

ISSN 2412-3773

2
2017

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 2 (09) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

Члены редакционной коллегии:

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: 10.06.2017. 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 размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ

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)*

Шуклина Зинаида Николаевна, *доктор экономических наук (Россия)*

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Makhmudova G.R., Yangiboyev B. Theoretical-methodological bases of formation of the market of consulting services in Uzbekistan.	1
--	---

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Александрова В.Д. Сравнение международных и российских стандартов финансовой отчетности при учете нематериальных активов и основных средств	3
Вотинин М.В., Пайкачева К.В. Криптовалюта: сложности внедрения и использования.	6
Вяцкова Н.А. Обзор результатов исследования субъективного восприятия риска как экономической категории.	8

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Аллаярова М.К., Бозоров М.О. Основные направления инновационного развития экономики в Республике Узбекистан.	17
Аржанцев С.А., Писарев С.Л., Колязина Е.В., Фролова А.А. Формирование технологических платформ как нового инструмента инновационного развития экономики.	18
Зайнутдинова У.Д., Дауланов Б.У. Национальная модель и её эффективность для экономического роста в странах с переходной экономикой	21
Махмудова Г.Р., Рахматова Д.М., Янгибоев Б.Ф. Факторы развития конкурентноспособной среды в сфере лёгкой промышленности национальной экономики	24
Муханова И.Н., Муханова Л.З. Управление нефтегазовыми доходами как направление антициклической бюджетной политики России	26

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Войцеховский В.И., Слободяник Г.Я., Ребезов М.Б., Сметанская И.Н. Экономическая эффективность товарного картофеля после длительного хранения.	32
Казьмин М.Н. Формирование структуры фармацевтического рынка Российской Федерации	35
Райимбердиева О.Р., Набиева С.К. Сельское хозяйство — приоритетное направление экономики Узбекистана	37

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Нджороге П.К.

Роль микрофинансирования в обеспечении глобальной финансовой интеграции 39

Салкуцан А.А.

Тренд на инвестирование в облигации федерального займа как способ сохранения инвестиционной активности в России 41

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Галлямова Г.И., Минуллина Л.А.

Аудиторские процедуры проверки расходов по содержанию основных средств и операций по их реконструкции и модернизации 44

Мединская Е.А.

Изменение парадигмы аудита и ее применение к сфере услуг 46

Райимбердиева О.Р.

Особенности проведения аудита на предприятиях малого бизнеса 48

Рысина В.А., Черепина И.О.

Автоматизация учета материально-производственных запасов 50

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Бабешко О.С.

Информационное общество и религия: постсекулярное общество 52

Помыткина Л.Ю., Сапегина С.Г., Татаринов А.П.

Сравнение разных подходов в оценке удовлетворенности клиентов 54

Удовикова О.А.

Современные тенденции развития гляцевых изданий: поиск новых форматов и платформ для общения 59

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Радюк Е.М.

Стимулы и барьеры в организации обучения на рабочем месте в условиях дефицита квалифицированных рабочих на российских предприятиях 62

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Агеева О.А., Щербинина Е.И.

Существующие стратегические решения разработки инновационного проекта 71

Махмудова Г.Р., Янгибоев Б.Ф.

Вопросы по развитию малого бизнеса и предпринимательства в инфраструктуре производства 73

Никитин Д.А.

Механизм привлечения заемного капитала организации 76

Никитин Д.А.

Инвестиционная привлекательность предприятия. Инвестирование в форме заемных средств 79

Ризванов Н.А.

Бизнес-план как инструмент привлечения инвестиций в ресторанном бизнесе (на примере предприятий быстрого обслуживания) 81

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Аллаярова М.К., Шодибоева М.К.

Специфические особенности развития рынка консалтинговых услуг в Узбекистане 84

Бекхожаева А.К.

Развитие агропродовольственного рынка Казахстана и его влияние на продовольственную безопасность страны 86

Винокурцева Е.А. Конкурентоспособность регионов России	88
Назарова Г.Х., Шермухамедов Б.У. Инновационное предпринимательство — движущая сила в развитии экономики Узбекистана	91
Ченцова Е.П., Лопырева О.В. Стратегическое планирование инновационного развития города	93

ДЕМОГРАФИЯ

Вотинова Е.М. Исследование демографической ситуации в России	96
--	-----------

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Theoretical-methodological bases of formation of the market of consulting services in Uzbekistan

Makhmudova Gulrukh Ravshanbekovna, teacher;

Yangiboyev Bobur, student

Gulistan state University

Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель;

Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Throughout the world professional business support, which is considered as scientific-technical service of economic processes, is the necessary elements of market infrastructure. This support is provided through a range of professional services. For instance, administrative, legal, audit and mediation, patent, advertising, accounting, engineering and etc.

If we talk about consulting activities as one of the most important elements of the system of infrastructure support of market economy, it should be noted that this is a fairly broad sphere of activities including consulting in the field of Economics and management (Economics, law, management, engineering, business), and other consulting services not directly related to the field of production, business, (consulting individuals on most issues outside work. However, in modern economic and managerial literature dealing with the issues of Economics, business, management, this concept is almost always used in the designation of management consulting. It is proved by the analysis of the definitions of the term consulting given by foreign and domestic experts in this sphere.

In accordance with the definition given by the European Federation of Management Consultancies Associations (FEACO), “management consulting is to provide independent advice and assistance on management issues, including identification and assessment of problems and opportunities, recommendations of appropriate measures and assistance in their implementation” [1].

The formation and development of enterprises with different ownership forms, the development of a network of small businesses and private entrepreneurs in Uzbekistan make leaders of organizations move from old practices to new. Market conditions dictate their own approaches to production, management, marketing, financial and economic activities and etc. Consulting, which provides rapid adaptation of business entities in the conditions of functioning and development of economy in market conditions, becomes an essential element of the

whole system of national economy management and its branches.

Modern consulting includes a wide range of services for various sectors of economy. They include the following areas of consulting services:

1. General economic consulting means the preparation of business plan and feasibility studies for financing enterprises.

2. Engineering — covers the area of production technologies — development of project-estimate documentation, start-up operations.

3. Legal consulting represents the necessity in the transition period to the market as the development of constitutive documents, judicial consultation for economic entities.

4. Consulting in the field of information technology — implementation and maintenance of automated management systems.

Consulting services, like any commodity, are produced in order to be sold. From an economic point of view, consulting is considered to be an intellectual product, the purchase of which should be of interest to the consumer. On the assumption of it we can understand the key role of marketing in the economy and organization consulting services. Marketing involves identifying needs, creating demand and supply of the relevant product.

The need for consulting is different from demand. Demand is solvent and conscious need. In the sphere of consulting, there is great difference between need and demand. The fact that awareness of the need to bring intellectual capital as a priority direction of the monetary costs requires a certain level of civilization of developed economy and mentality of managers.

“Technological” chain of provision of consulting services has the following sequence: getting acquainted with a client and identifying his/her needs, at this stage the experience and knowledge of a customer are determined, the specificity of his/her activities, the reality of the future contract is assessed; formation of services portfolio; determination of the scrutiny of the problem and research objectives; choosing

research methods in accordance with the objectives; creating a working group; determining the cost of the consulting project; performance of work — analysis of the market, its capacity, structure and characteristics of individual segments; the analysis of competitors' activity; research customer problems and their possible solutions; preparation of report with conclusions and recommendations; presentation of results and coordination with a client; assisting a client in the implementation of practical recommendations; monitoring and current consulting clients.

Effectiveness of consulting services depends on the following factors: timeliness of consultations, objectiveness of source information and conclusions, coverage of such problems as the factor of providing the quality of services, accessibility, applicability and impact of implementing the consultant's recommendations, the ratio of "cost of services/economic effect from implementation".

Such results of consulting, as savings through implementing innovations, reduction of production costs, increase of profits, increasing market share and sales, entering new markets, attracting new investment are subject to quantitative measurement. However, there may be other results that are difficult to be evaluated by quantitative methods.

Effectiveness of the policy held by the government of the Republic of Uzbekistan on deepening the reforms aimed at further liberalization of the economy and the increasing importance of the private sector, to a large extent depends on the investment climate in the country. Attracting investments, including foreign, is considered to be critical for the development of civilized economic relations and the entry of Uzbekistan into the world community as a full participant in the processes of globalization.

In Uzbekistan, the need for investment consultants emerged due to the economic reforms, privatization and

transformation state enterprises into a joint-stock company, and formation of a domestic securities market. Enterprises that are converted into new organizational and legal forms need assistance when assessing the value of the property, forming the registered capital, developing of constituent documents, business plans, prospectuses issued by the securities. Furthermore, the range of services of investment consultants includes audit and legal support. With the start of the free sale of shares, the need for consultants has arisen to the other side of market transactions among buyers of securities.

A specific feature of the regulation of the stock market in Uzbekistan is the ban for combining the activities of the investment consultant with other types of professional activities.

Any person possessing inside information is not permitted to use this information for consummation of a deal, and also transfer it to third parties.

Nowadays, the following directions of investment consultants' activities can be considered as the most actual:

1. interaction with issuers for organization of securities issue;
2. interaction with investors on issues of investment analysis of certain securities;
3. interaction with professional participants of the securities market to optimize their activities, including the provision of training of specialists for professional work in the stock market.

Close and fruitful cooperation investment consultants with state regulatory bodies on the development of the regulatory and legal framework can play a special role in the development of domestic fund industry. Consultants possess valuable information about the status of the issuers and their investment attractiveness, about financial capabilities and preferences of potential investors.

References:

1. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994. P. 2.
2. Golish L. V. Introduction to Technical Training in Economic High School. Training Seminar Materials. (Book 2). T.: TSUE. 2006.
3. <http://finance.uz/index.php/uz/uzm-ekonomika/>
4. <http://uz.denemetr.com/>
5. <http://uza.uz/oz/documents/>

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Сравнение международных и российских стандартов финансовой отчетности при учете нематериальных активов и основных средств

Александрова Виктория Дмитриевна, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королёва

В данной статье рассматриваются сходства и различия международных и российских стандартов финансовой отчетности при учёте и нематериальных активов и основных средств.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты финансовой отчетности, нематериальные активы, основные средства

В настоящее время всё больше предприятий стремятся выйти на международный уровень, и происходит постепенный переход с отчетности в соответствии с российскими стандартами на отчетность в соответствии с международными стандартами для общедоступности и максимального уровня понимания форм отчетности в любой стране мира. Значительное внимание уделяется особенностям порядка признания объектов в учете: основным средствам (далее — ОС) и нематериальным активам (далее — НМА). Учёт ОС регулируется IAS 16 в международных стандартах и ПБУ 6/01 (от 30 марта 2001 г. № 26н) в российских стандартах.

Основные средства — это материальные активы, которые используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей; и предполагается использовать в течение более чем одного годового периода.

Критерии признания ОС различны. В международных стандартах объект ОС должен признаваться в качестве актива, когда с большой вероятностью можно утверждать, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды; себестоимость актива для компании может быть надежно оценена.

В российских стандартах актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

- объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- объект предназначен для использования в течение длительного времени, т. е. срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

В международных и российских стандартах бухгалтерского учета прописано, что ОС принимаются к учету по первоначальной стоимости, а её формирование зависит от источников поступления. В таблице 1 представлены главные отличия в оценке ОС в зависимости от источника поступления.

Таблица 1

Способ поступления	Сравнительный анализ оценки объектов ОС	
	МСФО	ПБУ
Приобретение	В стоимость включаются все затраты, связанные с приобретением объектом и вводом его в эксплуатацию.	
Самостоятельное изготовление	В стоимость включаются суммы затрат на строительство объектов и введение их в эксплуатацию.	
Получение в счет вклада в уставный капитал	Первоначальная стоимость включается сумму фактических затрат на получение данного объекта.	Первоначальная стоимость определяется через согласование учредителей.

Способ поступления	Сравнительный анализ оценки объектов ОС	
	МСФО	ПБУ
Получение по договору дарения	Не предусматривают отражения данных сделок.	Признаются по текущей рыночной стоимости.
Получение по договорам, предусматривающих исполнение обязательств не денежными средствами	Первоначальная стоимость определяется по справедливой стоимости.	Первоначальную стоимость определяют из стоимости переданных или подлежащих в оплату ценностей.

Таким образом, в международных и российских стандартах совпадают правила оценки объектов ОС, полученных путем покупки или самостоятельного изготовления. В остальных случаях есть различия.

Однако независимо от источника поступления любой объект ОС должен амортизироваться. Амортизируемая

стоимость — это разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью актива (т. е. суммой, которую предприятие получит от выбытия актива после вычета затрат на его выбытие по истечении срока полезного использования).

Таблица 2

Критерий	Сравнительный анализ отражения амортизации ОС	
	МСФО	ПБУ
База для начисления	Амортизируемая стоимость.	Первоначальная стоимость.
Пересмотр бухгалтерских оценок	Срок полезного использования и начисление амортизации регулярно подвергаются пересмотру.	Способ амортизации неизменен, срок полезного использования можно изменить при модернизации или реконструкции объекта.
Методы начисления амортизации	— прямолинейное списание; — снижающаяся балансовая стоимость; — производственный метод.	— линейный способ; — способ уменьшаемого остатка; — списание стоимости по сумме лет срока полезного использования; — списание стоимости пропорционально объему продукции.
Начало начисления амортизационных отчислений	Начинается с момента готовности основного средства.	Начисляется с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету.
Прекращение начисления амортизационных отчислений	Прекращение происходит с момента прекращения их признания.	Прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости объекта или списания.
Временная приостановка начислений	Не предусматривается.	Приостановка возможна в следующих случаях: — объект переведен на консервацию — объект находится на восстановлении больше 12 месяцев.

Далее представлен сравнительный анализ НМА в соответствии с международными и российскими стандартами бухгалтерского учета. Правила учёта НМА прописаны в международном стандарте IAS 38 и в российском стандарте ПБУ 14/07 (от 27 декабря 2007 г. № 153н).

Нематериальные активы — это имущество, не имеющее материально-вещественной формы,

находящееся в собственности и приносящее экономические выгоды компании (лицензии, патенты, программы и прочие продукты интеллектуальной деятельности).

Главное отличие в учёте НМА по международным и российским стандартам является в том, какие объекты признаются НМА, а какие нет.

Таблица 3

Объекты учета	Сравнительный анализ признания НМА	
	МСФО	ПБУ
Гудвилл	Теперь регулируется МСФО (IFRS) 3.	Являются НМА.
Товарные знаки, бренды	Могут быть учтены в составе НМА, если не созданы самим предприятием.	Могут быть учтены в составе НМА.
Лицензии	Могут быть учтены в составе НМА.	Не относятся к НМА.
НИОКР	Опытно-конструкторские работы отражаются в составе НМА, научно-исследовательские работы — нет.	Являются НМА, если дали положительный результат.

В соответствии с ПБУ 14/2007 одним из критериев признания НМА является срок полезного использования свыше 12 месяцев. IAS 38 не содержит в себе подобного

критерия НМА. Порядок признания нематериального актива в учете имеет свои особенности в соответствии с международными и российскими стандартами.

Таблица 4

Вид НМА	МСФО	ПБУ
Интеллектуальная собственность, защищенная патентами	Да, при соблюдении общих требований стандарта.	
Товарные знаки	Да, кроме созданных самой компанией, т. е. только приобретенные.	Да, при соблюдении общих требований стандарта.
Программное обеспечение	Да, кроме предназначенного основного средства.	Да, при соблюдении общих требований стандарта, в том числе надлежащего оформления документов.
Расходы на НИОКР	Возможно при определенных условиях только на стадии разработок, но не на стадии исследований.	Обособленно, при соблюдении ПБУ 17/02 (как научно-исследовательские, так и опытно-конструкторские работы).
Интеллектуальная собственность, защищенная патентами	Да, при соблюдении общих требований стандарта.	
Товарные знаки	Да, кроме созданных самой компанией, т. е. только приобретенные.	Да, при соблюдении общих требований стандарта.
Программное обеспечение	Да, кроме предназначенного основного средства.	Да, при соблюдении общих требований стандарта, в том числе надлежащего оформления документов.
Расходы на НИОКР	Возможно при определенных условиях только на стадии разработок, но не на стадии исследований.	Обособленно, при соблюдении ПБУ 17/02 (как научно-исследовательские, так и опытно-конструкторские работы).
Конфиденциальные знания, дающие преимущества на рынке (коммерческая тайна)	Да, если защищены юридическими правами (авторское право, договорные отношения или обязательство сохранить конфиденциальность).	Нет, так как российское законодательство не относит эти права к исключительным.
Права, обслуживания, лицензии, квоты, франшизы	Да, при соблюдении общих требований стандарта.	
Списки клиентов, доля рынка, права на сбыт и т. п.	Возможно, если списки приобретены извне и есть юридические гарантии сохранения клиентов и доли рынка.	
Расходы на стимулирование и подготовку персонала	Возможно, если есть юридические гарантии, закрепляющие работников за компанией.	Нет, так как отсутствует возможность идентификации.
Деловая репутация (гудвилл) при приобретении другой компании	Выведена из сферы действия стандарта и представляет собой особый вид активов, показывается отдельно от НМА.	Признаются.

Также значительные отличия учёта НМА в соответствии с международными и российскими стандартами

наблюдаются при первоначальной оценке НМА, их амортизации и учёта деловой репутации.

