

ISSN 2412-3773

1
2017

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Часть II



16+

ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 1 (08) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы:

Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Майер Ольга Вячеславовна

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 10.03.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.
Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*
Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*
Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*
Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*
Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*
Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*
Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*
Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*
Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*
Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*
Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*
Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*
Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*
Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*
Курпаяниди Константин Иванович, *доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)*
Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

- Власов Д.А.
Реализация новых технологий WolframAlpha в исследовании феномена «потребление» 69
- Груич С.Г.
Сущность и функции управления социальным развитием современной организации ... 72

ЭКОНОМИКА ТРУДА

- Касымова Н.С.
Концепция подготовки предпринимательских кадров 75
- Литвинова К.Е.
Недостатки систем премирования и пути их решения 77

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

- Агишева А.В.
Совершенствование системы управления персоналом торговой организации на рынке информационных услуг 79
- Баранов И.И.
Управление производственными запасами (на примере ОАО «ТЗВА») 82
- Блинова К.В., Береговая И.Б.
Операционный бенчмаркинг на промышленном предприятии 85
- Быстренко Д.Ф., Береговая И.Б.
Использование внутреннего бенчмаркинга для совершенствования деятельности предприятия сферы образовательных услуг 87
- Гребенщиков В.Н.
Особенности управления человеческими ресурсами в салоне красоты 90
- Лукьяненко В.А., Береговая И.Б.
Использование операционного бенчмаркинга в деятельности торгового предприятия 93
- Сайбель Н.Ю., Кошкина Е.С.
Бизнес-план как фундамент успешного развития предприятия 95

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- Сайбель Н.Ю., Совмиз А.Ш.
Кредитование и содействие развитию малого и среднего бизнеса: зарубежная и российская практика 98
- Сайфуллаева М.И.
О реформах в малом бизнесе и частном предпринимательстве Узбекистана 102

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Dinh V.H. Roles of the central bank in Japanese economy from 1945 to now	105
Дупленко Н.Г., Шаркова А.А. Тенденции развития рынка продовольственных товаров в приграничном регионе на примере Калининградской области	109
Емельянова К.Н. Сравнительный анализ различных видов особых экономических зон, функционирующих на территории России	112
Мамийёк Л.А. Налогообложение прибыли предприятий: актуальные проблемы и перспективы развития	114
Сатывалдиева Б.А. Оценка социально-экономического положения регионов Кыргызстана	117
Файзиев Ш.Ш., Шермухамедов Б.У. Значение малого бизнеса и предпринимательства в социально-экономическом развитии региона	120
Фищенко К.С. Предпосылки и условия создания территорий опережающего развития	123

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Макрусев В.В. Парадигма моделирования социально-экономических систем в условиях глобализации в мировую экономику	128
Сергеева О.Ю., Каримова А.А. Экономические последствия санкций для российской экономики	134

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Сайфуллаева М.И. Обзор рынка недвижимости Узбекистана	137
---	-----

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Реализация новых технологий WolframAlpha в исследовании феномена «потребление»

Власов Дмитрий Анатольевич, кандидат педагогических наук, доцент;
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В центре внимания статьи — практическая реализация модели Дж. Кейнса, целью которой является исследование зависимости потребления от дохода. Раскрыты прикладные возможности использования современной базы знаний и набора вычислительных алгоритмов WolframAlpha в построении и исследовании элементарных эконометрических моделей.

Ключевые слова: доход, потребление, модель, линейная модель, предельная склонность к потреблению, регрессия, коэффициент детерминации

Цель данной статьи — демонстрация исследовательских и методических возможностей новой базы знаний и набора вычислительных алгоритмов *WolframAlpha* [3, 9] на примере исследования зависимости потребления от спроса. Среди положений модели Дж. Кейнса выделим следующие: «Зависимость» (гипотеза о том, что потребление зависит от дохода), «Вид зависимости» (гипотеза о линейной зависимости потребления от дохода) [8]. В качестве математического аппарата будем использовать парную линейную регрессию [14, 15], в качестве инструментального средства реализации исследования социально-экономической ситуации — *WolframAlpha*.

Введем обозначения: x — доход, y — потребление, $y = \beta x + \alpha$ — вид зависимости. Остановимся на содержательном смысле коэффициентов α , β . Величина β , $0 \leq \beta \leq 1$ называется предельной склонностью к потреблению. Пусть $y_0 = y(x_0)$ — начальное потребление, соответствующее начальному доходу x_0 . Дадим x_0 приращение 1, т. е. $x_0 + 1$. Проследим изменение параметра β . Имеем:

$$y(x_0 + 1) = \beta(x_0 + 1) + \alpha = y_0 + \beta.$$

Таким образом потребление изменилось на величину β . Величина $\alpha = y(0)$ показывает уровень потребления при нулевом доходе. С целью верификации построенной эконометрической модели *WolframAlpha* предлагает использовать коэффициент детерминации и приведенный коэффициент. Этого вполне достаточно для базового уровня прикладной математической подготовки бакалавра в рамках учебной дисциплины «Эконометрика: базовый уровень» [4].

В настоящей статье мы демонстрируем фрагменты проведенного исследования (в полном исследовании принимало по 100 человек каждой группы) и возможности современных информационных технологий *WolframAlpha*. Отметим, что выделенные особенности трех групп в полном и фрагментарном исследовании отличаются несущественно. С целью исследования различий в уровне предельной склонности к потреблению и потреблению при отсутствии дохода (ожидаемое потребление) мы разделили всех участников исследования на 3 группы: неработающие пенсионеры; студенты и молодые специалисты до 35 лет; работающие специалисты старше 35 лет.

Таблица 1. Фрагмент данных для построения модели Дж. Кейнса

1 группа	x	14759	14570	17910	18352	19780	Средний доход
	y	11972	9790	14289	13320	13815	14234,1
	x	13322	12254	11003	10517	9874	Среднее потребление
	y	11407	10132	10266	10412	9840	11524,3
2 группа	x	3120	10560	23158	40300	61245	Средний доход
	y	9861	20322	38230	35554	56310	38298,7
	x	42566	5250	80436	75552	40800	Среднее потребление
	y	42107	11500	60255	74350	39920	38840,9
3 группа	x	25417	27320	31249	40050	46420	Средний доход
	y	24321	25800	28320	32005	38120	44156,1
	x	50050	56884	65300	49220	49651	Среднее потребление
	y	35278	45210	50533	40000	29950	34953,7

Таблица 1 содержит фрагмент данных по участникам каждой из трех групп, а также средний доход и среднее потребление. Отметим, что в условиях сложной финансово-экономической ситуации в России двадцать два месяца подряд снижаются доходы и потребление. Следует констатировать и изменение предельной склонности к потреблению,

хотя это более устойчивая характеристика, связанная с социально-психологическими аспектами потребления, изменение которой не происходит за несколько месяцев.

Для анализа зависимости потребления от уровня дохода по первой группе, используем запрос *linear fit*. Полученный результат представим на рисунке 1.

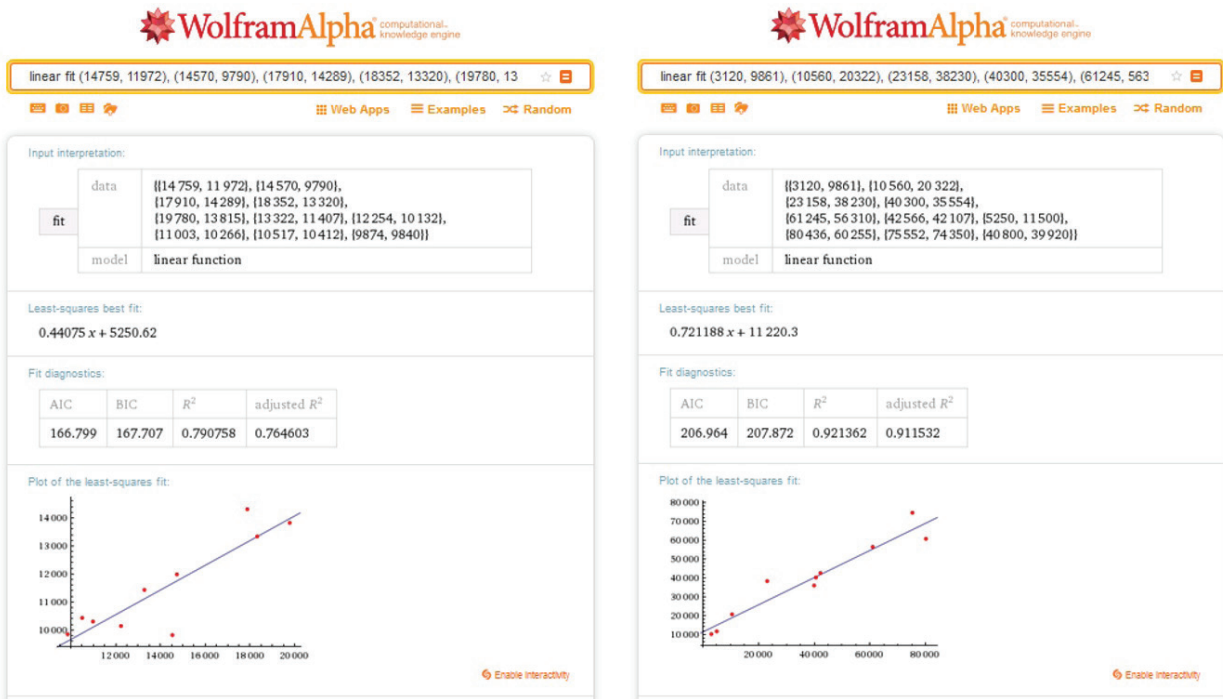


Рис. 1. Результаты анализа данных по 1 и 2 группам

Найденная зависимость имеет вид $y = 0.44075x + 5220.62$. Предельная склонность к потреблению по первой группе составляет $\beta = 0.44075$, что свидетельствует о **низком уровне склонности к потреблению** у неработающих пенсионеров. Потребление при нулевом доходе согласно найденной зависимости составляет 5220.62.

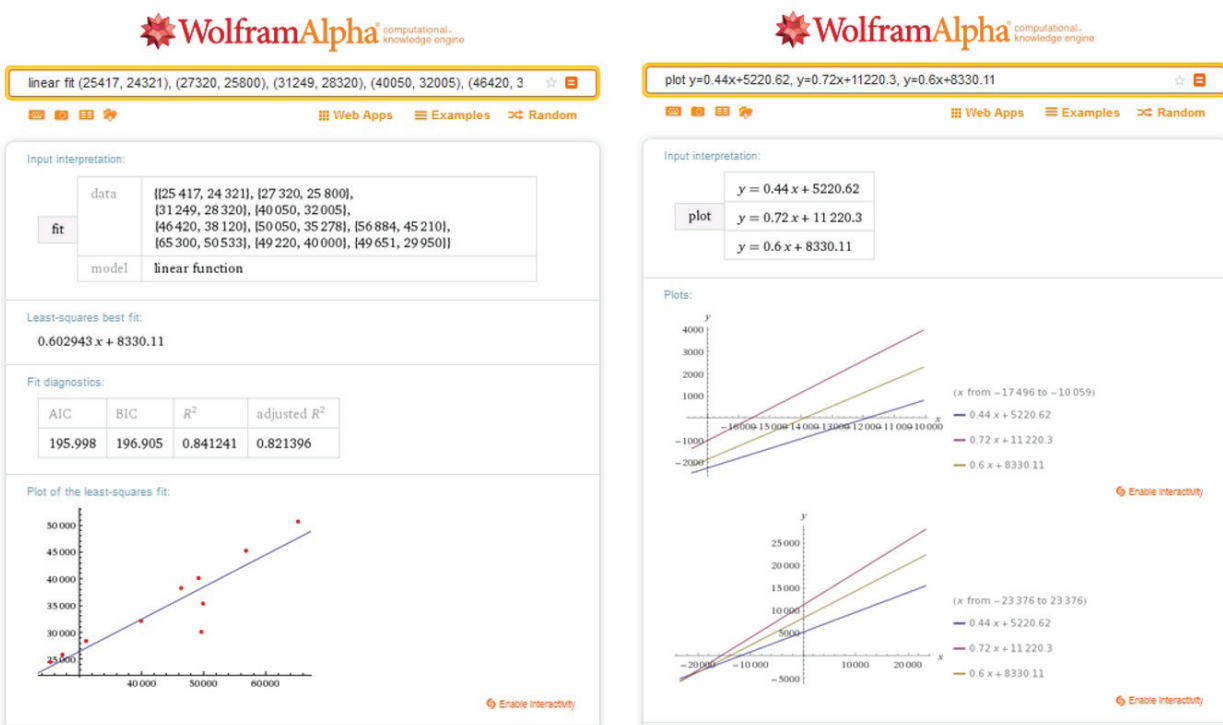


Рис. 2. Результаты анализа данных по 3 группе и визуализация найденных зависимостей

Рассмотрим далее вторую группу, состоящую из студентов и молодых специалистов до 35 лет. Для этой группы характерен большой разброс дохода: доход неработающих студентов ограничен размером получаемой стипендии, доход молодых специалистов до 35 лет может быть достаточно высоким. Уравнение линейной регрессии имеет вид: $y = 0.721188x + 11220.3$. Коэффициент $\beta = 0.721188$ свидетельствует о **высоком уровне предельной склонности к потреблению** у членов этой группы. Вторая группа характеризуется также повышенным потреблением при нулевом доходе, который составляет 11220 руб. 30 коп. это свидетельствует о часто завышенных ожиданиях молодых специалистов, только что закончивших обучение.

Для третьей группы получаем $y = 0.602943x + 8330.11$. Коэффициент $\beta = 0.602943$ свидетельствует о **среднем уровне предельной склонности к потреблению** у членов этой группы. Группа работающих специалистов старше 35 лет характеризуется также средним потреблением при нулевом доходе, который составляет 8330 руб. 11 коп.

Выводы.

1. *WolframAlpha* обладает **мощным исследовательским и дидактическим потенциалом**, позволяющим по новому реализовывать прикладную математическую подготовки бакалавра экономики [10, 12], существенно обновить содержание прикладной математической подготовки за счёт расширения класса прикладных задач [6, 7], визуализировать экономические проблемы и ситуации [5, 13], исключить рутинные вычисления и приблизить учебную деятельность к профессиональной благодаря современным информационным технологиям [1], обеспечивая реализацию прикладной направленности обучения математике [11].

2. Выявлены **существенные отличия в особенностях потребления трех исследуемых групп** (средний доход и среднее потребление, уровень склонности к потреблению, потребление при нулевом доходе). Указанные отличия могут быть использованы в процессе принятия решений [2], выработки оптимальной стратегии.

Литература:

1. Власов Д. А. Информационные технологии в системе математической подготовки бакалавров: опыт МГГУ им. М. А. Шолохова // Информатика и образование. — 2012. — № 3. С. 93–94.
2. Власов Д. А. Методологические аспекты принятия решений // Молодой ученый. — 2016. — № 4. — С. 760–763.
3. Власов Д. А. Новое инструментальное средство WolframAlpha в исследовании экономических проблем и ситуаций // Инновационная наука. — 2016. — № 11–1. — С. 31–32.
4. Власов Д. А. Технологии WolframAlpha в преподавании учебной дисциплины «Эконометрика: базовый уровень» для студентов экономического бакалавриата // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Информатизация образования. — 2016. — № 4. — С. 37–47.
5. Власов Д. А. Технология визуализации проблем и ситуаций финансовой сферы // Педагогика высшей школы. — 2016. — № 2. — С. 35–38.
6. Власов Д. А. Типовые задачи образовательной области «Финансовая математика» для учащихся школ // Школьная педагогика. — 2016. — № 4. — С. 23–26.
7. Власов Д. А., Синчуков А. В. Новое содержание прикладной математической подготовки бакалавра // Преподаватель XXI век. — 2013. — Т. 1 № 1. — С. 71–79.
8. Джон Мейнард Кейнс Общая теория занятости, процента и денег — М.: Гелиос АРВ, 2015. — 352 с.
9. Качалова Г. А., Власов Д. А. Технологии Wolframalpha при изучении элементов прикладной математики студентами бакалавриата // Молодой ученый. — 2013. — № 6. — С. 683–691.
10. Синчуков А. В. Анализ перспективных направлений модернизации математической подготовки бакалавра // Инновационная наука. — 2016. — № 10–1. — С. 118–119.
11. Синчуков А. В. Проблемы реализации прикладной направленности обучения математике с использованием информационных технологий // Инновационная наука. — 2016. — № 10–1. — С. 116–118.
12. Синчуков А. В. Современная классификация математических моделей // Инновационная наука. — 2016. — № 3–1. — С. 214–215.
13. Синчуков А. В. Технологическое проектирование содержания математической подготовки бакалавра менеджмента // Молодой ученый. — 2016. — № 20. — С. 730–732.
14. Тихомиров Н. П., Дорохина Е. Ю. Эконометрика. — М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. — 640 с.
15. Тихомиров Н. П., Тихомирова Т. М. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. — М.: Экономика, 2010. — 636 с.

Сущность и функции управления социальным развитием современной организации

Груич Семён Горанович, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

На сегодняшний день главной предпосылкой увеличения эффективности работы любой современной организации является поиск подхода по активации человеческого фактора в недрах такого организма как организация, при этом необходимо учитывать всю социально-психологическую исключительность всех участников социально-трудовой общности организации под названием коллектив. Сегодня большинство работодателей осознают, что социальный фактор деятельности организации является главной составляющей управления, значимость которой прогрессивно повышается [3, с. 27–76.]. Вдобавок к этому современные управляющие компаний начинают понимать, что без управления, которое предельно фундаментально учитывает и реализует социальный фактор, невозможно не привести к краху компанию, а также немисливо благополучно процветать в непрерывно динамичной внешней среде функционирования, что, с одной стороны, повышает роль любого предприятия в качестве субъекта социальной политики [5, с. 105–112.], а, с другой стороны, приводит к росту воздействия государственной социальной политики на эффективность деятельности предприятий [4, с. 16–20.].

Поэтому следует изобретать фундаментально новые принципы управления, так как условия деятельности организации, сформировавшиеся в современном мире, диктуют менеджерам всех компаний необходимость в этом. Вместе с тем главный упор следует произвести на человека, как на самую важную часть этой системы, а также на условия его жизни и труда, рассматривая предприятие как социально-экономическую систему [1, с. 54–68.]. При этом учет социальной составляющей важен и для управления предпринимательскими организациями, выполняющими важные социальные функции [2, с. 77–87.]. Это выражается в пределах социального управления, которое гарантирует поддержание цельности, высококачественной специфичности организации, её воспроизведения и эволюции. В публицистике существует множество разных точек зрения при формулировке предметной стороны социального управления и управлением социального развития.

Бытующие отличия в подходах к формулированию точек зрения о таком явлении как управление, говорит о высоте научных размышлений. Как бы то ни было, разрешение проблемы базовых истолкований социологии управления выступает за пределы внутри социологических модификаций. Всё это осуществляется на основе такого термина, как «социальное», так как он настаивает на этом. Категория «социальное» увязывает в себе множество тезисов, которые отображают несметные и разнообразные события и операции жизнедеятельности. Исследуя эту категорию, австрийский экономист и философ Фридрих Август фон Хайек сообщает и показывает перечень существительных, которые составляют порядка

ста шестидесяти слов, которые определяются прилагательным «социальный».

При правильном раскрытии моей тематики, стоит узнать и рассказать о происхождении понятия «социальный», стоит упомянуть, откуда оно появилось и что оно означает. В латинском языке существует слово *socialis*, от него и произошёл наш термин, и обозначает он с латинского перевода — общественный, связанный с жизнью и отношениями людей в обществе. Данный термин употребляют для того, чтобы обозначить взаимодействия и взаимоотношения с людьми, которые осуществляются в различных ситуациях и через разные каналы и коммуникации.

Собственно, этот подход и лежит в основе исследования социокультурного пространства. Некоторые ученые считали, что эта категория является производной от коллективной деятельности людей. Также представители этой социокультурной школы, такие как К. Маркс, Т. Веблен, М. Вебер делали упор на социокультурные факторы, которые рассматривались со статической и динамической стороны. Данная категория, которую рассматривали ученые, формировалась как фундамент, на котором строятся все взаимоотношения между разными видами социокультурных явлений.

Тем не менее, термин «социальное» используется в научной деятельности всеми учеными, также его употребляют в различных официальных документах и во многом другом. Также следует упомянуть о том, что этот термин используется и в более узком смысле, например, когда идёт сравнение с другими процессами, такими как политические, экономические, социальные и тому подобные. Если так употребляется данное понятие, то оно предносится для выражения явлений, которые совмещают в себе не всеобъемлющее в обществе, а только небольшой кусочек жизни в нем, которому можно дать такое обозначение как социальная сфера. По мнению некоторых ученых изначально понятие «социальное» в научной деятельности также не обладает одним каким-то смыслом. Зачастую оно передает значения всего того, что присутствует в обществе: производство, политическая жизнь, различные события духовных культур. Вследствие этого, очень часто всё, что происходит и функционирует в обществе, называют социальным. На основании такого обширного толкования этого понятия и появился образ о социальном управлении как о регуляции широкого круга общественных процессов. Социальное управление, по сути, неотъемлемо от общественной системы и представляется в отношении к управлению как что-то первобытное, то есть то, что зародилось намного раньше.

Существует ещё одно мнение, которое трактует социальное управление как целенаправленное влияние на социальную систему, организацию, институт или процедуру

в интересах регулирования, расширения их функционирования. Своеобразие такого вида управленческих действий заключается в том, что в ипостаси объекта управления здесь выражается сложнейший комплекс разнокалиберных по своему характеру элементов — организованных трудовых коллективов, организаций и заведений, институциональных органов власти и территориального управления, акционерных и частных производственных и коммерческих образований. Также, говоря о понятии социальное управление, стоит сказать, что оно представляет собой многостороннее понятие. По моему мнению, в социальное управление входят разные стороны, такие как: административно-государственная, социокультурная и производственная, которые лежат в неутраченной процедуре распределения и перераспределения их ролей. В социальное управление как вид укладываются соответствующие уровни, формы и подвиды управления.

Одной из главных частей социального управления является управление социальным развитием. В словаре терминов представлены объяснения слова «социальное развитие», и трактуется оно как процесс, в осуществлении которого протекают значительные количественные и качественные изменения в социальной сфере общественной жизни, а также может идти речь об её отдельных составляющих, таких как: социальные институты, социальные отношения и тому подобное.

Социальное развитие идёт путём эволюции, то есть осуществляется поэтапное исчезновение прежних, ненужных компонентов социальной системы и их выталкивание поэтапно собирающимися свежими компонентами.

В термин «социальное развитие» входят такие части как:

- Социальные процессы, которые сопряжены с функционированием общественных отношений;
- Социальные процессы, которые определяются развитием общественных отношений;
- Процессы прохождения отрицательных социальных явлений;
- Процессы прогресса в условиях жизни работающих людей.

Множество научных работников, ученых объединяют социальное развитие и увеличение обеспеченности трудящихся сотрудников и работников, социальных групп и общностей высшего ранга. Как пишет А. Я. Кибанов, социальное развитие организации обозначает все переменные в её социальной среде. То есть, во всех тех материальных, духовных, нравственных и общественных условиях, в которых сотрудники организации заняты трудом, и в которых осуществляется распределение и потребление благ, где устанавливаются различные объективные связи личностного характера между работниками, и где выражаются их морально-этические ценности. Соглашаясь с данным автором, хочу сказать, что социальное развитие организации определяет эволюцию социальной среды и сферы социальных взаимоотношений, которые базируются на правилах деятельности людей в практике, которое выражается в глобальном прогрессе качества жизни сотрудников в коллективе, где они трудятся. Управление социальным развитием выражает собой сумму приемов,

процедур и правил, которые направлены с определенной целью для влияния субъекта управления на объект, базирующийся на научных подходах, знаниях не случайного прохождения социальных процессов и фактической практикой управления.

Раскрытие сущности и своеобразия управления социальным развитием обладает ценнейшим практическим смыслом и требует теоретического осознания. Для начала, нужно сосредоточиться на объекте управления социальным развитием организации, то есть её социальной среды. Что же такое социальная среда организации? По моему мнению — это персонал организации, у которого присутствуют отличия по демографическим, профессиональным и квалификационным признакам. А также, сюда мы отнесем всю социальную инфраструктуру данной организации, и все те факторы, которые воздействуют и оказывают влияние на качество жизни сотрудника, в процессе работы, а именно то, насколько всё соответствует их личным потребностям, посредством работы в организации.

Опираясь на вышеописанные исследования, я полагаю, что главными задачами социального развития организации будет то, что я представил в таблице 1.

Таблица 1. Главные задачи социального развития организации

№ задачи	Описание
1	Стимулирование как материально, так и морально за: инициативу, творчество и эффективность.
2	Оптимизация структуры персонала
3	Улучшение условий работы, охраны труда.
4	Соблюдение социальных гарантий и гражданских прав сотрудников.
5	Улучшение социальной инфраструктуры.
6	Рост жизненного уровня сотрудника и его семьи.
7	Создание и поддержание в коллективе здоровой и социально-психологической атмосферы

Исходя из этих данных, которые представлены в таблице 1, и складывается совокупная система управления социальным развитием в организации.

На основе этого я решил вычленил три группы функций управления социальным развитием организации.

К самой первой группе функций, по моему мнению, стоит отнести функции, которые направлены на образование и оптимизацию социальной организации коллектива, и на модернизацию его социальной культуры.

Говоря о второй группе, здесь стоит отметить, что она направлена на удовлетворение материальных и духовных потребностей сотрудников, а также выработку благоприятных возможностей для воплощения сотрудниками своих социальных прав.

Третья группа функций включает в себя решение задач развития социально значимых качеств людей.

Узнав многие точки зрения ученых на вопрос управления социальным развитием в организации, можно

сказать, что этот тип управления основывается на социальной теории развития организации и разрешение проблем использования категориального аппарата

«социальное управление» располагается на линии фундаментальной разработки или переоценки ряда оснований и категорий, как социологии, так и управления.

Литература:

1. Гусов А. З. Управление предприятием как социально-экономической системой. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XII. С. 54–68.
2. Гусов А. З. Управление предпринимательской организацией как социально-экономической системой. // Путеводитель предпринимателя. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2013. — Вып. № 20 — С. 77–87.
3. Гусов А. З. Социальные факторы развития материально -производственного сектора российской экономики. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2008.
4. Гусов А. З. Государственная социальная политика как фактор развития материально-производственного сектора экономики // Экономические науки. 2008. № 40. С. 16–20.
5. Гусов А. З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производства//Теория и практика общественного развития. — 2007. — № 1. — С. 105–112.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Концепция подготовки предпринимательских кадров

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

На сегодняшний день уровень экономических реформ в Республике Узбекистан, процесс либерализации экономики в большинстве случаев тесно связан с развитием предпринимательства.

Углубление рыночных отношений в экономике Узбекистана требует комплексного решения двуединой задачи: совершенствования научно-технической базы производства и одновременного наращивания подготовки и переподготовки квалифицированных кадров, владеющих знаниями ведения бизнеса, передовыми приемами и методами труда, новейшими технологиями и обладающими образовательным и интеллектуальным потенциалом для эффективного использования современных технических средств производства.

«Выращивание» предпринимателей предполагает целенаправленную деятельность государства по подготовке людей, способных к предпринимательству, в процессе их образования, приобретения и повышения соответствующей квалификации. Государство может эффективно выполнить эту функцию:

- обеспечивая экономическую свободу предпринимательства;
- формируя экономический механизм стимулирования предпринимательства при помощи соответствующих налоговой, кредитной, страховой, амортизационной и других научно обоснованных систем;
- образуя эффективную систему образования, подготовки, переподготовки и повышения квалификации предпринимателей и т. д.

Необходимы концепция, программа и система подготовки и повышения квалификации, прежде всего предпринимателей и менеджеров, а также специалистов и работников предпринимательских структур. Это требует соответствующей направленности всей системы образования и воспитания, начиная с семьи, детских учреждений, школы, средних и высших учебных заведений и заканчивая системой повышения квалификации предпринимателей, менеджеров и т. д., через специальную сеть переподготовки в соответствующих заведениях высшей школы, школах бизнеса, бизнес-инкубаторах, техноинкубаторах, на курсах и т. д.

В школах рекомендуется открывать бизнес-классы и факультативы не формально, как это часто происходит,

а учитывая содержание, обучение, используя соответствующие программы и предметы обучения.

В вузах необходимо создавать факультеты и кафедры предпринимательства, программа, работа и обучение на которых должны соответствовать их названию. Причем теоретическая подготовка на этих факультетах и кафедрах должна сочетаться с прохождением соответствующей практики и стажировки, обеспечением соответствующей учебно-методической и материальной базой.

Огромную роль в подготовке подлинных предпринимателей могла бы сыграть система региональных и межрегиональных бизнес-инкубаторов и техноинкубаторов. Представляется, если бизнес- и техноинкубаторы задействовать для предпринимательства в целом, а не только для малого предпринимательства, то источниками их создания могут быть бюджетное финансирование из республиканского и региональных бюджетов, финансирование из средств предпринимательских структур малого и особенно крупного предпринимательства, а также международных фондов и спонсоров; из средств частных лиц, имеющих финансовые средства, способность и желание стать предпринимателями. На наш взгляд, целесообразно использование финансовых ресурсов крупных предпринимательских структур, так как это укрепит финансовую базу бизнес-центров, а также взаимовыгодное сотрудничество малого и крупного предпринимательства.

Бизнес-инкубатор целесообразно формировать как холдинговую компанию, основными «продуктами» которой являются квалифицированные предприниматели и предпринимательские фирмы. Эта компания имеет свой уставный фонд, который является источником инвестиций. В дальнейшем к этому источнику добавляются дивиденды, получаемые из прибыли бизнес-инкубаторов.

Алгоритм, технология и функционирование бизнес-инкубаторов в целом разработаны. Они сыграют существенную роль в формировании подлинных предпринимателей и предпринимательских структур, могущих перейти на инновационное воспроизводство, в отличие от тех псевдопредпринимательских структур, которые созданы в ходе приватизации и заняты спекулятивно-посреднической деятельностью, независимо от их масштабов. Государство, как один из соучредителей бизнес-инкубаторов могло бы принять участие в экономическом контроле за эффективностью их функционирования.

Анализ зарубежного и отечественного опыта, формирование бизнес-инкубаторов, а также комплексное изучение экономических и научных возможностей позволяет выделить факторы их высокой эффективности. При этом необходимо иметь в виду, что они должны отвечать ряду важнейших критериев, по которым следует оценивать перспективность и приемлемость той или иной региональной программы по созданию инкубационных структур. Среди них следует выделить следующее:

- четко выраженная производственная специализация и научная ориентация региона;
- развитые центры научных исследований, а также тесные связи науки и производства;
- участие научных и учебных центров, а также крупных предприятий регионов в проектах, имеющих народнохозяйственное значение;
- наличие достаточного количества высококвалифицированных специалистов, научных работников, профессорско-преподавательского состава и др.;
- творческая активность и широкий кругозор, а также прагматизм местных органов власти в развитии рыночной экономики;
- наличие развитой социально-бытовой, коммунальной инфраструктуры, культурных центров и других благоприятных условий, способствующих творческой и эффективной работе бизнес-инкубаторов.

Концептуальная цель формирования и развития бизнес-инкубаторов заключается в следующем: они — наиболее эффективная экономическая форма поддержки малого предпринимательства, коэффициент полезного действия которых в 5–6 раз выше, чем от других форм подготовки и формирования кадров для предпринимательских структур. Бизнес-инкубаторы должны формироваться по приоритетным направлениям с учетом местных особенностей, ориентированы на различные социальные группы населения и, как правило, должны быть бесприбыльной хозрасчетной структурой. Кроме того, назрела необходимость иметь целевые бизнес-инкубаторы для реализации социальных проблем. Например, для подготовки предпринимателей среди военнослужащих, ушедших в запас; молодежи, окончившей учебные заведения; безработных, других контингентов.

Литература:

1. Каримов И. А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. Лапуста М. Г., Старостин Ю. Л. — Малое предпринимательство: Учебник, 2-е издание, переработанное и дополненное — М.: Инфра-М, 2007 г. — 555 стр.
3. Основы инновационного менеджмента. Учеб. пособ. / Под ред. Завлина П. Н. — М.: Экономика, 2008 г. — 74стр.
4. www.chamber.uz

Для реализации концептуальных целей развития бизнес-инкубаторов необходимо решить следующие задачи:

- подготовить нормативно-правовую базу, обеспечивающую эффективность инкубационных структур;
- разработать государственную программу развития и сопряжения бизнес-инкубаторов с системой льготной поддержки и финансирования этих программ по регионам;
- подготовить и обеспечить регионы научно-методическими рекомендациями по оценке материальных и трудовых ресурсов для развития малого предпринимательства, а также положение о распределении финансовых ресурсов бюджета по поддержке малого бизнеса по регионам;
- организовать социальный мониторинг среди различных групп населения и начинающих предпринимателей для определения условий, возможностей и прогнозной оценки (количественных и качественных характеристик) потенциальных предпринимателей, пожелавших поступить в бизнес-инкубатор и пройти экспертизу своих проектов и разработок;
- координировать работу заинтересованных ведомств и организаций по развитию бизнес-инкубаторов на региональном уровне (Министерство экономики Республики Узбекистан, Министерство высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан, Министерство труда Республики Узбекистан, Торгово-промышленная палата и др.);
- разработать пакет типовых документов и рекомендаций для регионов по созданию эффективного функционирования бизнес-инкубаторов для подготовки предпринимателей;
- обобщить отечественный и зарубежный опыт по организации бизнес-инкубаторов в различных системах, функционирующих в научных парках и действующих самостоятельно, популяризировать его.

Реализация концепции и вытекающих из нее задач позволит совершить прорыв в формировании цивилизованного предпринимательства и обеспечить частный сектор рыночной экономики эрудированными кадрами.

Недостатки систем премирования и пути их решения

Литвинова Кристина Евгеньевна, магистрант

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева (г. Красноярск)

В статье представлены основные недостатки существующих систем премирования предприятий и направления их устранения.

Ключевые слова: премирование, показатели премирования, стимулирование

Одной из основных статей расхода на любом предприятии являются расходы на оплату труда. Их грамотное распределение между работниками, построение системы стимулирования за результат, нацеливающий на достижение целей предприятия — основная задача руководителей. Начальным этапом этой деятельности является оценка существующей системы оплаты труда. Необходимо проанализировать обоснованность применяемых форм и систем оплаты, эффективность действующих методов премирования, соответствие темпов роста оплаты темпам роста производительности.

