребляющих энергию, является эффективное использование энергоресурсов. В этой области отставание и в то же время нереализованный потенциал России весьма велики, притом, что именно это направление «зеленого» роста является наиболее перспективным с учетом природной и социально-экономической специфики России.

Литература:

1. Зеленая экономика: здравоохранение/United Nations Environmental Programme: Green Economy // http://www.unep.org/greenconomy/Portals/88/documents/research_products/briefingpapers/Ru_GE_HEALTH.pdf
2. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1./Под научной редакцией В. А. Мау, Я. И. Кузьминова. — М.: Издательский дом «Дело», 2013. — 430 с.
3. Кучеров, А. В. Возможности построения энергоэффективной экономики в России/А. В. Кучеров, О. В. Шибилева // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. — 2011. — № 4. — с. 93–102.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 4 (63) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Козырева О. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61