Таблица 5

Критерий	Общий сравнительный анализ учёта НМА	
	МСФО	
Первоначальная оценка НМА	<p>Затраты на научно-исследовательские работы списывают в расходы. При покупке НМА с рассрочкой платежа в первоначальной стоимости должна быть учтена временная стоимость денег. Стоимость актива при этом уменьшается на сумму дисконта.</p> $\sum_{i=1}^n \frac{\text{Денежный поток}}{(1+r)^i},$ <p>где n — количество периодов, в течение которых ожидаются денежные потоки, r — ставка дисконтирования.</p>	Первоначальная оценка НМА

Критерий	Общий сравнительный анализ учёта НМА	
	МСФО	
Амортизация	Ликвидационная стоимость НМА считается отличной от нуля только при наличии обязательства перед третьими сторонами по продаже актива после окончания срока его службы.	Амортизация
Деловая репутация	Деловая репутация может возникать только в консолидированной отчетности группы (в индивидуальной отчетности компании отражают в составе инвестиций).	Деловая репутация
Деловая репутация	Стоимость деловой репутации = стоимость приобретения — справедливая стоимость чистых активов на дату приобретения. Деловая репутация не имеет определенного срока полезного использования и должна тестироваться на обесценение ежегодно.	Деловая репутация
	Отрицательную деловую репутацию признают доходами на момент приобретения и в международных, и в российских стандартах.	

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=202335#0>
2. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=199487#0>
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=202324#0>
4. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт нематериальных активов» ПБУ 14/07 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=199488#0>

Криптовалюта: сложности внедрения и использования

Вотинов Максим Валерьевич, кандидат технических наук, доцент;

Пайкачева Ксения Владимировна, магистрант

Мурманский государственный технический университет

Понятие денег появилось на заре цивилизации. Их основные функции, сохранившиеся по настоящее время, — средство обмена и средство аккумуляции богатства. Первые монеты были привязаны к цене драгоценных металлов. Использование чеканных монет было удобнее по сравнению с предшествующими им бартерными отношениями, так как можно было с уверенностью сказать, сколько металла содержит одна монета.

В 1944 году после проведения Бреттон-Вудской конференции природа денег поменялась. После этого знакового события многие страны согласились привязать свои национальные валюты к доллару США, а не к золоту или серебру. В 1971 году США перестали привязывать доллар к золоту. Все валюты превратились в «фиатные» деньги. Их ценность стала диктоваться государством и утратила связь с каким-либо товаром, правительства стали иметь полный контроль над валютами. Сейчас Центральные банки могут по своему желанию увеличивать или уменьшать денежную массу, и это дает им колоссальный по масштабам контроль над экономической деятельностью. В некоторых случаях это может приводить к инфляции и всеобщему хаосу [1].

В свете развития информационных технологий и существующей денежной системы закономерно появление

цифровых валют. Но большинство совершаемых денежных операций связано с банками и национальными валютными системами. Появление криптовалюты дало возможность осуществлять транзакции без посредников. Для многих пользователей сети она стала главным инструментом для инвестиций и надежным средством при совершении платежей и переводов.

Криптовалюта — это цифровая валюта, единица которой — монета. Монета представляет собой компьютерный код, защищенный от копирования. Эмиссия криптовалюты происходит не в банке, выпускающем в обращение деньги, а непосредственно в сети. Таким образом, криптовалюта не связана ни с одной государственной валютной системой и не подвержена инфляции.

Пользователь предоставляет вычислительные мощности своего компьютера и за решение определенного алгоритма получает виртуальную монету. Доказательством наличия монеты в сети служит блокчейн — своего рода учётная запись. Хранится данная валюта децентрализованно, распределённой по электронным криптокошелькам пользователей [1]. Главная сложность заключается в использовании сверхмощных компьютеров, которые потребляют большие объёмы энергоресурсов.

Курс криптовалюты пропорционален расходу энергии, затраченной на генерацию одной монеты. Обычный пользователь за полный рабочий день может заработать лишь тысячные доли криптовалюты. Но может быть целесообразным использование простаивающих мощностей своего компьютера для добычи монет. В этом случае добыча будет приносить прибыль, так как затраты на нее будут сводиться к нулю.

Ключевой особенностью криптовалют является отсутствие какого-либо внутреннего или внешнего администратора. Поэтому банки, налоговые, судебные и иные государственные или частные органы не могут воздействовать на транзакции участников платёжной системы.

Всё это обеспечивает необратимость сделок — никто не может отменить, заблокировать, оспорить или принудительно совершить транзакцию без доступа к приватному ключу владельца [2].

Одна из первых децентрализованных валют — Bitcoin (Биткойн) — появилась в 2009 году. Сейчас, в марте 2017 года, цена одного биткойна впервые превысила цену унции золота [3]. Среди аналитиков появляются взгляды на биткойн как на долгосрочный надежный объект для инвестирования. Но довольно трудно предугадать, как долго биткойн сможет удерживать свои позиции, в отличие от золота и серебра, долговечность которых проверена столетиями.

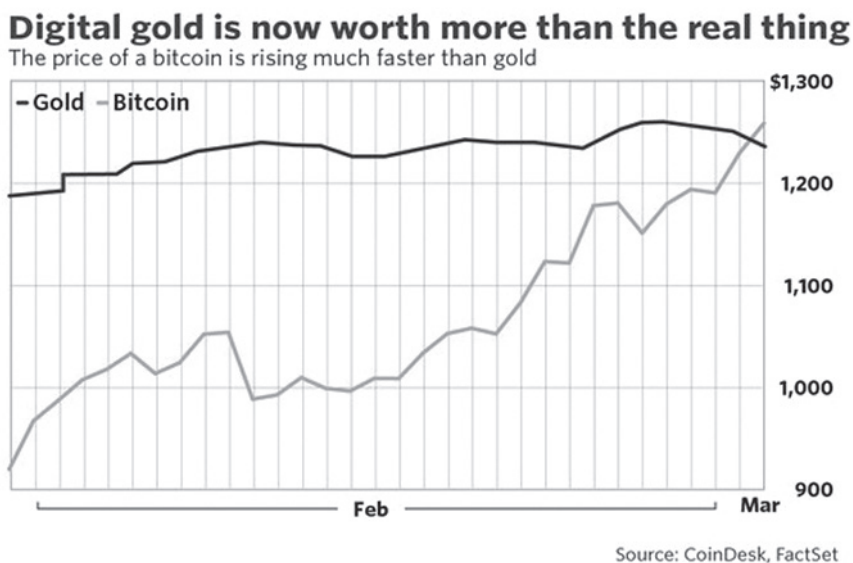


Рис. 1. Динамика изменений стоимостей унции золота и монеты биткойна в начале 2017 года

Существует множество сервисов обмена цифровых валют (в том числе и биткойнов) на другие активы, включая национальные валюты. Подобные службы обычно совершают все операции только в электронной форме. Среди крупнейших из них Bitstamp (Люксембург), Kraken (США), Bitfinex (Гонконг). BTC-E является самой крупной русскоязычной площадкой по обмену биткойнов и входит в пятерку крупнейших в мире.

Среди финансовых и налоговых органов разных стран пока что нет единой позиции, как трактовать сделки с криптовалютой. Часто криптовалюта рассматривается как товар или инвестиционный актив и для целей налогообложения подчинена соответствующему законодательству. Иногда криптовалюту признают в качестве расчётной денежной единицы. В Японии Bitcoin является законным платёжным средством с налогом на их покупку. В Китае операции с биткойнами запрещены для банков, но разрешены для физических лиц.

27 января 2014 года Пресс-служба Банка России опубликовала информацию «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн». В ней Банк России предупредил, что в связи с отсутствием обеспечения и юридически обязанных субъектов операции по «виртуальным валютам» являются спекулятивными. В связи с анонимным характером деятельности по выпуску «виртуальных валют»

и неограниченным кругом субъектов по их использованию для совершения операций граждане и юридические лица могут быть, в том числе непреднамеренно, вовлечены в противоправную деятельность [4].

Большинство пользователей криптовалют привлекает анонимность, так как все, что известно о пользователе — это номер его криптокошелька [5]. Но возможно ли сохранение полной анонимности? Исследовательская группа по криптологии «CryptoLUX» университета Люксембурга опубликовала работу по деанонимизации транзакций биткойн [6]. В ней речь идет о том, что существует возможность привязать биткойн-адреса к ip-адресам пользователей, даже если они используют межсетевой экран (Firewall) или сеть Tor, позволяющую устанавливать анонимное сетевое соединение. Кроме того, возможно связать операции, совершенные с разных биткойн-адресов, но сделанные на одном компьютере.

Известны случаи, когда хакеры взламывают чужие аккаунты криптовалютных систем, для увеличения вычислительных мощностей. Среди обнародованных случаев история Джеймса Синглтона, цифрового менеджера компании Red Bull Music Academy в Германии, который работал за компьютером, затем сделал перерыв и, вернувшись через несколько часов, обнаружил электронное письмо от Amazon, в котором

говорилось, что на его аккаунт заработано 2,600 долларов США, а также создано множество больших баз данных, которые он никогда не создавал в Дублине, Гонконге, Токио и США [7].

С ростом популярности криптовалют возрастает число атак на такие системы, открывая все новые уязвимые места. «Учитывая, что валюту можно легко и анонимно перемещать в интернете, существует почти бесконечное количество способов, которыми вы можете испортить и потерять свои биткойны», — говорит Джесси Пауэлл, генеральный директор Kraken, торговой платформы для биткойнов в Сан-Франциско [8].

В настоящее время все больше людей выбирают криптовалюту в качестве объекта инвестирования. Простых пользователей привлекает анонимность сделок, высокая скорость и удобство совершения транзакций. Однако на другой стороне медали такие недостатки как: неустойчивые курсы валют, большая угроза взлома и мошенничества, компании не предлагают помощь или возмещение потерянных или украденных средств. Кроме того, официальные власти многих стран не одобряют использование криптовалют, так как операции с их счетами затруднительно отслеживать, так же, как и облагать налогами такие доходы.

Литература:

1. Будущее денег и цифровые валюты [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://coinspot.io/analysis/cifrovye-valyuty-i-budushhee-deneg> — Загл. с экрана.
2. Криптовалюта [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта> — Загл. с экрана.
3. Bitcoin is now worth more than an ounce of gold for the first time ever [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.marketwatch.com/story/bitcoin-is-now-worth-more-than-an-ounce-of-gold-for-the-first-time-ever-2017-03-02> — Загл. с экрана.
4. Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн — Пресс-служба Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm.
5. Вотинов М. В. Криптовалюта: особенности создания и внедрения / М. В. Вотинов, И. В. Мартыанова, Г. О. Шокин // Журнал Новый университет, серия «Технические науки», 2015, 9–10 (43–44). — С. 50–52.
6. Informal description of the Bitcoin deanonymization [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.cryptolux.org/index.php/Informal_description_of_the_Bitcoin_deanonymization_attack — Загл. с экрана.
7. 10 things bitcoin won't tell you [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.marketwatch.com/story/10-things-bitcoin-wont-tell-you-2014-07-25?page=9> — Загл. с экрана.
8. Why it's easier to rob bitcoins than banks [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.marketwatch.com/story/why-its-easier-to-rob-bitcoins-than-banks-2014-08-11> — Загл. с экрана.

Обзор результатов исследования субъективного восприятия риска как экономической категории

Вяцкова Наталья Александровна, ассистент

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В настоящее время риск-менеджмент, как отдельное направление экономической теории и теории управления, приобретает все большую популярность. За последнее десятилетие заметно возросло число научных работ, посвященных теоретическим, методологическим, методическим и практическим аспектам риск-менеджмента. Также заметно повысилась роль риск-менеджмента среди отечественного бизнеса, независимо от его размеров, сферы и масштабов осуществляемой деятельности. Практическая актуализация данного направления обусловила появление специализированных стандартов, отображающих концептуальные подходы, наилучшие мировые практики и рекомендации в области управления рисками [6, с. 91–104]. Однако, несмотря на мировую распространенность риск-менеджмента и наличие в стандартах унификации применяемого терминологического

аппарата, в экономической науке и практике управления до сих пор не сформировалось единого подхода к определению самого понятия риска.

Так, стандартом по управлению рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA RMS) риск интерпретируется как «комбинация вероятности события и его последствий» [21]. Стандарт «Управление рисками организаций: Интегрированная модель», разработанный Комитетом спонсорских организаций комиссии Тредвея совместно с компанией PricewaterhouseCoopers (COSO ERM) рассматривает риск как «вероятность возникновения события, которое окажет отрицательное воздействие на достижение поставленных целей» [19, р. 14]. Согласно Международного стандарта ISO 31000:2009, риск — есть «влияние неопределенности на цели» [20, р. 8],

при этом «влияние рассматривается как отклонение от ожидаемого — с позитивными или негативными последствиями» [20, р. 8].

Российские и зарубежные исследователи также по-разному трактуют понятие риска. Значительная часть авторов, среди которых Райзберг Б. А. [12, с. 31], Хохлов Н. В. [16, с. 11], Грачева М. В. [9, с. 27], Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. [17, с. 16] и другие, относящиеся к приверженцам классической теории риска, родоначальниками которой являются Дж. С. Милль и Н. У. Сениор, интерпретируют категорию «риск» исключительно с точки зрения возможности возникновения ущерба, потери, убытка, недополучения доходов или получения дополнительных расходов.

Такие известные деятели экономической науки как Альгин А. П. [1, с. 19–20], Шапкин А. С. [18, с. 6], Воронцовский А. А. [5, с. 66], являющиеся сторонниками неоклассической теории риска, к основоположникам которой относят А. Маршалла и А. Пигу, считают категорию «риск» более сложным и емким понятием, подразумевающим не только негативное воздействие и потери каких-либо ресурсов. Они рассматривают риск как источник возможных колебаний прибыли, как вероятность отклонения от поставленных целей.

Наиболее распространенные определения риска как экономической категории, предлагаемые отечественными и зарубежными авторами, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Научные взгляды отечественных и зарубежных исследователей на понятие «риск»

Автор	Определение
Т. Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико, Е. Сеп, Е. Хусти	«Риск — это не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение» [15, с. 14].
А. П. Альгин	«Риск — это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи или отклонения от цели» [1, с. 81].
Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова	«Риск — это экономическая категория, которая отражает состояние неопределенности в производственных отношениях, предполагающее получение как положительного, так и отрицательного результата» [3, с. 230].
М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова	«Риск — это ситуация, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно» [11, с. 46].
И. Т. Балабанов	«Риск, как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль)» [2, с. 22].
В. В. Глущенко	Риск — это «возможность положительного (шанс) или отрицательного (ущерб, убыток) отклонения в процессе деятельности от ожидаемых или плановых значений» [8, с. 16].
Е. С. Стоянова	«Риск — это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека» [14, с. 439].
Л. Н. Тэпман	«Риск — это возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов и исполнения бюджетов предприятия» [13, с. 8].
В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский	«Риск — это неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели» [7, с. 16].
Н. Н. Куницына	Риск — это «качественная сторона объективно-субъективной экономической категории, выражающая возможность отклонения от намеченного, ожидаемого результата» [10, с. 15].
Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев	«Риск — возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении» [17, с. 16].
Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев	«Риск — это возможность того, что действия человека или их результаты приведут к негативным или позитивным последствиям» [4, с. 22].

Очевидно, что каждый исследователь, давая то или иное определение риска, руководствуется не только объективными факторами окружающего мира, но и собственной системой воззрений, субъективным восприятием исследуемого понятия. Возможно именно субъективное отношение к риску предопределяет в предлагаемых исследователями определениях, в качестве сущностной характеристики риска как экономической категории, преднамеренное выделение определенного атрибута (ущерб, угроза, возможность, шанс, отклонение, вероятность, изменение, ситуация, событие, деятельность и т. д.).

Следовательно, для корректного уточнения определения риска как экономической категории проблема изучения субъективного восприятия риска является актуальной.

Цель исследования заключалась в изучении субъективного восприятия риска как экономической категории и выявлении личностных факторов, влияющих на данное восприятие.

Предмет исследования — субъективное восприятие риска как экономической категории.

Объект исследования — мужчины и женщины от 18 лет и старше.

Материалы и методы исследования

В качестве метода эмпирического исследования было выбрано анкетирование, произведенное посредством индивидуального заполнения респондентами заранее разработанной автором исследования анкеты.

С целью возможности квантификации риска, при составлении анкеты было принято решение предложить респондентам на выбор три принципиально отличающихся варианта определений риска как экономической категории, сформулированные путем обобщения существующих в научной литературе и практике управления трактовок изучаемого нами термина.

Первый вариант предлагаемого определения подходит для тех, кто относится к риску как к возможности, шансу (т. е. риск воспринимается как некая возможность обретения успеха, выигрыша и получения дополнительной прибыли). Второй вариант для тех, кто воспринимает риск исключительно как негативное явление (т. е. риск несет в себе только опасность материальных, финансовых, временных и прочих потерь). Третий вариант определения представляет собой некое сочетание двух предыдущих, и уместен для тех, кто относится к риску как к вероятности реализации шанса и опасности (т. е. риск предполагает возможность получения как положительного результата в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша, так и отрицательного результата в виде потерь, ущерба или убытков по сравнению с планируемым результатом).

Далее вопросы анкеты были составлены в соответствии с гипотезой о возможной зависимости восприятия риска каждого респондента от его возраста, психологического типа личности, образования, занимаемой должности, уровня инвестиционной активности, а также гендерных особенностей.