Важным элементом системы оплаты труда, сформированной в зависимости от результатов такой оценки, в большинстве случаев становится премиальная система, которая складывается из базовых показателей, условий премирования, источников выплаты премий, их размеров, шкал, сроков выплат и порядка начисления, а также круга премируемых работников [1].

Типичные недостатки и ошибки в системах премирования, с которыми борются компании, запуская проекты по редизайну системы премирования:

1. Непродуманное использование слишком сложных показателей оценки эффективности деятельности либо недостаточное разъяснение работникам причинно-следственных связей в системе премирования.

2. Отсутствие анализа эффективности работы системы премирования. В этом случае компания вынуждена реактивно, отталкиваясь от возникших проблем, судорожно перенастраивать систему премирования.

3. Между премией высокоэффективных и низкоэффективных сотрудников нет существенной разницы.

4. В системе премирования не соблюден баланс наказания и поощрения.

5. Премия во многом зависит от воли руководителей, выплачивается «по договоренности».

6. Для всех категорий персонала используются одинаковые периоды премирования, вне зависимости от характера и результатов деятельности.

7. Премия воспринимается просто как часть заработной платы, мотивируя работников не на результат, а на соблюдение стандартов компании [2].

Премиальные системы должны улучшать экономические показатели деятельности предприятия путем целенаправленного стимулирования позитивных изменений при положительном психологическом восприятии работниками положений таких систем. В значительной мере это восприятие обусловлено особенностями корпоративной культуры, поэтому их обязательно нужно учитывать.

Необходимо различать регулярное премирование, базовое премирование и специальные поощрения по итогам

определенного проекта. Первое наиболее эффективно для краткосрочных и среднесрочных целей, второе и третье — для долгосрочных и специальных. Лучше всего сочетаются с современными методами производственной деятельности специальные системы премирования. Они направлены на экономию ресурсов, создание и внедрение новых техник и технологий, изменение конструкций и технических характеристик выпускаемой продукции. Однако премии за основные результаты хозяйственной деятельности в сумме должны превышать премии, начисляемые по специальным системам.

Чаще всего премия выплачивается в течение года. Полугодовое и ежеквартальное премирование эффективно для руководителей отделов, менеджеров среднего звена и работников обслуживающих подразделений. Ежемесячную премию рекомендуется выплачивать работникам служб сбыта, маркетинга, логистики, поскольку результаты их деятельности видны практически сразу. По этой же причине переменная часть их вознаграждения должна превышать постоянную: она может достигать до 70%.

Суммарная прибыль от использования премиальных систем любого вида рассчитывается по системообразующим показателям (рост производительности труда, экономия ресурсов и т.д.). Именно эти показатели помогают работникам контролировать свою деятельность и стимулируют их профессиональные достижения путем материального поощрения высоких результатов.

Для расчета премии следует выбирать показатели, которые обеспечивают связь между результатами деятельности предприятия или его структурного подразделения и размерами заработной платы работников. Лучше всего для этого подходят критерии эффективности бизнес-процессов: качество, длительность, стоимость. Дополнительными критериями могут быть эффективность (отношение результата к потраченным ресурсам) и производительность (отношение результата к потраченному времени). Итоговый размер вознаграждения (сумма постоянной и переменной части) должен быть таким, чтобы стимулировать работников к профессиональным достижениям. Прежде всего он определяется средней заработной платой по рынку. Существенные отклонения от этого показателя невыгодны ни работодателю, ни работнику. Работодателя в этом взаимодействии ограничивают издержки производства, а работников — прожиточный минимум семьи. Средний показатель как раз и является компромиссом между их интересами. Определение размера переменной части до которой в значительной мере зависит эффективность работы и конкретного работника, и предприятия в целом. По данным исследований,

проводившихся в России, ее размер должен быть не менее 25–30 % от постоянной части заработной платы, иначе премия теряет свое стимулирующее действие [1].

Системы оплаты труда могут базироваться как на индивидуальных заслугах работников, так и на их коллективных достижениях. В первом случае обычно применяются SBP-системы (skill-based pay systems — системы, основанные на личных компетенциях). При использовании труд работников оплачивается в зависимости от предела, глубины и видов трудовых навыков, которые они в состоянии использовать.

Очень важно, чтобы персонал организации был удовлетворен результатами действия премиальной системы, ее показателями и условиями, взаимосвязью размера премии с трудовыми усилиями, необходимыми для достижения установленного уровня показателя премирования. Психологически важной для работников является своевременность и всесторонность информации о показателях, условиях премирования и остальных элементах премиальной системы, простота понимания взаимосвязи достигнутых результатов и получаемого вознаграждения. Чтобы проверить, в какой мере эти условия выполняются в компании, следует проводить специальные

опросы. Оценка эффективности премиальной системы может быть не только качественной, но и количественной: нужно просто сравнить уровни показателей, которые влияют на величину премии, до и после ее внедрения. Сравнительная оценка систем премирования может быть проведена путем сопоставления интегральных коэффициентов эффективности, на которых они базируются [2].

Таким образом, главная цель системы премирования — это моделирование желаемого поведения руководителей и сотрудников:

- достижения амбициозных финансовых и операционных результатов;
- генерации и выполнения стратегических инициатив, повышающих конкурентоспособность и стоимость компании;
- коллегиальности в принятии решений, помощи друг другу в их реализации, работы в одной команде с другими сотрудниками и подразделениями;
- привлечения и развития перспективных руководителей и сотрудников;
- постоянного совершенствования используемых управленческих навыков и инструментов, самообразования.

Литература:

1. Колосова О. Г. Формирование системы оплаты труда на современном предприятии / Альманах Оплата труда № 1 // ООО «Издательский дом «Гребенников». — 2015. — С. 16–21.
2. Краснова Н. В. На пути к идеальной премиальной системе / Альманах Материальная мотивация № 1 // ООО «Издательский дом «Гребенников». — 2015. — С. 30–39.
3. Давыдов С. С. Совершенствование системы стимулирования труда работников структурных подразделений ОАО «РЖД» // Известия ПГУПС. — 2012. — № 4. — С. 140–146.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Совершенствование системы управления персоналом торговой организации на рынке информационных услуг

Агишева Алина Вильдановна, магистрант
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье рассмотрены особенности управления персоналом торговой организации. В ходе опроса сотрудников были выявлены ключевые направления по совершенствованию системы управления персоналом. Разработанные рекомендации повысят эффективность работы торгового персонала.

Ключевые слова: управление торговым персоналом, обучение торгового персонала, подбор торгового персонала, адаптация торгового персонала, рынок труда сферы продаж, HR-бренд торговой компании, бренд компании как работодателя

Актуальность работы. Общества современного типа характеризуются как постиндустриальные или информационные, где главным звеном становится трудовая деятельность, связанная с производством знаний, а также получением, обработкой, хранением информации. Субъектом почти всех бизнес-процессов в современной информационной среде является персонал с неисчерпаемым потенциалом, выражающимся в постоянном поиске новой информации и стремлении к знаниям, что выдвигает потребности самовыражения и самореализации на первый план. В этой связи вопросы управления персоналом как главного стратегического

ресурса, влияющего на повышение конкурентоспособности организаций нового типа, становятся весьма актуальными.

Цель работы. Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления персоналом торговой организации на рынке информационных услуг с использованием современных HR-инструментов.

В торговых организациях акцентируется внимание на такой категории персонала как менеджеры по продажам. Как показал анализ литературы, менеджеры по продажам рассматриваются в роли прибылеобразующего трудового ресурса.

Таблица 1. Определения профессии менеджера по продажам

Автор	Определение
Н. А. Скирута	Одна из ключевых фигур, т. к. генерация прибыли в компании зависит от того, насколько эффективны эти сотрудники [1, с. 98]
И. В. Чернов	«Локомотивом» продаж любой компании, именно их деятельность напрямую приносит организации прибыль [2, с. 23]
М. В. Акулич	Обуславливает в значительной степени успех деятельности компании [3, с. 114]

Рассматриваемая организация является лидером на рынке справочно-правовых систем Ростовской области с долей 46%, однако наблюдается уменьшение темпов роста финансовых показателей организации. Данный процесс обусловлен условиями экономической нестабильности: компании-клиенты сокращают расходы по ряду статей, в том числе и по обслуживанию справочно-правовых программ. В этой связи компания старается совершенствовать процессы взаимодействия с клиентами. Данные изменения невозможны без эффективного

процесса управления торговым персоналом, так как именно он связан с конечным потребителем.

Оценка эффективности HR-службы компании связана с изучением мнения сотрудников о качестве работы отдела. В этой связи был проведен опрос по оценке качества работы отдела по персоналу по наиболее значимым направлениям деятельности отдела: подбор, адаптация и обучение персонала, развитие корпоративной культуры. В роли оценивающих выступили торговый персонал, руководители торговых подразделений

и сам отдел по работе с персоналом. Перекрестные вопросы анкеты помогут оценить согласованность мнений групп респондентов по основным процессам управления. В опросе приняли участие 2 сотрудника отдела по персоналу, 8 руководителей и 26 сотрудников

торговых отделов. Опишем ключевые результаты опроса.

Первый вопрос анкеты касается характера функции отдела по работе с персоналом: стратегического или же поддерживающего (рис. 1).



Рис. 1. Анализ мнения респондентов

Среди руководителей и сотрудников отдела по работе с персоналом нет единого мнения на этот вопрос, что говорит о том, что современный статус службы отдела по персоналу в компании до конца не сформировался. При этом руководство воспринимает деятельность

отдела по персоналу в большей мере как стратегическую область, нежели сам отдел.

Следующий вопрос анкеты описывает процесс подбора персонала на стадии выдвижения требований к соискателю (рис. 2).



Рис. 2 Анализ мнения респондентов

Исследование показывает, что обе стороны взаимодействуют друг с другом в процессе описания требований к соискателю. Это является большим преимуществом, что канал коммуникации между ключевыми субъектами при подборе персонала полностью налажен.

Качество подобранных соискателей, а также первичного обучения и адаптации не удовлетворяет запросам руководства; хотя сотрудники отдела по персоналу оценивают его как высокое. Данный дисбаланс создает дополнительные издержки, связанные с закрытием вакансий (рис. 3).

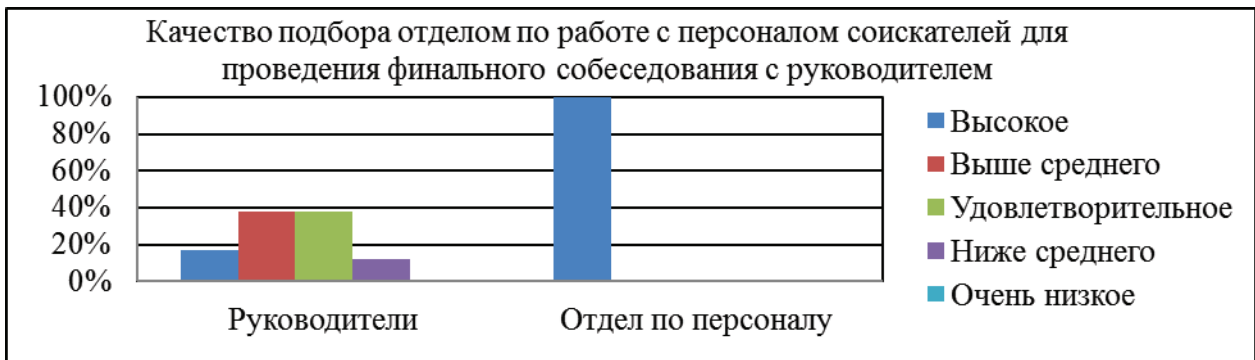


Рис. 3. Анализ мнения респондентов

Также руководители и сотрудники отдела по персоналу по-разному оценивают качество работы отдела по работе с персоналом на этапе первичного обучения

и адаптации сотрудников. Отдел по работе с персоналом оценивают качество как высокое (50%) и выше среднего (50%), в то время 50% руководителей удовлетворительно

и ниже среднего. В этом вопросе нужно ориентироваться на мнение руководства, так как именно оно набирает команду в свою группу, а значит, отдел по работе с персоналом должен перестроить систему первоначального обучения и адаптации торгового персонала

Далее рассмотрим результаты опроса торгового персонала в разрезе удовлетворенности работой HR-службы.

Торговый персонал не знаком с ценностями организации: 27 % респондентов указали, что не знают ценностей компании, 50 % указали только одну ценность, 23 % перечислили количество ценностей больше трех. Большинство сотрудников отмечает, что профессиональное поведение коллег не основывается на ценностях компании (65 %).

В рамках открытого вопроса, где необходимо перечислить конкретные направления взаимодействия с отделом по персоналу, 42 % респондентов ответили, что практически не взаимодействуют с отделом по работе

с персоналом. На открытый вопрос, касаемо оказания поддержки со стороны отдела по персоналу, 38 % респондентов ответили, что отдел реально ее не оказывает.

Обобщая результаты исследования можно сделать вывод о неэффективном управлении торговым персоналом в организации. Это связано с высоким уровнем текучести торгового персонала, неудовлетворенностью руководителей процессами обучения и адаптации, устаревшей системой оценки при подборе. Как следствие, персонал не закрепляется в организации, что формирует финансовые потери.

Рассматривая потенциал развития системы управления персоналом организации необходимо учитывать не только проблемы управления на уровне организации, но и макроэкономические тенденции, которые глобально влияют на развитие процессов в организации. Опишем связь между причинами и потенциалом развития системы управления персоналом (табл. 2).

Таблица 2. Потенциал развития системы управления персоналом

Причины совершенствования системы управления персоналом	Тенденции рынка труда:	Тенденции развития организации:
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение числа кандидатов среди торгового персонала на 1 вакансию, что ведет к борьбе компаний за профессиональных кандидатов 2. Торговые компании не обладают положительной репутацией, сильным и известным брендом, которые способны заинтересовать профессиональных кандидатов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая текучесть среди торгового персонала 2. Незнание торговым персоналом ключевых ценностей компании 3. Неудовлетворенность руководителей качеством подбора и первичного обучения торгового персонала 4. Неудовлетворенность торгового персонала системой обучения, проводимого отделом по персоналу 5. Низкий статус службы по персоналу в глазах персонала
Потенциал развития системы управления персоналом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совершенствование системы поиска кандидатов 2. Развитие бренда компании как работодателя 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совершенствование методов оценки персонала на стадии подбора 2. Совершенствование системы обучения 3. Развитие корпоративной культуры 4. Повышение статуса службы по работе с персоналом

Решением указанных проблем станет совершенствование подбора и обучения персонала, развитие корпоративной культуры компании, бренда компании как работодателя, повышение статуса отдела по персоналу. Опишем данные направления.

1. Совершенствование системы подбора кандидатов: разработка модели базовых и компетентностных критериев, размещение рекламных баннеров для повышения откликов соискателей, создание онлайн-тестирования и онлайн-анкетирования, внедрение процедуры экспресс-ассессмента, формирование кадрового резерва путем создания базы данных резервных кандидатов.

2. Совершенствование системы обучения: внедрение новых методов обучения с учетом уровня мотивированности сотрудника и его компетентности.

3. Развитие корпоративной культуры: пропаганда ценностей компании путем публикации рассказов на корпоративном сайте о том, как та или иная ценность помогла при встрече с клиентом; создание корпоративного кодекса, где будут описаны ценности и цели компании, история ее создания, принципы взаимоотношения

с клиентами, коллегами, конкурентами; создание азбуки корпоративной культуры.

4. Развитие бренда компании как работодателя: проведение мастер-классов на профильных образовательных площадках; создание карьерной страницы в социальной сети; размещение объявлений о компании на стендах в университетах; создание видео или интерактивного тура по офису компании; создание видео о специфике работы в компании; интервью с успешными сотрудниками; получение обратной связи при помощи анкетирования у увольняющихся сотрудников.

5. Повышение статуса службы по работе с персоналом: создания стенда, где будут перечислены основные направления деятельности отдела по персоналу и вопросы, которые следует решать совместно с отделом; вводный курс для новичков, где будут описаны направления деятельности отдела по персоналу.

Таким образом, принимая во внимания макроэкономические тенденции, система управления персоналом должна сконцентрироваться на формировании бренда компании как работодателя; а учитывая тенденции

на уровне организации, где ключевой проблемой является управление торговым персоналом — совершенствовать систему подбора персонала, систему первоначального

обучения, корпоративную культуру, а также повышать уровень открытости отдела по персоналу для взаимодействия с сотрудниками.

Литература:

1. Скирута Н. А. Особенности рекрутинга менеджеров по продажам // Управление человеческим потенциалом. — 2011. — № 2. — С. 98–104.
2. Чернов И. В. Подбор, обучение и мотивация менеджеров по продажам // Личные продажи. — 2012. — № 1. — С. 23–33.
3. Акулич М. В. Некоторые аспекты подбора менеджеров по продажам // Управление человеческим потенциалом. — 2011. — № 2. — С. 114–126.

Управление производственными запасами (на примере ОАО «ТЗВА»)

Баранов Иван Игоревич, студент
Тульский университет

В промышленности запасы являются источником долговременного риска для предприятий. Их запасы включают в себя сырье и детали, незавершенную и готовую продукцию. Прежде чем готовая продукция оказывается проданной, ее нередко приходится перемещать на распределительные склады, расположенные рядом с предприятиями оптовой и розничной торговли. Промышленные предприятия, как правило, имеют дело с более узким ассортиментом продукции, чем оптовые и розничные торговцы, но их потребность в запасах более высока и продолжительна по времени [1].

Часто на предприятии нет целостной информации о состоянии запасов. Например, в бухгалтерском учете может возникнуть искажение информации из-за наличия отбракованных материалов, вследствие чего недостоверно отражается состояние дел с запасами. Это в свою очередь приводит к неэффективным закупкам. Не на всех предприятиях есть классификаторы продукции: один и тот же вид запасов может храниться под разными номенклатурными номерами на разных складах. В результате не исключены ситуации, когда отдел закупок приобретает материалы, которые уже имеются в наличии, тем самым завышая затраты на хранение и увеличивая отвлечение денежных ресурсов на финансирование оборотных средств.

Процессы управления запасами являются составной частью системы управления предприятием, поэтому их эффективность характеризуется таким важным критерием, как величина затрат, образующихся при управлении запасами. Традиционные показатели — объем запасов, оборачиваемость ресурсов, бесперебойность снабжения, используемые автономно не могут однозначно определить степень повышения эффективности системы управления запасами, т. к. являются частью общего критерия — затрат [2].

В последнее время предприятия в процессе анализа издержек обращают внимание на скопившиеся за годы

работы излишние запасы производственных запасов, которые пролеживают на складах, морально и физически устаревают, теряя свою стоимость, и фактически замораживают вложенные в них оборотные средства.

Проблема управления запасами в настоящее время весьма актуальна для большинства предприятий. От того, каким имуществом располагает предприятие, зависит его финансовое состояние, а существенные структурные изменения в нем часто являются признаком нестабильной его работы [3].

Недостаток производственных запасов у предприятия приводит к нарушению ритмичности его производства, снижению производительности труда, перерасходу производственных запасов из-за вынужденных нерациональных замен и повышению себестоимости выпускаемой продукции.

Состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала — является одним из основных условий успешной деятельности предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к производственным запасам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. Поэтому для предприятия все возможные способы рационального расходования средств, одним из которых является определение оптимальной величины производственных запасов приобретают все большую значимость [5].

Изучение проблемы управления производственными запасами предприятия значительно расширяет возможности экономического анализа хозяйственной деятельности с позиций эффективного использования производственных запасов.

В настоящее время решение задач повышения эффективности управления предприятием в целом невозможно

без применения современных вычислительных систем и программных комплексов. Как показывает практика, прямая автоматизация существующих методов управления предприятием не дает должного эффекта, необходим пересмотр, адаптация и проработка методик и моделей управления, в том числе и управления запасами [4].

Исследование проводилось по данным производственного предприятия ОАО «ТЗВА», осуществляющего выпуск широкого ассортимента.

Открытое акционерное общество «Товарковский завод высоковольтной арматуры» (ОАО «ТЗВА») является юридическим лицом и действует на основании Устава и законодательства Российской Федерации.

Место нахождения предприятия: пос. Товарковский Богородицкого района Тульской области.

Почтовый адрес: 301822, Тульская область, Богородицкий район, пос. Товарковский, ул. Кирова, 10.

Целью деятельности, согласно Уставу, является привлечение прибыли.

Осуществляются следующие виды деятельности:

- выпуск продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления;
- оказание услуг населению, предприятиям, учреждениям;
- осуществление монтажных работ;
- торгово-закупочная;
- дилерская;
- рекламная и оформительская деятельность;
- организация и эксплуатация собственной сети предприятий общественного питания, бытового обслуживания;
- проектирование и технические разработки;
- иные виды деятельности, не запрещенные законом.

Самостоятельно осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством.

Предприятие основано в 1942 году на базе центральных электромеханических мастерских для производства горношахтного оборудования, запасных частей, инструмента и ремонта электротехнического оборудования для предприятий Подмосковского угольного бассейна.

Согласно Уставу, предприятие является акционерным обществом. Его участники вносят свои паи в ценные бумаги предприятия и получают свои дивиденды пропорционально количеству акций. Акционерное общество открытого типа предполагает в своем Уставе, что его участники могут передавать и отчуждать свои акции и продавать их независимо от других членов; оно обязано публиковать свой годовой баланс и отчетность в открытой печати. Общество создано без ограничения срока его деятельности.

Органами управления предприятия являются: общее собрание акционеров; совет директоров; единоличный, исполнительный орган (генеральный директор); в случае назначения ликвидационной комиссии к ней переходят все функции по управлению делами общества.

Анализ финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности ОАО «ТЗВА» дает следующие результаты:

- производственные мощности загружены на 82,8%;
- из произведенной продукции реализовано 75,8%;
- общая рентабельность — 27,4%.

Выпуск продукции растет, при этом снижается численность работников, следовательно, растет производительность труда. Наблюдается рост фондоотдачи основных средств. Уменьшается материалоемкость продукции, происходит повышение материалоотдачи производства.

Анализ соотношения собственных и заемных средств характеризует предприятие как финансово независимое. Основу оборотных активов составляют запасы и затраты. Заемные средства представлены в основном кредиторской задолженностью. Финансовое состояние ОАО «ТЗВА» можно оценить как среднее. Платежеспособность находится на границе минимально допустимого, а финансовая устойчивость — нестабильна. При взаимоотношении с ОАО «ТЗВА» отсутствует угроза потери средств, но выполнение ими обязательств в срок представляется сомнительным.

Анализ состояния запасов предприятия свидетельствует о росте их объема (на 5212 тыс. руб.) и доли в валюте баланса (с 57,2 до 68,3%). Более половины запасов составляет готовая продукция, хотя в динамике ее доля снижается, а доля сырья и материалов растет. Тем не менее, подобное положение свидетельствует о неэффективном управлении производственными запасами.

Подтверждает подобные выводы замедление оборачиваемости производственных запасов и увеличение их периода оборачиваемости.

Подобная ситуация сигнализирует о падении спроса на продукцию, образовании неликвидных, труднореализуемых активов, отвлечении денежных ресурсов из оборота, перерасходе средств (3624 тыс. руб.). Если не принять меры, это может привести к росту дополнительных расходов, дестабилизации финансового состояния предприятия, окончательному нарушению платежеспособности и ликвидности предприятия за счет «утяжеления» баланса. Руководству следует незамедлительно отреагировать на сложившееся положение и принять меры.

Руководству ОАО «ТЗВА» надлежит принять срочные меры по стабилизации финансового положения предприятия. Такими мерами должны стать следующие.

Инвентаризация состояния имущества с целью выявления практически нереализуемых активов и уточнение реальной величины имущества предприятия;

Совершенствование организации расчетов с покупателями;

Сокращение чрезмерных объемов материально-производственных запасов и, как следствие, уменьшение оттока денежных средств предприятия.

Особое внимание руководству ОАО «ТЗВА» следует уделить сбыту продукции, работе с клиентами и изучению спроса.

Наиболее объективную оценку использования материальных запасов дает исследование причин изменения общей материалоемкости продукции методом факторного анализа. В результате анализа было выявлено, что уменьшение общей материалоемкости в ОАО «ТЗВА» на 0,007 произошло за счет снижения материалоемкости

по прямым материальным расходам. Материалоемкость по прямым материальным расходам изменилась, в основном за счет изменения структуры продукции.

Выпуск и реализация продукции напрямую зависят от своевременного поступления материальных запасов. В ОАО «ТЗВА» отсутствие своевременных поставок производственных запасов ухудшает все экономические показатели: снижается качество продукции; увеличивается объем незавершенного производства и сверхплановые остатки готовой продукции на складах и как следствие замедляется оборачиваемость капитала. Так же не выполняются поставки по договорам, и предприятие платит штрафы за несвоевременную отгрузку продукции; несвоевременно поступает выручка, из-за чего возникает дефицит денежного потока; перерасходуется фонд заработной платы в связи с тем, что в начале месяца рабочим платят за простои, а в конце — за сверхурочные работы. Все это приводит к повышению себестоимости продукции, уменьшению суммы прибыли, ухудшению финансового состояния предприятия. Следовательно, особое внимание на предприятии необходимо уделить планированию и выполнению плана по срокам поставки материальных запасов.

Руководству ОАО «ТЗВА» следует также обратить внимание на необходимость регулярного проведения самого серьезного финансового анализа оборачиваемости материально-производственных запасов. На основании полученных данных следует установить лимиты остатков в соответствии с имеющимися группами производственных запасов. Размеры этих лимитов должны быть достаточны для обеспечения ритмичности и бесперебойности производственной деятельности рассматриваемого предприятия. Далее следует организовать контроль за соблюдением установленных лимитов как со стороны отдела снабжения, так и непосредственно в местах хранения производственных запасов. Такой постоянный контроль должен, с одной стороны обеспечить своевременное пополнение запасов тех или иных производственных запасов, а с другой стороны, — не допускать их необоснованных закупок.

Кратко предлагаемую программу контроля и анализа состояния производственных запасов можно представить следующими направлениями:

- 1) регулярно проводить оценку рациональности структуры запасов, позволяющую выявить ресурсы,

объем которых явно избыточен, и ресурсы, приобретение которых необходимо ускорить;

- 2) установить график сроков и объемов закупок материальных ценностей с учетом среднего объема потребления материалов в течение производственно-коммерческого цикла и страхового запаса ресурсов для возмещения непредвиденных расходов материалов;
- 3) повысить роль инвентаризации как инструмента контроля за сохранностью производственных запасов, своевременно выявлять неликвидные материалы и принимать меры к их реализации;

Практическая реализация указанных мероприятий будет неизбежно способствовать поднятию на новый качественный этап состояние учета и эффективность использования производственных запасов в ОАО «ТЗВА».

Для улучшения организации управления запасами, более эффективного их использования, а также выявления резервов повышения оборачиваемости производственных запасов при выпуске продукции ОАО «ТЗВА» целесообразным рекомендовать комплекс следующих мероприятий:

- обеспечить контроль за соблюдением условий и порядка проведения инвентаризации производственных запасов;
- ликвидировать неиспользуемые материалы, организовав их реализацию заинтересованным лицам, сократить размеры запасов.
- улучшить организацию и управление запасами за счет улучшения обеспечения материально-техническими ресурсами, повышение эффективности производства через систему материальных стимулов работников;
- усилить контроль за рациональным использованием материальных запасов;
- разработать систему управления запасами на предприятии.

Наконец, в целях осуществления текущего контроля необходимо регулярно рассчитывать показатели оборачиваемости основных групп производственных запасов ОАО «ТЗВА» и анализировать полученные результаты. Полученные в результате сокращения излишних запасов производственных запасов свободные денежные средства следует направить на решение социальных проблем и развитие производственной деятельности ОАО «ТЗВА».

Литература:

1. Дегтяренко В. П. Основы логистики и маркетинга / В. П. Дегтяренко. — Ростов н/Д: Экспертное бюро. — М.: Гардарики, 2014. — 502 с.
2. Костромина Д. В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности / Д. В. Костромина // Финансовый менеджмент. — 2016 — № 3. — С. 45–49.
3. Радионов Р. А. Анализ методов управления запасами и оборотными средствами / Р. А. Радионов // Экономический анализ. — 2015. — № 8. — С. 23–27.
4. Стуков Л. С. Логистика и организация производства / Л. С. Стуков // Финансовая газета. — 2016. — № 5. — С. 29–33.
5. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж Шрайбфедер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. — 304 с.

Операционный бенчмаркинг на промышленном предприятии

Блинова Кристина Владимировна, студент;

Береговая Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский государственный университет

Статья посвящена операционному бенчмаркингу и его применению на промышленном предприятии. Описано мероприятие, которое предлагается внедрить, а также эффект, который может быть получен от его реализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, бенчмаркинг, операционный бенчмаркинг

Эффективные предпринимательские стратегии основываются на устойчивом конкурентном превосходстве. Фирма является конкурентоспособной постоянно, если владеет превосходством перед конкурентами в привлечении потребителей и защищена от воздействия конкурентоспособных сил. Для того, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность на должном уровне, организация должна ею управлять. Управление конкурентоспособностью предприятия можно представить как непрерывный процесс целенаправленных воздействий, осуществляемых в целях установления, обеспечения, поддержания и повышения уровня конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла объекта [1].

Существует большое число источников обеспечения конкурентоспособности: предложение наилучшей продукции на рынке, обеспечение наилучшего сервиса потребителю, предоставление наиболее низких, чем у соперников, издержек, наилучшее территориальное расположение, владение собственной технологией, производство продукции со свойствами либо внешним видом, наиболее заманчивыми для покупателей и так далее.

Сейчас популярность приобретает такой инструмент управления конкурентоспособностью как бенчмаркинг, при котором деятельность предприятия сравнивают с конкурентами или же предприятиями из другой отрасли. Часто примером является «лучшая» продукция и маркетинговый процесс, которую используют прямые конкуренты и компании, работающие в других похожих сферах, для нахождения компанией альтернатив улучшения ее собственных продуктов и методов работы.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что современным организациям, которые самыми разнообразными способами стремятся привлечь внимание потребителей и вызвать у них желание сделать покупку необходимо анализировать опыт своих конкурентов и выявлять лучшие практики, чтобы опередить конкурентов и получить преимущества на рынке.

Целью работы является разработка проекта операционного бенчмаркинга промышленного предприятия на примере ООО «Свой Домъ плюс», основными видами деятельности которого являются: производство и продажа готовой продукции из ПВХ; доставка и монтаж продукции; внутренняя и внешняя отделка оконных проемов после установки; оказание услуг по замеру оконных проемов.

Бенчмаркинг представляет собой систематическую исследовательскую деятельность, ориентированную на постоянный поиск, исследование, оценку лучших предприятий независимо от сферы бизнеса, конкуренции, географического положения с последующим внедрением полученных новаций в деятельности своей организации [2].

Операционный бенчмаркинг является одним из видов бенчмаркинга и представляет собой процесс изучения и внедрения опыта партнёров из различных отраслей промышленности или сфер деятельности с целью совершенствования определенной операции.

С целью совершенствования был исследован процесс складирования. В таблице 1 представлена информация о его составе, времени, необходимом для осуществления операций и ответственном.

Таблица 1. Характеристика процесса складирования

Операция	Ответственный	Время выполнения, мин.
Подготовка склада к приемке продукции	Менеджер по приемке товара	15
Поступление товара на склад	Менеджер по приемке товара	15
Проверка товаров по количеству и качеству	Менеджер по приемке товара	20
Идентификация товара	Менеджер склада	15
Хранение товара	Менеджер склада	-
Сборка заказа	Комплектовщик товара	15
Снятие товара с учета	Оператор ПК	15

Как можно увидеть из таблицы, на операции подготовки склада к приемке продукции, поступления товара на склад, идентификации товара, сборки заказа, снятия товара с учета уходит в среднем по 15 минут, а на проверку товаров по количеству и качеству затрачивается 20 минут.

Крупными компаниями — конкурентами «Свой Домъ плюс» в Оренбурге являются организации: «Оренпласт», «Окна СОК», «ПродМашПласт», «Европейские окна».

В ходе исследования были получены следующие результаты. Наиболее сильным конкурентом является

компания «Оренпласт». Рассмотрим складской процесс, организованный на данном предприятии и сравним время

выполнения одних и тех же операций. Сравнение представлено в таблице 2.

Таблица 2. Сравнение времени выполнения одних и тех же операций предприятиями «Оренпласт» и «Свой Домь плюс»

Операция	Время выполнения в «Оренпласт», мин.	Время выполнения в «Свой Домь плюс», мин.
Подготовка склада к приемке продукции	15	15
Поступление товара на склад	15	15
Проверка товаров	15	20
Идентификация товара	5	15
Хранение товара	-	-
Сборка заказа	5	15
Снятие товара с учета	2	15

Можно заметить из таблицы 2, что компания «Оренпласт» выполняет быстрее операцию проверки товаров на 5 минут, идентификацию и сборку товара на 10 минут, снятие товара с учёта — на 13 минут. В целом на данный процесс компанией «Оренпласт» тратится времени в 1,7 раза меньше чем ООО «Свой домь плюс»

С целью ускорения рассматриваемого процесса в ООО «Свой домь плюс» предлагаем автоматизировать управление складом, что обеспечило бы ведение точного учета всех операций. Такая система позволила бы сэкономить не только деньги и время, но и правильно вести все операции на складе и управлять ими.

Подходящей программой для усовершенствования склада будет «ИП: торговый Склад Проф.3» созданная компанией «Рилл-Софт». Функционирует данная программа следующим образом: прибывший на склад товар поступает в зону приемки, штрих-коды на паллетных этикетках сканируются. Если в системе уже имеется информация об этой паллете, паллета подается в зону хранения. Предварительно система автоматически, исходя из габаритных и массовых характеристик паллеты, находит свободное место на складе, где она будет размещена. Также программа может показать, где находится тот или иной товар на складе. Есть возможность занесения информации о сроке годности, за несколько дней до завершения которого программа оповестит сотрудников об этом.

В результате внедрения данной программы можно добиться следующих улучшений, представленных в таблице 3. Судя по данным таблицы, экономия времени составит 46 минут.