При обработке полученных данных использовались методы дескриптивной статистики с применением функций MS Excel. Проверка гипотез осуществлялась с помощью методов математической статистики с применением функций программного обеспечения SPSS Statistics.

За период с 2014 г. по 2015 г. включительно в исследовании приняли участие 3769 человек в возрасте от 18 лет и старше, проживающих и осуществляющих свою основную деятельность на территории Российской Федерации. Для данного количества респондентов при 95 % доверительной вероятности к результатам опроса максимальная статистическая ошибка выборки составляет $\pm 1,6\%$.

Результаты исследования и их обсуждение

В результате обработки данных 3769 анкет было установлено, что 1659 чел. относятся к риску исключительно как к негативному явлению, 1771 опрошенных воспринимают риск как вероятность реализации шанса и опасности, и 339 чел. — как возможность, шанс (рис. 1).

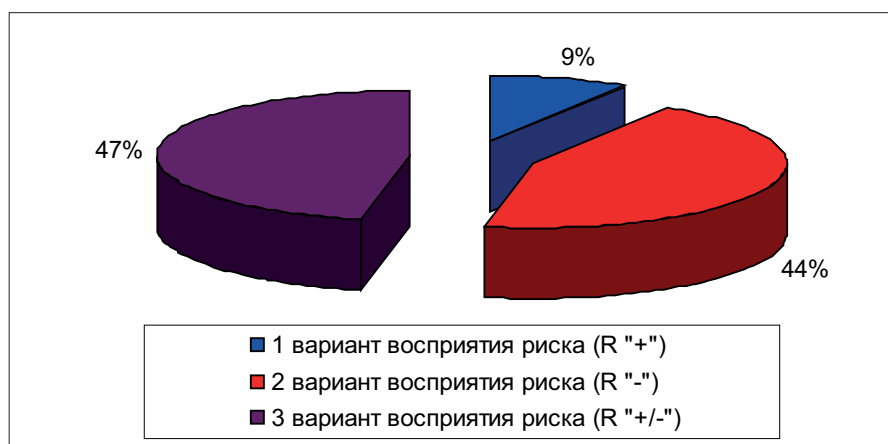


Рис. 1. Восприятие респондентами риска как экономической категории

Анализ различий в восприятии риска в зависимости от биологического пола респондентов показал, что из 1746 мужчин и 2023 женщин, откликнувшихся на данное исследование, 230 мужчин и 109 женщин соответственно выбрали первый самый позитивный вариант из предлагаемых трех определений риска как экономической категории. Второй вариант определения был отмечен 734 мужчинами и 925 женщинами. И, наконец, третий вариант восприятия риска выделили 782 мужчин и 989 женщин (рис. 2).

Так как расчетное значение $\chi^2 = 69,39 > \chi^2_{\text{крит}} = 9,21$, то гипотеза H_0 о независимости рассматриваемых признаков отвергается с вероятностью ошибки 0,01. Однако, результаты вычисления коэффициентов Чупрова ($C = 0,114$), Крамера ($K = 0,136$) и коэффициента сопряженности Пирсона ($P = 0,134$) показали,

что связь между биологическим полом респондентов и их восприятием риска как экономической категории является слабой.

Для выявления явных факторов субъективного восприятия риска, из всей совокупности принявших участие в исследовании, с целью создания равновеликих групп респондентов, случайным образом был произведен типический отбор по половым и возрастным признакам (табл. 2).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в большинстве своем мужчины и женщины относятся к риску как к вероятности реализации шанса и опасности (144 из 253 мужчин и 136 женщин из 255 женщин), и в наименьшей степени — как к возможности, шансу (24 чел. из 253 и 10 из 255 женщин соответственно) (рис. 3).

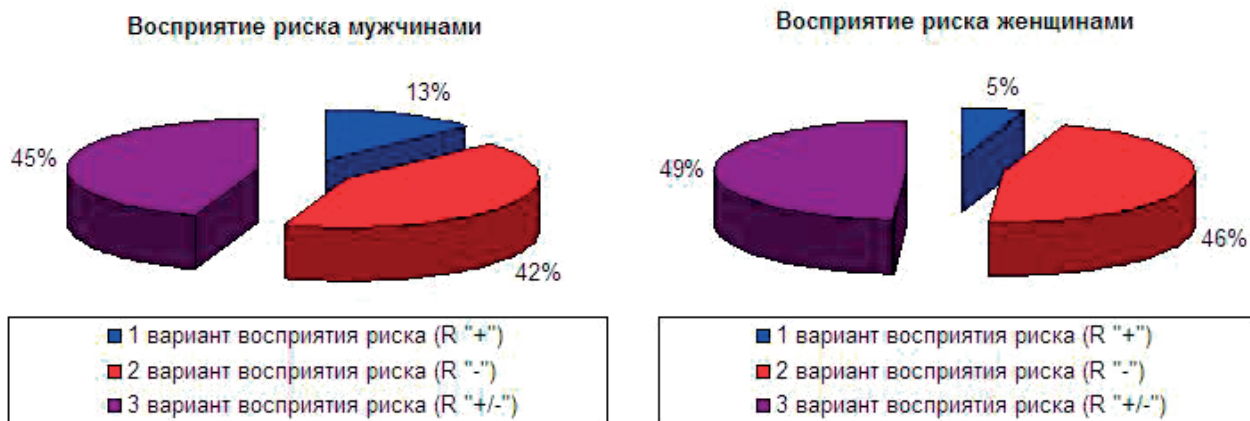
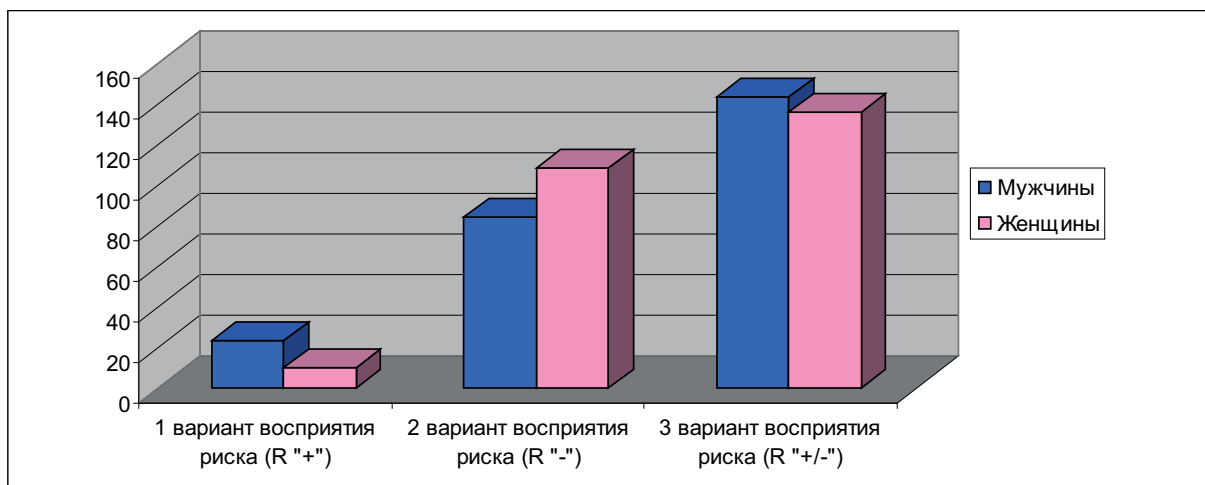


Рис. 2. Гендерные различия в восприятии риска как экономической категории

Таблица 2. Распределение респондентов по отборочным критериям

№ п/п	Возрастная группа респондентов	Мужчины		Женщины		Общее количество анкет
		Количество анкет	%	Количество анкет	%	
1	18–27 лет	50	9,84	50	9,84	100
2	28–37 лет	50	9,84	50	9,84	100
3	38–47 лет	50	9,84	50	9,84	100
4	48–57 лет	50	9,84	50	9,84	100
5	58–67 лет	50	9,84	50	9,84	100
6	Старше 67 лет*	3	0,59	5	0,98	8
Всего		253	49,80	255	50,20	508

Примечание: * В данную возрастную группу вошли все, кто откликнулся на участие в исследовании

Рис. 3. Гендерные различия в восприятии риска ($\chi^2 = 8,955, p < 0,05, C = 0,112, K = 0,133, P = 0,132$)

Возрастная дифференциация респондентов позволила установить, что риск как возможность, шанс воспринимается преимущественно мужчинами и женщинами 18–27 лет (рис. 4, рис. 5). При этом следует отметить, что если среди последующих изучаемых возрастных групп мужчин отмечается небольшое наличие тех, кто позитивно относится к риску, то среди женщин таковых нет.

Наиболее существенный разрыв между вторым и третьим вариантами восприятия риска наблюдается

у мужчин и женщин, входящих в группу 28–37 лет и группу старше 67 лет. Так, 14% мужчин и 38% женщин 28–37 лет и 67% мужчин и 80% женщин старше 67 лет ассоциируют риск исключительно с опасностью и потерями, 76% мужчин и 62% женщин 28–37 лет и 33% мужчин и 20% женщин старше 67 лет соответственно — с вероятностью реализации шанса и опасности. В остальных возрастных группах подобного различия в восприятии риска не наблюдается.

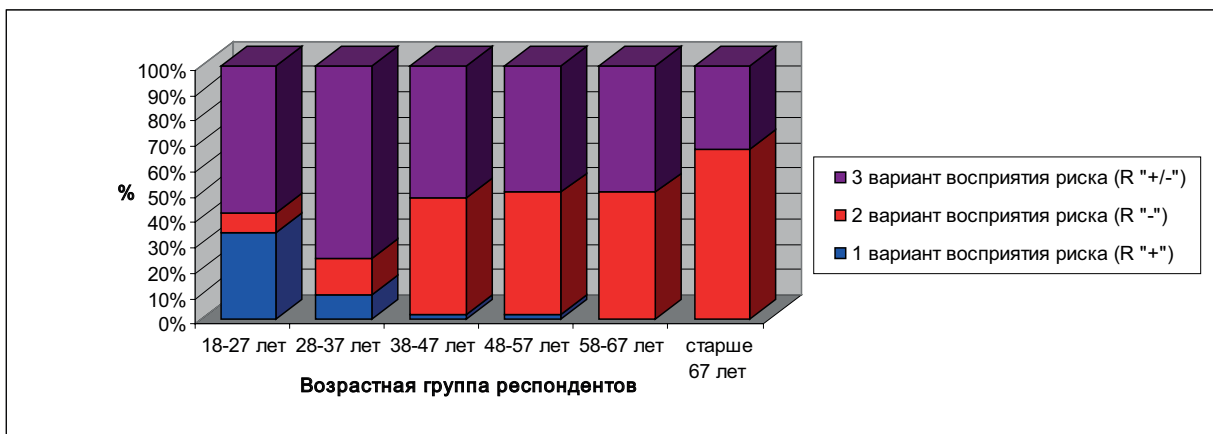


Рис. 4. Возрастные особенности восприятия мужчинами риска как экономической категории ($\chi^2 = 73,003, p < 0,01$)

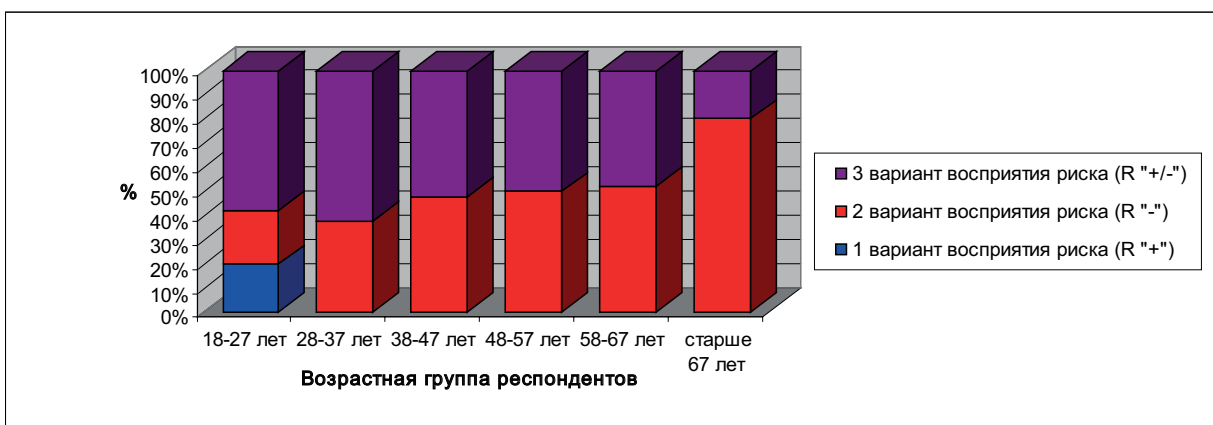


Рис. 5. Возрастные особенности восприятия женщинами риска как экономической категории ($\chi^2 = 52,199, p < 0,01$)

Расчетные значения коэффициентов Чупрова ($C_{\text{муж}} = 0,302$ и $C_{\text{жен}} = 0,254$), Крамера ($K_{\text{муж}} = 0,38$ и $K_{\text{жен}} = 0,32$) и коэффициента сопряженности Пирсона ($P_{\text{муж}} = 0,473$ и $P_{\text{жен}} = 0,412$) свидетельствуют о наличии сильной связи между возрастом респондентов и их восприятием риска как экономической категории.

С целью исследования зависимости восприятия риска индивидуумом от его психологического типа личности, предварительно респондентам предлагалось пройти тест для определения собственного темперамента. Ответы респондентов, полученные в результате анкетирования, сведены в таблицу 3 (табл. 3).

Таблица 3. Распределение ответов респондентов по вариантам восприятия риска в зависимости от их психологического типа личности

Возрастная группа респондентов	Экстраверт						Интроверт					
	Сангвиник			Холерик			Флегматик			Меланхолик		
	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»
Мужчины												
18–27 лет	9	0	10	8	0	11	0	2	7	0	2	1
28–37 лет	3	0	12	2	1	13	0	2	9	0	4	4
38–47 лет	1	2	10	0	4	11	0	9	3	0	8	2
48–57 лет	1	1	10	0	7	10	0	8	3	0	8	2
58–67 лет	0	2	9	0	7	8	0	7	5	0	9	3
Старше 67 лет ¹	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0
Итого²	14	5	51	10	20	54	0	29	27	0	31	12
Женщины												
18–27 лет	6	0	10	4	0	12	0	5	4	0	6	3
28–37 лет	0	0	12	0	1	12	0	8	5	0	10	2
38–47 лет	0	1	11	0	1	12	0	10	3	0	12	0
48–57 лет	0	5	9	0	6	9	0	7	4	0	7	3

Возрастная группа респондентов	Экстраверт						Интроверт					
	Сангвиник			Холерик			Флегматик			Меланхолик		
	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»
58–67 лет	0	4	8	0	6	8	0	7	5	0	9	3
Старше 67 лет ³	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0
Итого⁴	6	11	50	4	15	54	0	38	21	0	45	11

Примечание:
1 $\chi^2 = 0,750$, $p > 0,05$ (принята H_0); 2 $\chi^2 = 70,553$, $p < 0,01$, $C = 0,337$, $K = 0,373$, $P = 0,467$;
3 $\chi^2 = 1,875$, $p > 0,05$ (принята H_0); 4 $\chi^2 = 80,505$, $p < 0,01$, $C = 0,359$, $K = 0,397$, $P = 0,490$

Таким образом, согласно полученным данным, все мужчины и женщины, воспринимающие риск как возможность, шанс, являются экстравертами (сангвиниками и холериками). Подавляющее большинство тех, кто относится к риску исключительно как к негативному явлению, являются интровертами (флегматиками и меланхоликами). Риск как вероятность реализации шанса и опасности отмечен, главным образом, представителями экстраверсии. Результаты вычисления статистических коэффициентов указывают на присутствие сильной связи между типом личности респондента и его восприятием риска как экономической категории.

Исследуя связь между вариантами восприятия риска, выбранными участниками анкетирования, и уровнями их образования следует отметить, что первый самый позитивный вариант был отмечен преимущественно

мужчинами и женщинами, имеющими только среднее (17 чел.) и среднее профессиональное (12 чел.) образование (рис. 6, рис. 7). Респонденты, имеющие высшее образование, составляют наибольший удельный вес среди тех, кто выбрал третий вариант восприятия риска (53% или 149 чел.), и среди тех, кто склонен исключительно к негативной интерпретации риска (47% или 92 чел.). 12,14% (34 чел.) и 2,14% (6 чел.) из всех, воспринимающих риск как вероятность реализации шанса и опасности, и 10,31% (20 чел.) и 2,06% (4 чел.) — как опасность потерь, — обладают степенями кандидата и доктора наук соответственно. Расчетные значения статистических показателей демонстрируют наличие сильной связи между уровнем образования респондентов и их восприятием риска как экономической категории.

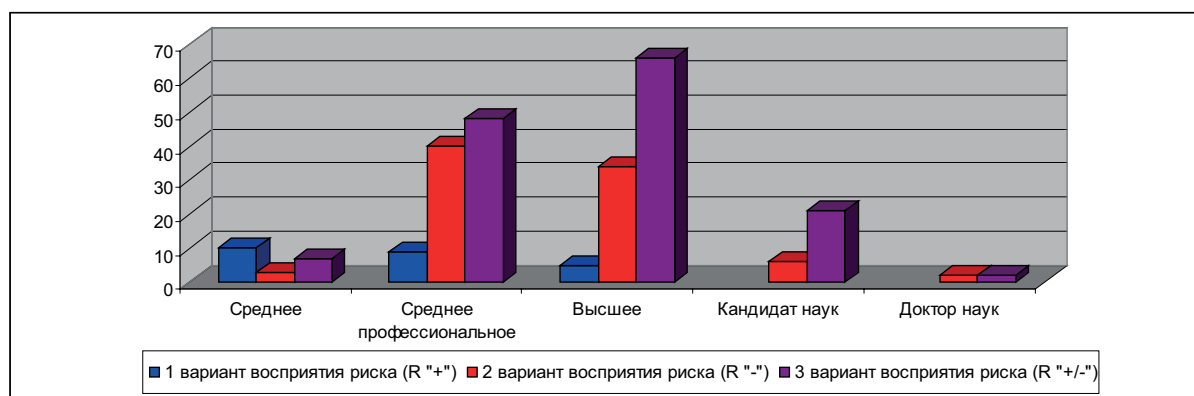


Рис. 6. Распределение респондентов мужского пола по вариантам восприятия риска в зависимости от уровня их образования ($\chi^2 = 50,55$, $p < 0,01$, $C = 0,266$, $K = 0,316$, $P = 0,408$)

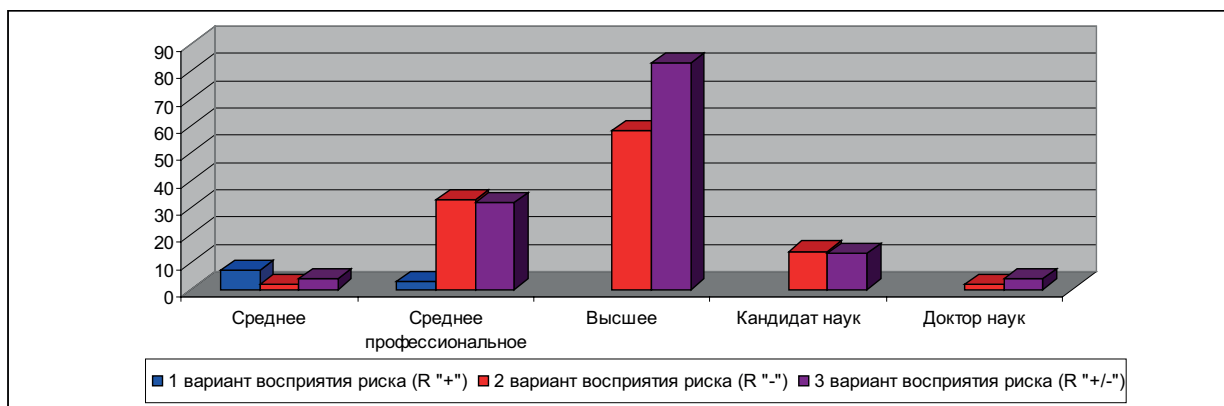


Рис. 7. Распределение респондентов женского пола по вариантам восприятия риска в зависимости от уровня их образования ($\chi^2 = 95,921$, $p < 0,01$, $C = 0,365$, $K = 0,434$, $P = 0,523$)

Зависимость восприятия риска исследуемых мужчин и женщин от их занимаемой на момент исследования должности показана на рис. 8 и рис. 9. Среди 22 мужчин и 41 женщины, пребывающих в статусе «безработный» (студент, домохозяйка, пенсионер), 41 % мужчин и 46 % женщин соответственно выделено негативное восприятие риска.

Из 145 опрошенных относящихся к категории «рабочий» и из 216 «специалистов» 52 % (76 чел.) и 58 % (126 чел.) соответственно считают риск вероятностью реализации шанса и опасности. 40 % (58 чел.) рабочих и 40 % (87 чел.) специалистов выражено исключительно негативное отношение к риску.

Среди 45 руководителей и 39 владельцев бизнеса (собственников, учредителей) 7 % (3 чел.) и 15 % (6 чел.) соответственно выбран первый самый позитивный вариант восприятия риска. 31 % (14 чел.) руководителей и 18 % (7 чел.) владельцев бизнеса отмечен второй самый негативный вариант восприятия риска. И, наконец, третий вариант восприятия риска выделен 62 % (28 чел.) руководителей и 67 % (26 чел.) владельцев собственного дела.

По полученным расчетным данным установлено, что связь между выбранными респондентами вариантами восприятия риска и их занимаемой должности существует, но является слабой.

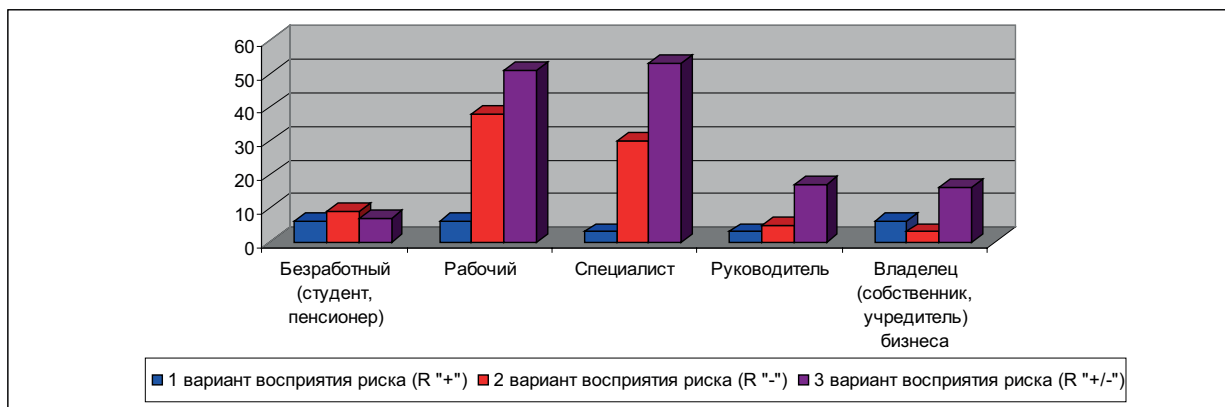


Рис. 8. Распределение респондентов мужского пола по вариантам восприятия риска в зависимости от занимаемой должности ($\chi^2 = 27,426, p < 0,01, C = 0,196, K = 0,233, P = 0,313$)

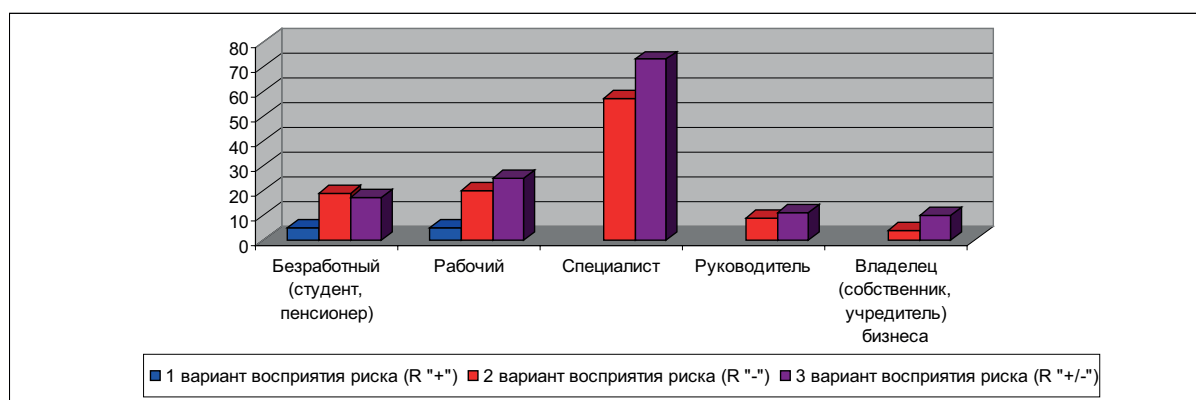


Рис. 9. Распределение респондентов женского пола по вариантам восприятия риска в зависимости от занимаемой должности ($\chi^2 = 21,481, p < 0,01, C = 0,173, K = 0,205, P = 0,279$)

Для выявления возможной связи между субъективным восприятием риска респондентами и их уровнем инвестиционной активности, участникам исследования предлагалось ответить на вопрос: «Занимаетесь ли Вы инвестиционной деятельностью?» одним из однозначных ответов: «Да» или «Нет». Полученные ответы сведены в таблицу 4.

Оценивая результаты исследования по данному вопросу, следует отметить, что только 15 % (39 чел.) мужчин и 11 % (29 чел.) женщин из всех опрошенных так или иначе участвуют в инвестиционной деятельности. Из них 15 % (6 чел.) мужчин и 7 % (2 чел.) женщин относятся к риску как к шансу, 8 % (3 чел.) мужчин и 21 % (6 чел.) женщин — к опасности, потерям, и 77 % (30 чел.) мужчин и 72 % (21 чел.) женщин

воспринимают риск как вероятность реализации шанса и опасности.

Полученные результаты расчетных статистических коэффициентов свидетельствуют о наличии слабой связи между участием респондентов в инвестиционной деятельности и их восприятием риска как экономической категории.

Выводы

Проведенное исследование позволило установить наличие разнохарактерности субъективного восприятия риска как экономической категории и выявить личностные факторы, влияющие на данное восприятие у мужчин и женщин в возрасте от 18 лет и старше, проживающих и осуществляющих свою основную деятельность на территории Российской Федерации.

Таблица 4. Распределение ответов респондентов по вариантам восприятия риска в зависимости от их участия в инвестиционной деятельности

Возрастная группа респондентов	«Занимаетесь ли Вы инвестиционной деятельностью?»					
	«ДА»			«НЕТ»		
	R «+»	R «-»	R «+/-»	R «+»	R «-»	R «+/-»
Мужчины						
18–27 лет	3	0	8	14	4	21
28–37 лет	2	0	8	3	7	30
38–47 лет	0	1	6	1	22	20
48–57 лет	1	1	5	0	23	20
58–67 лет	0	1	3	0	24	22
Старше 67 лет ¹	0	0	0	0	2	1
Итого²	6	3	30	18	82	114
Женщины						
18–27 лет	2	0	1	8	11	28
28–37 лет	0	1	5	0	18	26
38–47 лет	0	2	7	0	22	19
48–57 лет	0	2	5	0	23	20
58–67 лет	0	1	2	0	25	22
Старше 67 лет ³	0	0	1	0	4	0
Итого⁴	2	6	21	8	103	115
Примечание: 1 $\chi^2 = 0$, $p > 0,05$ (принята H_0); 2 $\chi^2 = 14,143$, $p < 0,01$, $C = 0,199$, $K = 0,236$, $P = 0,230$; 3 $\chi^2 = 5$, $p > 0,05$ (принята H_0); 4 $\chi^2 = 6,696$, $p < 0,05$, $C = 0,136$, $K = 0,162$, $P = 0,160$						

В результате исследования было установлено, что подавляющее большинство респондентов воспринимают риск как вероятность реализации шанса и опасности (т. е. риск предполагает возможность получения как положительного результата в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша, так и отрицательного результата в виде потерь, ущерба или убытков по сравнению с планируемым результатом). А риск как некая возможность обретения успеха, выигрыша и получения дополнительной прибыли воспринимается самым наименьшим количеством респондентов.

Среди тех, кто относится к риску как к возможности, шансу, преимущественно преобладают мужчины в возрасте 18–37 лет, являющиеся экстравертами (сангвиниками и холериками), со средним, средним профессиональным и высшим образованием, имеющие собственное дело, а также пребывающие на момент исследования в статусе «безработный» (студент, пенсионер), и относящиеся к категориям «рабочий», «специалист», «руководитель».

Среди тех, кто воспринимает риск исключительно как негативное явление (т. е. риск несет в себе только опасность материальных, финансовых, временных и прочих потерь), преобладают женщины в возрасте 18–67 лет и старше, являющиеся интровертами (флегматиками и меланхоликами), со средним профессиональным и высшим образованием, 14 из которых обладают степенями кандидата наук, имеющие собственное дело, а также пребывающие на момент исследования в статусе «безработный» (студент, домохозяйка, пенсионер)

и относящиеся к категориям «рабочий», «специалист», «руководитель».

Таким образом, полученные результаты не только позволяют обосновать отсутствие в экономической науке и практике управления единого подхода к определению понятия риска, но и раскрывают проблему возможности искажения обобщенных показателей, получаемых в результате проведения экспертных опросов касательно оценки рисков. Во избежание данной проблемы, с целью учета фактора субъективности в выставляемых экспертами оценках, автором исследования предлагается ввести **поправочный коэффициент субъективного восприятия риска** $k_{вос}$. Так, например, обобщенный безотносительный показатель экспертных оценок, определяемый как среднее арифметическое из оценок, поставленных всеми экспертами, с учетом субъективности восприятия риска каждым экспертом, может быть представлен как:

$$SR_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m R_{ij} \times k_{вос_i},$$

где R_{ij} — оценка j -го риска, поставленная i -м экспертом;
 $k_{вос_i}$ — поправочный коэффициент субъективного восприятия риска i -м экспертом;

m — количество экспертов, $i = 1, 2, 3, \dots, m$.

В настоящий момент, в условиях отсутствия единого общепризнанного определения риска как экономической категории, введение предлагаемого коэффициента представляется очевидной необходимостью.

Литература:

1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. — М.: Мысль, 1989. — 187 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
3. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Словарь рыночной экономики / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. — СПб.: Петрополис, 1995. — 568 с.
4. Вишняков Я. Д., Радаев Н. Н. Общая теория рисков: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. — 2-е изд., испр. — М.: Академия, 2008. — 368 с.
5. Воронцовский А. А. Управление рисками / А. А. Воронцовский. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 458 с.
6. Вяцкова Н. А. Обзор стандартов по управлению рисками / Н. А. Вяцкова // Сибирский экономический вестник. — 2015. — № 1. — С. 91–104.
7. Гамза В. А., Екатеринославский Ю. Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций / В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский. — М.: Экономика, 2002. — 108 с.
8. Глущенко В. В. Управление рисками. Страхование / В. В. Глущенко. — Железнодорожный: Крылья, 1999. — 336 с.
9. Грачева М. В. Анализ проектных рисков / М. В. Грачева. — М.: Финстатинформ, 1999. — 216 с.
10. Куницына Н. Н. Экономическая динамика и риски: Монография / Н. Н. Куницына. — М.: Редакция журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 2002. — 288 с.
11. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 223 с.
12. Райзберг Б. А. Предпринимательство и риск / Б. А. Райзберг. — М.: Знание, 1992. — 64 с.
13. Тэпман Л. Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман; под ред. проф. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 380 с.
14. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. — М.: Перспектива, 2000. — 574 с.
15. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико, Е. Сеп, Е. Хусти; пер с венг. М.: Экономика, 1979. — 184 с.
16. Хохлов Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 239 с.
17. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: Учебное пособие / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. — М.: Проспект, 2008. — 160 с.
18. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. — 6-е изд. / А. С. Шапкин. — М.: Дашков и Ко, 2003. — 544 с.
19. Enterprise Risk Management — Integrated Framework. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), 2004.
20. ISO 31000:2009. Risk management — Principles and guidelines: International standard. Geneva, Switzerland: International Organization for Standardization (ISO), 2009.
21. Risk Management Standard [Электронный ресурс] // Federation of European Risk Management Associations (FERMA). URL: <http://www.ferma.eu/risk-management/standards/risk-management-standard/>

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Основные направления инновационного развития экономики в Республике Узбекистан

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;
Бозоров Мухаммад Облокул угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В условиях растущей конкуренции на мировых рынках Узбекистана осуществляется последовательные меры по формированию самой современной формы экономики — инновационной. С этой целью по инициативе главы нашего государства поэтапно создается механизм прочной взаимосвязи науки и производства, когда ученые ориентируют свои исследования на конкретные потребности экономики и общества, а хозяйственники заинтересованы в финансовой поддержке их инновационной деятельности, внедрение результатов которой повышает конкурентоспособность продукции.

Определяющий фактор устойчивого развития инновационной экономики в современных условиях — это формирование и развитие инновационной среды страны, связанной с использованием результатов научных исследований и разработок для создания принципиально новых видов продукции, создания и применения новых технологий ее производства с последующим внедрением и реализацией на рынке.

Инновационная экономика — это тип экономики, основанной на потоке инноваций, постоянном техническом и технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с весьма высокой добавочной стоимостью

Инновационная экономика в целом характеризуется следующими базовыми принципами, признаками и индикаторами:

- высоким индексом экономической свободы;
- высоким уровнем развития образования и науки;
- высоким и конкурентоспособным качеством жизни;
- высокой конкурентоспособностью экономики;
- высокой долей инновационных предприятий и инновационной продукции;
- конкуренцией и высоким спросом на инновации;
- инициацией новых рынков;
- принципом разнообразия рынков;
- развитой индустрией знаний и высоким их экспортом.

Инновация — это введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода

маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связей. Исходя из этого, инновационной деятельностью является все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций, или же задуманной с этой целью.

Современная узбекская наука по многим фундаментальным направлениям знаний не утратила своего мирового уровня и способна ответить на инновационные вызовы, в первую очередь, в области физики, математики, химии, физиологии, медицины, а также по прикладным разработкам лазерной и криогенной техники, новых материалов, аэрокосмической техники, ряда образцов военной техники и технологии, средств связи и телекоммуникаций, информации.

Инновационное развитие экономики является необходимым условием экономического роста и повышения качества жизни в любой стране. Оно зависит от экономического и научно-технического потенциала государства, его инновационной политики и ресурсов, и определяет уровень конкурентоспособности страны.