Таблица 3. Складские работы до и после автоматизации

Вид работ	До автоматизации, мин	Экономия времени, мин.
Ввод информации	40	20
Проведение расчетов	5	4
Подготовка и печать отчетов	30	15
Анализ и выборка данных	44	10

Для внедрения проекта необходимо 59 000 тысяч рублей. Все затраты приведены в таблице 4.

Таблица 4. Стоимость внедрения «ИП: торговый Склад Проф.3»

Наименование затрат	Стоимость, руб.
Стоимость программы	25000
Стоимость дополнительных рабочих мест	7 000
Стоимость обучения	18 000
Стоимость 240 мин. работы специалиста	5000
Стоимость обслуживания за 1 месяц	4000
Итого	59000

На наш взгляд реализация данных рекомендаций позволит добиться следующих положительных результатов: снизятся потери за счет увеличения производительности логистических процессов; сократятся трудовые затраты; снизится частота проведения инвентаризации склада; увеличится качество сервиса покупателей, за счет четкого и оперативного исполнения сформированных заказов.

Литература:

1. Береговая И. Б. К вопросу об управлении конкурентоспособностью предприятия / И. Б. Береговая // Вестник Южно-Уральского государственного университета (список ВАК). — 2013. — Т. 7. — № 2. — С. 137–142.
2. Чернопятов А. М. Бенчмаркетинг: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / А. М. Чернопятов. — Сургут: Издательство ООО «Винчера», 2014. — 227с.

Использование внутреннего бенчмаркинга для совершенствования деятельности предприятия сферы образовательных услуг

Быстренко Дарья Федоровна, студент;
 Береговая Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
 Оренбургский государственный университет

Статья посвящена внутреннему бенчмаркингу и его использованию на предприятии сферы образовательных услуг. Описаны мероприятия, которые предложено внедрить, а также эффект, который может быть получен от их реализации.

Ключевые слова: бенчмаркинг, внутренний бенчмаркинг

Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость в разработке методологии управления, которая позволяла бы принимать решения, основанные на фактах, в отношении тех параметров, улучшение которых является первоочередной проблемой [1]. Подобной методологией на наш взгляд может являться бенчмаркинг. Современный бенчмаркинг (Benchmarking) рассматривается как «сравнительный анализ преимуществ» на основе сопоставления выбранных показателей [2]. По существу, бенчмаркинг — это самостоятельный вид исследований, направленный на обнаружение и использование того, что «другие делают лучше нас» [3].

Внутренний бенчмаркинг считается начальным шагом в ходе поиска наилучших способов организации производства и проводится он внутри самого предприятия. В базу этого вида вступает сравнение техник выполнения подобных операций, аналогичных функций. Этот способ подойдет для организаций с большим числом подразделений, занятых подобной деятельностью. В данном случае партнерами по бенчмаркингу считаются смежные отделы, филиалы и др. подразделения.

К превосходствам внутреннего изучения причисляют во-первых, простой доступ к информации и её

достоверность, во-вторых, недороговизна способа, в-третьих, фактическое отсутствие барьеров для внедрения, так как проще передавать опыт в пределах одной компании. При его проведении еще следует принимать во внимание психологическое взаимодействие в коллективе и организационную культуру. Итог внутреннего бенчмаркинга — выявление пробела в работе подразделения и его устранение с помощью практики партнера, действующего более успешно. Целью данной работы является определение направлений совершенствования деятельности предприятия, занятого в сфере образовательных услуг, на основе приемов внутреннего бенчмаркинга.

В качестве объекта исследования была выбрана языковая школа Language Link. Миссия предприятия и корпоративные ценности — одна из важных составляющих внутренней среды предприятия, которые представлены на рисунке 1. Управленческий и академический штат языковой школы Language Link владеет высокой квалификацией и бесценным опытом в области языковых услуг, которым она склонна поделиться с клиентами и партнерами. Идеальная репутация на образовательном рынке и испытанная годами технология будут гарантом лучшего качества преподавания и сотрудничества.

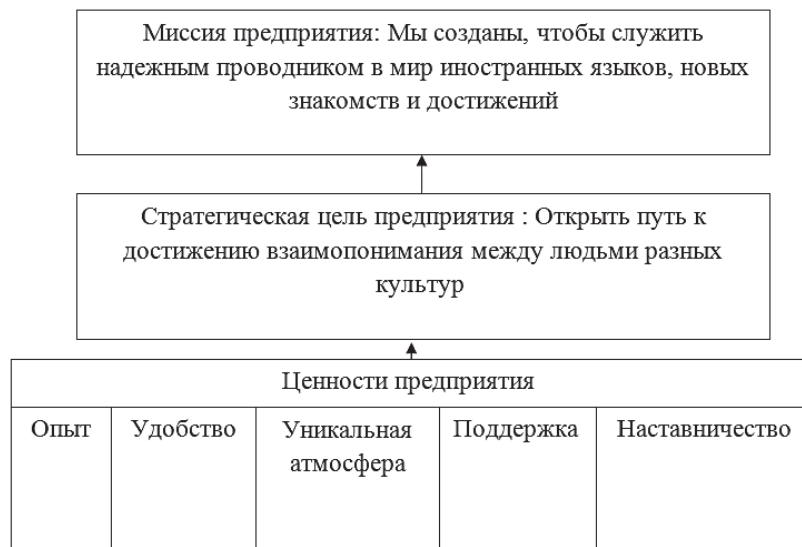


Рис. 1. Миссия, стратегическая цель и ценности предприятия Language Link [4]

Для детального сравнения были выбраны наиболее успешные учебные центры, расположенные в городах Москва, Санкт-Петербург и Самара. Сравнение

проводилось по каждому элементу комплекса маркетинга 4Р, результаты которого представлены в таблицах 1–4.

Таблица 1. Сравнение по параметру «Продукт»

Продукт	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Оренбург
Количество языковых курсов	10	9	7	5
Обучающие ступени	+	+	+	+
Возрастные программы, групп	+	+	+	+
Онлайн курсы	+	+	+	-
Корпоративные курсы	+	+	+	+
Индивидуальные курсы	+	+	+	+
Обучение за рубежом	+	+	+	+
Международные экзамены	+	+	-	-

Из таблицы 1 видно, что Оренбургский филиал не проводит онлайн-курсы и не предоставляет возможность сдачи международных экзаменов. Также языковая школа отстаёт по количеству языковых курсов.

Таблица 2. Сравнение по параметру «Цена»

Продукт	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Оренбург
Среднее значение часа, руб.	800	800	500	400
Рейтинг цены	+	+	+	+
Удобство системы оплаты	+	+	+	+
Рассрочка оплаты	+	+	+	+
Возможность возврата средств	+	+	+	+
Бонусы от цены	+	-	-	-

По ценовому параметру практически во всем языковая школа в г. Оренбург не уступает другим учебным центрам. Однако отсутствуют бонусы от цены.

Таблица 3. Сравнение по параметру «Место»

Продукт	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Оренбург
Общее количество, шт.	22	16	3	1
Удобство подъезда/подхода	+	+	+	+
Наличие конкурентов в шаговой доступности	+	-	-	+
Выездное обучение	+	+	-	-

Из таблицы 3 видно, что отсутствует возможность выездного обучения и есть конкуренты в шаговой доступности.

Таблица 4. Сравнение по параметру «Коммуникации»

Продукт	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Оренбург
Персональная продажа	+	+	+	+
Общественные коммуникации	+	+	+	+
Эвенты	+	+	+	-
Реклама СМИ	+	+	-	-
Интернет-маркетинг	+	+	-	-
Спонсорство	+	+	-	-
Корпоративный имидж	+	+	-	+
Оформление места продаж	+	+	-	+
Социальные СМИ	+	+	-	-

Данная таблица показывает, что предприятие недостаточно много внимания уделяет системе коммуникаций. Так она не занимается интернет-продажами и рекламой в социальных сетях, также не проводит эвент-мероприятия для привлечения новых клиентов и повышения лояльности имеющихся.

Проведенное исследование позволило определить основные направления совершенствования деятельности, в частности:

- для совершенствования параметра «продукт» предлагается открыть новый языковой курс;

- для улучшения параметра «цена» необходимо дать возможность потребителю воспользоваться бонусами за час, что будет способствовать стимулированию спроса;
- для повышения эффективности коммуникаций необходимо продвигать учебный центр через

проведение эвент-мероприятий, развитие системы продаж через социальные сети и сайт предприятия.

После проведения сравнения с другими филиалами предприятия был выявлен ряд проблем, который необходимо устранить.

Также была составлена сводная таблица проекта, которая представлена в таблице 5.

Таблица 5. Проект мероприятий для Language Link в г. Оренбург

Параметр	Мероприятия	Срок внедрения	Ответственный
Продукт	Открытие нового языкового курса	1.02.17–1. 04. 17	Управляющий языковой школы
Цена	Внедрение бонусов, акций	1.02.17–1. 04. 17	Менеджер по продвижению
Коммуникации	Развитие интернет-сайта и продаж через социальные сети	1.02.17–1. 04. 17	Менеджер по продвижению

Для того чтобы разнообразить предлагаемые языковые курсы, предложено ввести дополнительно еще один. Для этого был проведен опрос в одной из социальных сетей, который позволил выявить, что наибольшее число клиентов хотели бы, дополнительно к имеющимся, иметь возможность выучить китайский язык.

Основными клиентами языковой школы являются люди в возрасте от 17 до 30 лет. Данная категория активно пользуется социальными сетями и интернет-сайтами. Следовательно, одним из каналов продвижения услуг может стать интернет. К примеру, Language Link в г. Санкт-Петербург имеет целый отдел по продвижению «языковых пакетов», которые ориентированы

на общение с потенциальными клиентами в социальных сетях. На основании этого филиалу в г. Оренбург предложено открыть группу в социальной сети и еженедельно предлагать акции и бонусы для клиентов. Данное мероприятие не будет затратным для компании, так как все функции по распространению информации поручается сотруднику «менеджеру по продвижению».

Элементами затрат на открытие новой программы являются затраты на поиск и адаптацию сотрудника, организация его рабочего места, заработная плата, затраты, связанные с проведением мероприятий, по распространению информации об открытии нового языкового курса.

Таблица 6. Затраты на внедрение нового языкового курса

Наименование мероприятия	Затраты, руб.	Статьи затрат
Найм преподавателя по китайскому языку	65 000	25 000 — заработная плата 25 000 — организация рабочего места 15 000 — прочие расходы (канцелярия, учебные пособия и т. д.)

В ходе исследования было выявлено, что предприятие по сравнению с другими филиалами не занимает активным распространением. Также сейчас распространен BTL&Event. Это направление включает в себя целый спектр необычных услуг, включая промо-акции, презентации и выставки. Перед праздниками можно провести тематические мероприятия, куда будут

приглашены все желающие. В процессе этого потенциальным клиентам проведут экскурсию, познакомят с преподавателями. В этот день будут предоставлять скидки покупателям, а также раздаваться сувенирная продукция, например фирменные календари. План затрат на развитие системы коммуникаций и продвижения представлен в таблице 7.

Таблица 7. План затрат на развитие системы коммуникаций и продвижения

Сущность мероприятия	Применяемые инструменты	Цель	Календарные сроки	Расходы, тыс. р.
Слышная реклама	Реклама на радиостанциях	Повышение осведомленности потребителей о предприятии	1.02.2017 — 1. 04.20 17	20 000
Event — мероприятие	Раздача сувениров, скидки на продукцию	Стимулирование потребителей	25.12.2016	5 000
Активные продажи	Продвижение в социальных сетях	Привлечение интереса новых потребителей	с 1.02.2017	-

Предлагаемые мероприятия не являются слишком затратными, но если Language Link в г. Оренбург будет перенимать опыт языковых школ других филиалов, то она

выйдет на новый уровень развития и займет, безусловно, лидирующие позиции в нашем городе.

Литература:

1. Береговая И. Б. Бенчмаркинг как инструмент управления конкурентоспособностью предприятия по определению содержания управленческих решений / И. Б. Береговая, Б. А. Береговой // Декабрьские научные чтения: сборник статей. — Оренбург: изд-во ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента», 2015. — С. 4–8.
2. Калиева О. М. Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы. URL: <http://portal-u.ru/stjournal/item/2170-benchmarking-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti> (дата обращения: 6.01.2017).
3. Соловьев Б. А. Маркетинг: учебник / Б. А. Соловьев. — Москва: ИНФРА-М, 2009. — 383 с.
4. Языковая школа Language Link // LanguageLink. URL: <http://www.language-link.ru/> (дата обращения: 6.01.2017).

Особенности управления человеческими ресурсами в салоне красоты

Гребенщиков Виктор Николаевич, магистрант
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В статье рассматриваются социально-психологические особенности управления человеческими ресурсами в компаниях индустрии красоты: важность эмоционального и эстетического труда как части профессиональной деятельности специалистов салона красоты, необходимость достижения состояния погружения в работу для максимальной эффективности, а также приоритетность таких лидерских качеств, как способность к командообразованию, формированию чувства принадлежности и групповой солидарности. Сформулированы рекомендации для повышения эффективности управления человеческими ресурсами в организациях сферы бьюти-услуг на основе развития «мягких навыков».

Ключевые слова: салон красоты, бьюти-услуги, эмоциональный труд, погружение в работу, «мягкие навыки», лидерство, коммуникации

Человеческие ресурсы в настоящее время признаются в качестве одного из важнейших факторов конкурентоспособности любого предприятия. Вместе с тем, в разных отраслях и сферах деятельности значение имеют различные аспекты человеческих ресурсов, а управление ими требует разных подходов и методов. Так, в высокотехнологических компаниях критическое значение имеет креативность и критическое мышление, в торговых предприятиях — коммуникативные навыки, в силовых структурах — дисциплина и стрессоустойчивость.

В настоящей статье рассматриваются особенности управления человеческими ресурсами в салоне красоты, связанные, прежде всего, с социально-психологическими особенностями работы в организациях сферы бьюти-услуг. Индустрия красоты является одной из наиболее динамичных отраслей, развитие которой отражает становление общества потребления и рост потребности личности в дифференциации имиджа. Глобальный рынок бьюти-услуг растет благодаря старению населения Запада и росту среднего класса в развивающихся странах [1]. Привлекательность рынка и простота открытия нового бизнеса в этой сфере обеспечивают крайне высокий уровень конкуренции, при котором недостатки в управлении человеческими ресурсами быстро сказываются на рыночной позиции компании. Эффективный менеджмент салона красоты требует учета социально-психологических особенностей персонала и выстраивания

организационных коммуникаций, обеспечивающих высокий уровень мотивации сотрудников, их лояльности и профессионального развития.

Можно выделить несколько ключевых особенностей управления человеческими ресурсами, которые должны учитываться в управлении современным салоном красоты.

1. Важность эмоционального труда. Эмоциональный труд (emotional labour) — сравнительно недавнее понятие, отражающее специфику ряда отраслей сферы услуг, в которых работник для обеспечения высокого качества оказываемой услуги должен постоянно демонстрировать определенные эмоции [2; 3]. В салоне красоты, помимо осуществления собственно косметологических или парикмахерских процедур (стрижка, эпиляция, маникюр и т. п.), специалист должен поддерживать эмоциональный контакт с клиентом, проявлять внимание к подробностям личной жизни и проблемам здоровья, которые часто становятся предметом обсуждения в ходе общения [4], демонстрировать внимание к потребностям клиента, и пр. Даже если такой эмоциональный труд не озвучивается напрямую и не прописывается в трудовых договорах, он предполагается в качестве обязательного требования к работникам. При этом, эта часть трудовых обязанностей напрямую влияет на достижение организационных целей, в частности, обеспечивая лояльность клиентов.

Как показывают исследования, одной из распространенных проблем в салонном бизнесе является отсутствие у руководства понимания важности эмоционального труда и того, что управление личными эмоциями является, по сути, частью трудовых обязанностей работников. Являясь, в определенном смысле, «невидимым», эмоциональный труд зачастую не оплачивается и является дискриминирующим по отношению к работникам, прежде всего, женщинам [2]. Вместе с тем, другие исследования демонстрируют, что вовлеченность работников бьюти-индустрии в эмоциональный труд носит более сложный характер, являясь источником социального вознаграждения даже при сравнительно низком уровне оплаты труда. В основе нематериальной мотивации специалистов лежит персонализированный характер труда, высокий уровень автономии и важность социальных контактов [3, р. 146].

Физическая близость к клиенту и необходимость поддерживать коммуникационный контакт в течение достаточно длительного времени является потенциальным источником как положительных, так и отрицательных эмоций. Так, отсутствие ответного эмоционального контакта со стороны клиента, например, из-за ее (его) плохого настроения, вызывает негативные эмоции (гнев и печаль), тогда как успешное установление интимных отношений, напротив, является источником чувства гордости и счастья [5].

Еще одним важным аспектом вовлеченности работников салона красоты в эмоциональный труд является большая роль отношений с коллегами [5]. Работники салонов красоты, будучи активно вовлечены в эмоциональный труд, становятся особенно чувствительны к эмоциональному состоянию друг друга, приводя к формированию чувства сплоченности и солидарности.

С управленческой точки зрения, вовлеченность работников бьюти-индустрии в эмоциональный труд делает актуальными следующие рекомендации:

- необходимость рассматривать эмоциональный труд как часть профессиональных требований, предъявляемых к работнику и как вид деятельности, требующий самостоятельного управления, оценки и соответствующего вознаграждения;
- создание условий, способствующих восстановлению способности к эмоциональному труду у работников, в частности, за счет лимитирования числа клиентов, с которыми взаимодействует работник;
- создание механизмов, максимизирующих социальное вознаграждение работников: оценка складывающегося между работником и клиентом эмоционального контакта и его учет при распределении заказов, мониторинг отношений между коллегами, сохранение высокого уровня автономии работников.

Игнорирование эмоционального труда чревато потерей производительности работников вследствие их эмоционального выгорания, основная причина которого в салоне красоты, по признанию практиков, связана именно с необходимостью постоянного общения [6], а также демотивацией, низким уровнем корпоративной лояльности и ростом текучести кадров.

2. Важность эстетического труда. Помимо эмоционального, специалисты выделяют в качестве самостоятельной части профессиональной деятельности стилистов и других специалистов бьюти-индустрии эстетический труд. Эстетический труд — это демонстрация своего чувства вкуса или принадлежности к определенному социальному классу во благо организации [3, р. 146]. Способность к эстетическому труду является одним из тех «мягких» навыков (soft skills), которые критически важны для работников салонов красоты, особенно премиального сегмента, и наличие которого является одним из входных барьеров для получения работы в салоне высокого уровня.

Чтобы соответствовать своей рыночной функции «продавца имиджа», салон красоты должен демонстрировать собственный имидж, и имиджевая коммуникация осуществляется, прежде всего, посредством персонального имиджа стилистов и других профессионалов. Не случайно топ-стилисты всегда являются сильными медийными и имиджевыми фигурами, а маркетинговые стратегии бьюти-компаний часто основаны на персональном брендинге. Демонстрируя уникальный стиль, красоту, способность задавать модные тенденции, профессионалы проявляют свою способность к эстетическому труду. Роль трендсеттера, однако, сопряжена со значительными рисками, как репутационными, так и финансовыми, поскольку ошибки в выборе имиджа, стилевых экспериментах или несоответствие запросам целевой аудитории могут нарушить социальные связи компании со своими клиентами.

С управленческой точки зрения, ценность эстетического труда делает необходимыми значительные инвестиции в отслеживание и анализ тенденций моды, стандартов красоты и предпочтений относительно Я-имиджа, способность артикулировать и формулировать эстетические критерии, то есть, того, что называется эстетической грамотностью. Эстетическая грамотность лишь частично связана с профессиональным развитием, поскольку формирует не практические навыки стилиста или парикмахера как специалиста, а его способность быть выразителем принадлежности к определенному культурному или социальному слою, авторитетно судить о модности и стильности личного имиджа клиента. Поддержание способности к эстетическому труду требует создания соответствующих условий для специалистов: не только участия в программах профессионального развития, но также наличия свободного времени на эстетическое развитие и погружение в то социокультурное пространство, в котором формируются эстетические предпочтения целевой аудитории. Для салонов топ-уровня это может означать, в частности, необходимость создания условий для непосредственного знакомства со сферой моды и поддержания широкого круга общения — нетворкинга — в богемной среде.

3. Погружение в деятельность. Еще одним фактором, определяющим позитивное поведение работников салона красоты, признано погружение в деятельность (flowexperience) — психологическое состояние,

при котором работник полностью вовлекается в рабочий процесс, получая удовлетворение от самого процесса работы. Погружение в деятельность возможно в организационных контекстах, способствующих формированию чувства принадлежности и корпоративной идентичности. Как показало исследование, проведенное на большой выборке работников салонов красоты в Тайване, погружение в деятельность положительно влияет на производительность и инновационность сотрудников, хотя не влияет непосредственно на финансовые показатели [7].

Важность погружения в деятельность, вызванную успешным формированием групповой солидарности и чувства принадлежности, способствует взаимодействию сотрудников, обмену опытом, росту мотивации и более эффективному использованию эмоционального труда. Содержательно, работа профессионалов салона красоты предоставляет возможности для подобного погружения, однако использование потенциала позитивной психологии требует организационных усилий, направленных не столько на обеспечение соответствия профессиональным стандартам, сколько на социальные и эмоциональные отношения между коллегами, а также между работниками и клиентами.

4. Роль лидера. Хотя лидерство является универсальным фактором управленческой эффективности, для разных отраслей требуются различные лидерские навыки и умения. Так, еще в ранних исследованиях было выявлено, что наибольшее значение для эффективности лидерства в салонах красоты играют способности к командообразованию и позитивной психологической поддержке сотрудников [8] — в отличие, например, от делегирования полномочий и планирования. Более современные исследования демонстрируют важность способностей к вовлечению персонала и формированию групповой солидарности [7; 9]. Однако необходимо

учитывать, что особое значение факторы, связанные с формированием групповой принадлежности, были выявлены в исследованиях, проведенных в азиатских странах, для которых характерен большой коллективизм и значимость отношений в группе. Тем не менее, учитывая важность эмоционального труда, выявленную в том числе в бьюти-индустрии западных стран, и его тесную связь с системой социальных отношений и организационной средой, можно предположить, что рекомендации, основанные на требованиях к менеджеру концентрировать внимание именно на социальных отношениях, как между коллегами, так и между коллегами и клиентами, носит универсальный характер.

Таким образом, эффективное управление салоном красоты требует от руководителя учета ряда социально-психологических особенностей деятельности работников и микросреды организации, которые влияют на качество оказания ими профессиональных услуг, корпоративную лояльность и возможности профессионального развития. Надо сказать, что в управленческой литературе, посвященной менеджменту в организациях индустрии красоты, основное внимание, как правило, уделяется процедурам рекрутинга, соблюдения трудового законодательства, оплаты труда и обеспечения безопасности на рабочем месте (см., напр., [10]), тогда как вопросам управления «мягкими навыками» уделяется гораздо меньше внимания.

Научные исследования показывают необходимость значительного повышения внимания руководителей компаний в сфере бьюти-услуг к формированию и развитию «мягких навыков» работников, факторам развития и восстановления способности работников к эмоциональному и эстетическому труду, созданию условий для полного погружения в деятельность, обосновывают важность лидерства, основанного на формировании командного духа и групповой солидарности.

Литература:

1. Lopaciuk A., Loboda M. Global beauty trends in the 21st century. In: Management, Knowledge and Learning International Conference. Zadar, 2013. P. 1079–1087.
2. Toerein M., Kitzinger C. Emotional labour in action: Navigating multiple involvements in the beauty salon // *Sociology*. 2007. Vol. 41. P. 645–662.
3. Sheane S. D. Putting on a good face: An examination of the emotional and aesthetic roots of presentational labour // *Economic and Industrial Democracy*. 2011. Vol. 33. P. 145–158.
4. Solomon F. M. et al. Observational study in ten beauty salons: Results informing development of the North Carolina BEAUTY and Health Project // *Health Education & Behavior*. 2004. Vol. 31. P. 790–807.
5. Hill T. D., Bradley C. The emotional consequences of service work: An ethnographic examination of hair salon workers // *Sociological Focus*. 2010. Vol. 43. P. 41–60.
6. Выгорание сотрудников — это не их личная проблема, а ваша // *Директор салона красоты*. 26 сентября 2016. Режим доступа: <http://www.dirsalona.ru/article/831-qqq-16-m9-26-09-2016-vygoranie-sotrudnikov>.
7. Hou S.-T., Fan, H.-L. The relationships among organizational belonging, flow experience, and positive behaviors of employees in a beauty salon organization // *Management Review*. 2013. Vol. 32. P. 131–136.
8. Yukl G. A. Leadership behavior and effectiveness of beauty salon managers // *Personnel Psychology*. 1979. Vol. 32. P. 663–675.
9. Zaw A. Y., Fernando M. S. Leveraging employee engagement and employee performance towards excellent service quality: An action research on TMD hairdressing and beauty salon services in Yangon, Myanmar // *ABAC ODI Journal: Vision. Action. Outcome*. 2016. Vol. 3. P. 62–87.
10. Green M. *Salon Management*. — London: Cengage Learning, 2001.

Использование операционного бенчмаркинга в деятельности торгового предприятия

Лукияненко Виктория Алексеевна, студент;

Береговая Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент, научный руководитель:

Оренбургский государственный университет

В настоящее время бенчмаркинг в России проводят в основном крупные компании, которые сотрудничают с европейскими партнерами и ориентируются на мировые стандарты. Мало кто знает и обращает внимание на эталонное сравнение с конкурентами, не считает это неким инструментом управления конкурентоспособностью. Если учесть, что инструменты управления — это средства упорядочения ... для решения поставленной задачи в рамках сложившейся реальной ситуации, ресурсных и иных ограничений [3], то уместной будет точка зрения, высказанная И.Б. Береговой в [1] о том,

что таким средством упорядочения, может являться бенчмаркинг. Бенчмаркинг выполняет функцию получения информации об объекте сравнения, в т. ч. и о практиках ведения бизнеса, которые тот использует. Все это направлено на совершенствование собственного предприятия. В связи с этим в ближайшее время интерес к использованию бенчмаркинга в российских компаниях постепенно будет расти [2]. Все это подчеркивает актуальность рассматриваемого вопроса.

Методика проведения бенчмаркинга состоит из нескольких этапов, представленных на рисунке 1.

Анализ компании и определение областей для усовершенствования

Выбор компании для сравнения

Сбор и анализ информации

Разработка мероприятий по совершенствованию процесса

Рис. 1. Этапы проведения операционного бенчмаркинга

На первом этапе «Анализ компании и определение областей для усовершенствования» проводится диагностика компании, устанавливаются основные показатели работы.

На следующем этапе «Выбор компании для сравнения» следует определить круг компаний, с которыми уместно сопоставлять показатели, осуществлять заимствование опыта предприятия, которое эффективнее всего решает установленные проблемы.

Этап «Сбор и анализ информации» играет существенную роль в процессе бенчмаркинга. Собранная информация должна обладать достоверностью, достаточностью. Источниками сведений о фирмах, опыт которых будет изучаться и использоваться, является публичная отчетность, опубликованные интервью и заметки, рекламные проспекты, бывшие сотрудники и т. д. После того как данные собраны, они анализируются.

На этапе разработки мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия, уже после принятия решения о необходимости внедрения изменений, данный процесс должен быть детально спланирован и отработан.

Одной из разновидностей бенчмаркинга является операционный бенчмаркинг, который представляет собой исследование определенного производственного процесса с целью поиска путей его совершенствования в части отдельных операций. Следует отметить, что наиболее востребован операционный бенчмаркинг в сфере торговли. Операции торгового предприятия представляют собой совокупность действий, которые способствуют удовлетворению нужд потенциального потребителя. Необходимость

постоянного совершенствования операций торгового предприятия вызвана тем, что требования потребителя становятся все более высокими, число конкурентов на рынке увеличивается.

Торговые операции являются неотъемлемой частью коммерческой деятельности предприятия. Для АО «Тандер», которое в нашем случае рассматривается в качестве примера, более известного как торговая сеть «Магнит», главной целью является получение прибыли от реализации товаров. Чтобы прибыль была высокой, необходимо качественно выполнять основной бизнес-процесс, связанный с обслуживанием клиентов. Назначение данного процесса состоит в том, чтобы предложить клиенту услугу, удовлетворяющую его по стоимости, надежности, сервису и качеству. Операции, входящие в данный бизнес-процесс, представлены на рисунке 2.

Привлечение покупателя

Обслуживание покупателя

Удовлетворение потребностей потребителя

Расчет с покупателем

Уход покупателя

Рис. 2. Торговые операции «Магнит» АО «Тандер»

В качестве партнера для проведения операционного бенчмаркинга было выбрано ООО «Лента», сеть гипермаркетов которого является непосредственным конкурентом гипермаркетов «Магнит». Значения показателей

операций, указанных на рисунке 2, были получены в ходе проведения относительной оценки уровня выполнения торговых операций гипермаркетами АО «Тандер» и ООО «Лента». Представим их в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная оценка уровня выполнения торговых операций ООО «Лента» и АО «Тандер»

Основные виды операций	«Магнит» ЗАО «Тандер»	ООО «Лента»
Привлечение покупателя	2,7	2,9
Обслуживание	4,8	5,1
Удовлетворение потребностей потребителя	2,95	2,8
Оплата	2,2	2,6
Уход покупателя	2,25	2,7
Итоговая оценка	14,9	16,1

По данным, представленным в таблице 1, сделан вывод о том, что в ООО «Лента» операции осуществляются на более высоком уровне. Лучшей операцией в ТС «Магнит» признана операция «Обслуживание» с коэффициентом равным 4,8. Самую низкую оценку получила в ТС «Магнит» такая операция

как «Оплата», что говорит о ее неэффективной организации.

Учитывая тот факт, что уровень выполнения торговых операций в гипермаркетах «Магнит» ниже на 1,2 балла (8%), для их совершенствования предлагаем провести ряд мероприятий, перечень которых представлен в таблице 2.

Таблица 2. Мероприятия по совершенствованию операций «Магнит» АО «Тандер»

Операция	Мероприятие
Привлечение клиента	Распространение рекламных листовок
	Предоставление дисконтных карт
	Поведения эвент-мероприятий
Обслуживание покупателя	Внедрение системы «Доставка на дом»
Уход покупателя	Проведение анкетирования для анализа качества обслуживания

В рамках операции «Привлечение клиента» ООО «Лента» распространяются рекламные листовки с информацией о скидках, действуют дисконтные карты. Следовательно, для совершенствования данной операции в ТС «Магнит» следует предложить раздачу листовок

с рекламой продукции. Это позволит ТС «Магнит» сделать продвижение реализуемых товаров более эффективной. Раздачу подобных листовок рекомендуем осуществлять один раз в три месяца. Затраты на распространение рекламных листовок приведены в таблице 3.

Таблица 3. Затраты на рекламные листовки «Магнит» ЗАО «Тандер»

Необходимые материалы	Количество материалов	Затраты, р.
Листовки	100 шт.	100 шт. * 5 р.=500 р.
Промоутер	1 человек	80 руб. * 5 часов = 400р.
Итого		900 руб.

Практически у каждого клиента ООО «Лента» есть дисконтная карта, которая дает право на скидку при покупке товаров в гипермаркете, что является одним из продуктивных способов привлечения клиентов. Многие потребители специально приезжают за товарами в гипермаркет «Лента», несмотря на достаточную его удаленность от центра города, аргументируя тем, что они имеют возможность приобрести

товары со скидкой по карте. Учитывая вышесказанное, считаем, что для повышения лояльности и привлечения клиентов необходимо внедрить карту клиента торговой сети «Магнит», которую покупатель сможет использовать не только в гипермаркете, но и в супермаркетах одноименной торговой сети. Затраты на изготовление и распространение дисконтных карт приведены в таблице 4.

Таблица 4. Затраты на создание карт

Затраты	Количество, шт.	Стоимость, р.	Всего, р.
Стоимость одной карты	15	500	7500
Затраты на создание карт (покупка программного обеспечения)	1	10000	10000
Ридер магнитных карт	1	3000	3000
Итого	17	13500	20500

Операция «Уход покупателя», связанная с завершением обслуживания, является не менее важной чем все остальные. Если сотрудник практически ментально переключается на другого клиента, не поблагодарив предыдущего за покупку, не предложив сопутствующие товары, не дав высказать возможные пожелания или претензии, то процесс для клиента

будет иметь некую незавершенность. Для повышения лояльности клиента, для формирования впечатления причастия, предлагаем проводить анкетирование покупателей для выяснения пожеланий и недостатков. Благодаря этому предприятие сможет выяснить предпочтения потребителей, элементы обслуживания, не удовлетворяющие их непосредственно.

Таблица 5. Затраты на анкеты

Необходимые материалы	Количество материалов	Затраты, р.
Анкеты	100 шт.	100 шт. * 5 р.=500 р.
Человек, проводимый опрос	1 человек	80 руб. * 5 часов = 400р.
Итого		900 руб.

Стоимость предлагаемых мероприятий составит 22300 руб., что не является слишком затратным для АО «Тандер». На наш взгляд, внедрение предлагаемых мероприятий позволит повысить эффективность одного из главных торговых процессов, и как следствие конкурентоспособность предприятия в целом.

Таким образом, операционный бенчмаркинг является недорогим, но в тоже время действенным инструментом, позволяющим совершенствовать деятельность торговых организаций, так как не требует существенных затрат как на получение информации, так и на осуществление разработанных мероприятий.

Литература

1. Береговая И. Б. Бенчмаркинг как инструмент управления конкурентоспособностью предприятия по определению содержания управленческих решений / И. Б. Береговая, Б. А. Береговой // Декабрьские научные чтения: сборник статей. — Оренбург: изд-во ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента», 2015. — С. 4–8.
2. Калиева О. М. Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности деятельности предприятия // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы. URL: <http://portal-u.ru/stjournal/item/2170-benchmarking-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti> (дата обращения: 6.01.2017).
3. Калугина Е. В. Инструменты и методы, обеспечивающие устойчивость предприятия [электронный ресурс] / Е. В. Калугина — URL: <http://jurnal.org/articles/2008/ekon18.html> (дата обращения 21.11.2016).

Бизнес-план как фундамент успешного развития предприятия

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Кошкина Екатерина Сергеевна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В настоящее время, в условиях развития рыночной экономики, особенно актуальным становится умение предпринимателя планировать свою деятельность на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Но является ли это планирование, действительно, основой для развития успешного предприятия? На что делать упор и чем ориентироваться в бизнес-плане? И что же такое бизнес-план? Именно на эти вопросы и их раскрытие направлена данная статья.

Ключевые слова: бизнес, планирование, прибыль, бизнес-план

Всякий, кто всерьез хочет заниматься предпринимательской деятельностью и получать прибыль в рыночной среде, должен иметь хорошо обдуманый и всесторонне обоснованный детальный план или другими словами, документ, определяющий стратегию и тактику ведения бизнеса, выбор цели, техники, технологии, организации производства и реализации продукции. Наличие хорошо разработанного плана позволяет активно развивать предпринимательство, привлекать инвесторов, партнёров и кредитные ресурсы. Предприятие ставит

основной целью — достижение максимума прибыли при минимуме затрат. План фирмы способствует решению этой задачи, определяя наиболее выгодные источники финансирования и рациональные направления расходования средств, обеспечивая устойчивое положение предприятия на рынке [1].

При этом бизнес-план является одним из основных документов, постоянным рабочим инструментом, позволяющим формализовать процесс развития компании в комплексный документ, отражающий основные аспекты

и направления функционирования компании. Бизнес-план — основа успешного бизнеса. Каждый предприниматель, имеющий или нет опыт в предпринимательской деятельности, должен четко понимать и представлять потребность в ресурсах, которые необходимы для бесперебойного функционирования нового или действующего бизнеса. Кроме этого важным аспектом является и представление источников формирования этих ресурсов. И еще более важным является грамотная оценка использования имеющейся или вновь создаваемой ресурсной базы в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для достижения успеха в реализации бизнес-проекта, в первую очередь, необходимо грамотное планирование, правильная оценка возможных рыночных позиций, четко сформулированная стратегия и план тактических мероприятий для ее реализации. Для комплексного решения этих задач и нужен бизнес-план, который является основополагающим элементом стратегического планирования [2].

Бизнес-план представляет собой документ, представляющий собой «пошаговое руководство» для организации предпринимательской деятельности, основанное на изучении и исследовании всех бизнес-процессов фирмы, начиная с организации деятельности до пост продажного обслуживания. Основной целью бизнес-планирования является успешная реализация бизнес-идеи, выбор обоснованного пути развития предприятия, который позволит бизнесу развиваться по нарастающей, а предпринимателю иметь четкие позиции в управлении этим бизнесом и грамотно контролировать полученные результаты [3].

Так же можно сказать, что под бизнес-планом понимается экономическая программа пошагового выполнения бизнес-операций на этапе внедрения нового проекта. Документ содержит главные моменты будущего коммерческого предприятия: его сферу деятельности, перечень выпускаемой продукции или услуг, рыночную стратегию хозяйствования, маркетинговую политику, предполагаемый уровень рентабельности производства [4].

Бизнес-план позволяет решить следующие задачи:

1. Определение путей развития деятельности организации, оценка рынков сбыта продукции и услуг, а также позиций фирмы на этих рынках.

2. Постановка стратегических целей и задач на долго- и краткосрочную перспективу.

3. Определение товарной номенклатуры, оценка потребности в материальных, трудовых, финансовых, интеллектуальных и прочих ресурсах.

4. Грамотный подход к вопросу определения источников формирования ресурсной базы.

5. Подготовка плана мероприятий при возникновении «внештатных» ситуаций, которые ожидают предпринимателя на пути реализации их бизнес-мечты.

6. Извлечение максимальной прибыли при минимально возможных издержках, что является основополагающим и наиболее значимым для каждого предпринимателя.

В чем же роль бизнес-плана в развитии современного бизнеса? Планирование бизнес-процессов — это начальный этап реализации бизнес-идей. Бизнес-план

нужен предприятию для привлечения дополнительных финансовых ресурсов в банковских учреждениях или в качестве инвестиционных вложений от партнеров. Особенно важную роль документ играет для самого основателя фирмы, так как представляет собой наглядный анализ рыночной ситуации, определяет условия, перспективы и возможности функционирования компании. Наличие бизнес-плана позволяет продумать дальнейшие действия руководства и возможные способы быстрого реагирования на непредвиденные ситуации.

В зависимости от целевого назначения бизнес-планы делятся на несколько видов:

— «внутренний» — используется для ознакомления внутри компании. Документ требуется руководителям будущего предприятия для всесторонней оценки деятельности фирмы, принятия управленческих решений, разработки стратегии деятельности и развития бизнеса в перспективе;

— «внешний» — составляется для привлечения финансовых инвестиций, оформления займов с выгодной процентной ставкой, а также для успешного развития уже функционирующей организации. План развития также требуется владельцу при намерении заинтересовать потенциальных покупателей при продаже фирмы [5].

Стоит отметить, что бизнес планирование бывает нескольких видов. Бизнес-план составляют для достижения конкретных целей. В зависимости от этого существует несколько видов документа:

1. Инвестиционный бизнес-план — составляется для привлечения потенциальных инвесторов. В нем подробно описаны данные маркетингового анализа, сформулированы цели, задачи и сфера деятельности фирмы;

2. Бизнес-план предприятия — содержит главные моменты деятельности фирмы, описывает вероятные проблемы и методы их решения, организационную структуру и стратегию предприятия. Используется руководством фирмы в процессе внедрения разработанного проекта;

3. Бизнес-план на кредит — составляется с целью оформления денежной ссуды на максимально приемлемых условиях. Для этого приводятся сведения, подтверждающие платежеспособность заемщика и дающие гарантию своевременного погашения займа;

4. Бизнес-план на грант — формируется для получения займа или субсидии из благотворительных фондов или государственных структур [5].

Как же правильно структурировать бизнес-план? Структурирование бизнес-плана является важным элементом для получения справедливых и четких результатов, которые имеют значение при претворении этого плана в жизнь. Наиболее целесообразной принята следующая структура:

1. Оценка имеющихся возможностей фирмы и постановка генеральной цели. На этом этапе важным моментом принято считать определение миссии предприятия, которая станет основой для последующего стратегического планирования. Миссия предприятия отражает основу деятельности и демонстрирует все то, что для предприятия является действительно важным и определяющим.

2. Определение товарной номенклатуры или набора услуг, которые будут предложены фирмой своим потребителям. Этот блок предполагает формирование ассортиментного ряда товаров и услуг, а также оценку их востребованности на потенциальных рынках сбыта и их конкурентоспособность в текущих рыночных условиях.

3. Определение рынков сбыта. Эта часть бизнес-плана позволит предпринимателю представить четкую картину того, кому будет товар или услуга реализована, каково его место на рынке и насколько сильны его позиции на этом рынке. Также анализируется и каждый потенциальный рынок сбыта, его структура, правила игры и основные ограничения.

4. Анализ уровня конкуренции. Этот раздел чрезвычайно необходим, поскольку анализ деятельности конкурентов позволит оценить сильные и слабые стороны собственного бизнеса.

5. Формирование маркетингового плана, который предусматривает все возможные методы и способы продвижения товара или услуг на рынке.

6. Составление производственного плана. На данном этапе важным аспектом является анализ потребности фирмы в основных фондах, материальных запасах и прочих ресурсах, которые необходимы для участия в производстве.

7. Составление организационного плана. Этот план включает в себя анализ организационно-правовой структуры предприятия, а также решение вопросов подбора персонала.

8. Оценка правовых аспектов жизнедеятельности фирмы. В этом разделе внимание обращено на вопросы существования и функционирования фирмы в имеющемся правовом поле.

9. Оценка рисков. Данный раздел поможет выявить возможные риски, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи, и разработать методы защиты и способы минимизации воздействия этих рисков [2].

Не стоит забывать и о том, что бизнес-план должен включать в себя и планирование финансов. Финансовое планирование необходимо для эффективного управления денежными потоками, расчет которых основан на имеющейся финансовой информации, а также на основе

прогнозных значений объемов производства и объемов реализации, ценовых показателей и прогнозных значений издержек. Финансовое планирование также необходимо для расчета эффективности проекта в целом.

Рассмотрим ошибки бизнес-плана и их последствия.

Во-первых, бизнес-план является тем маршрутом, от точности которого зависит степень успешности реализации бизнес-идеи предпринимателя. Именно по этой причине ошибки, допущенные при составлении бизнес-плана, могут крайне негативно отразиться на возможности претворения его в жизнь.

Во-вторых, основная ошибка, которая может быть допущена при составлении бизнес-плана, связана с несопоставимостью ценовых показателей, которые используются при расчетах. Это влечет за собой искажение оценок эффективности реализуемого проекта, что существенно снижает его реалистичность.

В-третьих, результаты могут быть неточными и искаженными, если были допущены ошибки при определении вида деятельности, номенклатурных позиций, недостаточного анализа конкурентной среды и некачественной проработке рисков [2].

Но кто ответственный за составление бизнес-плана на предприятии? Активное участие в составлении бизнес-плана должен принимать руководитель компании или человек, планирующий организовать собственный бизнес. Функция главного действующего лица предприятия настолько велика, что в противном случае потенциальные партнеры могут отказаться от рассмотрения документации и дальнейшего сотрудничества.

Только руководитель предприятия способен тщательно смоделировать будущую деятельность фирмы, правильно выявить и оценить возможные риски и продумать методы их минимизации. Именно от этих факторов зависит успешное ведение бизнеса. Консультационными услугами профессионалов можно воспользоваться для придания презентабельной формы документу [5].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, следует сделать вывод, что от того, насколько тщательно проработана каждая деталь и каждый элемент бизнес-плана, тем более гибким и совершенным будут подходы к его реализации. А это, в свою очередь, позволит достичь успеха и процветания.

Литература:

1. Бизнес-план-основа создания предприятия. — URL: <http://mirznanii.com/a/262582/biznes-plan-osnova-sozdaniya-predpriyatiya>.
2. Бизнес-план-основа успешного бизнеса. — URL: <http://bisnesstop.com>.
3. Ариничев И. В. Математическая модель накопления прибыли малого предприятия с учетом реинвестирования в основной капитал // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 17. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2014. С. 144–150.
4. Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит». — URL: <http://pandia.ru/text/77/206/80658>.
5. Что такое бизнес-план и для чего он нужен. — URL: <http://moyaidea.ru/chto-takoe-biznes-plan-i-dlya-chego-nuzhen.html>.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Кредитование и содействие развитию малого и среднего бизнеса: зарубежная и российская практика

Сайбель Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Совмиз Алина Шихамовна, студент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье рассмотрены основные механизмы кредитования малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом; выявлены основные проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в России; разработаны рекомендации по совершенствованию государственной политики в сфере стимулирования и поддержки кредитования малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, кредитование, кредитная ставка, прямая и косвенная поддержка предпринимательства

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени. На этот счет есть две причины. Прежде всего, для получения кредита деятельность предприятия должна быть более или менее «прозрачной». В среде малого и среднего бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия. Зачастую «выход из тени» грозит потерей конкурентных преимуществ, по причине того, что конкуренты обеспечат себе более стабильное финансовое положение, продолжая работать по «серым» схемам. Таким образом, низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчётах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени. Это чревато для предприятия значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. Получается замкнутый круг. Тем бизнесменам, кто всё-таки хочет из него вырваться, банкиры приводят следующую закономерность. Чаше всего, повышение легитимности бизнеса на 25–30% даёт предприятиям возможность воспользоваться кредитными инструментами, выгода от которых уже через небольшой период времени покроет увеличившуюся налоговую нагрузку. По мнению банкиров, вторым фактором, который не позволяет бизнесменам в полной мере воспользоваться кредитом, это их низкая финансовая грамотность. То есть далеко не все предприниматели имеют представление о том, как правильно использовать полученные денежные средства. Сами бизнесмены приводят несколько другие данные. Многие представители малого и среднего бизнеса не берут кредит по причине высоких процентных ставок. На самом деле привести среднее значение ставки по кредитованию малого и среднего бизнеса достаточно сложно. Всё потому, что в зависимости от вида кредитного инструмента, суммы кредита, периода времени,

на который он предоставляется, залогового обеспечения, а также валюты, в которой выдается кредит, процентная ставка может изменяться от 10 до 19% годовых. Другой причиной не слишком высокой популярности кредитов в среде малого и среднего бизнеса, являются требования банка по предоставлению поручителей. И, наконец, бизнесмены не прибегают к использованию кредитных инструментов из-за необходимости предоставления залога. Основная причина этого заключается в низкой стоимости активов предприятий малого бизнеса. Существуют и беззалоговые кредитные инструменты, однако сумма кредита в данном случае, как правило, не превышает 500–700 тысяч рублей. Это мало даже для малого предприятия, не говоря уже о среднем. Необходимо также отметить, что существует зависимость между получением кредита и видом залога. Чем больше скорость реализации залога, тем больше вероятность получения бизнесменом кредита. В случае если залогом являются, например, продовольственные, фармацевтические товары или бытовая химия, срок хранения которых составляет менее полугода, банки выдают кредит неохотно. Это связано с тем, что в случае непогашения кредита, банку сложно будет реализовать залог до истечения срока его годности [1].

Результаты проведенного исследования позволяют выделить основные проблемы кредитования малого бизнеса в России, которые представлены в таблице 1.

Аналитики МСП Банка по результатам исследования «Основные условия финансирования малого и среднего предпринимательства (МСП) лидирующими банками (I кв. 2016 г.)» зафиксировали снижение среднего значения кредитной ставки по продуктам для МСП на 2,6 п. п. до 18,1% в I квартале 2016 года, по сравнению с аналогичным периодом 2015 года (рис. 1). При этом по отношению к IV кварталу 2015 года ставка выросла на незначительные 0,1%. Значения ставок варьировались

от 12% до 27% годовых. Данные были получены в результате изучения кредитных продуктов 30 банков, входящих в ТОП-100 банков России по размеру активов. В ходе мониторинга кредитных продуктов банков было

выявлено, что банковские комиссии приводят к удорожанию кредитов МСП дополнительно на 0,3–2,5% годовых, а средний размер комиссий составил порядка 1,3% [2].

Таблица 1. Проблемы банковского кредитования малого предпринимательства РФ

Проблемы кредитования малого предпринимательства с точки зрения кредиторов	Проблемы кредитования малого предпринимательства с точки зрения заемщиков
<ul style="list-style-type: none"> • непрозрачность заемщиков; • отсутствие или плохое качество залога; • недостаточная развитость системы государственного субсидирования кредитов; • отсутствие у банков достаточной ресурсной базы для выдачи долгосрочных кредитов; • высокие риски (во многом обусловлены «непрозрачностью» малого бизнеса); • нежелание банков работать с субъектами малого предпринимательства, особенно начинающими свое дело, в силу отсутствия у последних кредитной истории, несовершенства бизнес-планов малых предприятий, высокой стоимости операционных расходов для рассмотрения заявок от субъектов малого бизнеса, отсутствия эффективной системы страхования коммерческих рисков и т. д. 	<ul style="list-style-type: none"> • невыгодность для малых предприятий условий, предлагаемых банками (требование 200% залогового обеспечения кредита, преобладание краткосрочного кредитования (один год); проценты по кредитам в 2–3 раза выше, чем за рубежом; длительность рассмотрения заявки на кредитование неприемлемо велика для малого бизнеса; предприятия с «теневой» составляющей не могут предоставить достоверную документацию и т. д.); • отсутствие налоговых стимулов у субъектов малого предпринимательства для увеличения объема денежных средств, направляемых на переоборудование производства и развитие инноваций; • большой объем документов, запрашиваемых банками и др.



Рис. 1. Динамика показателя среднего значения кредитной ставки для МСП

В опросе малого и среднего бизнеса, проведенном Аналитическим Центром АО «МСП Банк» совместно с Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в апреле 2016 года, приняли участие руководящие сотрудники 450 компаний, в том числе 150 средних компаний и 300 малых (включая микро) предприятий. В ходе исследования его участникам предлагалось ответить на вопросы, связанные с их потребностями в привлечении банковских кредитов. Согласно полученным результатам, лишь 10,4% предпринимателей отметили рост доступности кредитов по итогам первого квартала 2016 года. За указанный период доля таких оценок снизилась на 0,9 п. п. (по итогам 4 квартала 2015 года значение показателя составило 11,3%). На снижение доступности кредитов указали 40% опрошенных (против 38,5% по итогам 4 квартала 2015 года). Около половины (49,6%) респондентов затруднились дать определенную оценку [3].

Стоит отметить, что рынок кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) так сокращается второй год подряд. Объем выдачи кредитов в 2015 году снизился на 28% по сравнению с 2014-м, составив 5,5 трлн рублей, а размер портфеля — на 6%, до 4,8 трлн рублей. В значительной мере негативная динамика была обусловлена снижением активности крупных банков, в том числе из-за роста рисков в сегменте МСБ [4]. На начало 2016 года доля просрочки в портфеле МСБ достигла рекордного уровня — около 14%. Помочь рынку перейти к восстановлению должны меры господдержки, а также крупные банки, которые для выполнения условия об увеличении объема выдачи кредитов выберут именно кредитование МСБ [5].

Поддержка государства является очень важным аспектом для развития малого и среднего бизнеса. В России разработана стратегия развития МСП до 2030 года.

Все действия государства делятся на два вида:

- 1) действия, направленные на формирование условий развития бизнеса;
- 2) действия, улучшающие деятельность малых предприятий.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в двух формах:

- 1) прямая — бюджетные субсидии, гранты, субвенции;
- 2) косвенная — венчурное финансирование, резервирование государственного заказа и развитие самой инфраструктуры.

Хочу отметить, что государство должно обратить внимание, прежде всего, на систему налогообложения. Ведь именно из-за нее многие предприниматели, пытаясь уменьшить налоги, приходят к «серым» схемам, уходя в «теневую экономику».

Можно выделить такие проблемы налоговой системы по отношению к малому бизнесу:

- неразвитые механизмы налогообложения и перераспределения налогов;
- постоянно изменяющееся налоговое законодательство;
- сложность и нечеткость принимаемых законов в области налогообложения;
- большие размеры взимаемых налогов;
- неразвитый сервис организации работы налоговых ведомств.

Политика государства в связи с этим должна быть направлена на создание налоговых льгот, улучшение качества принимаемых законов, удобство сервиса обслуживания налоговых ведомств, подготовку квалифицированных кадров. В совокупности с информационной поддержкой МСП данные изменения позволят значительной части предприятий выйти из сектора теневой экономики, наладить взаимоотношения и координировать действия с исполнительной и законодательной властью России.

Развитие малого и среднего бизнеса в зарубежных странах идет более быстрыми темпами, чем в России, так как данному субъекту экономических отношений придается большее значение: в настоящее время МСБ представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики зарубежных стран. На сегодняшний день в наиболее развитых зарубежных странах предприятия МСБ составляют примерно 70–90% от общего числа предприятий, например, в США в секторе МСБ работает около 53% всего работоспособного населения, в Японии — 71,7%, а в странах Европейского союза на малых предприятиях трудится примерно половина работающего населения. Более того в странах-членах Европейского союза средние предприятия составляют всего 1% от общего количества предприятий, но при этом обеспечивают 20% от общего оборота предприятий и 17% от общей занятости населения.

Можно отметить, что эффективность всей экономики европейского союза (ЕС) напрямую зависит от успешной деятельности МСБ. Поэтому, главная цель осуществляемой в рамках Евросоюза политики поддержки

МСП — это установление баланса интересов государства и бизнеса, обеспечении оптимальных условий для предпринимательской деятельности, а также увеличении конкурентоспособности субъектов МСБ.

На сегодняшний день основными направлениями политики ЕС в отношении развития МСП являются:

- финансовая поддержка МСП;
- упрощение нормативной базы, административных процедур в области поддержки МСБ;
- участие ассоциаций, представляющих интересы МСП, в принятии решений в рамках деятельности ЕС;
- содействие МСП в сфере исследований, инноваций и подготовки кадров;
- устранение нарушений в функционировании «единого рынка» и конкуренции на нем, снижающих эффективность деятельности МСП;
- повышение конкурентоспособности МСП, в том числе, в целях их выхода на внешние рынки;
- культивирование среди населения ЕС духа предпринимательства и поддержка различных форм сотрудничества между МСП [6].

Наиболее близким к российскому является определение сегмента МСБ, принятое в ЕС. В частности в таких странах как Чехия, Словакия, Швейцария и Франция.

Основные показатели МСП в экономике ЕС:

1. По состоянию на начало 2015 года в 28 странах ЕС было зарегистрировано более 21,6 млн. МСП, на которых было занято 89,6 млн человек. Совокупная валовая добавленная стоимость МСП в Европе — 3,9 трлн евро.

2. МСП в Европе обеспечивают рабочими местами около 67% занятого населения и производят 58% валовой добавленной стоимости.

3. В 2014–2015 гг. наблюдается увеличение темпов прироста числа МСП, а в 2015 году предприятия также демонстрируют положительный прирост валовой добавленной стоимости.

4. За последние 5 лет МСП было обеспечено 85% вновь созданных рабочих мест в ЕС.

5. 52% европейских МСП осуществляли международную бизнес-активность в 2014 году.

6. В 2014 году 33% европейских МСП осуществляли экспорт продукции и услуг в другие страны. Наибольшую долю в экспорте МСП занимают технологии и оборудование, а также продукция промышленного производства.

7. 39% МСП в ЕС импортировали продукцию или услуги из других стран. Наибольшую долю в импорте МСП также занимают технологии, оборудование и продукция промышленного производства.

8. Малый и средний бизнес в Европе отличается способностью быстро адаптироваться к внешним изменениям и служит источником инновационного роста для экономики [7].

А на сегодняшний день в США зарегистрировано более 20 млн предприятий МСБ, которые обеспечивают рабочими местами более половины трудоспособного населения страны. По подсчетам американских ученых каждая третья американская семья занята в бизнесе, а некоторые американские учебники по предпринимательству

утверждают, что до 20% малых фирм США начинают с 1000–5000 долл., и более половины из них менее чем за 2–3 года увеличивают свой ежегодный доход до 1 млн долл. В отличие от Западной Европы и России, МСП в США выглядят достаточно крупно: согласно американскому законодательству к категории МСБ относятся хозяйствующие субъекты экономики с численностью персонала не более 500 человек, при этом МСП, в зависимости от того, в какой отрасли оно работает, может называться компания с числом сотрудников от 1 до 1500 человек и годовым оборотом, не превышающим 15 млн долл. Характеристика направления поддержки МСБ в США является: создание мощной федеративной организаций, действующих по поручению и контролю парламента — администрация МСБ; специальные льготы для предпринимателей из уязвимых этнических и социальных групп; специальные квоты для МСБ при рассмотрении государственных заказов; широкое развитие венчурного финансирования; финансовое содействие в виде целевых налоговых льгот и кредитов [8].

Доля МСП в ВВП Китая составляет 55% — это намного меньше, чем в странах Евросоюза, тем не менее, правительство Китая, достигнув таких показателей за 30 лет, считает МСП важнейшим фактором экономического роста и оживления рынка и отводит большую роль развитию МСП в экономике страны. Всего в Китае зарегистрировано более 7 млн предприятий, из которых 6,98 млн. — с численностью занятых менее 300 человек.

Рассмотрим основы системы государственной поддержки МСП. Основные задачи государственной политики в отношении малого предпринимательства сформулированы в Законе КНР «О стимулировании развития малых и средних предприятий» (2003 г.). Статья 3 указанного Закона определяет, что «государственная поддержка малых предприятий осуществляется в соответствии с государственными приоритетами, государство создает благоприятные условия для деятельности малых предприятий, если такая деятельность отвечает трем основным условиям: удовлетворяет общественный спрос, увеличивает занятость населения и соответствует государственной отраслевой политике». Современная система государственной поддержки МСП в Китае включает в себя такие элементы как: создание специального

государственного фонда поддержки МСП; установление преференциального налогового режима для МСП; осуществление финансово-кредитной поддержки; обеспечение доступа субъектов малого предпринимательства к распределению государственных заказов; проведение иных стимулирующих мероприятий. Стремясь снизить риски кредитования малого предпринимательства, страховые общества и коммерческие банки стали создавать между собой залоговые системы. Первая такая система была создана в мае 2002 г. в Специальной экономической зоне Шэньчжэнь. В ее состав вошли 77 страховых обществ и 4 коммерческих банка. В ноябре 2002 г. была создана аналогичная залоговая система в Шанхае при участии 56 страховых обществ и 14 коммерческих банков.

В период финансово-экономического кризиса в целях поддержки и развития структур, занимающихся кредитным поручительством малых и средних предприятий принимаются специальные стимулирующие меры, состоявшие в отмене налога на хозяйственную деятельность данных структур [9].

Таким образом, чтобы не отставать в развитии в сфере МСП от других стран нашей стране, в первую очередь, нужно преодолеть такие существенные недостатки как:

- неадекватность ресурсов, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства из федерального и региональных бюджетов, потенциальной роли этого сектора экономики в решении задач диверсификации и модернизации экономики, повышении конкурентоспособности экономики России и регионов, импортозамещения;
- незначительное количество субъектов малого предпринимательства, охваченных федеральными и региональными программами поддержки;
- значительные масштабы нецелевого использования выделяемых на поддержку малого и среднего предпринимательства бюджетных средств;
- отраслевые министерства не реализуют политику развития малого и среднего предпринимательства в подведомственных секторах экономики.

Без их преодоления нельзя рассчитывать на достижение каких-либо позитивных результатов в развитии российского предпринимательства.

Литература:

1. Кредит и бизнес. — URL: <http://www.bizneskredit.ru>.
2. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 18. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. С. 75–83.
3. Консалтинг для государства и бизнеса. — URL: <http://nise.ru>.
4. Кредитование малого и среднего бизнеса в России по итогам 2015 года. — URL: http://raexpert.ru/researches/banks/irb_2015_itog.
5. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Финансово-кредитная поддержка малых предприятий в России // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 14. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2013. С. 64–74.
6. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. — URL: http://www.ruace.ru/datas/menu/final-report-mid-sized_businesses-russia-abroad-281010.pdf.

7. Развитие малого и среднего предпринимательства: зарубежный опыт. — URL: https://www.mspbank.ru/analiticheskiy_tsentr/issledovaniya_i_analitika.
8. Сайбель Н. Ю., Сайбель Я. В. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: современное состояние и перспективы развития // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В. А. Сидорова. Выпуск 12. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2012. С. 133–144.
9. Аналитический обзор о состоянии и развитии малого и среднего предпринимательства в Китае. — URL: http://www.ved.gov.ru/reg/tools/tariff_regul.

О реформах в малом бизнесе и частном предпринимательстве Узбекистана

Сайфуллаева Мадина Исмаатовна, преподаватель
Бухарский государственный университет (Узбекистан)

Важную роль в экономической и социальной жизни каждой страны играет малый бизнес и частное предпринимательство, в мировой практике считается нормой государственное регулирование и поощрение малого бизнеса в интересах общества и государства. При этом задача государства состоит не только в том, чтобы просто передать малым предприятиям финансовые, технические и иные ресурсы, и не в том, чтобы поддерживать их любой ценой, а в том, чтобы создать правовые и экономические условия для их создания и увеличению, способности расти и саморазвиваться в условиях рынка. Малый бизнес рассматривается как явление социальное, обеспечивающее занятость и самозанятость, реализацию предпринимательской инициативы и инноваций, а также другие эффекты, а не как один из основных наполнителей бюджета.

Следует отметить политическое влияние малого бизнеса в различных странах достаточно велико, поскольку эта социальная группа давно стала основой сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения. Развитие малого и среднего предпринимательства является важнейшим показателем степени успешности рыночных реформ, уровня эффективности конкурентной экономики. Анализ экономической литературы и имеющихся статистических данных о деятельности субъектов малого предпринимательства свидетельствует об усилении роли малых предприятий даже в странах с развитой рыночной экономикой. При росте численности малых предприятий, развитой инфраструктуре и государственной поддержке малое предпринимательство является важным фактором решения экономических, социальных задач, а также занятости населения [5].

Принимаемые меры по всемерной поддержке и защите частной собственности и предпринимательства в Узбекистане способствовали созданию в 2016 году около 32 тысяч новых субъектов малого бизнеса, что на 18% больше, чем в 2015 году. Вклад малого бизнеса в валовой внутренний продукт страны вырос до 56,9%, а в промышленности — до 45% [1]. За последние 15 лет доля малого предпринимательства в ВВП Узбекистана увеличилась

с 31,0% в 2000 г. до 56,9% в 2016 г., т. е. налицо рост показателя в 2 раза. При этом доля занятого населения в частном малом секторе достигла почти 80% экономически активного населения Узбекистана (см. таб 1).

Таблица 1. Доля малого предпринимательства (бизнеса) в экономике и ее основных отраслях

		2000 г. ¹⁾	2005 г.	2010 г.	2015 г.
1	ВВП	31,0	38,2	52,5	56,5
2	Промышленность	12,9	10,0	18,8	40,6
3	Сельское хозяйство	73,6	85,7	97,8	98,4
4	Инвестиции	15,4	24,0	28,5	35,8
5	Строительства	38,4	50,9	53,1	66,7
6	Торговля ²⁾	74,1	88,2	85,1	87,1
7	Платные услуги	37,0	52,5	47,0	50,5
8	Услуги	-	-	45,7	55,6
9	Перевозки грузов	6,7	24,6	41,6	53,7
10	Грузооборот	25,8	59,7	76,6	83,7
11	Перевозки пассажиров	30,0	65,7	79,4	87,3
12	Пассажирооборот	44,0	77,8	84,7	89,2
13	Экспорт	10,2	6,0	13,7	27,8
14	Импорт	27,4	33,7	35,8	44,5
15	Занятость	49,7	64,8	74,3	77,9

1) Малый и средний бизнес

2) С учетом деятельности дехканских рынков

Источник: Государственный комитет статистики Республики Узбекистан

В настоящее время формирование малых рыночных структур во всех отраслях экономики Узбекистана отвечает современным тенденциям экономических процессов, так как во всех странах мира в сфере малого бизнеса действует очень большое число небольших предприятий самого разнообразного профиля.

Всесторонняя поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства, устранение преград на пути их развития, обеспечение свободы деятельности и упрощение порядка их организации являются одним из приоритетных направлений государственной политики Узбекистана. Наглядным свидетельством внимания и заботы о развитии частного сектора экономики является правовая основа, которая постоянно совершенствуется согласно требованиям участников рынка. Примером тому явился Указ Президента Республики Узбекистан от 16 июля 2012 года «О мерах по коренному сокращению статистических, налоговых, финансовых отчетов, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур», и в результате, все субъекты предпринимательства полностью перешли на электронную систему сдачи налоговой, статистической и финансовой отчетности [3].

В целях обеспечения ускоренного развития малого бизнеса и частного предпринимательства, дальнейшего укрепления правовых механизмов защиты и гарантий неприкосновенности частной собственности, ликвидации бюрократических преград на пути развития предпринимательства, улучшения инвестиционного климата и деловой среды в республике, был подписан Указ Президента Республики Узбекистан от 5 октября 2016 года № УП-4848 «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата». В Указе определяются в качестве важнейшего приоритета государственной политики и первоочередной задачи государственных органов в сфере дальнейшего развития предпринимательской деятельности предоставление большей свободы малому бизнесу и частному предпринимательству, кардинальное сокращение вмешательства государственных органов в их деятельность, обеспечение раннего предупреждения, повышение эффективности профилактики и недопущение правонарушений. Также была утверждена Программа комплексных мер по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата в Республике Узбекистан.

Согласно Указа Президента Республики Узбекистан от 1 января 2017 года [4]:

- отменяются все виды внеплановых проверок деятельности субъектов предпринимательства, кроме проверок в связи с ликвидацией юридического лица;
- отменяются все виды встречных проверок деятельности субъектов предпринимательства, в том числе по уголовным делам;
- освобождаются от административной и уголовной ответственности, применения штрафных и финансовых санкций (кроме пени) субъекты предпринимательства и их работники, впервые совершившие правонарушения при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, в случае добровольного устранения в установленные законодательством сроки допущенных нарушений и возмещения причиненного материального

ущерба, за исключением случаев причинения вреда жизни и здоровью человека;

- освобождаются от административной и уголовной ответственности лица, впервые совершившие правонарушения, связанные с осуществлением незаконной предпринимательской деятельности, в случае добровольного возмещения причиненного ущерба, регистрации в качестве субъектов предпринимательства и оформления необходимых разрешительных документов в месячный срок со дня выявления правонарушения;
- в отношении субъектов предпринимательства не применяется уголовное наказание в виде лишения права на осуществление предпринимательской деятельности;
- освобождаются от уплаты государственной пошлины субъекты предпринимательства при подаче заявлений о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение решений третейского суда;
- выдача сертификата о происхождении экспортируемых из Республики Узбекистан товаров заявителю, ранее получившему аналогичный сертификат по идентичному товару, осуществляется в течение одного рабочего дня.

Важной вехой в улучшении процедуры регистрации субъектов предпринимательства стало Постановление Президента Республики Узбекистан от 28 октября 2016 года № ПП-2646 «О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства». В целях кардинального совершенствования порядка государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства, стимулирования активного использования бесконтактных форм во взаимоотношениях с государственными органами на основе широкого внедрения современных информационно-коммуникационных технологий. Предусматривается поэтапная разработка и внедрение автоматизированной системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства, с обеспечением с 1 апреля 2017 года осуществления государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства круглосуточно через Систему в сети Интернет, интегрированную в Единый портал интерактивных государственных услуг Республики Узбекистан.

Совершенствование законодательства о государственной регистрации и постановке на учет субъектов предпринимательства также предусматривает [2]:

- отмену требований для субъектов малого предпринимательства по представлению в регистрирующий орган эскизов печати и штампа, фотокарточки, копии паспорта, карточки прохождения регистрационных (разрешительных) процедур, справки-подтверждения органа самоуправления граждан по месту жительства индивидуального предпринимателя, уникальных логина и пароля, подтверждающих резервирование доступного фирменного наименования, иных документов

- наименования, иных документов и (или) сведений, не отвечающих современным требованиям;
- отмену требований по нотариальному заверению учредительных документов, представлению в регистрирующий орган выписки об иностранном учредителе из торгового реестра по месту регистрации юридического лица или иных документов, подтверждающих деятельность данного юридического лица, при государственной регистрации предприятий с иностранными инвестициями и иных предприятий с участием иностранного капитала;
- установление порядка, согласно которому государственная регистрация физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, связанную с завозом (импортом) товаров, осуществляется едиными центрами по оказанию государственных услуг субъектам предпринимательства по принципу «одно окно»;
- снижение ставки государственных пошлин в два раза при государственной регистрации субъектов предпринимательства, осуществляемых через сеть Интернет.