Инновации обеспечивают устойчивое функционирование и развитие любой отрасли, так как характерной чертой современной экономики является высокая скорость изменений в рамках отраслей и отдельных организаций, требующая внедрения новшеств. Под влиянием подвижной внешней среды предприятия изменяют не только ассортимент, ценовую политику и методы продвижения, но и организационную структуру, стандарты и технологии управления. Наиболее эффективный путь изменений, развития и реализации нововведений определяется с помощью инновационной стратегии, базирующейся на долгосрочном прогнозировании, учете внутренних и внешних факторов и ресурсных ограничениях. Инновационная стратегия предполагает создание продукта, не имеющих на рынке аналогов, ориентированных на новые потребности.

Глобализация научно-инновационных процессов на мировом рыночном пространстве требует использование новых организационных механизмов для осуществления перехода к инновационной экономике.

Переход к инновационной экономике обуславливает повышение роли основных макроэкономических факторов.

1. Мир вступил в новое столетие основой экономикой, основой которой принято считать процессы макроэкономической глобализации и бурного развития информационных технологий.

2. Социальное процветание развитых стран мира во все большей мере базируется на росте качества человеческого интеллектуального потенциала, что объективно вызвано неудержимым информационно-технологическим прогрессом.

В развитых странах приоритет накопления и повышения качества человеческого капитала превратился в главную цель инвестиционной политики и накопления национального богатства в целом. Во-первых, вложения в человеческий интеллект гарантирует доходы большие или сравнимые с доходами от ценных бумаг банковских депозитов. Во-вторых, концентрация человеческого интеллекта на создании высоких технологий и новейших высококачественных потребительских товаров приводит к трансформации структуры спроса в сторону высокотехнологичных товаров, что изменяет целевые критерии эффективности предпринимательства и воспроизводственный смысл накопления. В-третьих, высокоинтеллектуальный человеческий капитал повышает требования к качеству производственной среды и условиям труда, а населения — к качеству жизни, социальной и экологической обстановке, что препятствует разрушению окружающей природной среды и ограничивает эксплуатацию природного капитала.

3. Мировая экономика характеризуется расточительным расходом в производстве основных видов сырьевых и топливных ресурсов, что все быстрее приближает мировое сообщество к полному истощению природных ресурсов, в первую очередь топливно-энергетический.

4. В мире нарастают экологические и техногенные катастрофы обусловленные масштабным применением в производстве нанотехнологий и «грязных

Видов топлива на массовых видах транспорта, в первую очередь в результате неограниченной автомобилизации в развитых странах мира. Особенно кардинальные экологические потрясения в перспективе ожидаются в связи с глобальным потеплением климата, главными факторами которого являются постоянное повышение углеродных окислов и образование «ионных дыр» в верхних слоях атмосферы.

Таким образом, степень влияния макроэкономических, демографических, ресурсных и экологических факторов становится все более глобальной, формирующей требования и вызовы в области научно-инновационной политики всего мирового сообщества и корректирует реализацию инновационных процессов в каждой стране, встающей на инновационный путь развития национальной экономики. Республиканской научно-инновационной системе в этой ситуации предстоит интегрироваться с мировыми странами для совместного решения общемировых проблем и вызовов на основе реализации межстрановой научно-инновационной стратегии.

Литература:

1. Стратегия модернизации и обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста. Форум экономистов Узбекистана. — Т.: «SMI-ASIA». 2014.
2. Безделов В. А. Развитие инновационной финансовой деятельности в организациях. Одесса. 2012.

Формирование технологических платформ как нового инструмента инновационного развития экономики

Аржанцев Сергей Александрович, кандидат экономических наук, зав. сектором;

Писарев Сергей Леонидович, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник;

Колязина Елена Валерьевна, научный сотрудник

Фролова Александра Александровна, аспирант, научный сотрудник;

Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства (г. Москва)

В статье рассматриваются теоретические аспекты формирования технологических платформ, как одного из инструментов инновационного развития, а также реализации национальных приоритетов научно-технологического развития и развития научно-производственных связей. Авторами приведены основные цели и принципы формирования технологических платформ, а также представлено его понятие.

Ключевые слова: технологическая платформа, формирование, инновации, развитие, научные разработки

Инновации являются одним из приоритетов российской государственной политики, что подчеркивается в государственных стратегических документах: Концепция долгосрочного социально-экономического

развития на период до 2020 г., Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., а также в решениях Президентской Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России

и Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям.

Формирование «технологических платформ» можно рассматривать в качестве одного из возможных вспомогательных инструментов реализации национальных приоритетов научно-технологического развития и развития научно-производственных связей.

Технологические платформы могут создаваться по инициативе бизнеса, науки, государства, гражданского общества, в том числе компаний, включая компании с государственным участием, научных организаций и образовательных учреждений.

В России работа по созданию технологических платформ началась в 2010 году в соответствии с решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям по вопросу разработки программ инновационного развития компаний с государственным участием.

В 2011–2014 годах были созданы 35 российские технологические платформы с участием широкого круга заинтересованных сторон (ведущих научных и образовательных организаций, крупных и средних производственных предприятий, субъектов малого предпринимательства, общественных объединений). Всего в состав участников российских технологических платформ вошли более 3500 организаций.

Технологические платформы сформированы по наиболее перспективным направлениям научно-технологического развития российского бизнеса.

Основными целями формирования технологических платформ являются:

- расширение «горизонта» возможных направлений технологической модернизации и повышение ее результативности за счет развития научно-производственных партнерств;
- расширение в экономике круга потенциальных «бенефициаров» от исследований и разработок, поддерживаемых государством;
- улучшение условий для распространения в экономике передовых технологий;
- привлечение дополнительных негосударственных ресурсов в инновационную сферу;
- консолидация ресурсов на приоритетных направлениях инновационного развития;
- селекция лучших технологий, формирование «центров превосходства» в секторе исследований и разработок, развитие системы связей;
- расширение возможностей по оценке приоритетности для социально-экономического развития различных научно-технологических направлений.

Формирование и реализация технологических платформ направлены на решение следующих задач:

- усиление влияния потребностей бизнеса и общества на реализацию важнейших направлений научно-технологического развития;
- выявление новых научно-технологических возможностей модернизации существующих секторов и формирование новых секторов российской экономики;

- определение принципиальных направлений совершенствования отраслевого регулирования для быстрого распространения перспективных технологий;
- стимулирование инноваций, поддержка научно-технической деятельности и процессов модернизации предприятий с учетом специфики и вариантов развития отраслей и секторов экономики;
- расширение научно-производственной кооперации и формирование новых партнерств в инновационной сфере;
- совершенствование нормативно-правового регулирования в области научного, научно-технического и инновационного развития.

Таким образом, технологические платформы это — коммуникационный инструмент объединения усилий различных заинтересованных сторон (государства, бизнеса, науки) в определении инновационных вызовов, разработке программы стратегических исследований и определении путей ее реализации. Он направлен на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон, совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития.

В ходе реализации деятельности технологических платформ осуществляется:

- разработка стратегической программы исследований, предусматривающей определение среднесрочных и долгосрочных приоритетов в проведении исследований и разработок, выстраивание механизмов научно-производственной кооперации;
- формирование программ обучения, определение направлений и принципов развития стандартов, системы сертификации, реализация мер по развитию инновационной инфраструктуры;
- разработка программы по внедрению и распространению передовых технологий в соответствующих секторах российской экономики, определяющей различные механизмы и источники финансирования, обязательства участников технологической платформы;
- создание организационной структуры, обеспечивающей необходимые условия реализации взаимодействия между предприятиями, научными и образовательными организациями.

В рамках технологических платформ обеспечивается разработка предложений, направленных на совершенствование регулирования в научно-технологической и инновационной сфере, в том числе в части:

- уточнения тематики НИОКР, поддерживаемых государством, совершенствования механизмов стимулирования инновационной деятельности;
- совершенствования технического регулирования;
- определения перспективных требований к качественным характеристикам продукции (услуг), запрашиваемых для государственных нужд;

- уточнения программ инновационного развития крупных компаний с государственным участием;
- уточнения направлений и принципов поддержки государственными институтами развития научно-технической и инновационной деятельности;
- совершенствования образовательных стандартов;
- определения направлений международного научно-технологического сотрудничества.

Таким образом, основными принципами создания технологических платформ являются:

- объединение усилий наиболее значимых и заинтересованных сторон (государства, бизнеса, науки);
- обеспечение выработки и реализации долгосрочных (стратегических) приоритетов в масштабах определенных секторов экономики;
- технологическая модернизация в наиболее перспективных для развития экономики направлениях.

На базе технологической платформы выстраивается взаимодействие различных заинтересованных сторон (вузов, научных организаций, промышленных предприятий, органов власти и др.) для решения стратегических задач научно-технологического развития отраслей и секторов российской экономики, к которым относится технологическая платформа. Участники технологической платформы осуществляют координацию действий и кооперацию друг с другом на доконкурентной стадии прикладных исследований и разработок.

Вместе с тем, функционирование технологических платформ открывают для участников следующие возможности:

- для бизнеса — позволяет обеспечить улучшение среды для инноваций, расширение возможностей для финансовой поддержки реализации инновационных проектов, расширение горизонта планирования, производство продукции с высокой добавленной стоимостью;
- для науки — формирует благоприятные условия для привлечения бизнеса к партнерству с научными организациями, расширение спроса бизнеса на НИОКР, формирование потенциала

для реализации сложных проектов с большим количеством участников;

- для государства в рамках научно-технической политики — способствует обеспечению координации НИОКР, осуществляемых за счет бюджетных средств, улучшению условий для распространения передовых технологий, расширению масштабов внебюджетного финансирования приоритетных для государства проектов.

Основные выгоды и преимущества компаний от участия в технологических платформах:

- распределение среди участников технологической платформы рисков и затрат на реализацию крупных проектов, относящихся к доконкурентной стадии исследований и разработок;
- устранение дублирования в проведении ключевых исследований и разработок, востребованных большинством компаний в данном секторе экономики;
- участие в выработке широким кругом стейкхолдеров консолидированных предложений по совершенствованию государственного регулирования в научно-технической и инновационной сфере;
- возможность диверсификации на комплексной и системной основе источников финансирования выполнения крупных проектов, относящихся к доконкурентной стадии исследований и разработок, исходя из структуры их бенефициаров, в том числе заинтересованности государства (реализация НИОКР в рамках целевых программ, финансируемых из государственного бюджета; формирование госзаказа на инновационную продукцию; финансирование инновационных проектов из средств институтов развития и др.).

Таким образом, создание и развитие технологических платформ должно обеспечить появление эффективной промышленной, научной и образовательной кооперации. Результатом деятельности такой кооперации станет не только появление и продвижение инновационной продукции и передовых технологических разработок, но и внедрение разработанных инноваций в производство и получение практической отдачи при их реализации.

Литература:

1. Аналитическая справка «Российские технологические платформы (РТП), переход от РТП к Евразийским технологическим платформам» [электронный ресурс], http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets
2. Технологические платформы [электронный ресурс], <http://innovation.gov.ru/ru/taxonomy/term/2331>

Национальная модель и её эффективность для экономического роста в странах с переходной экономикой

Зайнутдинова Умида Джалаловна, кандидат экономических наук, доцент;

Дауланов Бобур Улугбек угли, студент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Экономика — это наука о богатстве, то естественно, что с самого начала возникновения в центре ее внимания оказалась и проблема экономического роста. Разрешение этой проблемы означало поиск таких факторов развития экономики, которые обеспечили бы повышение уровня жизни при постоянном росте населения.

Всемирным банком [1] было проведено обширное исследование причин экономического успеха ряда стран¹, в результате которого удалось установить влияние трех групп факторов:

- а) достижение политической и макроэкономической стабильности;
- б) инвестиции в человеческие ресурсы;
- в) ориентация на внешние рынки.

Основой успеха всех этих стран стал прагматизм при формировании топ или иной экономической политики.

Анализ экономического развития Узбекистана показал эффективность «узбекской модели» перехода к рыночной экономике, основанной на пяти ключевых принципах: приоритет экономики над политикой, государство — главный реформатор, верховенство закона во всех сферах жизни общества, проведение сильной социальной политики и эволюционный, поэтапный путь рыночных реформ.

За 25 лет экономика страны выросла более чем в 5,5 раза, реальные доходы на душу населения — в 9 раз. В последнее десятилетие ежегодные темпы роста валового внутреннего продукта превышают 8%, что является одним из самых высоких показателей в мире. Объем валового внутреннего продукта на душу населения по паритету покупательской способности увеличился в 4 раза и составляет сегодня более 6,5 тыс. долл. [3].

Анализ социально-экономического развития Узбекистана свидетельствует о том, что в ближайшие 10–15 лет национальная экономика может войти в число экономически развитых стран. Так, анализ по трем группам факторов, выявленных Всемирным банком позволяет подтвердить данный вывод, так как для этого созданы основные предпосылки такие, как:

1) Политическая и макроэкономическая стабильность. Принимаемые Правительством комплексные меры обеспечивают устойчивый экономический рост в стране и способствуют динамичному развитию отраслей национальной экономики.

Узбекистан добился впечатляющих успехов в сфере социально-экономического развития. В течение 2000–2015 гг. темпы роста ВВП составили в среднем 7% в год, поэтому показателю страна входит в пятерку самых быстрорастущих стран мира. Ежегодный рост ВВП Узбекистана за последние 10 лет, из которых 6 приходится

на период кризиса, превышает 8%, что является одним из самых высоких показателей в мире. За последнее десятилетие экономика Узбекистана удвоилась. При этом обеспечено почти 2-кратное снижение уровня малообеспеченности, 4-кратный рост внешнеторгового оборота, повышение доли промышленности в ВВП с 14,1 до 24,1%. [2]

Узбекистан с 2005 года сохраняет положительное сальдо торгового и платежного балансов, а также профицит государственного бюджета.

По прогнозам ведущих международных организаций и финансово-экономических институтов, тенденция высоких темпов роста будет сохраняться в перспективе.

2) Абсолютная энергетическая независимость. Это стало важным преимуществом нашей страны и Узбекистан — это одно из немногих государств в мире, экономика которого этого добилась. Недр Узбекистана обладают огромными запасами полезных ископаемых и природных ресурсов. Страна занимает лидирующие позиции в мире в плане золота, урана, меди, серебра, свинца, цинка, вольфрама, редких металлов и других запасов. Республика входит в десятку стран по запасам газа и нефти, угля и урана. Производимая в стране электроэнергия по стоимости в 4 раза ниже средней цены, которую уплачивают промышленные потребители в развитых странах.

3) Диверсификация экономики. Узбекистан обладает наиболее диверсифицированной экономикой в Центральной Азии. Узбекистан является единственным в Центральной Азии государством, выпускающим широкую номенклатуру современных автомобилей, грузовиков, высококачественной сельхозтехники: от мини-тракторов до комбайнов, крупнейшим в регионе производителем химической, текстильной, пищевой продукции, строительных материалов, электроники и электротехники.

4) Выгодное географическое положение и близость к крупнейшим рынкам является еще одним фактором привлекательности Узбекистана для иностранных инвесторов. Страна имеет самый большой потребительский рынок в регионе с более чем 30 млн жителей, что составляет около половины от общей численности населения Центральной Азии.

Благодаря развитой транспортной инфраструктуре, предприятия Узбекистана имеют возможность выхода на крупнейшие и наиболее динамично развивающиеся рынки Центральной Азии и Афганистана (с населением более 90 млн человек), СНГ (с населением более 300 млн человек), Западной и Восточной Азии, а также Европы.

5) Беспрецедентные льготы и преференции предусмотрены для инвесторов в свободной индустриально-экономической зоне «Навои» и специальных индустриальных

1 Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань, а также Индонезия и Малайзия

зонах «Ангрен» и «Джизак». Резиденты зон освобождаются практически от всех видов налогов в зависимости от объемов вложенных инвестиций — от 3 до 15 лет (СИЭЗ «Навои») и от 3 до 7 лет (СИЗ «Ангрен» и «Джизак»).

б) Банковско-финансовая сфера Узбекистана выступает важнейшим звеном в осуществлении активной инвестиционной политики по реализации стратегически значимых проектов, направленных на модернизацию, техническое и технологическое обновление ведущих отраслей экономики, финансовую поддержку малого бизнеса и частного предпринимательства, обеспечение качественными банковскими услугами физических лиц.

Логическим продолжением осуществляемого в стране непрерывного процесса обновления производства и внедрения инновационных технологий стал Указ Президента Ислама Каримова от 4 марта 2015 года № УП-4707 «О Программе мер по обеспечению структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства на 2015—2019 годы» [4].

Программа принята в целях последовательного обеспечения структурных преобразований, модернизации и диверсификации производства, дальнейшего развития высокотехнологичных отраслей промышленности, способных стать локомотивами стабильного экономического роста, наиболее полного использования имеющихся резервов в целях снижения энергоемкости производимой продукции, материальных и трудовых затрат, а также расширения производства конкурентоспособных готовых товаров и полуфабрикатов, пользующихся устойчивым спросом на мировом рынке, активного привлечения для этого иностранных инвестиций, в том числе путем создания с ведущими зарубежными компаниями на паритетной основе совместных предприятий.

В нефтегазовой и нефтехимической промышленности планируется увеличение объемов производства и расширение ассортимента продукции с высокой добавленной стоимостью на основе глубокой переработки природного газа и газового конденсата. В химической промышленности предполагается диверсификация производства и экспорта путем внедрения современных технологий производства сложных минеральных удобрений, полимеров, синтетического каучука, метанола, а также широкого спектра товаров бытовой химии.