Малый бизнес мобилен, сравнительно быстро реагирует на конъюнктурные изменения рынка и потребительского спроса, играет важную роль в создании новых рабочих мест, расширении рынка продукции и услуг, обеспечивающих потребности населения, дальнейшем развитии экономики в целом. Планируется создать широкие возможности для развития малого бизнеса и частного предпринимательства в отраслях промышленности и организации современных высокотехнологичных производств, стимулирования внедрения в производство субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства инновационных технологий.

Поэтому задачи, поставленные и решаемые правительством через правовую базу — логическое продолжение реформ, осуществляемых по либерализации экономики. Широкие возможности малого бизнеса отражены в создании промышленного производства на селе, развитии предприятий, пополнении внутреннего рынка качественной и конкурентоспособной продукцией, совершенствовании сферы услуг и сервиса, повышении занятости и благосостояния населения.

Литература:

1. Доклад выступил Президента Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёева от 14 января 2017 года на заседании Кабинета Министров, посвященный всестороннему анализу итогов социально-экономического развития страны в 2016 году и определению важнейших направлений и приоритетов экономической и социальной программы правительства республики на 2017 год.
2. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28 октября 2016 года № ПП-2646 «О совершенствовании системы государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства».
3. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4453 от 16 июля 2012 года «О мерах по коренному сокращению статистических, налоговых, финансовых отчетов, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур».
4. Указ Президента Республики Узбекистан от 5 октября 2016 года № УП-4848 «О дополнительных мерах по обеспечению ускоренного развития предпринимательской деятельности, всемерной защите частной собственности и качественному улучшению делового климата».
5. Основы предпринимательства: учебное пособие / В. Ю. Буров. — Чита.:..., 2013. — 441 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Roles of the central bank in Japanese economy from 1945 to now

Dinh Viet Hung, PhD student

Vietnam Academy of Social Science, Hanoi, Vietnam

Bank of Japan (BOJ) is one of the banks operating and developing for the long time in the world. In the process of formation and development, BOJ has had many changes in institution, organization model, operation mode, independence and policies etc. Based on roles, functions, missions and rights of the Bank as well as targets of economic development of the Japanese Government, BOJ has reached certain success in regulating the Japanese economy. Although the Bank has had some difficulties, BOJ has made decisions and policies to help the bank system escape from crisis and rescue the economy. This research shows analysis, evaluation of Japanese economy situation and roles of the central bank "Bank of Japan" in economic development in recent time.

Keywords: roles of the central bank, Bank of Japan, State Bank Reform, Japan, Japanese economy

Bank system is one of the parts with important roles in development of national economy. In the bank system, the Central Bank has leading roles. The Bank has been affirming its importance in organization, operation and promotion of economic growth. The operation of the Central Bank affects not only benefits of the Bank but also economic development situation of each country.

BOJ is one of the central banks formed and developed earliest in the world; the reality has proved the important roles of BOJ in economic development of Japan. Based on functions, missions and rights, BOJ has proved all roles in regulating macro economy through managing, supervising and promulgating policies related to money. Thereby, the Bank has helped the Japanese economy overcome difficulties and reach great achievements. Role research of the Central Bank in economic development aims at finding relationship, impacts, effects and contributions of BOJ to the Japanese economy. And this is an implied lesson for Vietnam in reforming the State Bank.

1. Overview of Bank of Japan

Bank of Japan was established in 1882 according to the model of a joint stock company, the bank had an initial state capital of 55 million Yen. The bank's operation is mainly for the state. In reality, private shareholders don't have rights to give opinion on policy of BOJ. In 1942, the first law document on BOJ was officially promulgated. In 1949, the monetary policy was decided by Monetary Policy Committee. This committee consists of 7 members: President of BOJ, representative of Ministry of Finance, representative of State Planning Committee, and 4 other members appointed by the National Assembly. BOJ has a close relationship with the Japanese government. It can be said that BOJ don't have independent rights in the policy of monetary regulation as FED, BDF. Besides the main office in Tokyo, BOJ has 31 branches in regions and representative head offices in Tokyo.

BOJ also has 31 branches in regions and representative head offices in New York, Paris, London, Frankfurt, Hong Kong.

In November 1996, when the Japanese economy had weak points, the determination of reforming the central bank was concretized through the establishment of Research Council of Japan Financial System, in which there was a subcommittee to research and draft BOJ law. Three months later, this Council submitted a detailed report to the government. Considering and deciding quickly in one month, the government decided to submit it to the National Assembly for consideration. In June 1997, BOJ Law was officially promulgated and effective in 1998. Many economists claim that the most important thing for the success of BOJ reform process is objective requirements of the economy and strong determination of the Japanese government (Ito, 2009).

Although BOJ doesn't have totally independent rights in deciding on monetary policy as FED, it is still the central bank with independent level in operation for authorities with the 2nd position in the world. Close combination with the Japanese government in aiming at common targets of the economy, the Bank of Japan has carried out the regulating policy effectively.

2. Roles of BOJ in economic development

Japan is a country with unfavorable natural geography conditions. Mountains and hills account for 70% of area and Japan doesn't almost have minerals. Although sea area is big, there is no oil mine. Natural disasters often occur. However, Japan still exists and develops strongly and is one of the countries with greatly developed economy in the world.

After the Second World War (1945), this is a period of economic restoration of Japan. This is a stage of reforms at the request of Japan Managing Allied Force. Due to the effect of the War, production was interrupted, the economy was fiercely devastated, unemployment and inflation increased dramatically. To restore economy, the government carried

out food distribution, administrative control for price, and speculation prevention. At that time, the government intervened in the Bank, made decisions such as “freezing” bank deposit, stopping money exchange activities, bond issuance, focusing on restoring and developing priority sectors such coal, stone, steel, fertilizer, power *etc.*, enhancing the position of industrial capital, stimulating investment and business spirit. In 1948, the American government appointed Joseph Dodge to Japan to manage the economy. It can be seen that in this stage, roles of Japanese banks mainly base on the policy of the Government. Thanks to combination between fiscal and monetary policy, the free economy is restored, productivity in Japan is enhanced, and inflation rate is controlled in the safe level.

The quickly developing stage, from 1955 to 1973 is a miraculous stage in economic development of Japan. This is the stage when Japanese economy catches up with big economy in the world. Real GDP as per the price compared annually (original year 1965) almost grew up to two figures. In this stage, roles of Bank of Japan are very important. That BOJ made decisions to fix Japanese Yen to US dollar with

the exchange rate of 360/JPY/USD promoted export development, stimulated domestic production, enhanced consumption demand, and stabilized financial sources to invest, keep banks not fall into bankruptcy. Therefore, until 1973, GNP of Japan was equal to 1/3 JNP of American economy, ranked the second position in the world [1].

In the transition period from 1973 to 1981, many crises occurred. In this stage, GDP growth rate of Japan was not stable, half lower than the previous period. The main reasons for crises were scarcity of energy, especially petroleum and gas.

In the next period from 1980 to 1989, Japanese economy had most changes. In this period, annual average GDP growth rate of Japan was always higher than the one of West Europe and North America. This index fluctuated up and down in the range of 3.1% — 7.1%. The price of Japanese Yen was higher than the one of US dollar. The inflation rate had tendency to decrease from 7.8% (in 1980) to 2.3% (in 1989). Years of deflation were 1986, 1987, 1988. Unemployment rate was low with average rate of 2.5%, asset price increased, consumption increased strongly.

Table 1. Some economic indexes of Japan from 1980 to 2015

Year	Unemployment rate (%)	Rate of inflation/deflation (%)	GDP growth rate (%)	Year	Unemployment rate (%)	Rate of inflation/deflation (%)	GDP growth rate (%)
1980	2,0	7,8	3,2	1998	4,1	0,7	-2,0
1981	2,2	4,9	4,2	1999	4,7	-0,3	-0,2
1982	2,4	2,7	3,4	2000	4,7	-0,7	2,3
1983	2,7	1,9	3,1	2001	5,0	-0,8	0,4
1984	2,7	2,3	4,5	2002	5,4	-0,9	0,3
1985	2,6	2,0	6,3	2003	5,2	-0,3	1,7
1986	2,8	0,6	2,8	2004	4,7	0,0	2,4
1987	2,9	0,1	4,1	2005	4,4	-0,3	1,3
1988	2,5	0,7	7,1	2006	4,1	0,2	1,7
1989	2,3	2,3	5,4	2007	3,8	0,1	2,2
1990	2,1	3,0	5,6	2008	4,0	1,4	-1,0
1991	2,1	3,3	3,3	2009	5,1	-1,3	-5,5
1992	2,2	1,7	0,8	2010	5,0	-0,7	4,7
1993	2,5	1,3	0,2	2011	4,6	-0,3	-0,5
1994	2,9	0,7	0,9	2012	4,3	0,0	1,8
1995	3,1	-0,1	1,9	2013	4,0	0,4	1,6
1996	3,4	0,1	2,6	2014	3,6	2,7	-0,1
1997	3,4	1,8	1,6	2015	3,4	0,8	0,5

The source: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, 4/2016

Economists call this period as the *asset bubble* period. The main reason leading to this phenomenon is price increase of Japanese Yen after Plaza Accord (1985), which made Japanese manufacturer have many difficulties. This had a great effect on growth rate of the economy. At that time, BOJ performed the loose monetary policy (interest rate decrease) to cope with the above state. Lending interest rate decreased from 8.3% (in 1980) to 5.3% (in 1989). This made liquidity increase highly.

As a result, the economy grew strongly and asset speculation began to make asset price increase. On the other hand, investors began to change their investment portfolio when the exchange rate of JPY/USD changed, especially after the event of black Monday in the American securities market. Increase in Japanese Yen price stimulated Japanese enterprises to directly invest in foreign countries. This made the Japanese people richer, encouraged them to buy foreign assets and travel abroad.

Table 2. Interest rate of Bank of Japan from 1980 to 2015

Year	Real interest (%)	Deposit rate (%)	Interest rates (%)	Year	Real interest (%)	Deposit rate (%)	Interest rates (%)
1980	2,8	5,0	8,3	1998	2,4	0,3	2,3
1981	4,5	4,3	7,9	1999	3,5	0,1	2,2
1982	5,7	3,8	7,3	2000	3,4	0,1	2,1
1983	6,2	3,8	7,1	2001	3,2	0,1	2,0
1984	4,9	3,5	6,7	2002	3,5	0,0	1,9
1985	5,5	3,5	6,6	2003	3,6	0,0	1,8
1986	4,2	1,8	6,0	2004	3,2	0,1	1,8
1987	5,3	1,8	5,2	2005	3,0	0,3	1,7
1988	4,7	1,8	5,0	2006	2,8	0,7	1,7
1989	3,0	2,3	5,3	2007	2,8	0,8	1,9
1990	4,5	4,1	6,9	2008	3,2	0,6	1,9
1991	4,8	5,1	7,5	2009	2,2	0,4	1,7
1992	4,5	3,4	6,2	2010	3,8	0,5	1,6
1993	4,4	2,1	4,9	2011	3,4	0,5	1,5
1994	4,0	1,7	4,1	2012	2,4	0,5	1,4
1995	4,3	0,9	3,5	2013	1,9	0,5	1,3
1996	3,2	0,3	2,7	2014	-0,4	0,4	1,2
1997	1,8	0,3	2,4	2015	0,0	0,4	1,1

The source: <http://data.worldbank.org>

Other banks and credit institutions of Japan which invested in enterprises in the manufacturing zones for a long time started to invest in financial assets, be active at lending for real estate development projects, ready to accept financial assets and real estate as collateral upon lending enterprises and individuals in this period. This is one of main causes making credit institutions of Japan suffer from the state of bad debt when economic bubble and asset bubble are broken.

Stage from 1990–2009: Until the first decade of the 21st century, Japanese economy was still in long-lasting crisis immediately after the bubble economy period. Bank of Japan performed the tight monetary policy. Economic bubble was broken in 1991 and asset price bubble was broken in 1992. Moreover, in this stage, Japan must put up with impact of the regional financial crisis in 1997–1998. Main difficulties were bad debt and crisis on development model. After having rights to manage the Cabinet at the end of 2001, the Prime Minister Koizumi resolved bad debts step by step such as: debt forgiveness, merger, acquisition of unprofitable banks and financial institutions; simultaneously performed the structure reform policy boldly. BOJ adjusted monetary policy to resolve bad debts, modernized and rearranged the bank system under international standards, evaluated impacts of the monetary policy on stimulating investment and allocation of financial capital sources to ensure restoration and growth of the economy. Simultaneously, BOJ performed the monetary policy with the orientation of enhancing marketability, effectiveness of the financial system as well as enhanced securitization trend and interaction between monetary market and capital market of Japan.

Thanks to this structure reform, Japanese economy grew again in the stage 2002–2007, put an end to 15-year recession and stagnation. As a record, economic prosperity lasted 69 continuous months from February 2002 to October 2007. This exceeded the figure of 57 months of the high growth period in the last years of the 60th decade of 19th century. Export and import situation had lots of positive changes, goods and services export (as per% GDP) increased. In 2014, export accounted for 17.7 (% GDP), import accounted for 20.8 (% GDP). Foreign direct investment increased dramatically, especially in 2008, FDI was 24.6 billion USD. However in this period, GDP growth was maintained in an average level of 1.5%. Even in many years, growth rate was negative, especially in 2009 (–5.5%); unemployment rate increased dramatically from 2.1% (in 1990) to 5.1% (in 2009); deflation rate lasts in years (Table 1).

However, Japanese economy recovery didn't last for a long time, and then the economy fell into serious recession due to effect of the global financial crisis in 2008. In this stage, the Japanese economy became more and more sluggish and difficult. Inflation, unemployment, bankruptcy of enterprises increased. To cope with challenges of the global financial crisis, the Japan government provided economy stimulating packages in 4 times with total value up to 300 billion USD. BOJ performed different measures divided into 3 main sectors: policy interest rate decrease by basic interest rate decrease of Japanese Yen down to the record low level of 0.1%; measures of ensuring financial market stability; and measures of creating financial conditions of companies. Moreover, to ensure stability of financial system, BOJ continued to buy shares of banks in the system and

decided to lend the affiliated banks. BOJ contributed to enhance safety and effectiveness of the payment system and resolved the safety problem by supplying fixed assets safely and conveniently. It also participated in effort to enhance infrastructure of the market to improve function and effectiveness of the financial market, as well as stimulate

stability of international finance. BOJ supported economic and financial activities in Japan through its business activities in fields: issuance, circulation of paper currency, treasury funds and Japanese government bond, continuous business for urgent situations. Thanks to such effort, Japanese economy after the second half of 2009 had optimistic signals.

Table 3. Some economic indicators of Japan from 2000–2015

Year	Exports of goods and services (% GDP)	Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ (% GDP)	Imports of goods and services (% GDP)	Foreign direct investment, net inflows (USD)
2000	10,9	9,4	n/a	10.688.168.326
2001	10,4	9,8	n/a	4.926.033.619
2002	11,3	9,9	n/a	11.557.373.874
2003	11,9	10,2	n/a	8.771.535.612
2004	13,2	11,3	n/a	7.527.948.175
2005	14,3	12,9	-3,9	5.459.618.343
2006	16,2	14,9	-0,7	-2.396.909.736
2007	17,7	16,1	-2,4	21.631.204.436
2008	17,7	17,5	-3,0	24.624.845.330
2009	12,7	12,3	-7,3	12.226.471.579
2010	15,2	14,0	-6,7	7.440.979.284
2011	15,1	16,0	-8,2	-850.717.035
2012	14,7	16,7	-7,8	546.962.692
2013	16,2	19,0	-7,2	10.648.441.636
2014	17,7	20,8	n/a	18.409.187.112
2015	17,9	18,9	n/a	-41.885.911

The source: <http://data.worldbank.org>

The stage from 2010–2016: In this stage, like almost economies in the world, Japanese economy must repair quite big impact from the world financial crisis (in 2007, 2008). Japan must also make effort to restore and develop economy. In 2011–2012, BOJ made continuous effort to give economy support policies. Bank of Japan continuously made great contribution to make good the deflation situation and returned to the stable development road with price stability through access to three targets: strong monetary loosening through comprehensive monetary loosening, financial market stability assurance and support supply for enhancing basis of economic growth. After returning to hold power of controlling the Cabinet, the Prime Minister Shino Abe gave some major economic policies (shortly called Abenomics) including three main contents: flexible fiscal policy, loose monetary policy and structure reform promotion. Thanks to performance of the Abenomics policy, Japanese economy had quite optimistic signals although all difficulties were not wholly resolved. In January 2013, BOJ set forth the target of 2% inflation and performed this target through quantitative easing. BOJ mainly repurchased short-term bond in its assets purchasing plan from the beginning of 2014 [2]. BOJ also showed that monetary and financial policy would solve almost problems in short term and structure reform would be a long-term plan of Mr. Abe. Monetary policy loosening would decrease value of Japanese Yen, open many chances for export, increase profit for enterprises, which would lead to higher salary,

therefore personal consumption and shares price would increase. In the first week of April 2013, BOJ notified that it would extend the purchase of government bond and risk assets, which began a new stage of loosening monetary policy on quantity and quality.

Thanks to timely and suitable policy of the government and strong support from BOJ, Japanese economy in this stage had prosperity. Unemployment rate decreased strongly from 4.6% (2011) to 3.4% (2015), inflation rate increased from -0.3 (2011) to 0.8% (2015), economic growth rate increased from -0.5% (2011) to 0.5% (2015), export also had tendency to increase at the end of 2015. Business belief of Japanese enterprises increased most strongly in 6 last years.

Conclusion

Through the above analysis, the overall picture on Japanese economy from 1945 to now has been highlighted, we can see roles of BOJ in Japanese economy. When the economy falls into crisis, BOJ will be a powerful rescuer to untie important knots, help the economy restore by its regulating tools such as deposit interest rate, lending interest rate, exchange rate adjustment, support and relief packages etc. However, BOJ doesn't still prove all abilities because it still depends on government. Although BOJ has certain independence in target, tools, personnel and finance, there are still some certain restrictions such as relative dependence on Ministry on apparatus organization; maintaining frequent relationship with the government to «exchange» and «share» viewpoints

on policy; too short term of office of the bank governor (5 years); budget finance (through credit). All the above things show that BOJ doesn't still have perfect independence, it

still puts up with much pressure from powerful apparatus, and therefore it doesn't still prove all abilities in developing Japanese economic development.

References:

1. Luu Ngoc Trinh (1998). Japanese Economy — The ups and downs in history, Statistics Publishing House, Hanoi, page 187.
2. Tran Quang Minh, Tran Minh Nguyet (2014). Japanese economy: Looking back on one year of Abenomics policy", Northeast Asian Studies Journal, No. 2 (156), 2/2014, page 22.

Тенденции развития рынка продовольственных товаров в приграничном регионе на примере Калининградской области

Дупленко Наталья Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Шаркова Александра Александровна, студент

Балтийский федеральный университет им. И. Канта (г. Калининград)

В статье рассмотрены основные тенденции развития рынка продовольственных товаров в Калининградской области в условиях санкционной политики — введения экономических санкций против России и российских контрсанкций. Представлен анализ динамики за 2011–2015 годы количества предприятий, которые осуществляют в регионе розничную и оптовую торговлю продовольственными товарами, оборота и индекса физического объема розничной торговли продуктами питания.

Ключевые слова: Калининградская область, оптовая торговля, приграничный регион, розничная торговля, экономические санкции.

Проблемы развития рынка продовольственных товаров отличает высокий уровень актуальности и важности, так как его функционирование влияет и на качество жизни населения, и на экономическое развитие территории. Это обусловлено тем, что продовольственный рынок представляет собой динамическую систему по распределению и рациональному формированию продовольственных ресурсов, которая обеспечивает согласование между потребителями и производителями объемов производства, качества и цены продукции. Поэтому оптимизация развития продовольственного рынка является одной из главных задач государства, причем рассматривается она не только на федеральном уровне, но и на уровне отдельно взятых регионов. Эти проблемы не обошли стороной и приграничные субъекты Российской Федерации, одним из которых является Калининградская область.

Для российских регионов данная проблема стала особенно актуальной после введения экономических санкций против России в 2014 году и российских контрсанкций, в том числе так называемого продуктового эмбарго. В совокупности с заметным снижением курса национальной валюты это стало серьезным испытанием для российской экономики [5, с. 27].

Калининградская область оказалась в особенно сложной ситуации. Это самый западный регион нашей страны, отделенный от основной территории России территориями других государств и окруженный странами Европейского союза, что и определяет её как эксклавный и приграничный субъект Российской Федерации. При этом область соединена с Россией морской границей, которая проходит по побережью Балтийского

моря, что обуславливает её приморский характер. Стоит отметить, что именно специфика такого географического положения позволяет региону привлекать иностранных и отечественных инвесторов, более полно и качественно обслуживать потребительский рынок, но также создает и многие специфические проблемы.

Так с какими же положительными и отрицательными сторонами столкнется предприниматель, решивший выйти на рынок продовольственных товаров в условиях приграничного региона?

Для большинства приграничных территорий характерным является сравнительно низкий уровень экономического развития. Этому есть историческое объяснение: СССР сдерживало развитие приграничных территорий тем, что производства размещались в глубинных районах страны, исходя из военной безопасности. В результате этого приграничные территории в среднем являются менее развитыми и экономически более депрессивными, чем схожие территории, размещённые в глубине страны. Это и является одной из отрицательных черт ведения предпринимательства в условиях приграничного региона. Ведь очень часто российские приграничные территории — это отсталые районы с ограниченной транспортной связью и несовершенной инфраструктурой, которая не может способствовать внешнеторговым и другим внешнеэкономическим операциям.

По оценке специалистов, около 26 приграничных регионов Российской Федерации нуждаются в государственной поддержке, которая позволит развить социальную и инженерную инфраструктуру [1]. К тому же большинство районов являются наиболее удалёнными

от центральной части страны, что значительно затрудняет их развитие. Стоит отметить, что именно приграничная торговля является одним из важных элементов рынка приграничной территории. Однако в настоящее время её уровень в России недостаточен. Данная ситуация обусловлена тем, что не до конца продумана политика приграничной торговли, есть недостатки в нормативно-правовой базе, которая регулирует приграничную торговлю. Однако именно в такой торговле можно найти положительные стороны ведения предпринимательства в условиях приграничного региона. Это следует из особенностей, которые характеризуют приграничную торговлю: она оказывает существенное влияние на экономическое развитие приграничного региона, проявляет высокую степень реагирования на изменение условий внешней среды, является наиболее благоприятным режимом для ведения внешней торговли в условиях ограниченной территории,

для неё требуются относительно невысокие транспортные издержки для пересечения границы. Из вышесказанного можно сделать вывод, что в предпринимательстве в условиях приграничной территории достаточно как и положительных сторон, так и отрицательных. Но при этом предприниматель сам должен понимать, что во многом именно от него зависит то, насколько хорошо будет развиваться его дело, и какой будет его прибыль.

Для того, чтобы оценить динамику развития рынка продовольственных товаров в Калининградской области, были использованы официальные статистические данные. На графике (рис. 1) показана динамика количества предприятий, которые осуществляют оптовую торговлю продуктами питания. Как видим, оно имеет тенденцию к росту. В 2015 году количество данных предприятий в регионе увеличилось по сравнению с 2013 года на 200 или на 9,2 процента.

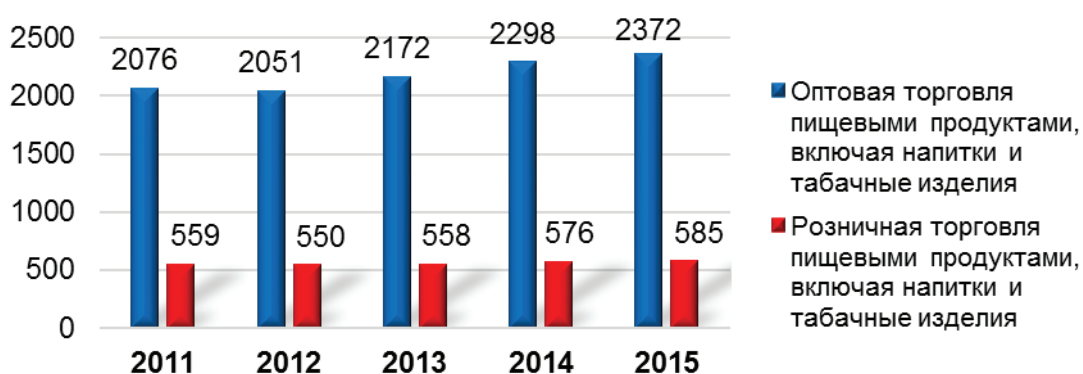


Рис. 1. Количество предприятий, осуществляющих оптовую торговлю продуктами питания в Калининградской области (по состоянию на конец года)

На графике видна также положительная динамика развития предприятий, осуществляющих розничную торговлю в сфере продуктов питания. В период с 2011

по 2015 годы значительно увеличилось количество таких предприятий. В 2015 году по сравнению с «досанкционным» 2013 годом оно увеличилось на 4,8 процента.



Рис. 2. Количество предприятий, осуществляющих оптовую торговлю продуктами питания в Калининградской области

Оборот розничной торговли также не остался без изменений (рис. 2), наблюдается большой скачок вверх. Необходимо отметить и то, что на протяжении с 2011 по 2016 года оборот розничной торговли имел постоянный положительный рост. Однако данный рост был обусловлен, прежде всего, ростом цен, что подтверждают результаты анализа динамики индекса физического

объёма оборота розничной торговли продуктами питания (рис. 3).

Индекс физического объёма оборота розничной торговли показывает, как изменилась товарная масса в текущем периоде по сравнению с предыдущим периодом и как изменился оборот в результате изменения только его физического объёма при исключении влияния изменения

цен. Как видно из графика, значение данного показателя в Калининградской области на протяжении четырех последних лет претерпевало заметные изменения. Но в целом

можно сделать вывод о том, что индекс физического объёма оборота розничной торговли в сфере пищевых продуктов в Калининградской области постепенно снижался.

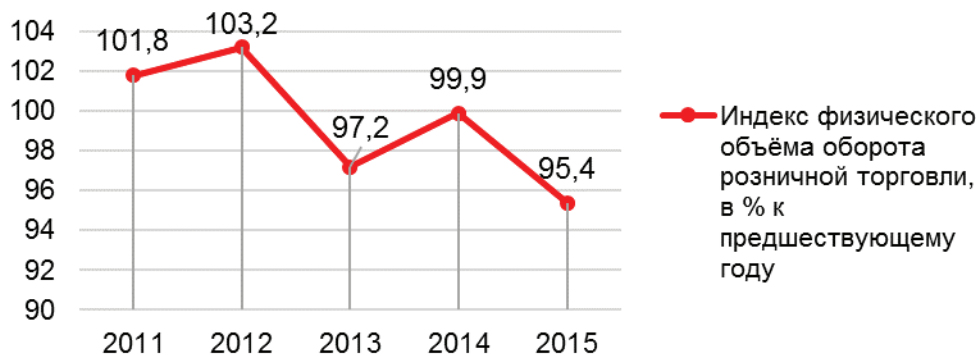


Рис. 3. Динамика индекса физического объёма оборота розничной торговли (в процентах к предыдущему году) в Калининградской области

Анализируя данные, мы видим, что в абсолютных показателях рынок потребительских товаров, а именно розничная и оптовая торговля, имеет высокие темпы роста, но если учесть, что физический объём оборота пищевых продуктов постепенно падает, то можно сделать вывод о том, что в экономике региона присутствует ряд проблем, которые необходимо решить.

В настоящее время в инфраструктуре рынка потребительских товаров в Калининградской области действуют предприятия не только регионального, но и федерального значения в сфере оптовой и розничной торговли. Однако проблемы, которые возникли за годы социально-экономических преобразований, привели к упадку сельского хозяйства региона. Ещё больше обострился аграрный кризис с принятием Закона об Особой экономической зоне на территории Калининградской области. Именно он позволил ввозить для внутренней торговли импортные товары без уплаты пошлины и НДС. Стоит отметить, что до сих пор в системе продовольственного обеспечения региона импорт составляет довольно высокую величину, что является негативным фактором развития рынка продовольственных товаров Калининградской области. Ещё одной проблемой является то, что рыночные позиции местных

товаропроизводителей слабы, что приводит к низкому спросу на их товар. Неудовлетворительными темпами развивается и рыночная инфраструктура, поскольку одно из её важнейших звеньев, оптовые рынки, довольно слабо регулируется, в то время как оно требует совершенствования нормативно-правовой базы, финансового обеспечения, организованной системы управления и т. п. Ведь именно оптовые рынки должны содействовать круглогодичному обеспечению населения качественными продовольственными товарами, предоставить товаропроизводителям и поставщикам сельскохозяйственной продукции возможность выхода на конкурентный рынок.

Улучшению сложившейся ситуации может способствовать использование имеющихся в Калининградской области потенциальных возможностей развития рынка продовольственных товаров. Это связано с тем, что продолжают расти торговые площади, продолжает усиливаться конкурентная борьба между производителями и активно развивается малое и среднее предпринимательство на территории региона. Кроме того, российские контрсанкции способствовали развитию местного производства сельхозпродукции, которая с каждым годом занимает все больше места на полках калининградских магазинов.

Литература:

1. Бакунович Г. В., Шогенов Т. А. Особенности формирования и регулирования регионального продовольственного рынка (на материалах Калининградской области) // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. — 2015. — № 38. — С. 133–139.
2. Зинчук Г. М. Развитие инфраструктуры продовольственного рынка // Современные проблемы науки и образования. — 2006. — № 3. — С. 101–103.
3. Калининградская область в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник. — Калининград: Калининградстат, 2016. 137 с.
4. Кострова Ю. Б. Анализ продовольственного рынка России. — СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2014. 184 с.
5. Никифорова И. В., Огнева Н. Ф. Оценка уровня потребления продовольствия как основы обеспечения продовольственной безопасности (на примере Калининградской области) // Молодой ученый. 2014. № 19.1 (78.1). С. 27–30.

Сравнительный анализ различных видов особых экономических зон, функционирующих на территории России

Емельянова Кира Николаевна, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Анализ многочисленных определений понятия особая экономическая зона (далее ОЭЗ), приведенных в работах российских и зарубежных ученых (А. В. Пушкин, И. Г. Богданов, Г. Акинси, Д. Критл и др.), позволил сформулировать собственное определение исследуемого экономического явления [1, с. 10; 2, с. 15]. «Так, ОЭЗ — это созданный государством на определенной части территории страны экономический оазис, на котором устанавливается особый режим взаимодействия бизнеса и государства, включающий в себя налоговые льготы и преференции, упрощение различных административных процедур и правил экспорта и импорта товаров, выгодные условия для вложения иностранных и отечественных инвестиций, в целях стимулирования социально-экономического развития как района базирования особой зоны, так и страны в целом» [3]. Многообразие характерно не только для определений понятия ОЭЗ, но и для их классификаций. Отметим, что в российской научной литературе нет единого мнения относительно классификации ОЭЗ, учрежденных на территории страны, законодательство же в этой области достаточно запутанно и неструктурировано. Так, в статье 4 Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» речь идет о четырех типах ОЭЗ, которые могут быть созданы в России в зависимости от их функционального назначения, а именно о: портовых ОЭЗ (ОЭЗ ПТ), промышленно-производственных ОЭЗ (ОЭЗ ППТ), технико-внедренческих ОЭЗ (ОЭЗ ТВТ) и туристско-рекреационных ОЭЗ (ОЭЗ ТРТ) [4]. Однако законодатель в данной классификации не упоминает о других активно создаваемых или уже функционирующих на территории нашей страны видах ОЭЗ.

Некоторые эксперты, например, Академик Российской академии образования В. П. Максаковский или же профессор кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО Г. М. Костюнина, исследующие различные аспекты ОЭЗ, относят наукограды, технополисы и иннополисы к определенному виду научно-технологических ОЭЗ, но российские наукограды едва ли можно назвать таковыми. В соответствии с Федеральным законом от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» они не обладают присущими большинству ОЭЗ льготами — налоговыми, таможенными, административными, которые освобождают осуществляющие технологические инновации организации от дополнительных расходов, а лишь являются получателями денежных средств из федерального и регионального бюджетов с целью их освоения в процессе инновационной деятельности [5]. Тем не менее Г. М. Костюнина настаивает, что не только наукограды, но и технопарки и инновационные центры являются разновидностью технико-внедренческих ОЭЗ [6, с. 93]. Ведь, по ее мнению, даже

при отсутствии федерального пакета преференций на территории таких экономических образований достаточно активно реализуется инструмент государственно-частного партнерства, предполагающий финансирование по принципу «50 % на 50 %» [там же, с. 93].

К ОЭЗ законодатель не относит и созданные в соответствии с Федеральными законами от 3 декабря 2011 г. № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации», от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и от 29 ноября 2014 г. № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя» зоны территориального развития (ЗТР), территории опережающего развития (ТОР) и свободные экономические зоны (СЭЗ). Так, в справке, содержащей информацию о различиях между ТОР, ОЭЗ, СЭЗ и ЗТР, приведенной на официальном сайте одного из Комитетов Государственной Думы РФ, говорится, что на территории России имеют место быть все четыре вышеперечисленных варианта территорий ускоренного развития, а значит, по мнению органов власти нашей страны, ТОР, ОЭЗ, СЭЗ и ЗТР — отдельные экономические образования, имеющие различный правовой статус, а технопарки, наукограды и инновационные центры же находятся за пределами правового поля особых экономических территорий, что (позицию законодателя) можно отразить в виде схемы с помощью одного из методов графического изображения соотношений — «кругов Эйлера» (см. рис. 1) [7].