В общей сложности в сфере геологии, топливно-энергетическом комплексе, химической, нефтехимической и металлургической промышленности планируется реализовать 124 инвестиционных проекта по модернизации, техническому и технологическому обновлению производств, а также 48 новых перспективных инвестиционных проектов с привлечением зарубежных инвесторов.

В рамках «узбекской модели» система социальной защиты, опирающаяся на институт махалли, доказала свою состоятельность, предотвратив резкое снижение уровня жизни и обеспечив адресность социальной поддержки. Так, усилия по совершенствованию созданной системы позволили задействовать более широкий спектр институтов и инструментов социальной защиты, существенно повысить эффективность системы. Вместе с тем, на фоне

высоких показателей экономического роста, продолжающегося уже более десяти лет, ускорения процессов трансформации и модернизации, как экономики, так и общества, и институтов, следует, возможно, по-новому взглянуть и на будущее системы социальной защиты.

Сложившаяся система социальной защиты имеет несколько уровней и включает:

1. Обязательное социальное страхование, в том числе пенсионное обеспечение;

2. Социальную поддержку отдельных категорий населения, состоящую из:

- а) адресных мер поддержки отдельных категорий населения, основанных на проверке нуждаемости;
- б) социальных выплат и льгот отдельным категориям населения без учета их нуждаемости;
- в) социального обслуживания населения.

Основной принцип, заложенный в основу данной системы, предполагает противодействие негативным последствиям уязвимости — недостатку материальных средств к достойному существованию.

Изменения экономических, социальных и институциональных условий предъявили новые требования к системе социальной защиты. Постепенно внедряются механизмы, которые помогают представителям уязвимых слоев населения лучше и быстрее приспособиться к изменениям во внешней среде — изменить себя, свой образ мышления, свои профессиональные и социальные навыки таким образом, чтобы оставаться вовлеченными в экономически и социально активную деятельность и избавиться от оставшегося наследия «иждивенчества».

Принятые меры по социальной защите населения тесно связаны со второй группой факторов экономического роста «инвестиции в человеческие ресурсы».

Наличие значительного человеческого и интеллектуального потенциала, соответствующего современным международным стандартам образования. Более половины населения нашей страны — это молодежь, которая по итогам обязательного 12-летнего обучения получает глубокие знания, как минимум 2 современные профессии, владеет информационными технологиями и не менее двумя иностранными языками.

В Узбекистане созданы филиалы ряда ведущих европейских, азиатских и российских вузов, в частности Британского Вестминстерского университета, Сингапурского института менеджмента и развития, Туринского политехнического университета, Московского государственного университета и др.

Вместе с тем, оценка качества человеческого капитала в Узбекистане показывает, что меры, принятые по его развитию в течение последних 20 лет, были нацелены преимущественно на обеспечение деятельности отдельных институтов и достижения отдельных показателей в рамках развития системы образования, науки и инноваций, без учета их взаимосвязи.

В частности, необходимо продолжение реформирования системы образования по следующим направлениям:

1. Углубление реформ в рамках системы высшего образования. Повышение самостоятельности вузов. Важнейшим условием выхода высших учебных заведений

на новый уровень развития с точки зрения повышения качества предоставления образовательных услуг, определения лучших способов взаимодействия с наукой и частным сектором, а также повышения эффективности управления финансами является предоставление вузам в определенной степени институциональной и финансовой автономии.

Адаптация высшего образования к изменяющимся потребностям посредством мер по усилению исследовательской компоненты и международной интеграции профессионального образования.

2. Стимулирование взаимодействия вузов с другими субъектами, задействованными в инновационных процессах. Научная и инновационная деятельность высшей школы «блокируются» слабым взаимодействием между высшей школой, бизнесом, государством и обществом. Поэтому целью государственной политики должно стать развитие взаимодействия данных субъектов. Это предполагает:

Формирование национальных «технологических платформ», которые представляют собой электронную автоматизированную систему продвижения образовательных, научно-исследовательских и консалтинговых услуг.

— Институциональные меры, направленные на стимулирование взаимодействия бизнеса и университетов в целях усиления инновационной составляющей образования и науки

3. Развития «образования для взрослых — организация системы дополнительного профессионального образования, переподготовки и повышения квалификации для людей всех возрастов. Это предполагает нормативно-правовое обеспечение, т. е. принятие государственных стандартов для государственных служащих по определенным сферам, как отдельной категории различных систем, формирующих качество жизни; поддержку частно-государственного партнерства в области неформального образования; финансирование программ повышения квалификации в бюджетной сфере; формирование корпуса образовательных консультантов (тренеров).

В третьей группе факторов «ориентация на внешние рынки» также достигнуты определенные успехи, свидетельствующие о достигнутом успехе в данной сфере.

Так, за истекший период стало увеличение внешнеторгового оборота более чем в четыре раза. Импорт возрос с 2,9 млрд долл. США до 13,9 млрд долл. США, а экспорт с 3,3 млрд долл. США до 15,6 млрд долл. США [5].

Наряду с этим, существенно диверсифицирована система внешней торговли. В структуре импорта возросла

доля инвестиционных товаров, в частности доля машин и оборудования возросла с 35,4 до 43,7% при соответствующем сокращении доли потребительских товаров и услуг.

Расширение поставок современного оборудования способствовало широкому внедрению новых технологий производства, отвечающих международным стандартам, повышению производительности труда и улучшению качества производимой продукции. Это позволило расширить производство и экспорт готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Что касается экспорта, то в нем существенно снизилась доля хлопкового волокна и возросла доля товаров более высокой степени сложности (экспорт пассажирских транспортных средств, готовой продукции швейной и текстильной промышленности, полиэтилена, химических и минеральных удобрений). Расширение несырьевого экспорта способствовало диверсификации его географической направленности: наиболее существенный рост экспорта обеспечен в Россию, Китай, Казахстан, Турцию, Сингапур, Афганистан, Республику Корея и Иран.

При этом, следует отметить, что еще необходимо предпринять ряд мер направленный на повышение рейтинга Узбекистана в отчете Всемирного банка по «Международной торговле».

Такой прецедент уже имел место. Так в результате практической реализации принятых руководством страны мер по улучшению инвестиционного климата и деловой среды, в 2016 году в докладе Всемирного банка и Международно-финансовой корпорации «Ведение бизнеса 2016: оценка качества и эффективности регулирования» (Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency) Узбекистан занял 87-е место среди 189 стран мира. Это существенно выше по сравнению с 141-м местом, которое занял Узбекистан в предыдущем отчете «Ведение бизнеса» [3]. При этом, Узбекистан вошел в пятерку стран с наибольшим улучшением своего рейтинга.

В связи с этим на наш взгляд необходимо продолжить комплексное развитие внешней торговли по следующим направлениям:

- формирование условий для ускоренной интеграции национальной транспортной инфраструктуры с международными транспортными коридорами;
- упрощения внешнеторговых процедур, в том числе технического регулирования внешней торговли;
- совершенствования работы таможенных и других контролирующих органов.

Литература:

1. С. Н. Ивашковский. Макроэкономика. Учебник. М., 2002. С. 370—371.
2. Обеспечение устойчивого развития: активы нации и скорректированные чистые сбережения. ЦЭИ. Выпуск № 2 (Октябрь 2015).
3. Узбекистан вошел в число топ-10 стран-реформаторов по созданию наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса в международном докладе «Ведение бизнеса 2016»//<https://mineconomy.uz/ru/node/1026>
4. http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=2661060.
5. 8ЦРТ: Достижение устойчивого экономического роста и интеграции в глобальный рынок. <http://uzbekistan-geneva.ch/8crt-dostizhenie-ustojchivogo-ekonomicheskogo-rosta-i-integracii-v.html>.

Факторы развития конкурентноспособной среды в сфере лёгкой промышленности национальной экономики

Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Рахматова Дилноза Мирзабековна, преподаватель
Экономический колледж Гулистанского района (Узбекистан)

Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Стоит отметить, что в годы независимости в Узбекистане была создана стабильная правовая база, которая обеспечивает приоритетность частной собственности, что является основой рыночной экономики. Были созданы благоприятные правовые гарантии и деловая среда для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, которые являются основными факторами формирования среднего слоя общества, стабильного развития экономики страны, создания новых рабочих мест и увеличения доходов населения. В условиях перехода на рыночную экономику не зря придается особое значение развитию малого бизнеса. Малый бизнес вместе с тем, что не требует много ресурсов при условиях дефицита капитала, является гибким по отношению к потребительскому спросу и благодаря этому обеспечивает необходимый баланс на потребительском рынке.

Стоит отметить, что в нашей стране уделяется огромное внимание развитию малого бизнеса, но большинство из новосозданных являются предприятия торговли и общественного питания; к сожалению, среди них небольшое число производственных предприятий. По нашему мнению, было бы гораздо эффективнее, если направить новые создаваемые предприятия на производство. Кроме того, если развить деятельность малых предприятий по переработке сырья и материалов, это может:

- во первых, удовлетворить потребительский спрос нашего народа;
- во вторых, принимая во внимание, что данная отрасль требует больше рабочей силы, это поможет решить задачи, связанные с безработицей.

Необходимо предоставить благоприятные условия для создания и развития предприятий легкой промышленности. Вместе с этим, необходимо повысить эффективность использования хлопкового волокна и другого сырья, привлечь иностранные инвестиции для нового технического оснащения предприятий данной отрасли, обратить особое внимание на местоположение этих предприятий, то есть, создавать такие предприятия в густонаселенных регионах страны.

Ни для кого не секрет, что повышение количества и качества товаров легкой промышленности приведет к появлению конкурентной среды в данной отрасли. Здоровая конкурентная среда содействует решению нескольких социальных проблем по развитию общества, послужит расширению ряду видов продуктов и сервиса, предоставит людям возможность покупать именно нужную им продукцию.

Мировая практика свидетельствует о том, что в развитых странах для сохранения конкурентной среды в экономике и обеспечения деятельности эффективного конкурентного механизма со стороны государства обеспечивается благоприятная макроэкономическая среда и даже оказывается содействие их развитию. Модернизация правовой базы последующего развития конкурентной среды, системы урегулирования антимонопольных мер, спросы по либерализации и модернизации экономики, сокращение функций контролирования правительственных и управленческих органов, также, отношение развивающихся предпринимательских субъектов определили необходимость для дальнейшего улучшения антимонопольного законодательства в стране. Так как за последние годы в результате развития новых форм экономических и имущественных отношений, усиления интеграции отечественной экономики по отношению к мировой экономике возникает необходимость урегулирования рыночных споров, то есть, сформировавшихся отношений. Ни для кого не секрет, что в нашей стране уделяется отдельное внимание развитию здоровой конкуренции, а также улучшению антимонопольных правовых норм и документаций. Примером к этому может послужить вступивший в силу 7 января 2012 года Закон «О конкуренции» по инициативе главы нашего государства. Специфические особенности вышесказанного закона заключается в том, что с помощью него были прекращены случаи злоупотребления превосходством и ограничения конкуренции, монополизации в финансовых рынках, и была обеспечена здоровая конкурентная среда; иными словами были урегулированы отношения в сфере конкуренции на товарных и финансовых рынках. Согласно этому закону финансовый рынок является финансовым сервисом, оказываемом банками и другими кредитными страховыми и финансовыми организациями, а также услугами профессиональных представителей рынка ценных бумаг в рамках территории Республики Узбекистан или в ее некоторых регионах. Кроме того, даются определения таких понятий, как «Группа людей», «Приоритетное положение», «Монопольная завышенная цена товара» и они были введены в специальные статьи закона. Хотя мировая практика по поддержке малого и частного предпринимательства со стороны государства и создание конкурентной среды является богатой и разнообразной, они отличаются друг от друга механизмом, методами и средствами выполнения этого процесса. В XX веке наблюдалось, что либерализация экономики,

открытие рынков, производство и распределение услуг и товаров множество развитых стран начали полагаться не на государственное управление, а на силу рыночных отношений. Конкурентная политика поддерживает либерализацию экономики путём поощрения, а иногда путём требования конкуренции среди независимых покупателей и продавцов. По этому поводу все развитые страны дополнительно ужесточили законы против конкуренции, и одновременно с этим некоторые страны приняли новые законы по предотвращению существующих преград и тех, которых могут появиться в результате некоторых действий при свободной торговле.

С давних времен конкурентная политика в первую очередь поддерживалась, чтобы защитить процесс конкуренции в развитых странах, где внутренняя конкуренция считалась важным фактором в торговле. Законы о конкуренции основываются на двух, но тесно связанных друг с другом концепциях: господство рынка и достижение приоритетного положения в рынке. В практике множество видов конкурентной политики направлены или на предотвращение осуществления рыночного господства поставщиков, или на предотвращения злоупотребления предприятий своими приоритетными положениями. Эти обстоятельства могут привести к тому, что осуществление рыночного господства будет противоречить экономической эффективности, а приоритетное положение может образовать личные преграды поставщику и ограничить конкуренцию. Рыночное господство будет зависеть от сравнительной структуры и объёма экономических рынков, иными словами от числа конкурирующих поставщиков, серьёзных преград для осуществления свободной торговли и от существования альтернативных товаров.

Приоритетное положение зависит от абсолютного количества поставщиков, их связи с заказчиками и личными поставщиками, а также от того, насколько хорошо они знают экономическое состояние торговых партнёров. Законы об основанной на концентрации и эффективности рыночного господства конкуренции создаются в целях благополучия потребителей. Наоборот, законы, основанные на концепции приоритетности, служат, чтобы защищать конкурентов, а не процесс конкуренции. Либерализация торговли меняет политику эффективной конкуренции. Так как во многих случаях свободная торговля не так уж ясно отображается на конкурентной структуре рынка, и не поощряет эффективную активность на рынке. При дальнейшем развитии экономики и при повышении уровня ее сетевой концентрации у правительства проявляется тенденция по осуществлению строго контроля над структурой рынка. Это в последнее время превращается в одну из развивающихся высокими темпами частей закона о конкуренции. В изученном законодательстве все законы о конкуренции дают возможность использования исключений против трестов в законодательстве в качестве определенного средства поддержания индустриальной политики, направленной на ускорение заметных эффектов против конкуренции. В частности, сотрудничество среди местных поставщиков, поддерживаемое государством, обычно негативно влияет

на конкуренцию и поощряет формирование цен против конкуренции. В том месте, где употребляются продукции местных секторов, которые защищаются государством, эти эффективные меры могут компенсировать все выгоды местных поставщиков. Изучение данных опытов, эффективное использование их положительных сторон исходя из особенностей нашей страны, считаются одной из самых актуальных задач на сегодняшний день, когда осуществляются структурные изменения в экономике.

Для создания конкурентной среды государство, в первую очередь, должно создать нормативно-правовую базу, то есть, правовую систему, которая поощряет конкурентоспособность предприятий, гарантирует экономическую свободу, затем необходимо создать механизм, обеспечивающий определённую долю для малых и частных предприятий в государственном рынке. Как подчёркивал первый Президент нашей страны И. А. Каримов, целью модернизации экономики считается обновление экономики страны, повышение конкурентоспособности национальной экономики страны на основе развития устойчивых направлений. В этой связи «Модернизировать важные отрасли нашей экономики, переоборудовать с технической и технологической точки зрения, дальнейшее развитие транспортных коммуникаций и сооружать объекты социальной инфраструктуры являются ключевыми направлениями» [1].

Создание благоприятной экономическо-социальной и правовой среды для развития малого и частного предпринимательства в развитых странах в первую очередь включает в себе антимонопольные законы. В нашей стране принят закон «Об ограничении монополистической деятельности», однако его внедрение в практику не на требуемом уровне. В это связи необходимо ужесточить антимонопольные законы на основе тщательного изучения и анализа мировой практики, уменьшить количество и ликвидировать существующие монополистические структуры, разработать практические меры по усилению защиты прав потребителей.

В соответствии с целевым назначением нужно создать конкурентную среду в отрасли легкой промышленности нашей национальной экономики и деятельности, осуществляемые в этом направлении должны быть следующие:

- поддержать передовые отрасли промышленности и оказать влияние переменам в промышленном комплексе;
- поддержать именем государства национальных производителей товаров и защищать внутренний рынок;
- развить систему по поддержанию национальных производителей посредством маркетинга;
- создать конкурентную среду, ввести международные сертификаты;
- посредством поддержания согласованной системы по оценке качества и стандартов содействовать развитию рыночной инфраструктуры;
- вести государственную политику по повышению уровня конкурентоспособности на основе использования экономических, правовых и политических средств.

Литература:

1. Каримов И. А. Наша главная задача — дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. — Т.: «Ўзбекистон». 2010. 43 стр.
2. <http://uz.denometr.com/>
3. <http://uza.uz/oz/documents/>
4. <http://bdm.uz/ru/birjaexpert/>
5. <http://lex.uz/>

Управление нефтегазовыми доходами как направление антициклической бюджетной политики России

Муханова Ирина Николаевна, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Муханова Людмила Захаровна, кандидат технических наук, доцент

Бийский технологический институт (филиал) Алтайского государственного технического университета

Бюджетная политика России постоянно находится в центре внимания, что обусловлено как ведущим положением, занимаемым ею среди основных направлений государственной политики, так и критикой, которой она регулярно подвергается со стороны политических сил, общественных движений, научного сообщества, средств массовой информации. Бюджетная политика, как важнейшая составляющая экономической политики современного государства, должна обеспечивать наполнение и эффективное использование государственных фондов денежных средств.

Проблема формирования в России такой бюджетной политики, которая смогла бы обеспечить стабильное наполнение доходной части государственного бюджета в условиях геополитической и макроэкономической напряженности, является важнейшей для современной экономической науки, поэтому исследования в данном направлении являются достаточно актуальными.

Цель настоящей работы — исследование антициклических свойств бюджетной политики России в сфере формирования доходов федерального бюджета в условиях экономического спада.

В рыночной экономике государственному бюджету присущи важнейшие макроэкономические функции:

создание общественных благ, создание материальной основы для государственного управления, обеспечение роста благосостояния населения. Однако выполнение этих функций в современных условиях экономического спада для правительства весьма затруднительно, поскольку наблюдается существенная нехватка денежных средств в государственном бюджете.

Рассмотрим, каким образом с помощью бюджетной политики происходит сопоставление динамики основных показателей экономики с показателями доходов государственного бюджета в целях реагирования на циклы экономического развития. Для этого используем статистическую информацию, опубликованную на официальных сайтах Федеральной службы государственной статистики [1] Министерства финансов РФ [2;3], Министерства экономического развития РФ [4].

Циклический характер экономического развития России выражается в значениях валового внутреннего продукта (ВВП), инвестиций в основной капитал, среднегодовых цен на нефть, а также в динамике индексов физического объема ВВП и инвестиций в основной капитал в 2008–2016 годах (таблица 1).

Таблица 1. ВВП, инвестиции в основной капитал, цены на нефть в 2008–2016 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (оценка)
1. ВВП, млрд руб.	41276,8	38807,2	46308,5	55967,2	62176,5	66190,1	71406,4	80804,3	85880,6
2. Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	8781,6	7976,0	9152,1	11035,7	12586,1	13450,2	13902,6	13897,2	15161*
3. Средняя цена на нефть марки «Юралс», долл. США / баррель за год	94,8	60,4	78,2	109,3	110,5	107,9	97,6	51,2	41
Индекс физического объема, в процентах к предыдущему году									
4. ВВП, %	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	101,3	100,6	96,3	99,8
5. Инвестиции в основной капитал, %	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	100,8	98,5	89,9	96,3*

*Прогноз [4].

Мировой экономический кризис 2008–2009 года привел к резкому снижению темпов экономического развития России и обвалу ВВП от 105,2 до 92,2%, а инвестиций в основной капитал от 109,5 до 86,5%. Последующее восстановление экономики в 2010 году привело к росту ВВП до 104,5%, а инвестиций до 106,3%. Однако в дальнейшем сохранить положительную динамику экономического развития России не удалось, темпы роста ВВП стали замедляться: 104,3% в 2011 году, 103,4% в 2012 году, 101,3% в 2013 году, 100,6% в 2014 году, 96,3% в 2015 году. Темпы роста инвестиций в основной капитал также снижались: 106,8% в 2012 году, 100,8% в 2013 году, 98,5% в 2014 году, 89,9% в 2015 году. По предварительной оценке снижение показателей продолжилось и в 2016 году.

Темпы прироста ВВП и инвестиций в основной капитал (рисунок 1) более наглядно отражают особенности кризисных явлений в российской экономике: обвал экономических показателей в 2009 году и постепенное их ухудшение с 2011 года по 2016 год.

Основной причиной падения ВВП России, как экспортера нефтегазовых ресурсов, является снижение мировых цен на нефть, например, в 2009 году при цене 60,4 долларов за баррель индекс физического объема ВВП составил 92,2%, в 2015 году при цене 51,2 долларов за баррель индекс физического объема ВВП составил 96,3%. Можно ожидать, что в 2017 году при запланированной цене нефти 40 долларов за баррель индекс физического объема ВВП будет иметь отрицательную динамику.

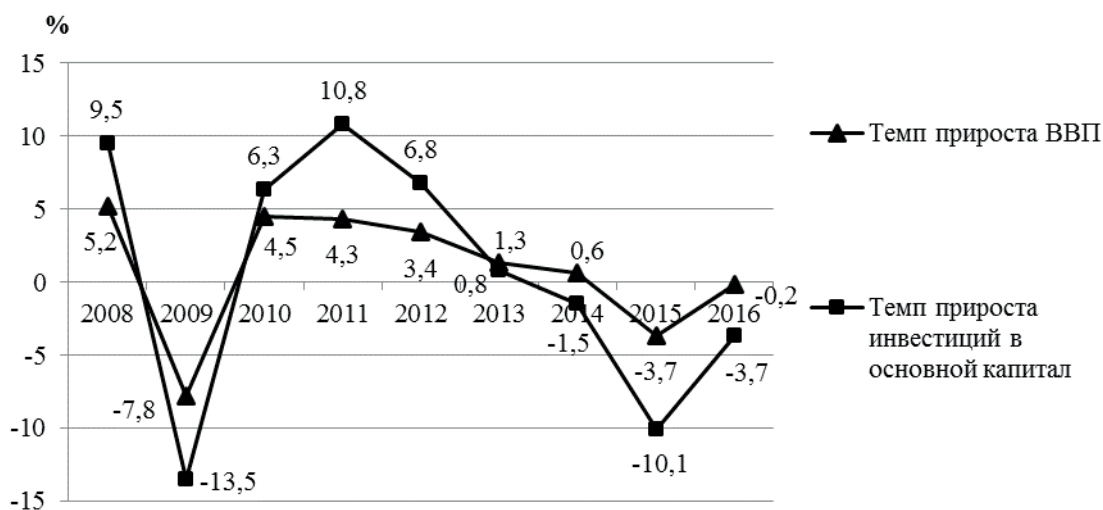


Рис. 1. Темпы прироста ВВП и инвестиций в основной капитал

Тенденции в ухудшении основных показателей экономического развития прослеживаются также в динамике доходов федерального бюджета (таблица 2).

Таблица 2. Доходы федерального бюджета в 2010–2016 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Доходы федерального бюджета, млрд руб.	8305,4	11367,7	12855,5	13019,9	14496,9	13655,7	13 368,6
2. Доходы федерального бюджета, в % к ВВП	17,9	20,3	20,7	19,7	20,3	17,0	16,1
3. Доходы федерального бюджета, в% к предыдущему году (в реальном выражении)	104,0	129,0	106,1	95,1	99,9	83,4	92,9
4. Нефтегазовые доходы, млрд руб.	3830,7	5641,8	6453,2	6534	7433,8	5862,7	4 777,5
5. Ненефтегазовые доходы, млрд руб.	4474,7	5725,9	6402,4	6485,9	7063,1	7793,0	8591,1
6. Удельный вес нефтегазовых доходов,%	46,1	49,6	50,2	50,2	51,3	42,9	35,7
7. Удельный вес ненефтегазовых доходов,%	53,9	50,4	49,8	49,8	48,7	57,1	64,3

Доля доходов федерального бюджета относительно ВВП находилась на стабильном уровне (около 20% ВВП) в период 2011–2014 годы. Резкое снижение показателя произошло в 2015 и 2016 годах. При этом наблюдается снижение темпов роста доходов с 2012 года, переходящее

в спад в 2013 (95,1%), 2015 (83,4%) и 2016 (92,9%) годах.

Для оценки сырьевой зависимости доходы федерального бюджета подразделяют на две составляющие: нефтегазовые и ненефтегазовые (Бюджетный кодекс, статья

96.6) [5]. К нефтегазовым доходам федерального бюджета относятся доходы от уплаты налога на добычу полезных ископаемых (нефти и газа) и доходы от вывозных таможенных пошлин на нефть и газ.

Удельный вес нефтегазовых доходов в бюджете составляет существенную величину, при этом следует отметить увеличение веса с 46,1 % до 51,3 % в период 2010—2014 годы, а затем его снижение, связанное с обвалом цен на нефтегазовые ресурсы, что только подтверждает существенную зависимость бюджета от состояния мировых цен на нефть и газ.

Таким образом, в динамике объемов ВВП и доходов федерального бюджета прослеживаются общие циклические тенденции, отражающие увеличение зависимости бюджета от мировой экономической конъюнктуры на нефтегазовые ресурсы, что указывает на объективную необходимость в применении антициклических мер при реализации бюджетной политики.

Как известно, основной целью антициклического регулирования экономики является достижение стабильного, сбалансированного, равномерного по волне цикла и негалолирующего темпа экономического роста (снижения). При этом в фазе экономического спада необходимо стимулировать деловую активность, а в фазе экономического подъема сдерживать.

Антициклическая бюджетная политика, соответственно, должна быть направлена на снижение объема расходов за счет сбережения части нефтегазовых сверхдоходов в специально образованных фондах при благоприятной внешней конъюнктуре и их использовании при возникновении дефицита бюджета в случае неблагоприятной конъюнктуры.

В России использовалось несколько подходов к управлению нефтегазовыми доходами.

Первый подход заключался в направлении дополнительных нефтегазовых доходов на покрытие государственного внешнего долга и реализовывался в 2000—2008 годах. При этом величину государственного долга удалось снизить со 161 млрд долл. в 2000 году до 41 млрд долл. в 2008 году.

Второй подход заключался в создании специальных накопительных нефтегазовых фондов: Стабилизационного фонда, Резервного фонда, Фонда национального благосостояния (Бюджетный кодекс, статьи 96.9 и 96.10) [5], объемы средств которых приведены в таблице 3. Суммируя объемы накопительных нефтегазовых фондов можно получить величину средств, выводимых из расходной части годового бюджета с целью их использования на сглаживание последствий экономических кризисов в будущем.

Таблица 3. Нефтегазовые фонды России в 2008–2017 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1. Объем средств Стабилизационного фонда (на начало года), млрд руб.	3849,1									
Объем средств Резервного фонда (на начало года), млрд.руб	3057,9	4027,6	1830,5	775,2	811,5	1885,7	2859,7	4 945,5	3640,6	972,1
2. Объем средств Фонда национального благосостояния (на начало года), млрд руб.	783,3	2584,5	2769,0	2695,5	2794,4	2690,6	2900,6	4 388,1	5 227,2	4359,2
3. Общий объем средств нефтегазовых фондов (на начало года), млрд руб.	3849,1	6612,1	4599,5	3740,7	3605,9	4576,3	5760,3	9333,6	8867,8	5331,3
4. Общий объем средств нефтегазовых фондов (на начало года), в % к ВВП предыдущего года	-	16,0	11,9	8,1	6,4	7,4	8,7	13,1	11,0	6,4

Таблица составлена авторами на основе данных [1–3].

Стабилизационный фонд был создан 1 января 2004 года и ликвидирован 1 февраля 2008 года. Далее на его основе были созданы два новых: Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Наиболее значительными накопления фондов были на начало 2015 года: объем средств Резервного фонда — 4945,5 млрд руб., Фонда национального благосостояния — 4388,1 млрд

руб. При этом общий объем средств нефтегазовых фондов составлял 13,1 % к ВВП. Однако на начало 2017 года объем средств Резервного фонда уменьшился относительно 2015 года в 5 раз, а Фонда национального благосостояния изменился незначительно. Соответственно общий объем средств нефтегазовых фондов существенно уменьшился и составил 6,4 % к ВВП.

Резервный фонд выполнил свою основную задачу — сгладил кризисные явления в национальной экономике, покрыв дефицит федерального бюджета в 2015 и 2016 годах. При его полном исчерпании в 2018 году, правительство будет испытывать очевидные трудности в реализации антициклической бюджетной политики. Очевидно, что назрела

необходимость в разработке новых направлений бюджетной политики для стабилизации доходной части федерального бюджета в условиях затяжного экономического кризиса.

Динамика доходов бюджета в целом, нефтегазовых доходов бюджета, накопительных нефтегазовых фондов в % к ВВП приведена на рисунке 2.

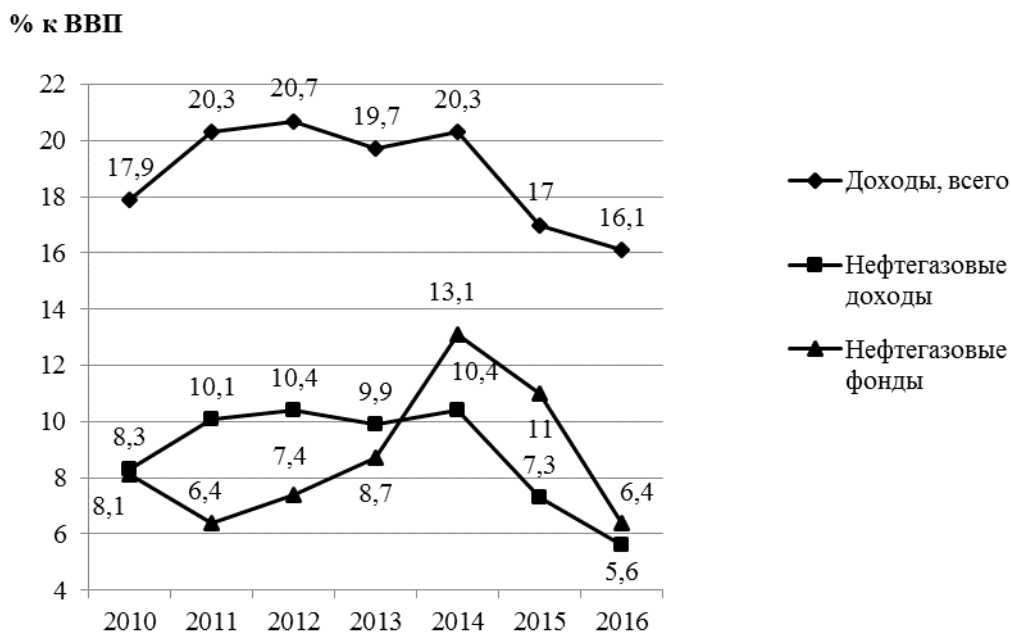


Рис. 2. Доходы федерального бюджета, нефтегазовые доходы федерального бюджета, накопительные нефтегазовые фонды в % к ВВП

Третий подход заключался в использовании фиксированной величины нефтегазовых расходов (нефтегазового трансферта) независимо от величины текущих соответствующих доходов. Такой подход предполагал поддержание стабильного отношения ненефтегазового дефицита (разности между расходами и доходами за исключением нефтегазовых) к ВВП и позволял не только защищать экономику от краткосрочных колебаний цен на нефть и газ, но и равномерно использовать доходы от невозпроизводимых природных ресурсов.

Сокращение величины ненефтегазового дефицита с 12,2% в 2010 году до 9,3% в 2011 году в последующие годы сохранить не удалось, в 2013 и 2014 годах дефицит составлял 10,4%, в 2014 году 10,9%, в 2015 году 10,6% относительно ВВП.

Все три подхода к управлению нефтегазовыми доходами государственного бюджета можно отнести к основным реализованным направлениям антициклической бюджетной политики в России.

На антициклическую российскую государственную политику указывали А. Кудрин и Е. Гурвич: «Фактически правительство проводило контрциклическую политику, сглаживая влияние колебаний внешней конъюнктуры на российскую экономику. Проводившееся правительством за счет нефтяных доходов сокращение внешнего долга, как и создание Стабилизационного фонда, а затем Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, уменьшали все виды макроэкономических

рисков, обеспечивали повышение суверенных и корпоративных кредитных рейтингов и снижение стоимости заимствований для всех категорий российских заемщиков, тем самым дополнительно стимулируя рост» [6].

Период 2015–2016 годов — «дно» затянувшегося экономического кризиса — поставил перед государством сложные экономические задачи, которые нашли свое отражение в Федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов [3]. Так запланировано дальнейшее снижение доходов бюджета относительно ВВП из-за снижения нефтегазовых доходов при предполагаемой средней цене нефти 40 долларов США за баррель.

В настоящее время приоритетом бюджетной политики является обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы России, и особенно федерального бюджета, важнейшим инструментом устойчивости которого является применение «бюджетных правил». Бюджетные правила позволяют снизить зависимость объема расходных обязательств от изменения мировых цен на энергоресурсы, а также ограничить возможность принятия новых расходных обязательств, не обеспеченных финансовыми ресурсами, в том числе в случае изменения внешнеэкономической конъюнктуры.

В текущий период экономической и геополитической нестабильности и продолжающихся экономических санкций против России антициклическая бюджетная политика государства в целом поддерживается, однако ее

узкая финансовая направленность, заключающаяся, в основном, в управлении накопительными нефтегазовыми фондами, постоянно подвергается острой критике [7–10].

Так К. Хубиев пишет: «В российском экономическом цикле нарушена одна из важнейших закономерностей, характерных для циклов, имеющих экономическую природу: в фазе оживления и подъема происходит массовое обновление основного капитала на новой технологической основе. В этом состоит главный позитивный результат цикла. Российский цикл расходится с этой закономерностью. На большой трансформационный цикл национальной экономики наслоились кризисы 1998 г., а затем 2008 г. Ни сам большой цикл, ни монтировавшиеся в него кризисы 1998 г. 2008 г. не дали импульса к технологическому прогрессу и массовому обновлению основного капитала» [7]. Далее К. Хубиев говорит о необходимости усиления роли государства в развитии экономики, предлагая стратегию «модернизации сверху», суть которой заключается в разворачивании новой индустриализации России за счет государственного бюджета или государственно-частного партнерства.