Проведя сравнительный анализ соответствующих данным экономическим явлениям законов, мы можем увидеть следующее: во-первых, и ТОР, и ОЭЗ, и СЭЗ, и ЗТР являются определяемой Правительством РФ частью территории России; во-вторых, цели их образования имеют некоторое сходство: формирование благоприятного инвестиционного климата для привлечения как иностранных, так и отечественных инвесторов, обеспечение устойчивого экономического роста, повышение качества жизни населения, развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, но стоит отметить, что термин ОЭЗ — является лишь обобщающим понятием для ОЭЗ ТВТ, ОЭЗ ППТ, ОЭЗ ПТ, ОЭЗ ТРТ, создание каждого типа из которых носит различную стратегическую направленность; в-третьих, перечисленные цели достигаются с помощью установления на соответствующей территории особого развития — ТОР, ОЭЗ, СЭЗ преференциального режима осуществления предпринимательской деятельности, а также применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны, что касается ЗТР, то данное экономическое образование характеризуется лишь специальным благоприятствующим

для бизнеса режимом; в-четвертых, данные образования ускоренного экономического развития не могут территориально пересекаться друг с другом, и наконец, и ТОР, и ОЭЗ, и СЭЗ, и ЗТР имеют различия по сроку функционирования и по размеру и местонахождению территорий,

где они будут базироваться [4; 8; 9; 10]. Таким образом, можно утверждать, что понятие ЗТР уже понятий ТОР, СЭЗ и обобщающего ОЭЗ по причине более ограниченного спектра государственных преференций, предоставляемых бизнесу.

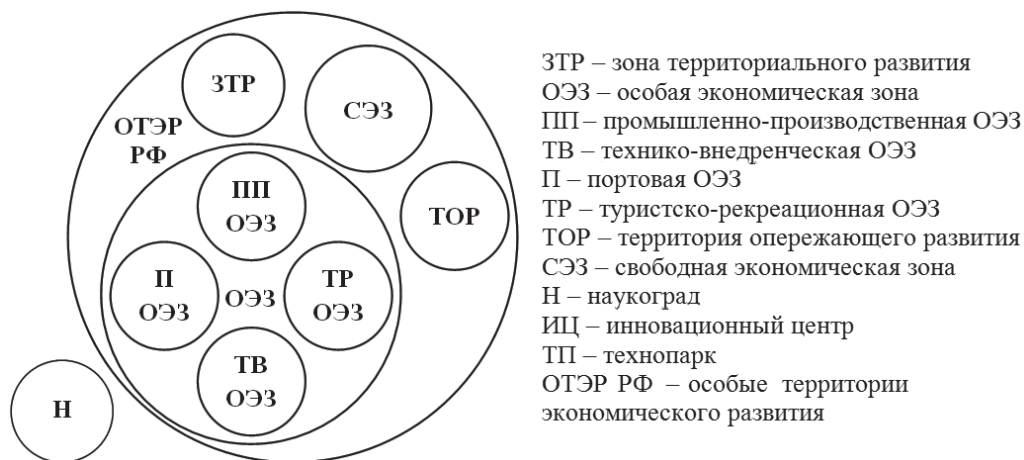


Рис. 1. Соотношение понятий, обозначающих функционирующие в России ОТЭР, представленное с помощью «кругов Эйлера» (с точки зрения законодателя)

Источник: составлено автором

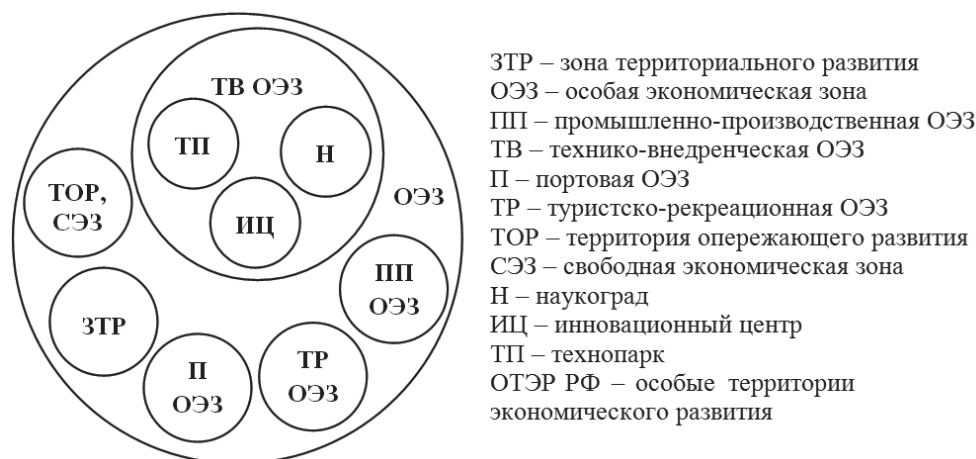


Рис. 2. Соотношение понятий, обозначающих функционирующие в России ОТЭР, представленное с помощью «кругов Эйлера» (на основе сравнительного анализа)

Источник: составлено автором

Понятия ТОР и СЭЗ же можно назвать синонимами, обозначающими вид комплексных ОЭЗ, так как в соответствии с законодательством данные экономические образования имеют лишь незначительные отличия: практически одинаковые специфику хозяйствования и меры государственной поддержки — и направлены на решение многоаспектных задач, а, значит, наряду с ОЭЗ ТВТ, ОЭЗ ППТ, ОЭЗ ПТ, ОЭЗ ТРТ комплексные ТОР, СЭЗ и ЗТР является разновидностью ОЭЗ в России, что опять же можно отразить с помощью «кругов Эйлера» (см. рис. 2).

Таким образом, мы можем сделать следующий вывод: законодатель, жонглируя понятиями, за которыми стоят практически одинаковые инструменты, создает дублирующие друг друга законы.

В завершение необходимо отметить, что многие авторы, например И. Г. Богданов, Н. А. Орлова, А. В. Пушкин, С. А. Рыбаков, А. С. Таривердиев, изучающие такие

понятия как ОЭЗ и СЭЗ, отождествляют эти экономические явления [3, с. 13]. Однако если обратиться к первоначальному историческому смыслу понятия СЭЗ, который освещен в «Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур», то мы увидим, что СЭЗ — это определенная часть территории страны, на которой имеет место быть освобождение от ввозных таможенных пошлин импортируемых товаров, то есть режим свободной таможенной зоны/особый таможенный режим [11]. Подчеркнем, что аналогичный смысл вкладывался в определение СЭЗ, данное в не утвержденном Президентом РФ проекте Федерального закона «О свободных экономических зонах» в 1997 г. В действующем же Федеральном законе от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» речь идет не только о режиме свободной таможенной зоны, но и об особом режиме осуществления

предпринимательской деятельности, что обусловлено постановкой новых стратегических задач. [4].

Таким образом, с течением времени режим СвЭЗ в рамках нашей страны с помощью налоговых, административных и других преференций был расширен

до режима ОЭЗ. Логично предположить, что понятия СЭЗ и ОЭЗ не являются тождественными, а СЭЗ можно считать либо составным элементом ОЭЗ, ступенью эволюции ОЭЗ, либо одним из ее видов, что, в свою очередь, не согласуется с позицией законодателя.

Литература:

1. Akinci G., Crittle J. Special economic zones: performance, lessons learned and implications for zone development // FIAS, the multi-donor investment climate advisory service of the World Bank Group. — 2008. — 83 p.
2. Богданов И. Г., Пушкин А. В. Особые экономические зоны в России. Правовое регулирование. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 228 с.
3. Емельянова К. Н. Особые экономические зоны как ключевой инструмент развития национальной экономики: теоретический аспект // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). — СПб.: Свое издательство, 2016. — С. 132–135.
4. Федеральный закон от 22. 07. 2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/ (дата обращения: 15.02.2016).
5. Федеральный закон от 07.04.1999 № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22630/ (дата обращения: 15.02.2016).
6. Костюнина Г. М. Технопарки в зарубежной и российской практике // Вестник МГИМО Университета. — 2012. — № 3. — С. 91–99.
7. Справка по различиям между особыми территориями экономического развития в Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <http://www.komitet2-7.km.duma.gov.ru/> (дата обращения: 02.05.2016).
8. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/ (дата обращения: 15.02.2016).
9. Федеральный закон от 29.11.2014 № 377-ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1495/ (дата обращения: 02.05.2016).
10. Федеральный закон от 03.12.2011 № 392-ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122563/ (дата обращения: 15.02.2016).
11. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция (заключена в г. Киото 18.05.1973 г.) в редакции Протокола о внесении изменений от 26 июня 1999 года [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106124/ (дата обращения: 07.02.2016).

Налогообложение прибыли предприятий: актуальные проблемы и перспективы развития

Мамиёк Людмила Алиевна, кандидат экономических наук, доцент
Майкопский государственный технологический университет (Республика Адыгея)

Налог как экономическая категория представляет собой обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц. Применение налогов является одним из экономических способов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей, предприятий независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия. С помощью налогов

определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями.

Переход нашего государства на новые уровни развития экономики, приумножается многоаспектное значение прибыли акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе присуждать,

для каких мер и в каких размерах направлять полученную прибыль.

Прибыль как экономическая категория — это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, определяемый как разность между выручкой от хозяйственной деятельности и совокупностью затрат для этой деятельности.

Соединив в одно целое две вышеупомянутые экономические категории, мы приобретаем один из видов налога, через которые налоговая система государства может исполнять принадлежащие ей функции — это налог на прибыль организаций.

Однако постоянное экспериментирование с законодательной базой по налогу на прибыль, выражающееся в большом числе издаваемых изменений и дополнений неоднократно не позволяет предприятиям регулярно осваиваться в порядке исчисления налогооблагаемой базы, которое приводит в конечном итоге к спорам и разногласиям с налоговыми органами. В условиях перехода от административно — директивных методов управления к экономическим, резко возрастают роль и значение налогов как регулятора рыночной экономики, поощрения и развития приоритетных отраслей народного хозяйства, с помощью налогов государство может проводить энергичную политику в развитии наукоемких действий и ликвидации убыточных предприятий.

Налог на прибыль является составным элементом налоговой системы России и служит аппаратом перераспределения национального дохода. Данный налог является прямым, т. е. его окончательная сумма целиком и полностью зависит от конечного финансового результата.

В положении рыночного хозяйствования распределение прибыли является внутренним делом предприятия. Впрочем, государство может влиять на этот процесс с помощью разных косвенных регуляторов, в том числе через систему налогообложения. Именно в рамках налоговой системы исполняется взаимодействие государства и хозяйствующего субъекта по поводу формирования государственного бюджета, с одной стороны, разделения доходов производителя по направлениям его использования, с другой.

Эффективная система налогообложения прибыли, предусматривающая предприятиям дополнительные льготы по налогу на прибыль, оказывает решающее влияние на стимулирование товаропроизводителя, имеет многозначительную ценность ради обеспечения положительных финансовых результатов деятельности, повышения экономической активности, решения социально-экономических задач.

Налог на прибыль предприятий и организаций — главный вид налога юридических лиц. Основная ставка налога на прибыль — 20%. Из них 2% уплачивается в федеральный бюджет, 18% — в бюджет субъекта РФ. Законодательные органы субъектов РФ могут понижать ставку для отдельных категорий налогоплательщиков, но не более чем до 13,5%. [1].

Актуальность рассмотрения данной темы подтверждается тем случаем, что налог на прибыль является некоторым из главных прибыльных статей бюджетов большинства развитых стран, а в бюджете Российской Федерации занимает второе место после налога на добавленную стоимость.

Проблема исследования состоит в повышении качества налогового контроля за исчислением налога на прибыль организации.

Рассмотрим деятельность Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 1 по Республике Адыгея, которая является территориальным органом Федеральной налоговой службы и входит в единую централизованную систему налоговых органов. Инспекция находится в подчинении Управления ФНС России по Республике Адыгея и ФНС России и Управления. Осуществляет функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства РФ о налогах и сборах, за правильностью внесения в соответствующий бюджет налогов и сборов и иных обязательных платежей в пределах компетенции налоговых органов.

По итогам 2015 года от налогоплательщиков республики в доход консолидированного бюджета Российской Федерации поступило налоговых платежей в сумме 10800,0 млн руб., что на 13% (или 1200,0 млн руб.) больше, чем в 2014 году (см. табл. 1).

Таблица 1. **Исполнение консолидированного бюджета Республики Адыгея (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей)**

	2014		2015	
	фактически исполнено	в% к утвержденному бюджету	фактически исполнено	в% к утвержденному бюджету
Доходы — всего	16461,1	100,0	16091,5	99,3
в том числе:				
налоговые доходы	9600,0	101,3	10800,0	100,0
из них:				
налог на прибыль организаций	1479,7	99,1	1554,6	107,8
налог на доходы физических лиц	3296,6	103,5	3442,2	99,6
налог на добавленную стоимость	-	-	-	-
акцизы	1339,8	100,1	1365,5	94,6
налог на имущество	1294,6	102,1	1363,1	97,6
неналоговые доходы	609,9	103,1	691,1	103,6

	2014		2015	
	фактически исполнено	в% к утвержденному бюджету	фактически исполнено	в% к утвержденному бюджету
безвозмездные поступления	7690,9	98,7	6834,3	98,8
Расходы — всего	16946,5	94,2	16908,7	94,8
из них на:				
общегосударственные вопросы	1416,0	96,4	1398,9	96,3
национальную безопасность и правоохранительную деятельность	106,3	97,1	107,1	89,9
национальную экономику	2925,5	93,5	2709,5	84,1
в том числе:				
сельское хозяйство и рыболовство	710,6	96,2	774,6	93,7
социально-культурные мероприятия	11119,7	94,1	11843,8	97,5
другие расходы	1378,9	94,5	849,4	94,3
Дефицит (-), профицит (+)	-485,4	-	-817,2	-

По налогам, зачисляемым в федеральную казну, темп роста составил 146%, что на 800,0 млн руб. выше 2014 года, всего собрано 2,5 млрд рублей. 75% или 1,9 млрд руб. в общем объеме поступлений федерального бюджета приходится на бюджетобразующий налог — НДС. [2]

В доходную часть территориального бюджета поступило налоговых платежей в сумме 8,3 млрд руб., что на 6% или на 0,4 млрд руб. больше, чем в 2014 году, в том числе:

- в части республиканского бюджета поступило платежей в сумме 6,0 млрд руб., с темпом роста 105%;
- в части местного бюджета поступило 2,2 млрд руб., с темпом роста 108%.

Основная доля доходов консолидированного бюджета региона сформирована за счет поступлений следующих бюджетобразующих налогов:

- налога на доходы физических лиц — 3,5 млрд руб. или 43% от общего объема поступлений в территориальный бюджет;
- налога на прибыль организаций — 1,4 млрд руб. (17%);
- имущественные налоги — 1,5 млрд руб. (19%).

Перечисленные виды налогов обеспечили 79% или 6,5 млрд рублей от общего объема поступлений в консолидированный бюджет Республики Адыгея.

По итогам 2015 года количество плательщиков налога на прибыль организаций в Республике Адыгея осталось практически на уровне аналогичного периода 2014 года (рост на 2 единицы).

Несмотря на небольшой рост количества организаций, налоговая база по налогу на прибыль организаций за 2015 год возросла по сравнению с базой 2014 года на 1 123,6 млн рублей или в 1,7 раза и составила 2 668,8 млн рублей. В результате увеличения налоговой базы соответственно увеличилась сумма исчисленного налога в 1,7 раза, или на 224,7 млн рублей и составила 533,7 млн рублей.

При администрировании налога на прибыль организаций приоритетным направлением в работе налоговых органов Республики Адыгея является контроль

за деятельностью убыточных организаций, рассмотрение их на комиссиях по легализации объектов налогообложения.

В рамках заседаний Комиссий по легализации объектов налогообложения и урегулированию задолженности за 2015 год в территориальные налоговые органы приглашались руководители 184 убыточных организаций, общая сумма убытков которых составляла 1 122,6 млн рублей. По итогам работы Комиссий 78 налогоплательщиков представили уточненные декларации по налогу на прибыль с уменьшением убытков на 379 млн рублей. В дальнейшем, после проведения налоговых проверок убытки были уменьшены еще на 366,5 млн рублей.

За 2015 год количество убыточных организаций увеличилось на 2 единицы (или на 1,7 п/п), а их доля в общем количестве плательщиков налога на прибыль на 0,1%. Следует отметить, что в республике отмечается снижение суммы убытка на 228,4 млн рублей или на 10,4% (на 01.10.2015 года сумма убытка составила 1 965,6 млн рублей).

За январь 2016 года по данным статистического наблюдения проведенного Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея, за финансовым состоянием организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства (без банков, страховых и бюджетных организаций), отрицательный финансовый результат (прибыль минус убыток) составил 607,7 млн рублей (за этот же период прошлого года был отрицательный финансовый результат в размере 661,7 млн рублей).

В январе 2016 года число убыточных организаций по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличилось на 17,4%, сумма убытка увеличилась на 17,1% и составила 808,4 млн рублей. Число прибыльных организаций по сравнению с соответствующим периодом прошлого года уменьшилось на 10,5%, сумма прибыли уменьшилась на 35,8% и составила 200,7 млн рублей. Удельный вес предприятий, имеющих просроченную задолженность в бюджет, в общем количестве обследованных предприятий составил на 1 февраля 2016 года 9,8%.

Обширная нормативно-правовая база, регулирующая исчисление и уплату налога на прибыль организаций, постоянно совершенствуется, и основная роль в этом возложена на налоговое консультирование, как в общем, так и в рамках налога на прибыль, в частности. Осуществляя свою профессиональную

деятельность в рамках анализа и оценки формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций, консультант по налогам и сборам разрабатывает четкую стратегию своих действий, основанную на концептуальных основах налогового консультирования в этой области.

Литература:

1. m.gazeta-unp.ru Ставки налога на прибыль в 2016 году для юридических лиц.
2. www.nalog.ru/ifns imns01

Оценка социально-экономического положения регионов Кыргызстана

Сатывалдиева Бактыгуль Абдураимовна, кандидат экономических наук, доцент
Киргизский национальный университет имени Жусупа Баласагына (г. Бишкек)

В статье представлена оценка социально-экономического положения регионов Кыргызстана с 2009 по 2014 гг. Сделаны выводы о необходимости принятия комплекса мер по улучшению социально-экономического положения регионов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие регионов, регион, региональная дифференциация

От уровня социально-экономического развития региона зависит благосостояние и качество жизни населения, экономическое развитие потенциала и инвестиционная привлекательность региона. Оценка уровня развития позволяет выделить функциональные области, имеющие стратегически важное значение для развития территории, а так же позиции по которым следует проводить более активные действия, направленные на коррекцию позиции региона и усиление взаимодействия региональной власти, и бизнес структур.

Существуют различные подходы к определению критериев социально экономического развития регионов, к измерению степени их значимости (оказываемого воздействия на социально экономическое развитие) и динамики показателей, характеризующих макроэкономическую ситуацию в регионе.

Для этого, обычно, предлагается построение экспертных рейтинговых оценок, интегральных характеристик социально экономического развития региона, которые описывают уровень развития по различным направлениям — экономический потенциал, экономическая безопасность, инвестиционно инновационная привлекательность, конкурентные позиции региона и т. д. [1]

Научно-практическая задача совершенствования методологии и оценки уровня социально-экономического развития регионов не нова. В современной экономической литературе, представлено разнообразие методических подходов к измерению размера и оценки динамики показателей, характеризующих социально-экономическое развитие регионов. Так, отдельные методики основаны на расчете большого числа факторов, в том числе: валовой региональный продукт на душу населения, в среднем на душу финансовой безопасности в регионе с учетом паритета покупательной способности, процент

средней численности работников и др. базовые ориентиры [2,3]

Для оценки устойчивого социально-экономического развития региона необходимо использовать базовые ориентиры социально-экономической системы, потому что они позволяют учитывать все аспекты социально-экономической деятельности территории.

В связи с этим для оценки нами использована систему базовых и сводных показателей, приведенных в статье Ферару Г. С [4], которая на наш взгляд полно и всесторонне отражает социально-экономическое положение региона.

Для расчета базовых показателей, была использована официальная статистика Национального статистического комитета Кыргызской Республики, данные по областям и городам за период с 2009 по 2014 гг.

Сводные показатели, характеризующие уровень развития определенной среды социально-экономической системы социально-экономических процессов, протекающих на территории региона, выявление отклонений в их состоянии от запланированных показателей и определение потенциала развития как региона в целом, так и отдельных направлений, видов экономической деятельности, культивируемых на территории региона.

К конкретным направлениям диагностики относятся: — диагностика природно-ресурсного потенциала; — демографическая диагностика; — диагностика рынка труда; — диагностика динамических качеств региона (степень устойчивости социально-экономической структуры, стадии инвестиционного цикла в регионе и т. д.); — диагностика отраслевой, функциональной и территориальной структуры региона; — диагностика комплексности хозяйства; — экологическая диагностика региона;

Современное состояние социально-экономического развития регионов Кыргызстана характеризуется неравномерным развитием, что является следствием многих факторов, одним из которых является проводимая неэффективная финансово-экономическая политика.

В 2009 году повсеместно наблюдается снижение дифференциации между регионами по объему ВРП, по таким показателям как объем инвестиций, объем

розничного товарооборота, среднедушевые денежные доходы и среднемесячная начисленная заработная плата, поэтому количество регионов с высоким значением ВРП, существенно превышающим среднее значение уменьшилось.

Если рассмотреть регионы по суммарному ВРП, то наблюдается рост объемов ВРП в 2014 году почти по всем областям республики (рис. 1).

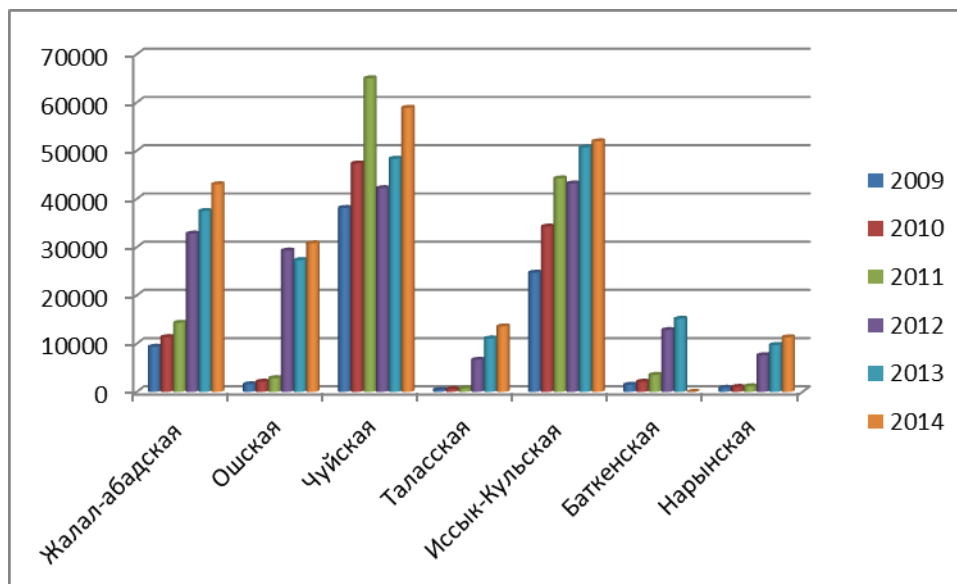


Рис. 1. ВРП по регионам Кыргызстана

Доля регионов ВРП в суммарном ВРП, то наблюдается следующая картина: рост в 2014 году наблюдается

практически по всем регионам, кроме Иссык-Кульской области (рис. 2).

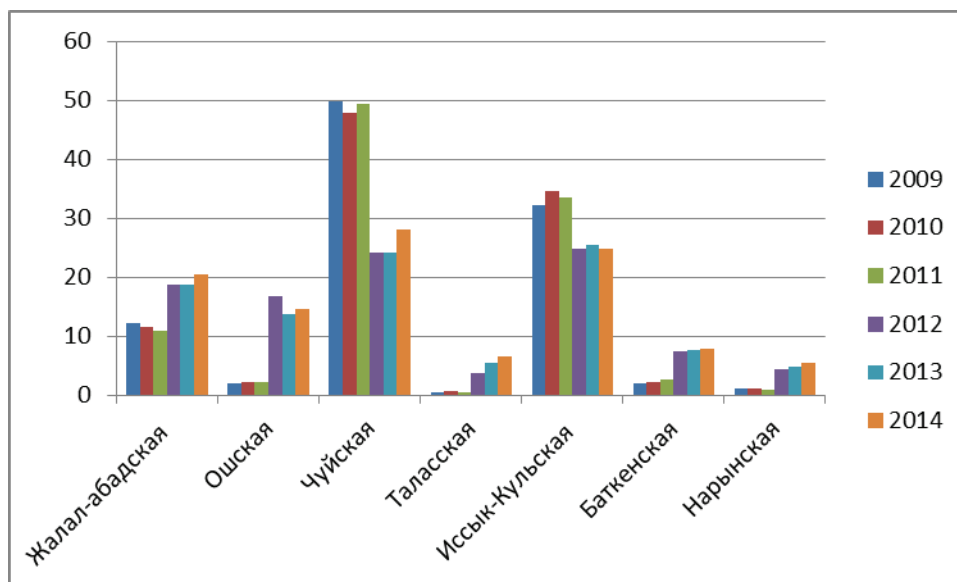


Рис.2. Доля регионов в суммарном ВРП за 2009–2014 годы

Наглядно становится понятно, что наблюдается территориальная дифференциация, которая характеризует качество и степень единства пространства экономической и социальной жизни.

В 2014 году повсеместно наблюдается сокращение дифференциации между регионами по объему ВРП, по таким показателям, как объемы инвестиций, среднедушевые денежные доходы и среднемесячная заработная плата, поэтому количество регионов с высоким значением ВРП, существенно превышающим

среднее значение, уменьшилось. Сложившаяся к настоящему времени неравномерность экономического роста по регионам Кыргызстана в конечном итоге может привести к дальнейшему сдвигу экономической деятельности в наиболее развитые регионы с высокими показателями инвестиционного потенциала, что будет способствовать усилению существующего межрегионального неравенства. Инвестиции в основной капитал в разрезе регионов выглядит следующим образом (рис 3).

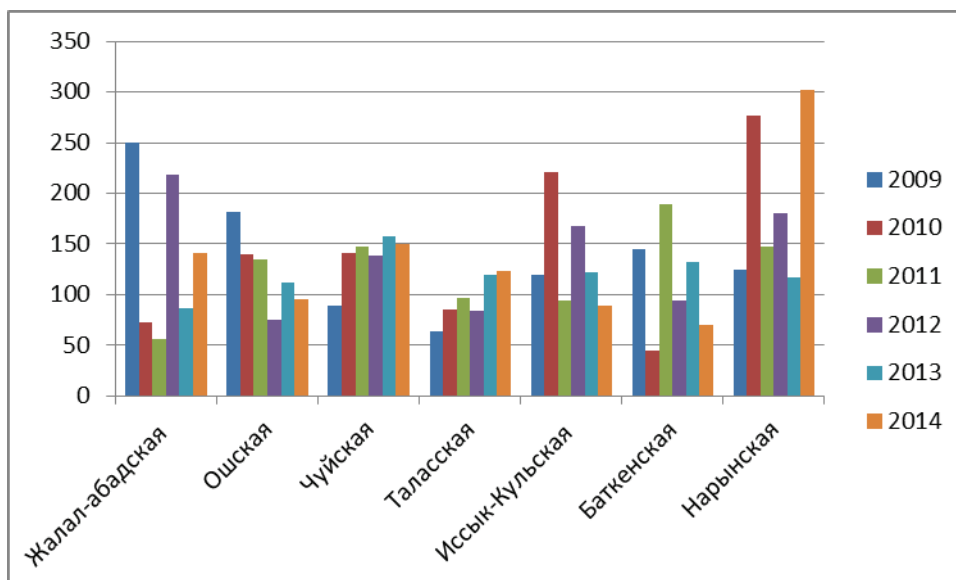


Рис. 3. Рост инвестиций в основной капитал по регионам Кыргызстана

Наблюдается повышение степени инвестиционной неоднородности, что ведет к расширению проблемных территорий, ослаблению экономических взаимосвязей между регионами.

Сложившаяся ситуация в значительной степени объясняется экономическим состоянием отдельных отраслей и производств и их размещением. Основные

потоки инвестиций направляются на предприятия экспортно-ориентированных отраслей и сферы обращения, что является решающим фактором межрегиональной дифференциации.

Соответственно, неравенство в развитии послужило одной из причин низкого качества и уровня жизни населения отдельных регионов (таб. 4).

Таблица.4. Основные социально-экономические показатели регионального развития Кыргызстана (2009–2014)

	Средняя заработная плата (СЗП), сом	Отношение СЗП к потребительскому минимуму, раз.
Кыргызская Республика	9501	2,0
Баткенская область	6726	1,7
Жалал-Абадская область	8346,3	2,0
Иссык-Кульская область	13115,8	3,3
Нарынская область	8341,6	2,0
Ошская область	6157,3	1,5
Таласская область	7065	1,8
Чуйская область	7660,5	1,9

Концентрация доходов наблюдается в наиболее крупных и конкурентоспособных регионах республики.

Среди основных проблем в сфере экономики, сдерживающих процесс обеспечения устойчивого социально-экономического развития регионов, следует отметить:

1. Низкий уровень технологического развития и устаревшая материально-техническая база.

2. Слабая восприимчивость отечественных предприятий к инновациям.

3. Перекос развития промышленности в сторону добывающих экспортно-ориентированных отраслей.

Социальное развитие регионов характеризуют такие проблемы, как:

— Несоответствующий уровень квалификации кадров потребностям новой экономики.

— Демографическое сокращение численности населения.

— Неравномерность заселения территориального пространства, влекущая чрезмерную нагрузку на одни субъекты и снижение перспектив развития у других.

— Низкая заинтересованность бизнеса в развитии социальной сферы.

Таким образом, для улучшения положения регионов с низким уровнем социально-экономического развития необходимо осуществлять более активную государственную региональную политику, направленную на согласование общенациональных и региональных интересов.

Литература:

1. Гирина А. Н. Методика оценки социально экономического развития региона/Вестник ОГУ 2013, № 8, с. 82–87.
2. Feraru, G. S., Orlov, A. V. (2014), Methodology for estimating the level of sustainable socio-economic development of regions. Contemporary Problems of Science and Education, 1 (51). Available from: <http://www.science-education.ru/115-12151>.
3. L. Slepneva Socio-economic Development of Regions of Russia: Assessment of the State and Directions of Improvement / International Journal of Economics and Financial Issues, volume 6, 2016. — p.179–187.
4. Ферару Г. С., Орлова А. В. Методика оценки уровня устойчивого социально-экономического развития регионов / Современные проблемы науки и образования, № 1, 2014 — с. 292.

Значение малого бизнеса и предпринимательства в социально-экономическом развитии региона

Файзиев Шавкат Шахабидинович, преподаватель;

Шермухамедов Бехзоджон Усманович, ассистент

Ташкентский финансовый институт кафедры

Определение потенциальных возможностей социально-экономического развития регионов позволяет целенаправленно модернизировать их экономику. Но экономический рост регионов, в свою очередь, может зависеть от того, «чего хотят отдельные индивидуумы и социальные группы и действительно ли они желают отказаться от старого и напряженно трудятся над внедрением нового» [1] Зная о факторах, препятствующих дальнейшему развитию предпринимательства, нужно определить пути их преодоления. Сегодня устойчивое развитие предпринимательства в стране обеспечивается, прежде всего, за счет предпринимательской инициативы, благоприятной внутренней и внешней институциональной среды, доступности всех видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных).

При организации управления развитием предпринимательства в регионе необходимо максимально учитывать факторы внешнего воздействия и рассматривать конкретную организацию как целостную открытую систему, состоящую из взаимно связанных частей.

Предпринимательство означает новаторский, антибюрократический стиль хозяйственного поведения, в основе которого лежат постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения задачи ресурсы из самых разнообразных источников [2]

Мониторинг нынешнего состояния предпринимательства представляет собой выявление совокупности статистических, натуральных и финансовых показателей, характеризующих на конкретную дату анализируемый период, а также сбор аналитических материалов, позволяющих увязывать цели и задачи государственного регулирования и финансовой поддержки малого бизнеса, способы достижения конкретных целевых индикаторов по направлениям регулирования и ресурсы, необходимые для реализации поставленных целей и задач на республиканском, региональном и местном уровнях.

На наш взгляд, социальная ответственность и этика предпринимательства в современном представлении предполагает, что «задачей предприятия является удовлетворение нужд, потребностей и интересов потребителей более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами при непереносимом сохранении и укреплении благополучия потребителей и общества в целом»

Решение проблемы обеспечения эффективной деятельности субъектов малого бизнеса во многом зависит от формирования благоприятной институциональной среды региона, где будут созданы условия для осуществления экономической и хозяйственной деятельности для субъектов предпринимательства, определяемых в соответствии с критериями, установленными законодательством, независимо от их положения на рынке, финансового состояния, формы собственности, вида деятельности и отраслевой принадлежности.

Уровень диверсификации регионов страны во многом определяется сложившейся структурой экономики. Несмотря на имеющиеся трудности, в структуре экономики Республики Каракалпакстан происходят положительные сдвиги к повышению доли промышленности и сферы услуг в структуре ВРП. Одновременно наблюдается рост доли малого бизнеса (рис. 1).

На рисунке 1. видно, что доля малого бизнеса в ВРП Республики Каракалпакстан в 2000 году составила 26,9%. Далее наблюдается рост в 2005 году на 18,2 пункта, в 2010 году на 18,5 пункта к 2005 г., в 2011 году на 2,4 пункта к 2010 г., в 2012 году на — 2,4 пункта уменьшение по отношению к 2011 г., в 2013 году на 0,4 пункта роста к 2012 г., в 2014 году на 0,5 пункта к 2013 г. и в 2015 году на 0,1 пункта к 2014 г. Это связано прежде всего с результатами эффективного реформирования в стране и модернизацией отраслей реального сектора экономики.



Рис. 1.

Особо следует отметить, что последствия Аральского кризиса в регионе привели к целому комплексу неразрывно связанных между собой социально-экономических проблем, принявших международный масштаб. По нашему мнению, поддержание стабильности социально-экономического баланса развития региона неразрывно связано с повышением занятости и созданием источников дохода для роста уровня и качества жизни населения. В связи с маловодием и ухудшением качества земельно-водных ресурсов в регионе снижаются возможности для дальнейшего развития предпринимательства. Но несмотря на это, благодаря реализации программ по созданию рабочих мест и обеспечению занятости населения в Республике Каракалпакстан ежегодно создается 50 тыс. новых рабочих мест. Их значительная часть (порядка 70%) приходится на малый бизнес и частное предпринимательство.¹

Решение проблем, связанных с трудоустройством и повышением уровня доходов населения региона, по нашему мнению, возможно, прежде всего, посредством развития и поддержки малого бизнеса и частного предпринимательства. Рассмотрим динамику изменения количества субъектов, занятых в малом бизнесе, по региону (рис. 2).

Как видно на рисунке 2, в динамике изменения количества субъектов малого бизнеса также наблюдается рост. На наш взгляд, наличие либо отсутствие роста невозможно объяснить только с помощью причин чисто экономического характера. В существенной мере рост объясняется социальными и институциональными факторами. Возможно, самый важный и менее всего поддающийся количественной оценке фактор прогресса это воля к развитию.



Рис. 2.

¹ По данным министерства труда Республики Каракалпакстан.



Рис. 3.

Сегодня развитие реального сектора экономики региона во многом обусловлено инвестиционной активностью. Как известно, в погоне за высокой прибылью инвесторы устремляются со своими капиталами в развивающиеся страны, где рабочая сила дешевле и органическое строение капитала ниже, чем в странах с высокоразвитой промышленностью. По Республике Каракалпакстан за январь-декабрь 2015 г. в основной капитал вложено инвестиций на общую сумму 5757,0 млрд сумов. В разрезе по отраслям экономики мы видим, что доля промышленности составляет 69,4 %, транспорт и связь — 5,9 %, сельское хозяйство — 1,9 %, строительство — 0,6 %, торговля и общественное питание — 1,2 %, другие отрасли производства — 2,6 % и непроизводственный сектор — 18,4 % (рис. 3).

Следует отметить, что по отраслям экономики доля промышленности велика и это обусловлено значительными инвестициями, направленными в регион в целях его развития, создания социальной и производственной инфраструктуры, в частности строительство дорог и объектов сферы услуг. В перспективе «дальнейшими предпосылками развития промышленности в Каракалпакстане должны стать структурные

преобразования и диверсификации региональной экономики, с тем чтобы достигнуть более устойчивого развития данной отрасли, обеспечить конкурентоспособность на рынках и снизить зависимость от внешних факторов, добиваться сокращения импорта на необходимые материалы в стране и увеличения экспортной продукции» [3] Таким образом, для дальнейшего развития предпринимательства в регионе и улучшения уровня жизни населения необходимо опираться на:

- модернизацию производства и улучшение инфраструктуры для обеспечения социально-экономического развития;
- обеспечение наиболее полной загрузки производственных мощностей;
- выпуск качественной продукции с высокой добавленной стоимостью за счет технического и технологического переоснащения действующих предприятий.

Анализ показал прочную взаимосвязь экономики региона с уровнем развития малого бизнеса и частного предпринимательства, так как малый бизнес является непосредственным ее субъектом и основным фактором обеспечения конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Литература:

1. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. — М.: Республика, 1992.
2. Язык бизнеса. // Под общ. ред. Чжена В. А. — Т.: ИПК «Шарк», «Бизнес Каталог», 1995. С. 415.
3. Аимбетов Н. К. О возможностях использования местных минералов Каракалпакстана в народном хозяйстве (на примере глауконита и вермикулита).

Предпосылки и условия создания территорий опережающего развития

Фищенко Кристина Сергеевна, аспирант

Дальневосточный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

Предметом данного исследования являются правовые условия, позволяющие сформировать благоприятный режим инвестиционной деятельности за счет налогов, пошлин, административного контроля, а также государственного и частного инвестирования в строительство площадок и инфраструктуры. В статье приведены и сгруппированы выдержки из поправок, связанных с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». Представлен полный перечень созданных ТОСЭР по состоянию на 01 января 2017 г. Схематично изображено расположение действующих ТОСЭР Дальнего Востока и Байкальского региона.

Ключевые слова: ТОСЭР, развитие Дальнего Востока и Байкальского региона

Начало создания территорий с особым статусом было положено 12 декабря 2013 года в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию [1], когда «подъем Сибири и Дальнего Востока» был обозначен как «национальный приоритет на весь XXI век». Развитие этих регионов ставится в «беспрецедентные по масштабу» задачи, решения которых «должны быть нестандартными». В том же Послании: «...на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири предлагаю создать сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации несырьевых производств, ориентированных в том числе и на экспорт. Для новых предприятий, размещенных в таких зонах, в таких территориях, должны быть предусмотрены ... пятилетние каникулы по налогу на прибыль, НДС (за исключением нефти и газа, это доходная отрасль), налогу на землю, имущество, а также, что очень важно для высокотехнологичных производств, — льготная ставка страховых взносов. И, что так же важно, здесь будут созданы условия ведения бизнеса, конкурентные с ключевыми деловыми центрами АТР, должны

быть созданы такие условия, включая процедуры разрешения на строительство, подключения к электросетям, прохождения таможи». Таким образом, была поставлена не только цель в развитии отдельных регионов, но и предложен механизм, с помощью которого территории должны стать привлекательными для реализации инвестиционных проектов, ведущих за собой социальное благополучие и повышение уровня и качества жизни.

29 декабря 2014 г. был подписан Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации»¹ (далее — закон о ТОСЭР), который закрепил главные положения нового формата регионального роста и пространственной организации экономики. Одновременно шла проработка изменений и дополнений в законы [3], связанные с вступлением в силу нового правового режима территорий, мер государственной поддержки и порядка осуществления деятельности на таких территориях. При этом большая часть норм имеет отсылочный характер. Так, например, устанавливаются законом о ТОСЭР особенности в отраслевое законодательство РФ [Таблица 1].

Таблица 1. Поправки, вносимые законом о ТОСЭР, об особенностях отдельных правоотношений

№	Внесенные изменения	Нормативно-правой акт
1	Принудительного отчуждения земельных участков (изъятия земельных участков) и (или) расположенных на них объектов недвижимого имущества, иного имущества для государственных нужд в целях размещения объектов инфраструктуры территорий опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена статья 20 в Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 52-ФЗ «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»
2	Проведения государственной экологической экспертизы, в том числе повторной, проектной документации объектов, необходимых для создания инфраструктуры территорий опережающего социально-экономического развития	дополнительно введен пункт 12 в статью 14 Федерального закона от 23 ноября 1995 г. № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе»
3	Осуществления полномочий органов государственной власти субъекта Российской Федерации на территориях опережающего социально-экономического развития	дополнительно введен пункт 7 в статью 26.1 Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»

¹ Согласно ст. 36 закона о ТОСЭР документ вступил в силу 30 марта 2015 г.

№	Внесенные изменения	Нормативно-правой акт
4	Принудительного отчуждения земельных участков (изъятия земельных участков) для государственных нужд в целях размещения объектов инфраструктуры территорий опережающего социально-экономического развития, установления сервитутов в указанных целях, а также предоставления земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных в границах территорий опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена статья 15 в Федеральный закон от 25 октября 2001 г. № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации»
5	Организации местного самоуправления на территориях опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена статья 82.3 в Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
6	Правового регулирования отношений в области рыболовства и сохранения водных биоресурсов, возникающих в связи с функционированием территорий опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена часть 7 в статью 3 Федерального закона от 20 декабря 2004 г. № 166-ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов»
7	Осуществления градостроительной деятельности в связи с созданием территорий опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена статья 10.7 в Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации»
8	Строительства, реконструкции и эксплуатации объектов, необходимых для создания инфраструктуры территории опережающего социально-экономического развития на землях лесного фонда	дополнительно введена статья 39.4 в Федеральный закон от 4 декабря 2006 г. № 201-ФЗ «О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации»
9	Организации строительства и эксплуатации автомобильных дорог на территории опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена часть 10 в статью 62 Федерального закона от 8 ноября 2007 г. № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
10	Осуществления государственного контроля (надзора) и муниципального контроля, за исключением видов государственного контроля (надзора), указанных в части 3.1 настоящей статьи, на территории опережающего социально-экономического развития	дополнительно введена часть 4.1 в статью 1 Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

С учетом особенностей, установленных законом о ТОСЭР, применяются положения Федерального закона от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» к отношениям, связанным с лицензированием медицинской деятельности и образовательной деятельности, осуществляемых организациями на территориях опережающего социально-экономического развития (дополнительно введена часть 5 в статью 1) и, также с учетом особенностей, применяется законодательство в сфере охраны здоровья в отношении организаций, осуществляющих медицинскую деятельность на территориях опережающего социально-экономического развития (дополнительно введена часть 6 в статью 3 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»).

В двух Федеральных законах дополнены перечни, которые исключают: действия Федерального закона от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» на отношения, возникающие при отчуждении: <...> имущества, передаваемого в собственность управляющей

компании в качестве имущественного взноса Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования (дополнительно введен подпункт 19 пункта 2 в статью 3) и действия градостроительных регламентов согласно Градостроительному кодексу Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ для <...> земельных участков, расположенных в границах особых экономических зон и территорий опережающего социально-экономического развития (внесены дополнения в часть 6 статьи 36).

К нормам, не имеющим отсылочного характера, относятся вносимые изменения: в трудовом законодательстве (дополнительно введена статья 351.5 в Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ, а также дополнена пунктом 4.9—1 статья 13 Федерального закона от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации»), а также в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ).

Отдельные положения в части преференций для резидентов ТОСЭР закреплены в Федеральном законе от 29 ноября 2014 г. № 380-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и в Федеральном законе от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» (дополнительно введен пункт 15 статьи 33).

В целом следует отметить, что создание ТОР позволит значительно повысить привлекательность дальневосточных территорий для инвесторов, а законодательное урегулирование будет способствовать повышению их эффективности для бизнеса и бюджетов регионов на Дальнем Востоке [4]. Реализация предложенных мер, с свою очередь, должна способствовать ускоренному социально-экономическому развитию Дальнего Востока и Байкальского региона, в том числе модернизации инфраструктуры, улучшению делового климата и привлечению инвестиций, созданию новых рабочих мест и прекращению оттока населения из субъектов макрорегиона [6].

В настоящее время ТОСЭР стали создаваться и за пределами указанных макрорегионов¹, поскольку такой инструмент является новой практикой формирования условий для развития не только крупного и среднего бизнеса, но и всей территории муниципальных

образований, субъектов Российской Федерации. Сегодня созданы 25 территории опережающего социально-экономического развития, из которых одиннадцать определены как территория монопрофильного муниципального образования — моногорода (ТОСЭРы «Набережные Челны», «Гуково», «Усолье-Сибирское», «Юрга», «Краснокаменск», «Надвоицы», «Анжеро-Судженск», «Красноурьинск», «Тольятти», «Белебей», «Кумертау») [Таблица 2].



Таблица 2. Созданные ТОСЭР (по состоянию на 01.01.2017)

№	Наименование	Расположение	Акт создания
1	«Комсомольск»	на территориях муниципальных образований «Город Комсомольск-на-Амуре» и «Город Амурск» Хабаровского края	Постановление Правительства РФ от 25.06.2015 № 628
2	«Надеждинская»	на территории муниципального образования «Надеждинский муниципальный район» Приморского края	Постановление Правительства РФ от 25.06.2015 № 629
3	«Хабаровск»	на территориях муниципальных образований «Город Хабаровск», «Хабаровский муниципальный район» и «Ракитненское сельское поселение» Хабаровского края	Постановление Правительства РФ от 25.06.2015 № 630
4	«Белогорск»	на территории муниципального образования «Городской округ Белогорск» Амурской области	Постановление Правительства РФ от 21.08.2015 № 875
5	«Беринговский»	на территориях муниципальных образований Анадырский муниципальный район и городской округ Анадырь Чукотского автономного округа	Постановление Правительства РФ от 21.08.2015 № 876
6	«Индустриальный парк «Кангалассы»	на территории муниципального образования городской округ «Город Якутск» Республики Саха (Якутия)	Постановление Правительства РФ от 21.08.2015 № 877
7	«Михайловский»	на территориях муниципальных образований Михайловский муниципальный район, Спасский муниципальный район и Черниговский муниципальный район Приморского края	Постановление Правительства РФ от 21.08.2015 № 878
8	«Приамурская»	на территориях муниципальных образований Благовещенский район и Ивановский район Амурской области	Постановление Правительства РФ от 21.08.2015 № 879

¹ Исходное изображение Фонда развития Дальнего Востока и Байкальского региона

№	Наименование	Расположение	Акт создания
9	«Камчатка»	на территориях муниципальных образований Елизовское городское поселение, Паратунское сельское поселение, Раздольненское сельское поселение, Николаевское сельское поселение, Новоавачинское сельское поселение, входящих в состав Елизовского муниципального района, и Петропавловск-Камчатский городской округ Камчатского края	Постановление Правительства РФ от 28.08.2015 № 899
10	«Большой Камень»	на территории городского округа Большой Камень Приморского края	Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 № 43
11	«Набережные Челны»	на территории муниципального образования «Город Набережные Челны» Республики Татарстан	Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 № 44
12	«Гуково»	на территории городского округа город Гуково Ростовской области	Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 № 45
13	«Усолье-Сибирское»	на территории муниципального образования город Усолье-Сибирское Иркутской области	Постановление Правительства РФ от 26.02.2016 № 135
14	«Горный воздух»	на территории муниципального образования городской округ «Город Южно-Сахалинск» Сахалинской области	Постановление Правительства РФ от 17.03.2016 № 200
15	«Южная»	на территориях муниципальных образований городской округ «Город Южно-Сахалинск», «Анивский городской округ» и «Томаринский городской округ» Сахалинской области	Постановление Правительства РФ от 17.03.2016 № 201
16	«Юрга»	на территории муниципального образования Юргинский городской округ Кемеровской области	Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 № 641
17	«Краснокаменск»	на территории муниципального образования городское поселение «Город Краснокаменск» Забайкальского края	Постановление Правительства РФ от 16.07.2016 № 675
18	«Амуро-Хинганская»	на территориях муниципальных образований «Город Биробиджан», «Ленинский муниципальный район» и «Октябрьский муниципальный район» Еврейской автономной области	Постановление Правительства РФ от 27.08.2016 № 847
19	«Надвоицы»	на территории муниципального образования «Надвоицкое городское поселение» Республики Карелия	Постановление Правительства РФ от 19.09.2016 № 940
20	«Анжеро-Судженск»	на территории муниципального образования «Анжеро-Судженский городской округ» Кемеровской области	Постановление Правительства РФ от 19.09.2016 № 941
21	«Краснотурьинск»	на территории муниципального образования городской округ Краснотурьинск Свердловской области	Постановление Правительства РФ от 19.09.2016 № 942
22	«Тольятти»	на территории городского округа Тольятти Самарской области	Постановление Правительства РФ от 28.09.2016 № 974
23	«Южная Якутия»	на территории муниципального образования «Нерюнгринский район» Республики Саха (Якутия)	Постановление Правительства РФ от 28.12.2016 № 1524
24	«Белебей»	на территории городского поселения город Белебей Республики Башкортостан	Постановление Правительства РФ от 29.12.2016 № 1536
25	«Кумертау»	на территории городского округа город Кумертау Республики Башкортостан	Постановление Правительства РФ от 29.12.2016 № 1550

Литература:

1. Послание Президента Федеральному Собранию 12 декабря 2013 года // Официальный сайт Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/19825>.
2. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 519-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».
4. Кашина Н. В. Территории опережающего развития: новый инструмент привлечения инвестиций на Дальний восток России [Текст] // Экономика региона. — 2016. — Т. 12, вып. 2. — С. 569–585.
5. Аналитический Вестник «О социально-экономическом развитии Дальнего Востока и Байкальского региона на долгосрочную перспективу» [Электронный ресурс]. — Москва. — 2014. — № 8 (526). — 93 с.
6. Семенов М. Д. О долгосрочном социально-экономическом развитии Дальнего Востока и Байкальского региона [Электронный ресурс] // Аналитический Вестник «О социально-экономическом развитии Дальнего Востока и Байкальского региона на долгосрочную перспективу», Москва. — 2014. — № 8 (526). — С. 63.

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Парадигма моделирования социально-экономических систем в условиях глобализации в мировую экономику

Макрусов Виктор Владимирович, доктор физико-математических наук, профессор
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская область)

В статье подробно описаны процессы автоматизации информационной среды социально-экономической системы и интеллектуализации ее процесса управления. Методологическую основу представленного исследования составляет целостно-эволюционный подход, идеей которого является единство элементов модели социально-экономической системы, отражающей ее особенности, а также условия и динамику формирующей ее институциональной среды.

Ключевые слова: модель управления, информатизация, интеграция процессов, единая модель внешнеэкономической и таможенной деятельности

Интеграционные процессы в мировой экономике определяют задачи ее развития и микросистемного регулирования. В том числе задачи управления информационными процессами социально-экономических систем, и прежде всего региональных интеграций.

Интенсивная информатизация России в рамках глобального процесса перехода к постиндустриальному (информационному) обществу осуществляется в основном путем стихийной автоматизации (создания и внедрения информационных технологий) информационных процессов, проявляющихся в различных сферах жизнедеятельности человека. В то же время осознание возникающих при этом проблем, анализ путей и средств их разрешения, выбор способов эффективного использования информационного и интеллектуального потенциалов общества как никогда актуальны [1, 2].

Можно выделить следующие кластеры, проявляющиеся в процессе информатизации социально-экономических систем, как в России, так и во всем мире. В них группируются и развиваются сравнительно однородные компоненты (направления) информатизации [5]:

- электронизация (обеспечение средствами и приборами электроники, микроэлектроники, БИС, СБИС, средствами проектирования БИС/СБИС и СВТ, запоминающими устройствами и т. п.);
- автоматизация (оснащение средствами автоматизации и коммуникаций, магистральными модульными системами, автоматизированными рабочими местами и т. п.);
- компьютеризация (оснащение средствами ВТ, инструментальными средствами, экспертными и диагностическими системами, вычислительными технологиями и т. д.);
- медиатизация (обеспечение интегральными средствами телекоммуникаций, территориально-

распределенными и локальными вычислительными сетями, технологиями распределенной обработки данных и т. п. сетевыми технологиями);

- интеллектуализация (оснащение интеллектуальными (программными и аппаратными) средствами информатики, экспертными и гибридными системами, интеллектуальными оболочками и другими средствами искусственного интеллекта);
- экологизация (создание экологических баз и банков данных, информационное обеспечение экологической деятельности, оснащение экологически чистыми и ресурсосберегающими технологиями и т. п.);
- демократизация (обеспечение индивидов общества средствами персональной вычислительной техники, нормативно-правовыми актами и средствами получения разнообразных информационных услуг, технологиями принятия решений и управления с учетом мнения каждого индивида и групп людей и т. п.);
- социализация (оснащение социально-коммуникационными сетями, средствами информатики в страховании, торговле, образовании, здравоохранении, культуре, спорте и иных областях социально-экономической среды).

Нетрудно заметить, что данное деление процесса информатизации на компоненты является достаточно условным, поскольку реальные процессы обычно включают несколько компонент одновременно, из которых какие-то преобладают, а какие-то второстепенны. История технических микроэволюций последних десятилетий дает нам хорошие тому примеры, однако, известно также насколько динамичен процесс информатизации и выделенные компоненты позволяют конкретизировать его многоликое проявление, сделать упор на исследовании тех или иных его аспектов.

В целом процесс информатизации социально-экономических систем стремительно развивается и структурируется в глобальную многоуровневую систему организационных структур, технологических платформ, информационных и интеллектуальных сетей и сред. Одновременно формируются механизмы самоорганизации такого процесса, обеспечивающие его самоидентификацию, моделирование, анализ и продуктивный синтез. При этом все отчетливее встают проблемы эффективного управления процессом информатизации и создания адекватного научного инструментария для решения задач управления. Две из них являются системообразующими.

Первая задача — задача моделирования, системного анализа проблем и процессов информатизации. В ходе ее постановки и решения осуществляется формирование теоретико-аналитических моделей, непрерывный мониторинг, моделирование и анализ информационных потоков в социально-экономических системах в их взаимосвязи.

Вторая — задача интеллектуализации управления процессом информатизации. Ее решение должно быть нацелено на развитие программно-инструментальных средств управления на основе знаний, накапливаемых в процессе решения первой задачи; в более широкой постановке — на создание когнитивно-продуктивной метатехнологии управления.

Необходимо подчеркнуть, что задачи моделирования и интеллектуализации являются центральными в решении проблем управления синтезом процессов и средств информатизации социально-экономических систем, а пути, методы и средства их решения взаимообусловлены и взаимосвязаны. Все это определяет новый интегративный объект исследования и требует разработки соответствующего научного инструментария.

Отметим следующие наиболее общие особенности, которые характерны для современного социально-экономического института как объекта моделирования и исследования:

- большая размерность регулируемых, контролируемых и измеряемых величин;
- наличие как непрерывных, так и дискретных параметров;
- значительное влияние стохастических факторов не только на отдельные параметры, но и на типы функциональных зависимостей;
- большое разнообразие математических описаний (моделей);
- трудности теоретического анализа и создания адекватных аналитических моделей;
- ограниченные возможности для прямых измерений, наличие большого числа неформализуемых факторов;
- ограниченная воспроизводимость в эксперименте;
- динамика как функциональных характеристик, так и структурных компонент;
- априорная информативная неопределенность, нередко неустраняемого характера.

Однако наиболее характерной особенностью систем, составляющих социально-экономическую среду, является наличие в них человека как активно действующего звена.

Поэтому процесс интеллектуализации связан с динамическим синтезом знаний об эволюции социально-экономического института. Человек же в таком случае, с инженерно-технической точки зрения, рассматривается как аналитическая система, в следящем режиме преобразующая индивидуально-личностное восприятие сложившейся проблемной ситуации в предметной области в соответствующие знания о предметной деятельности с возможной их последующей реализацией.

В этой связи эффективная автоматизация сложных процессов и явлений в социально-экономических институтах может быть достигнута путем создания распределенных информационно-вычислительных систем и сред, включающих человека, его знания как активный элемент, т. е. систем с гибридным интеллектом или интеллектуальных вычислительных систем (ИнВС).

Действительно, анализ приводит к следующим выводам, определяющим стратегию и тактику качественного решения задач управления информатизацией социально-экономических систем на основе знаний:

- определяющая парадигма информатизации характеризуется согласованным использованием традиционных и перспективных информационных технологий и связана с развитием современных компьютерных технологий до уровня интеллектуальных;
- средствами интенсивной информатизации являются интеллектуальные технологии как системы взаимосвязанных методов, способов и приемов приобретения, сбора, накопления, хранения, поиска, обработки, передачи и выдачи знаний;
- основная цель информатизации — формирование человеко-независимых знаний, доступных каждому индивиду общества, то есть знаний, которые могут быть использованы индивидом в условиях отсутствия их субъекта-носителя.

Адекватным образом интеллектуальная вычислительная система может и должна существовать только в условиях непрерывного развития, которые в свою очередь определяются следующими техническими, информационными и экономическими факторами.

К техническим факторам относятся:

- достижение качественно новых результатов в развитии средств вычислительной техники (в том числе и возможность доступа к современным импортным технологиям и средствам) и средств связи;
- возможности интеграции вычислительных средств в различные системы, организации пространственно-распределенной обработки информации и удаленного доступа абонентов к вычислительным ресурсам;
- создание СВТ, стойких к различным возмущающим воздействиям (особенно механическим) для использования их в подвижном варианте;
- расширение программно-технических возможностей по обеспечению диалога «человек-система»;
- разработка новых средств обработки информации (искусственного интеллекта, нейросетевых, нейрокомпьютерных и т. п.).

К информационным факторам относятся:

- появление новых знаний в различных предметных областях, увеличение объемов и частоты обновления обрабатываемой информации, что обуславливает необходимость увеличения вычислительной мощности ИнВС;
- изменение принципов организации информационных и управленческих процессов на основе системной интеграции, архитектур клиент-сервер и/или корпоративных сетей, расширение возможностей доступа к базам данных (знаний), информационным хранилищам и библиотекам, что обуславливает увеличение степени «открытости» ИнВС и, в то же время, диктует необходимость решения вопросов разграничения доступа к ресурсам системы. Последнее требование особенно актуально для автоматизированных систем при исследованиях в области государственного управления, в банковско-финансовых и коммерческих областях, а также в системах оборонного комплекса.
- развитие и внедрение новых компьютерных информационных технологий таких, как современных систем управления базами данных (СУБД), CASE-технологий, сетевых, интеллектуальных, мультимедиа-технологий.

К экономическим факторам относятся:

- сокращение ассигнований и рост финансовых затрат на разработку ИнВС, что предполагает необходимость сжатия сроков их создания и внедрения;
- сокращение численности административно-управленческого аппарата, что требует расширения сферы автоматизации на базе широчайшего использования СВТ;
- необходимость поддержки уровня компетентности пользователей при проведении широкомасштабных модернизаций.

Таким образом, тенденция качественных преобразований в социально-экономических системах определяется потребностью автоматизации процесса приобретения знаний на принципах гибридной (человеко-машинной) интеллектуализации. Эта проблема становится центральной в исследованиях, ориентированных на создание перспективных технологий информатизации социально-экономических систем в условиях их эволюции.

В наших предыдущих работах [2–5] разработаны и детализированы различные аспекты процесса автоматизации (и, соответственно, процесса создания и использования моделей) ИнВС на основе целостно-эволюционного подхода. Поэтому можно говорить о наличии методологических, технологических и компьютерных средств реализации парадигмы интеллектуализации социально-экономических институтов, позволяющих преодолевать отмеченные выше особенности такого объекта моделирования и исследования.

Фактически автоматизация начинается с проектирования интеллектуальной системы, общие и специфические свойства которой отражают в комплексе методологию системного подхода. С учетом отмеченных выше особенностей объекта в работе [6] проведена дальнейшее

развитие системного подхода, направленное на устранение существенного противоречия между детерминированным характером традиционного проектирования и динамичным характером условий функционирования и развития ИнВС. В результате сформулированы основные положения целостно-эволюционной интеллектуализации как концептуальной платформы автоматизации, проектирования и модернизации интеллектуальных ИнВС. В настоящий момент она включает следующие компоненты:

- систему моделей социально-экономических институтов;
- концепцию и методики целостно-эволюционного (когнитивного) подхода;
- концепцию когнитивно-продуктивной метатехнологии интеллектуализации;
- концепцию и модели адаптивной структурной идентификации и самоорганизации, основанные на имитации и моделировании механизмов естественной эволюции.

Система моделей представляется в виде структурированного комплекса моделей социально-экономического института (рис. 1). Такая система имеет универсальную архитектуру, специализирована с учетом особенностей реально действующего или создаваемого института и согласована со структурой информационных потоков.

Основной принцип формирования системы — принцип полимодельности, ориентирующий ее создание на единство базисных моделей и многообразие форм представления социально-экономического института.

Единство базисных моделей составляют:

- кибернетическая модель управления;
- синергетическая модель управления;
- базовая модель управления социально-экономическим институтом.

Многообразие форм представления социально-экономического института отражается в моделях исследуемой реальности; в их числе:

- институциональные модели — модели социально-экономических институтов;
- организационные модели — модели социально-экономической системы, представляющие ее организационную структуру;
- функциональные (процессные) модели — модели социально-экономической организации в виде совокупности функций (процессов) ее деятельности;
- организационно-деятельные модели — модели социально-экономической организации в виде комплекса моделей функций, процессов, ресурсов и т. п.;
- модели управления — модели управления институтами, организациями, процессами (деятельностью), ресурсами и услугами.

В целом социально-экономическая система представляется единой моделью, отражающей ее особенности, а также условия и динамику формирующей ее институциональной среды. Особенности единой модели следующие:

- модель строится с целью повышения эффективности социально-экономического института за счет

согласованного воздействия на эти процессы всех существующих регуляторов;

- в рамках единой модели взаимосвязаны и согласованы институциональная среда, социально-экономическая и интеллектуальная вычислительная системы;
- деятельность социально-экономической системы описывается системой моделей и механизмов, учитывающих многообразие форм ее представления

и процессов управления на макро (внешних по отношению к социально-экономическому институту) и на микро (внутренних для института) уровнях;

- основное содержание управления связано с формированием и реализацией продуктивных моделей институциональной, организационной и (или) процессно-функциональной реструктуризации системы для достижения целей ее деятельности или развития.

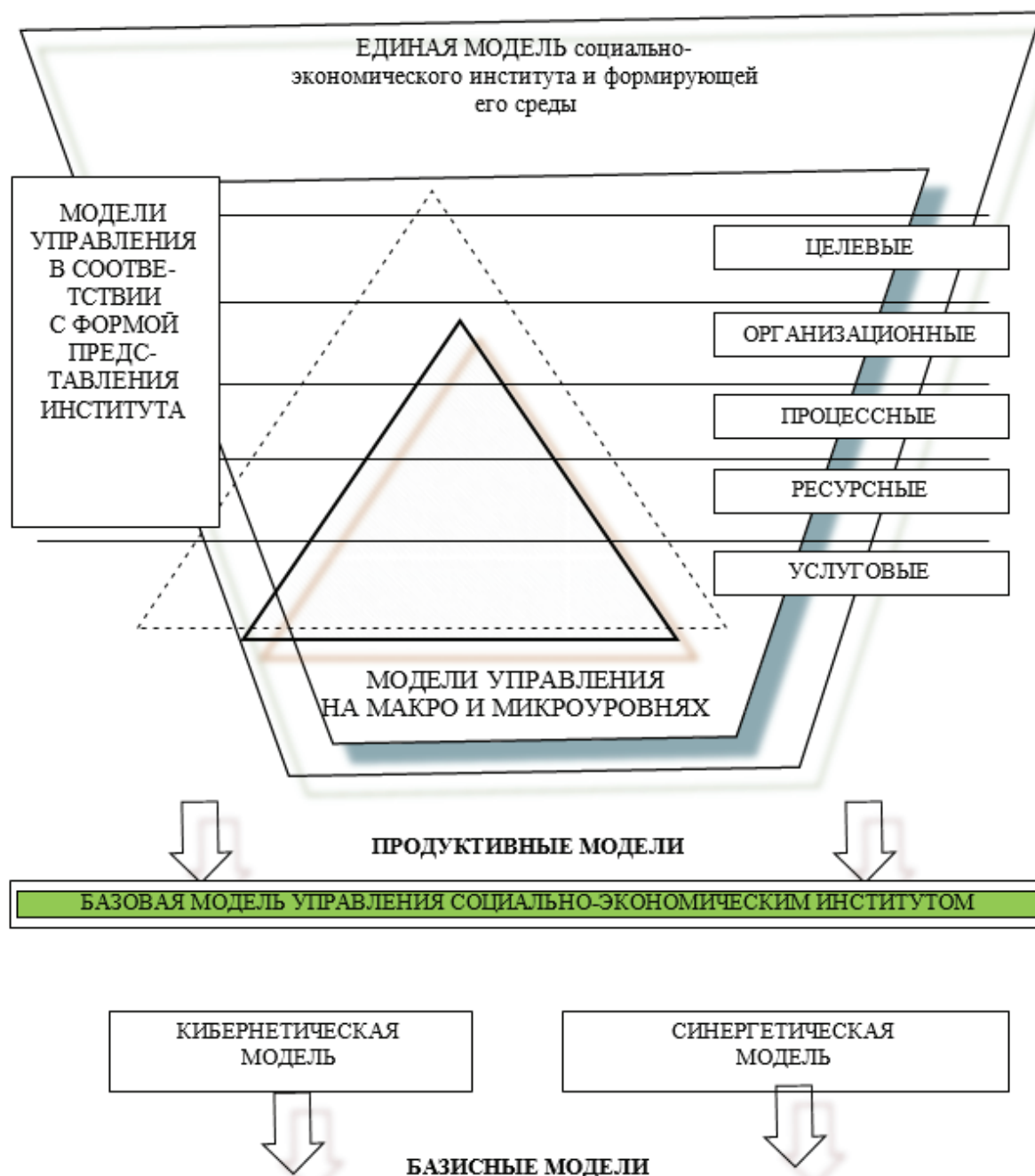


Рис. 1. Система моделей социально-экономического института

Инструментальной средой формирования системы моделей, накопления и использования соответствующей базы знаний являются программно-технические средства и технологии интеллектуализации; в целом — когнитивно-продуктивная метатехнология, создаваемая и реализуемая в среде ИнВС [6].

Концепция когнитивно-продуктивной метатехнологии базируется на целостно-эволюционном представлении отношений в тройке систем: институциональная

среда, социально-экономическая и интеллектуальная вычислительная системы. При таком представлении в наибольшей степени реализуются системные принципы эмерджентности (любая система как единое целое имеет свойства, присущие системе как целостному объекту) и иерархии (принципы вхождения системы в большую аналогичную систему в качестве составной части (элемента) и в то же время включения в себя меньших объектов (систем)).

Центральное место в целостно-эволюционном представлении занимает идея «вложенных» систем, определяющая иерархию вложенности и соответствующую структуру отношений. Вложенные системы представляются в виде:

- макросистемы, включающей институциональную среду, социально-экономическую и интеллектуальную вычислительную системы — объект автоматизации;
- метасистемы, включающей социально-экономическую и интеллектуальную вычислительную системы;
- системы или собственно ИнВС.

Анализ ИнВС как элемента макро-, и метасистемы позволил определить особенности ее структурной организации в условиях эволюции и выделить в качестве основного процесс приобретения знаний.

Элементарной ячейкой приобретения знаний является когнитивный канал (К-канал) — канал, состоящий из интегрированной базы знаний и технических средств, которые обеспечивают формирование нового знания и продуктивные действия в соответствии с проблемной ситуацией.

Структура «вложенных» К-каналов (макросистемного, метасистемного и системного) отражает структуру

процессов приобретения знаний — когнитивных процессов (К-процессов), в них происходящих.

К-процессы в свою очередь представляются набором интеллектуальных (когнитивных) функций — обучения, адаптации, самообучения, самоорганизации, взаимоадаптации, интеллектуальной коррекции.

Интеллектуальные функции, их место и роль в процессе приобретения знаний макросистемы представлены на рисунке 2.

Анализ К-процессов по спектру выполняемых интеллектуальных функций, по месту и роли этих функций в когнитивных каналах, по условиям реализации в зависимости от проблемной ситуации позволяет объединить К-процессы в группы — обобщенные интеллектуальные функции. Структура этих К-процессов в макросистемном К-канале отражена на рисунке 3.

Формирование нового знания (в пределах К-канала) осуществляется на основе процессов интеллектуальной интеграции и интеллектуализации.

Интеллектуальная интеграция настраивает технологические средства на выполнение того или иного К-процесса, используя когнитивное и продуктивное взаимодействие в К-канале под воздействием К-канала более высокого уровня.

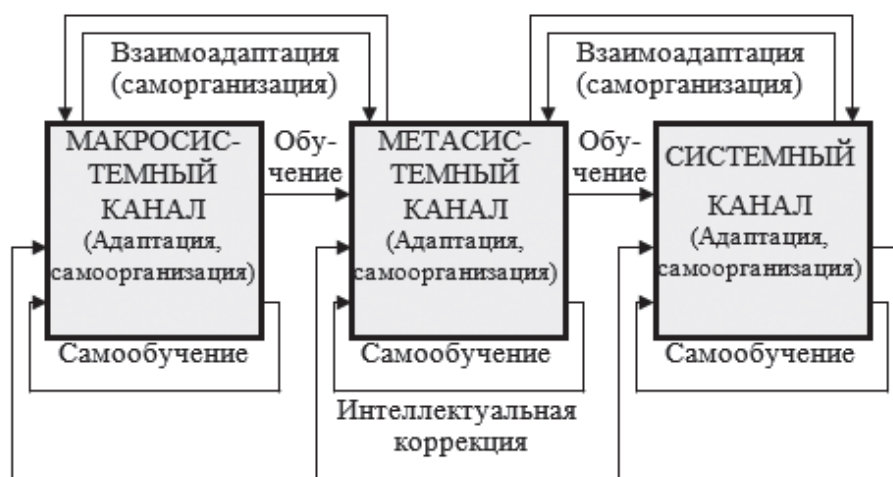


Рис. 2. Интеллектуальные функции в когнитивных каналах

Интеллектуализация происходит в конкретном К-процессе, а результаты передаются в интегрированную базу знаний данного К-канала.

Автоматизация в различных вложенных системах в условиях согласованной эволюции социально-экономических институтов представляется как сквозной интегрированный непрерывный процесс накопления и использования когнитивных и продуктивных знаний, что в целом определяет суть метатехнологии автоматизации ИнВС как когнитивно-продуктивной метатехнологии.

Алгоритм когнитивно-продуктивной метатехнологии представлен на рис.4. Он включает на информационном уровне идентификацию (формирование) проблемной ситуации, на когнитивном уровне — реализацию интеллектуальных функций в условиях соответствующей проблемной ситуации, а на продуктивном — реализацию базовых парадигм для актуализации продуктивных технологий. Полный набор таких технологий

в интеллектуальной вычислительной системе включает: функционирование системы; изменение когнитивного ресурса; реализацию продуктивных действий; коррекцию когнитивного ресурса; коррекцию продуктивного ресурса; адаптацию когнитивного ресурса; адаптацию продуктивных действий; развитие когнитивной технологии; развитие продуктивной технологии.

Нетрудно заметить, что реализация, как когнитивной, так и продуктивной компонент технологии предполагает всеобъемлющую системную интеграцию методического и инструментального обеспечения в целях решения широкого спектра задач. Предполагается, что такая интеграция осуществляется с учетом вложенности модельных представлений, то есть является целостно-эволюционной. На практике при решении задач из конкретной прикладной сферы деятельности технология должна быть адаптирована под условия реальной социально-экономической среды [6].

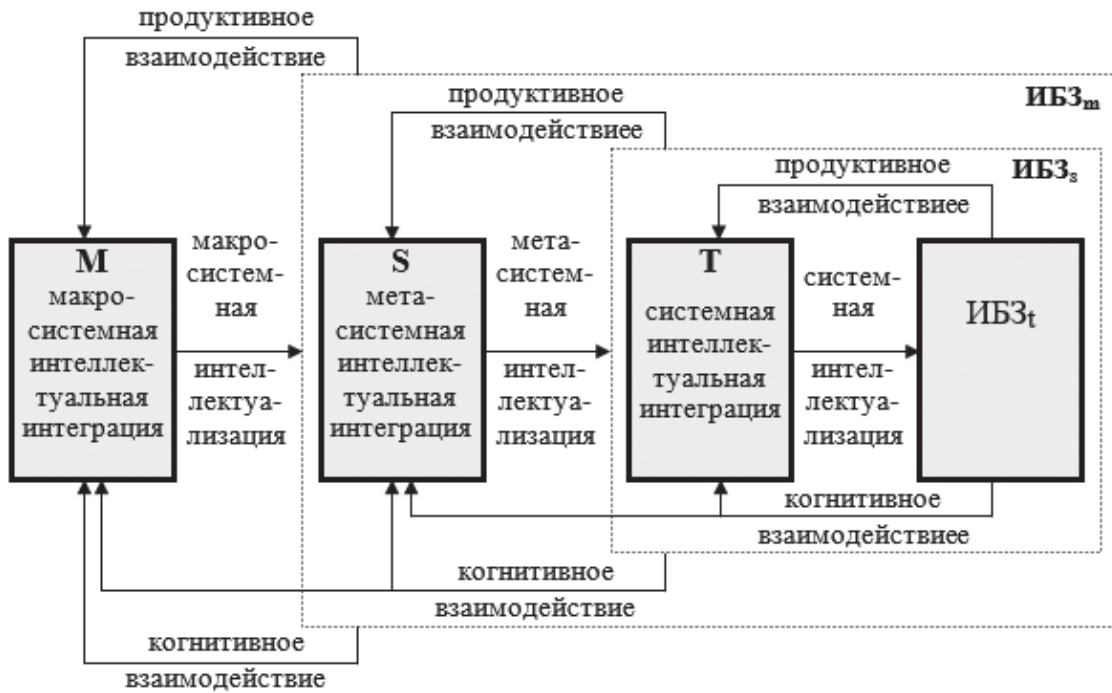


Рис. 3. Структура процессов приобретения знаний в общем К-канале

Основным инструментальным средством когнитивно-продуктивной метатехнологии является система, реализующая целостно-эволюционный подход, в рамках которой обеспечено автоматизированное слежение за эволюцией макросистемы, имитация дерева

эволюции ИнВС и выбор ее прогрессивных ветвей, имитация и поиск приемлемого варианта архитектуры ИнВС в пределах выбранной ветви, коррекция когнитивного и продуктивного ресурсов ИнВС.

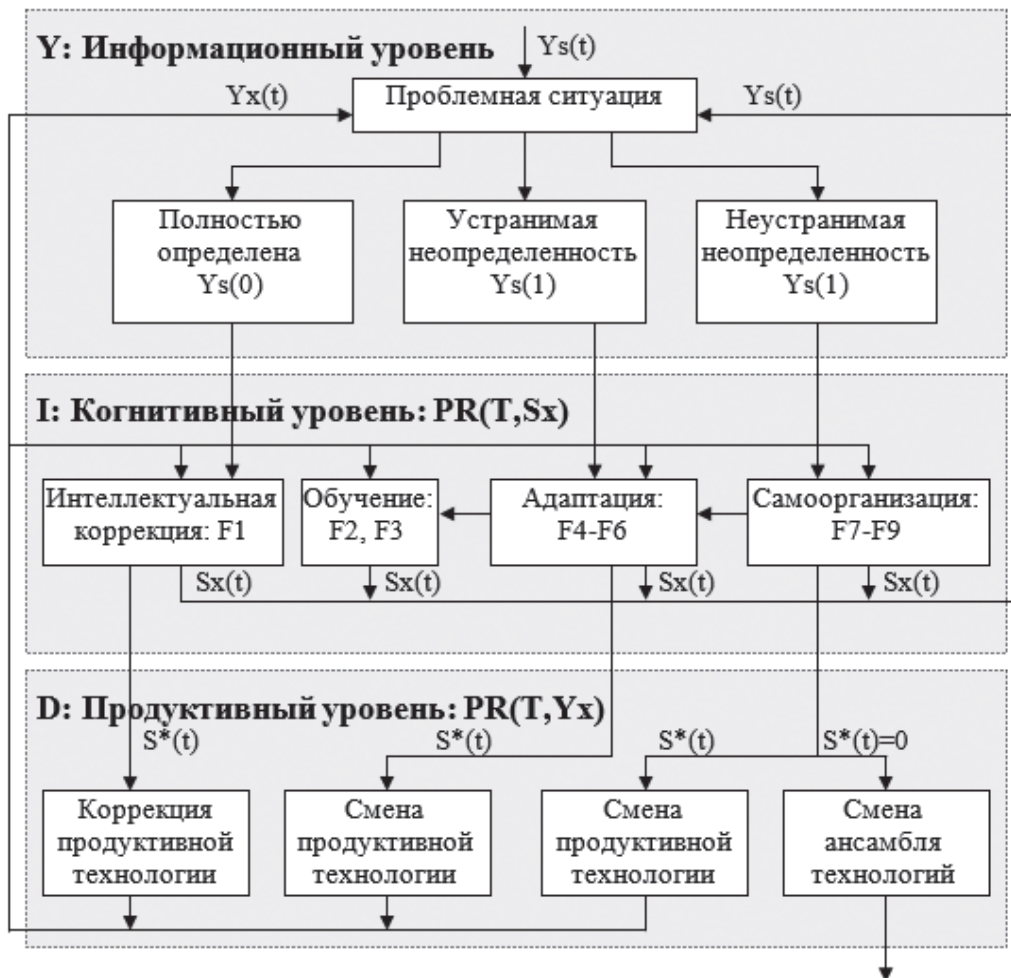


Рис. 4. Алгоритм функционирования когнитивно-продуктивной метатехнологии

Таким образом, целостно-эволюционный подход предоставляет следующие возможности в решении проблем управления синтезом процессов и средств информатизации социально-экономических систем в условиях глобализации в мировую экономику:

- работать со знанием в общем контексте глобальных представлений;
- в соответствии со спектром выполняемых интеллектуальных функций и К-процессов учитывать в составе модулей сложную структуру иерархии моделей;
- опираясь на свойства метатехнологии как открытой системы, обеспечивать эффективную работу,

как с аналитическими описаниями различного типа, так и с дискретными, включающими стохастические параметры;

- интегрировать в моделях как количественную, так и качественную информацию;
- на основе целостно-эволюционного подхода синтезировать структурные аналитико-дискретные модели в условиях недостатка информации;
- опираясь на свойства когнитивно-продуктивной метатехнологии как открытой системы, адекватным образом реализовать парадигму моделирования и интеллектуализации социально-экономических систем.

Литература:

1. Букатова И. Л., Макрусов В. В. Интенсивная информатизация социально-экономических систем на основе целостно-когнитивных представлений // Анализ и оптимизация кибернетических систем. — М.: ГИФТП РАН, 1996.
2. Мантусов В. Б. Общенаучные методы управления инновационными проектами // Вестник Российской таможенной академии. 2015, № 2 (31). С. 104–108.
3. Макрусов В. В. Целостно-эволюционная автоматизация научных, проектных и экспериментальных исследований интеллектуальных вооруженных сил // Дис. докт. физ. — мат. наук, ИРЭ РАН, 1997.
4. Букатова И. Л., Макрусов В. В. Целостно-эволюционная интеллектуализация и проблемы социальной информатики // Социальная информатика-97. Под ред. Б. А. Суслакова. — М.: Международная Академия информатизации, 1997.
5. Букатова И. Л., Макрусов В. В. Когнитивно-продуктивная метатехнология: конструктивное описание. — М.: ИРЭ РАН, Препринт N11 (611), 1995. — 29 с.
6. Макрусов В. В. Системные исследования и управление внешнеэкономической и таможенной деятельностью на основе единой модели // Proceedings of materials the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary — Russia, Moscow, 30–31 August 2015. С. 193–201.

Экономические последствия санкций для российской экономики

Сергеева Олеся Юрьевна, старший преподаватель
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Каримова Азалия Аксановна, студент
Уфимский топливно-энергетический колледж

Санкции — это ограничительная мера воздействия, которая носит принудительный характер и назначается за нарушения установленных правил и порядков. С «латыни» слово «Sanctio» — это «указание, распоряжение». Ограниченность для какой-либо страны или для определенной категории лиц государства предназначена для «наказания» правительства государств, попавших под санкции, за попираания международных соглашений.

Исторически известно о существовании санкций не одну сотню лет. Происходит этого из-за того, что государства всегда пытаются влиять на своих соседей, используя не прямые методы воздействия. Часто санкции лишь усугубляли проблемы, которые были призваны решить. Первый пример применения санкции был зафиксирован еще в Древней Греции: жители Афин

запретили купцам из области Мегара посещать свои рынки и порты. Это привело к началу военных действий [1, с.137].

Антироссийские санкции, введенные в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом в восточной части Украины, явились ограничительными политическими и экономическими мерами в отношении Российской Федерации и ряда российских организаций. Инициатором введения антироссийских санкций было руководство США. Введение санкций преследовало определенную цель, а именно — международную изоляцию России. Под давлением США, к санкциям присоединились страны Евросоюза, рискуя понести экономический ущерб своим экономикам. Санкции против России также поддержали государства Большой семерки и ряд других государств, являющиеся партнерами США и ЕС.

Санкции, введенные против Российской Федерации, имели определенные последствия и привели:

- к ограничению доступа отдельным российским банкам к дешевым кредитам;
- к росту кредитных ставок;
- к ограничению доступа финансирования иностранными банками и приобретение отдельных видов продукции рядом отдельным российским компаниям;
- к запрету большинством стран Евросоюза инвестирования в российские компании и приобретение долей в них.

Введение санкций против Российской Федерации способствовали:

1. Оттоку иностранных капиталов, начавшемуся с 2014 года и продолжающемуся по настоящий период.
2. Повышению налогов и тенденциям повышения пенсионного возраста.
3. Росту инфляции и снижению стоимости рубля как следствие финансового кризиса в России. Согласно данным Росстата в 2014–2015 гг. инфляция составила более 8%. Цены на отдельные виды товаров выросли почти в 2 раза.
4. Снижению цен на нефть, как в России, так и во всем мире.
5. Падению курса национальной валюты.

ВВП России с 1999 г. по 2008 г. увеличился с 271 до 1661 \$ млрд, рост составил 513%. Данный этап развития российской экономики характеризовался стремительным ростом макроэкономических показателей, таких как рост ВВП, приток инвестиций, рост объемов внешнеторговой деятельности, повышение качества жизни населения. Мировой кризис оказал влияние на российскую экономику, так в 2009 году произошло снижение ВВП на 35,9% по сравнению с 2008 годом. С 2010 года в России наметился плавный подъем ВВП. Российский ВВП в 2012 году вырос в 1,7 раза к показателям 2009г [3, с.109].

Российская экономика от введенных санкций потеряла \$ 20–25 млрд за 2014–2016 гг., ВВП России в 2015 году сократился на 3,6%. Западные эксперты отмечают, что санкции против России не дали должного

результата в прогнозируемых и ожидаемых последствиях, как экономического, так и политического характера.

Антироссийские санкции дали и положительные результаты для экономики России, которые выразились:

- в расширении экономических связей с Китаем, среди них заключение газового контракта в \$ 400 млрд, который был довольно неожиданным для стран ЕС. Индекс глобальной конкурентоспособности в 2014 году составил: для России 4,2, Китая — 4,5 [5, с.46]. В 2015 году Китай и Россия договорилась о взаиморасчетах по некоторым сделкам в рублях и юанях, снизив зависимость от американского доллара;
- в переориентире российской экономики на приоритетные отрасли с сырьевых сегментов на сегменты с высокой добавленной стоимостью, предпочитая поддержку реальный, а не финансовый сектор;
- в импортозамещении, направленную на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых товаров товарами российского производства.

Запущенный в России механизм импортозамещения является наиболее актуальным в санкционный период. С августа 2014 года Россия ввела ответные санкции странам Запада, запрещающие ввоз продовольственных товаров. Российские товаропроизводители, получили тем самым, больший сегмент рынка для реализации своих товаров. Государственная поддержка аграрного сектора создала условия обеспечения импортозамещения и продовольственной независимости.

Таким образом, осуществляя политику импортозамещения, Россия проводит курс на повышение конкурентоспособности отечественных товаров, который заключается в модернизации производства и повышении его эффективности, улучшении качества производимого товара, внедрении инноваций. Повышая качество отечественных товаров, российские производители тем самым повышают уровень производственных отраслей до уровней ведущих государств. На рисунке 1 представлена динамика экспорта и импорта за 2011–2015 гг.

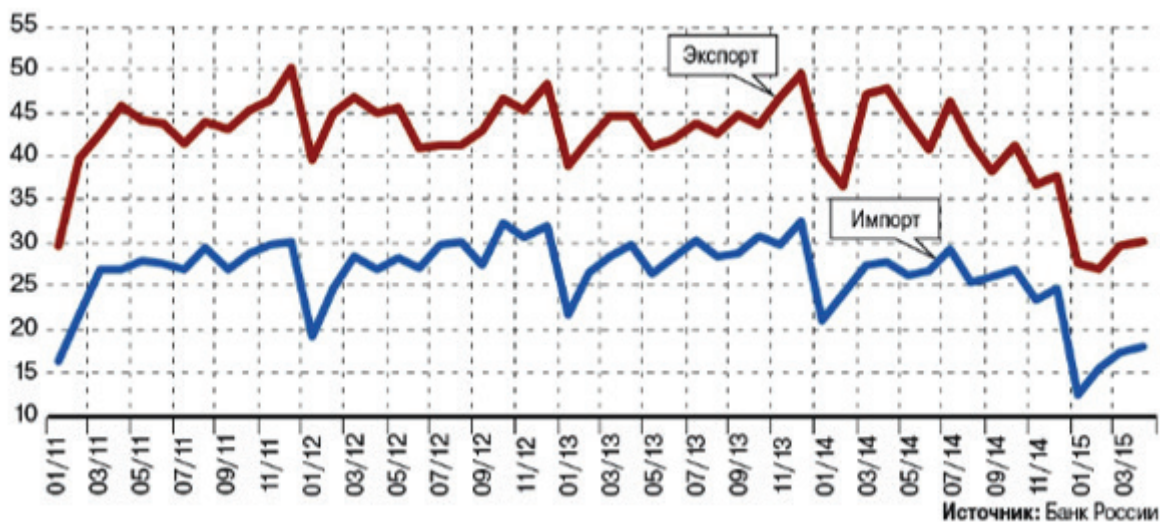


Рис. 1. Динамика российского экспорта и импорта в Россию, \$ млрд.

На графиках видно, что скачкообразные показатели динамики российского экспорта и импорта в Россию говорят о нестабильной экономической и политической ситуации на мировой арене. В санкционный период доля российского экспорта сократилась более чем в 1,67 раза, а доля импорта упала на 175%. Российская экономика оказалась в трудных условиях, и механизм импортозамещения явился основным инструментом продовольственной безопасности и финансовой устойчивости на международном рынке.

Россия, используя антисанкционные инструменты, сталкивается с множеством проблем, пытаясь успешно их решить, за счет создания открытой экономики и конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке, технологической модернизации производства.

Несмотря на то, что внешняя картина экономических последствий от введенных санкций в отношении России

выглядит, не слишком радужно, но в российской экономике обозначилась положительная динамика, необходимо отметить, что европейские страны лишены возможности повысить долю поставок товаров из России на свои рынки. Разрыв торговых связей с Европой послужил толчком для возрождения и развития отечественной промышленности и сельского хозяйства в Российской Федерации.

Таким образом, с одной стороны санкции нанесли большой удар по экономике Российской Федерации, но российская экономика смогла удержаться на плаву. Зависимость экономики России от Запада постепенно начала падать. Антироссийские санкции стали мощным стимулом для развития импортозамещения, что является основным экономическим механизмом для повышения ВВП России и успешного восстановления экономических процессов.

Литература:

1. Рашитова Е. И. Российская экономика в условиях санкций [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V междунар. науч. конф. — СПб.: Свое издательство, 2016. — С. 137–141.
2. Санкции в отношении России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.ria.ru>. — Решение ЕС о продлении санкций против России официально опубликовано.
3. Сергеева О. Ю. Российский рекламный рынок как инструмент развития экономики / О. Ю. Сергеева // Экономика и управление. — 2013. — № 4. — С. 105–109.
4. Сергеева О. Ю. Шанхайская организация сотрудничества как инструмент укрепления мира, безопасности и стабильности в Азиатском регионе / О. Ю. Сергеева, Д. О. Шалыгина, А. А. Бойцова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. — СПб.: Свое издательство, 2015. — С. 85–88.
5. Сергеева О. Ю. Содружество БРИКС и его влияние на мировую экономику / О. Ю. Сергеева, А. А. Бойцова, Д. О. Шалыгина // Вопросы экономики и управления. — Казань: ООО «Издательство Молодой ученый», 2015. — № 2. — С. 44–47.
6. Экономические санкции [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://forexaw.com>. — Экономические санкции (economic sanctions).

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Обзор рынка недвижимости Узбекистана

Сайфуллаева Мадина Исмаевна, преподаватель
Бухарский государственный университет (Узбекистан)

Все определения понятия «рынка недвижимости» предполагают отнесение объектов недвижимости к категории *товаров*, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда, и указывают на перераспределение объектов недвижимости, т. е. *обеспечение оборота прав* на ранее созданные объекты. Исходя из триединства материальной, правовой и экономической сущности объекта недвижимости как товара необходимо все определения дополнить комплексом отношений, обусловленных созданием новых и управлением существующими объектами недвижимости. «Рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования» [3]. Таким образом, *основные процессы функционирования рынка недвижимости* — это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

Особенность рынка недвижимости заключается в том, что среднестатистический покупатель, как правило, не обладает ни опытом приобретения или инвестирования в объекты недвижимости, ни информацией о реальных ценах сделок.

Сравнительно редкие продажи, отсутствие достоверной информации о номиналах сделок, неодновременность, неоднотипность и даже неповторимость объектов недвижимости как товара позволяют сделать вывод, что на рынке недвижимости нет условий для формирования классических непрерывных кривых спроса и предложения. В силу длительности строительства объектов предложение на рынке недвижимости не может формироваться исходя лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает несбалансированность функций спроса и предложения на рынке недвижимости. Отсюда следует, что цены на рынке недвижимости как точки пересечения классических кривых спроса и предложения фактически отсутствуют.

Более того, достоверное определение рыночной цены объектов недвижимости принципиально невозможно. Возможны только разного рода приближения, основанные на статистических распределениях вероятностей. Следовательно, неопределенность в цене будет гораздо больше, чем на других рынках. Это доказывает, что возможности адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям ниже, чем у других рынков, для которых возможно формирование классических кривых спроса и предложения.

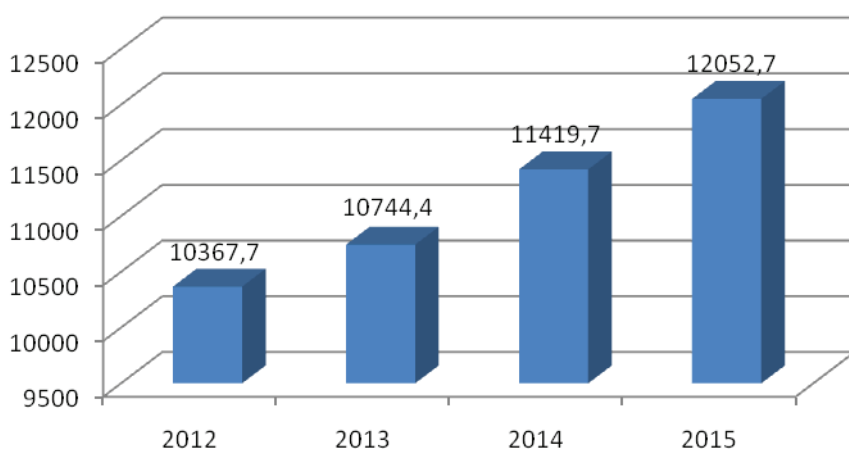


Рис. 1. Ввод в действие жилых домов (тыс. кв. м. общей площади)

Источник: Государственный комитет статистики Республики Узбекистан

Немаловажную роль на рынке недвижимости играет соответствие ожиданий собственников объектов недвижимости и покупателей (арендаторов) относительно друг друга. Основным фактором, влияющим на несоответствие ожиданий собственников и покупателей, является недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при возрастающей информации о непрерывном повышении спроса [2].

За последние годы в Узбекистане была проведена масштабная работа по постройке жилья,

по республике были введены в действие в сумме почти 45 млн кв.м. современных жилых домов, отвечающих требованиям качества и уровня жизни населения (рис 1). Темп роста введенного в эксплуатацию жилья в 2015 году составил 116 % по отношению к 2012 году.

Согласно данным статистики, только лишь за 2015 год в городской и сельской местности были построены 88,3 тыс. квартиры средней площадью 135,5 кв.м (таб 1).

Таблица 1. Количество построенных квартир в Узбекистане и их средний размер (в городской и сельской местности)

№		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Количество квартир, тыс.	82,7	85,1	89,1	88,3
2	Средний размер квартир, кв.м. общей площади	125,4	126,2	127,7	135,5

Источник: Государственный комитет статистики Республики Узбекистан

Возводимые новые жилые дома для реализации непосредственно попадают на рынок недвижимости и составляют существенную конкуренцию вторичной недвижимости, что приводит к снижению цен на жилье.

На практике рынок недвижимости часто делят по способу совершения сделок на первичный и вторичный. Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными (только что построенными), а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу объектов в оборот прав собственности на рынке недвижимости. Под вторичным рынком недвижимости понимают сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты, как правило, длительное время эксплуатируются на рынке недвижимости [2].

Первичный и вторичный рынки значительно влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка являются своеобразным ориентиром, показывающим, насколько рентабельно новое строительство при существующем уровне затрат.

Согласно обзору оценочной организации CREDO MAX ESTIMATION, средняя цена предложения на вторичном квартирном рынке Ташкента за 2016 год снизилась на 17 %, снижение средней цены на квартиры в домах кирпичного типа составило 18,2 %, панельного типа — 16,2 % (рис. 2).

Если в декабре 2015 средняя цена предложения на вторичное жилье составляла 665 у. е., то в декабре 2016 снизилась до 552 у. е. (кирпич — 585, панель — 526). В зависимости от количества комнат цена составила по однокомнатным квартирам — 535 у. е. (–1 %), двухкомнатным — 539 (без изменений), трехкомнатным — 573 (без изменений) и четырехкомнатным — 569 (–2 %) [4].

В особенности за последние несколько лет в Узбекистане много было сделано по улучшению архитектурного облика сельских населенных пунктов,

повышению уровня и качества жизни сельского населения за счет строительства индивидуального жилья по типовым проектам, ускоренного развития на селе инженерных и транспортных коммуникаций, объектов социальной инфраструктуры. За 2009–2016 годы на 1308 жилых массивах на селе построено 69557 комфортабельных жилых домов общей площадью 9,573 миллиона кв. м. Жилищные условия улучшили свыше 83,5 тысячи сельских семей.

Вместе с тем растущая потребность сельского населения в современном и доступном жилье требует внедрения максимально благоприятных условий льготного кредитования, значительного расширения использования новых видов энергосберегающих материалов и оборудования, а также снижения себестоимости возводимого жилья.

С учетом этих потребностей было принято Постановление Президента Республики Узбекистан от 21 октября 2016 года «О Программе по строительству доступных жилых домов по обновленным типовым проектам в сельской местности на 2017–2021 годы», которое направлено на кардинальное повышение уровня доступности современного и комфортабельного жилья для широких слоев сельского населения, на обеспечение рационального использования земельных ресурсов и дальнейшее развитие индивидуального жилищного строительства в сельской местности.

Как отмечается в официальном комментарии к постановлению, документ закрепляет новый подход к осуществлению индивидуального жилищного строительства в сельской местности с учетом изучения накопленного опыта. В нем предусмотрена реализация масштабной Программы строительства доступных жилых домов в сельской местности, рассчитанной на пятилетний период. Обновленные типовые проекты, заложенные в основу программы, полностью учитывают указанные выше потребности и нужды сельских жителей, так как разработаны с учетом их мнений и пожеланий.

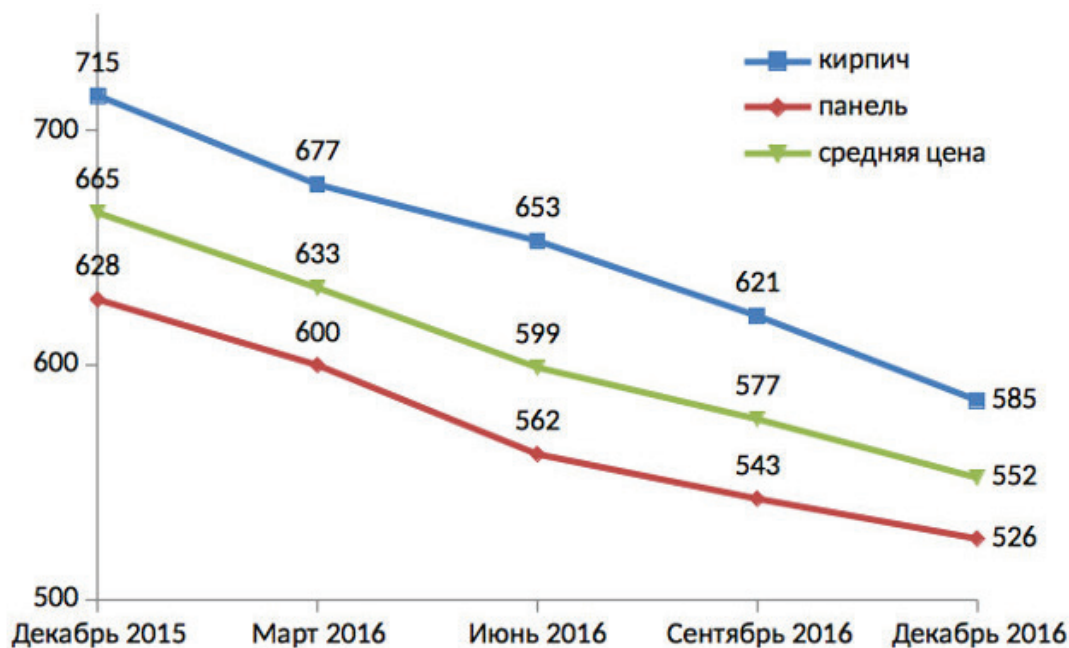


Рис. 2. Средняя цена предложения (у. е./кв. м).

Источник: CREDO MAX ESTIMATION.

Новый подход к осуществлению индивидуального жилищного строительства в сельской местности имеет ряд отличительных особенностей:

- предусматривается дополнительное возведение наиболее доступных по ценовым параметрам и комфортности трех типов индивидуального жилья в сельской местности;
- первоначальный взнос застройщика первого и второго типов жилья составит всего лишь 15% (ранее 25%), что будет способствовать вовлечению более широких слоев сельского населения в программу доступного жилья;
- ипотечный кредит будет предоставляться сроком на 15 лет, с трехлетним льготным периодом и процентной ставкой в размере 7% годовых в течение первых 5 лет.

В целом программой предусматривается возведение в 2017 году 15 тысяч новых жилых домов и квартир, в том числе жилья первого типа — 4608, второго типа — 3739, третьего типа — 3672, а также 2981 одноэтажного 3-, 4- и 5-комнатного жилого дома на площади 0,06 га [1].

Из вышесказанного следует, что предложение на рынке недвижимости в целом по Узбекистану в дальнейшем будет расти, что будет способствовать усилению

ценовой конкуренции и, следовательно, снижению цен на жильё. В городах республики продолжается строительство новых жилых комплексов также девелоперскими компаниями по довольно привлекательным ценам, что делает их более доступными для потенциальных покупателей. В результате многие новостройки сейчас ориентированы на население со средним достатком, застройщики продолжают выводить на рынок все новые проекты, причем по цене существенно ниже средней по рынку.

В спальных районах столицы появились новостройки по более низкой стоимости, на которую в прошлом можно было купить квартиру только на вторичном рынке. Дополнительным фактором падения спроса на квартиры на вторичном рынке, может стать рост предложения квартир в готовых новостройках, которые сейчас уже предлагаются даже с отделкой. Из-за падения спроса застройщики запускают акции, предполагающие продажу квартир с ремонтом по цене квартир без отделки, поэтому у покупателей появляется все больше возможностей купить квартиру в новом доме и сразу в нее въехать. В результате, будет снижаться интерес к вторичному жилью, которое многие выбирают только потому, что не могут или не хотят долго ждать сдачи дома в эксплуатацию.

Литература:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 21 октября 2016 года № ПП-2639 «О Программе по строительству доступных жилых домов по обновленным типовым проектам в сельской местности на 2017–2021 годы».
2. А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. Экономика недвижимости: учебник для вузов. — 3-е изд., исправл. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
3. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М., 1995.
4. <https://www.gazeta.uz/ru/2017/01/05/realty>.

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 1 (08) / 2017

Редакционная коллегия:

Главный редактор:

Ахметова М. Н.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Г. Д.

Иванова Ю. В.

Сараева Н. М.

Авдеюк О. А.

Данилов О. Е.

Жуйкова Т. П.

Игнатова М. А.

Кузьмина В. М.

Макеева И. А.

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Майер О. В.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)

Арошидзе П. Л. (Грузия)

Атаев З. В. (Россия)

Бидова Б. Б. (Россия)

Борисов В. В. (Украина)

Велковска Г. Ц. (Болгария)

Гайич Т. (Сербия)

Данатаров А. (Туркменистан)

Данилов А. М. (Россия)

Демидов А. А. (Россия)

Досманбетова З. Р. (Казахстан)

Ешиев А. М. (Кыргызстан)

Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)

Игисинов Н. С. (Казахстан)

Кадыров К. Б. (Узбекистан)

Кайгородов И. Б. (Бразилия)

Каленский А. В. (Россия)

Козырева О. А. (Россия)

Колпак Е. П. (Россия)

Курпаяниди К. И. (Узбекистан)

Куташов В. А. (Россия)

Лю Цзюань (Китай)

Малес Л. В. (Украина)

Нагервадзе М. А. (Грузия)

Прокопьев Н. Я. (Россия)

Прокофьева М. А. (Казахстан)

Рахматуллин Р. Ю. (Россия)

Ребезов М. Б. (Россия)

Сорока Ю. Г. (Украина)

Узаков Г. Н. (Узбекистан)

Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)

Хоссейни А. (Иран)

Шарипов А. К. (Казахстан)

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2410-7352

Подписано в печать 05.03.2017. Тираж 500 экз.

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