Об объективной необходимости новой индустриализации говорится в статье А. Селезнева: «В связи с преобладанием в федеральном бюджете доходов от нефтегазовой отрасли значительная часть Бюджетного кодекса РФ посвящена проблематике резервирования и использования рентных доходов, направляемых в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Выведенные за пределы бюджета средства не инвестируются в развитие национальной экономики, а используются для вложения в зарубежные финансовые активы. Думается, такая бюджетная политика закрепляет деиндустриализацию народного хозяйства, ведет к нарастанию инфраструктурных ограничений и мешает преодолению технологического отставания, недопустимого в 21 веке» [8].

Такой же позиции придерживается С. Губанов, который обращает внимание на затяжной системный сбой экспортно-сырьевой модели российской экономики [9].

По мнению С. Глазьева и Г. Фетисова, главной причиной хронической нехватки средств для целей индустриального развития является ориентация финансовой политики на имеющиеся возможности государственного бюджета, которые не позволяют одновременно решать задачи поддержания текущей социально-экономической стабильности и структурно-технологической модернизации [10].

Таким образом, позиция этих ученых экономистов состоит в том, что российской экономике необходима модернизация народного хозяйства для преодоления технологического отставания от экономически развитых стран и бюджетная политика должна быть нацелена именно на эту модернизацию. Однако современная бюджетная

политика не в состоянии, на наш взгляд, заниматься этими вопросами, поскольку направлена на сглаживание последствий продолжительного экономического кризиса.

В целях преодоления сырьевой зависимости экономики и бюджета России правительству необходимо разработать долгосрочную стратегию экономического роста с детальной проработкой ее ведущих направлений, механизмов реализации, экономических участников, временных этапов, источников финансирования.

Текущее кризисное состояние федерального бюджета, продолжающиеся экономические санкции, неблагоприятные прогнозы по экономической конъюнктуре на 2017–2019 годы не позволят использовать государственные средства для модернизации экономики, поэтому необходимо привлечь другие источники финансирования, которыми могут быть, например, специальные банковские кредиты для реального сектора экономики с государственным субсидированием выплат по процентным ставкам.

В антициклической бюджетной политике, соответственно, должны быть изменены приоритеты. Нефтегазовые накопительные фонды должны быть направлены на развитие ведущих конкурентоспособных отраслей. Поскольку эти фонды формируются за счет реализации невозполнимых природных ресурсов России, решение по их использованию должно быть принято путем широкого общественного обсуждения.

На основании анализа основных показателей развития российской экономики и доходов федерального бюджета можно сформулировать следующие выводы. Современная бюджетная политика России, как экспортера нефтегазовых ресурсов, существенно зависит от нефтегазовой конъюнктуры, поскольку основная часть доходов федерального бюджета — это доходы, поступающие от сырьевого нефтегазового сектора экономики.

Основные антициклические направления современной бюджетной политики России заключаются в создании в экономически благоприятные годы и использовании в годы экономических кризисов специальных накопительных нефтегазовых бюджетных фондов. Прогнозы федерального бюджета на 2017–2019 гг. отражают процессы продолжения экономического кризиса, а также сохранение зависимости бюджетной политики от нефтегазовой конъюнктуры. Ненефтегазовый дефицит бюджета может остаться на уровне 10% к ВВП.

С целью снижения зависимости от нефтегазовой конъюнктуры необходимо снижать величины ненефтегазового дефицита российского бюджета, что можно осуществить только путем развития реального ненефтегазового сектора экономики, налоги от которого смогут стабильно пополнять федеральный бюджет.

Литература:

1. Статистический сборник «Национальные счета России в 2007–2014 гг.», 2015 г. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный (дата обращения: 16.12.2016)

2. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2014 год. Москва, 2015. [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>, свободный (дата обращения: 16.12.2016).
3. Федеральный закон от 19.12.2016 N 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» [Электронный ресурс], Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209150/, свободный (дата обращения: 10.02.2017).
4. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Москва, 2016. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>, свободный (дата обращения: 16.02.2017).
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016). [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный (дата обращения: 10.02.2017).
6. Кудрин, А. Л. Новая модель роста для российской экономики / А. Л. Кудрин, Е. Т. Гурвич // Вопросы экономики. — 2014. — № 12. — С. 4–36.
7. Хубиев, К. А. Неоиндустриальная модернизация и альтернативные подходы к ней / К. А. Хубиев // Экономист. — 2013. — № 4. — С. 27–32.
8. Губанов С. С. Об экономической модели и долгосрочной стратегии новой индустриализации России / С. С. Губанов // Экономист. — 2016. — № 2. С. 3–10.
9. Селезнёв, А. З. Ресурсное обеспечение неоиндустриальной модели развития / А. З. Селезнёв // Экономист. — 2013. — № 2. С. 3–15.
10. Глазьев, С. Ю. О стратегии устойчивого развития экономики России / С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов // Экономист. — 2013. — № 1. — С. 3–13.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Экономическая эффективность товарного картофеля после длительного хранения

Войцеховский Владимир Иванович, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (г. Киев)

Слободяник Галина Яковлевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Уманский национальный университет садоводства (Украина)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор
Уральский государственный аграрный университет (г. Екатеринбург)
Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса (г. Москва)

Сметанская Ирина Николаевна, доктор инженерных наук, профессор
Университет прикладных наук Wiehenstephan-Triesdorf (г. Фрайзинг, Германия)

Представлены результаты изучения лежкости перспективных сортов картофеля. Установлено, что хранение высокотоварного картофеля в хранилище без искусственного охлаждения позволяет получить дополнительную прибыль при реализации картофеля в феврале-марте.

Ключевые слова: картофель, лежкость, потери, качество

Целью наших исследований было исследование изменений товарности сельскохозяйственных культур [5–7], в том числе картофеля при длительном хранении в условиях хранилища без искусственного охлаждения и вентилирования [2, 4].

Условия и методика исследований. Исследования проводились в условиях учебно-научной-производственной лаборатории переработки плодов и овощей на кафедре технологии хранения, переработки и стандартизации продукции растениеводства им. проф. Б. В. Лесика НУБиП Украины. Хранение картофеля проводили в хранилище с вытяжной вентиляцией в сетчатых мешках на деревянных поддонах, поддерживая следующие условия хранения: температура +5...+15°C, относительную влажность воздуха — 80–85%. При оценке качества клубней картофеля учитывались следующие показатели: внешний вид, присутствие проросших, технического и абсолютного брака, естественную убыль и общую товарность. Технологические исследования проводили по общепринятым методикам [1, 3].

Результаты исследований и их обсуждение. Изменение качества картофеля во время хранения в значительной степени зависит от тщательно проведенной послеуборочной доработки. Нами проведена рассортировка картофеля и заложена на хранение

отборная (без повреждений механических, вредителям и болезнями), даже которые допускаются в действующей нормативной документации (ГОСТ 7176, ГОСТ 26545). Полученные партии инспектировали в декабре, марте и мае снимая с хранения (таблица). Проверка качества на конце декабря выявила, что картофель исследуемых сортов имеет 100% товарность и естественная убыль массы составляла допустимые значения (таблица 1).

Инспекция качества картофеля исследуемых сортов на конец марта выявила незначительные изменения товарности, в основном за счет технического брака Днипрянка (2%), Санте (1%) и менее всего — Роксана (0,9%). Необходимость хранить картофель до конца мая связана с возможностью получения дополнительной прибыли. Заключительная ревизия картофеля в конце мая, установила существенные изменения качества по всем сортам. Выявлено более 50% проросших клубней в сорта Днипрянка (57%) (рис. 1). Значительная часть вялых (не допускается ГОСТ) и проросших у сорта Санте — 19%, в других 11 и 16%. Выявлен технический брак, больше у сорта Днипрянка (почти 5%), менее — Роксана (0,9%). Незначительное количество абсолютного брака выявлено среди клубней сорта Роксана (0,2%), значительно выше этот показатель у сортов Днипрянка (1,2) и Санте (0,9%).

Таблица 1. Изменение качества товарного картофеля

Показатели, период контроля	Сорт		
	Днипрянка	Санте	Роксана
<i>Декабрь, %:</i>			
— здоровых клубней	100	100	100
— технического брака	—	—	—
— абсолютного брака	—	—	—
— естественная убыль массы	5,1	4,9	5,0
<i>Март, %:</i>			
— здоровых клубней	98,0	99,0	99,1
— технического брака	2,0	1,0	0,9
— абсолютного брака	—	—	—
— естественная убыль массы	7,0	6,8	7,3
<i>Май, %:</i>			
— здоровых, не проросших	21	29	52
— проросших здоровых	57	49	36
— вялых и проросших	16	19	11
Всего пригодных к использованию клубней:	94,0	97,0	99,0
— технического брака	4,8	2,1	0,8
— абсолютного брака	1,2	0,9	0,2
— естественная убыль массы	9,4	9,1	9,6
<i>Общие потери за весь период хранения</i>	<i>15,4</i>	<i>12,1</i>	<i>10,6</i>

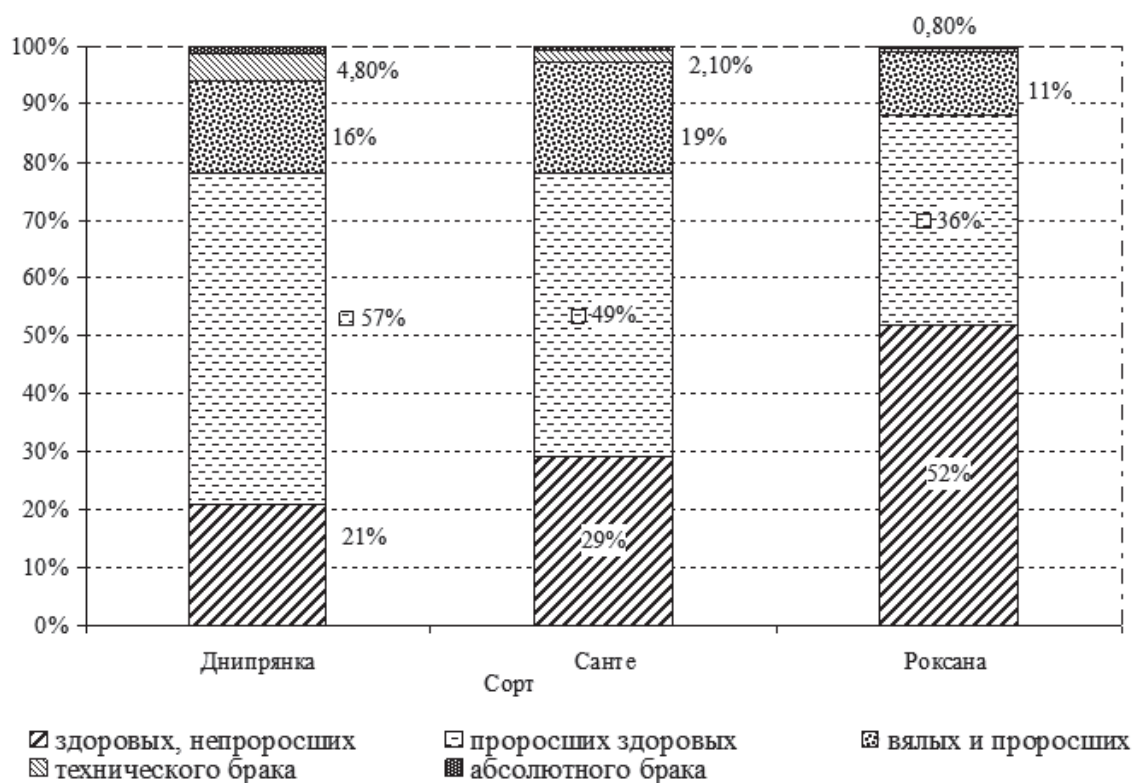


Рис. 1. Структура товарности картофеля на конец хранения

Эффективность производства и реализации любой культуры характеризует уровень рентабельности. Рентабельность производства товарного картофеля существенно зависит от величины и качества урожая, затрат на агротехнику, доработку, хранение и конъюнктуру. Безусловно, продажа осенью, может быть даже убыточной в условия перенасыщения рынка. Рентабельность

производства картофеля в нашем случае составила 5–7% по сортам (рис. 2).

Поэтому хозяйство часть продукции для личных целей и для продажи закладывает в хранилище без контролируемых условий (без принудительного искусственного охлаждения). Рыночные реалии, таковы, что осенью большинство производителей вынуждены продавать продукцию, при отсутствии возможности создать даже

примитивные хранилища (бурты, траншеи и др.). По мере занижения объемов предложения цена постепенно растет и достигает максимума к февралю-марту. В конце этого периода большинство производителей, которые хранят

картофель, стараются продать и цена незначительно занижается. Все участники рынка понимают, что в конце мая уже потенциально может поступить на рынок ранний картофель с южных регионов по приемлемой цене.

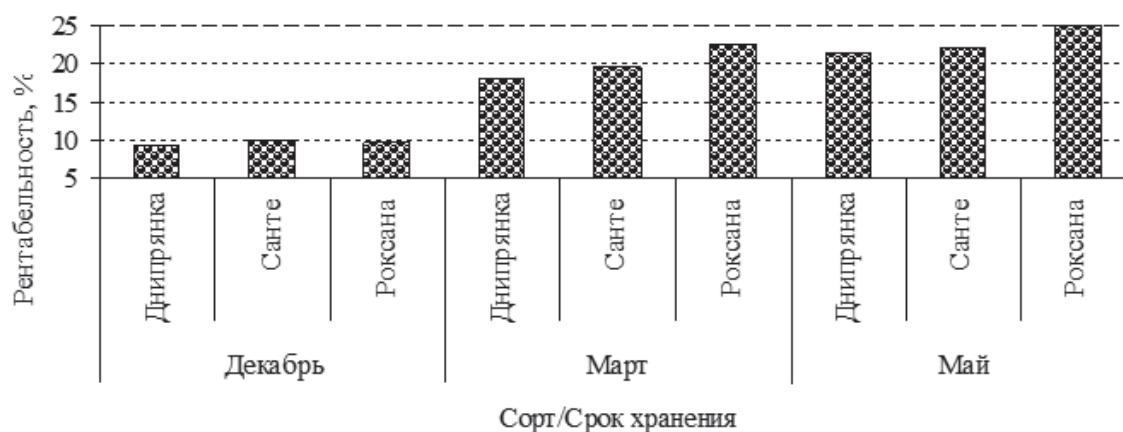


Рис. 2. Эффективность реализации картофеля в разные сроки

Выводы.

Производство картофеля является важной частью АПК для обеспечения населения социальным продуктом. Но в сложившихся обстоятельствах производители вынуждены сокращать объемы производства. Среди изучаемых сортов наилучшие показатели товарности на конец хранения имел сорт Роксана. Реализация картофеля в осенней период — низко рентабельно.

Для получения наиболее прибыли целесообразно проводить хранение даже в отсутствие контролируемых условий до февраля и проводить реализацию в кратчайшие сроки. Полученные данные целесообразно использовать при планировании выращивать и для получения высокотоварного картофеля после хранения в неконтролируемых условиях с целью обеспечения населения ценным и доступным продуктом питания.

Литература:

1. Савчук Н. Т., Подпратов Г. І., Скалецька Л. Ф., та ін. Технохімічний контроль продукції рослинництва /За редакцією Л. Ф. Скалецької. — К.: Арістей, 2004. — 230 с.
2. Войцеховский В. И., Слободяник Г. Я., Ребезов М. Б., Сметанская И. Н. Оценка перспективных сортов картофеля // Техника. Технологии. Инженерия. 2017. № 2 (4).
3. Скалецька Л. Ф., Подпратов Г. І., Завадська О. В. Методи наукових досліджень зі зберігання та переробки продукції рослинництва. — К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2014. — 416 с.
4. Войцеховский В. И., Сметанская И. Н., Войцеховская Е. В., Ребезов М. Б. Организационные особенности повышения эффективности уборки и закладки на хранение картофеля // Молодой ученый. 2016. № 21 (125). С. 276–279.
5. Войцеховский В. И., Слободяник Г. Я., Ребезов М. Б. Современная технология хранения капусты белокочанной // Молодой ученый. 2015. № 14 (94). С. 678–682.
6. Войцеховский В. И., Слободяник Г. Я., Ребезов М. Б., Войцеховская Е. В., Сметанская И. Н. Пищевая ценность и безопасность плодов баклажана // Молодой ученый. 2015. № 19 (99). С. 115–118.
7. Войцеховский В. И., Сметанская И. Н., Войцеховская Е. В., Ребезов М. Б. Биологическая ценность плодов среднеспелых и среднепоздних сортов перца сладкого // Молодой ученый. 2016. № 21 (125). С. 274–276.

Формирование структуры фармацевтического рынка Российской Федерации

Казьмин Максим Николаевич, магистрант
Волгоградский государственный технический университет

В статье рассмотрены тенденции и перспективы формирования структуры фармацевтического рынка Российской Федерации, а также проанализированы конъюнктурные параметры развития фармацевтического рынка, которые в свою очередь, оказывают влияние на структуру рынка.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, структура рынка, конъюнктура рынка, лекарственные средства и изделия медицинского назначения

Российский фармрынок является одним из наиболее динамично развивающихся рынков в мире [4], [5], и входит в ТОП-10 мировых рынков по абсолютным объемам [11], [13]. Например, по итогам 2015 года фармацевтический рынок Российской Федерации занимал

10 место [8] на мировом фармацевтическом рынке. Относительные показатели, характеризующие средне-годовые темпы роста, также демонстрируют стабильную динамику на уровне 15%. Динамика объема фармрынка РФ представлена на рисунке 1.

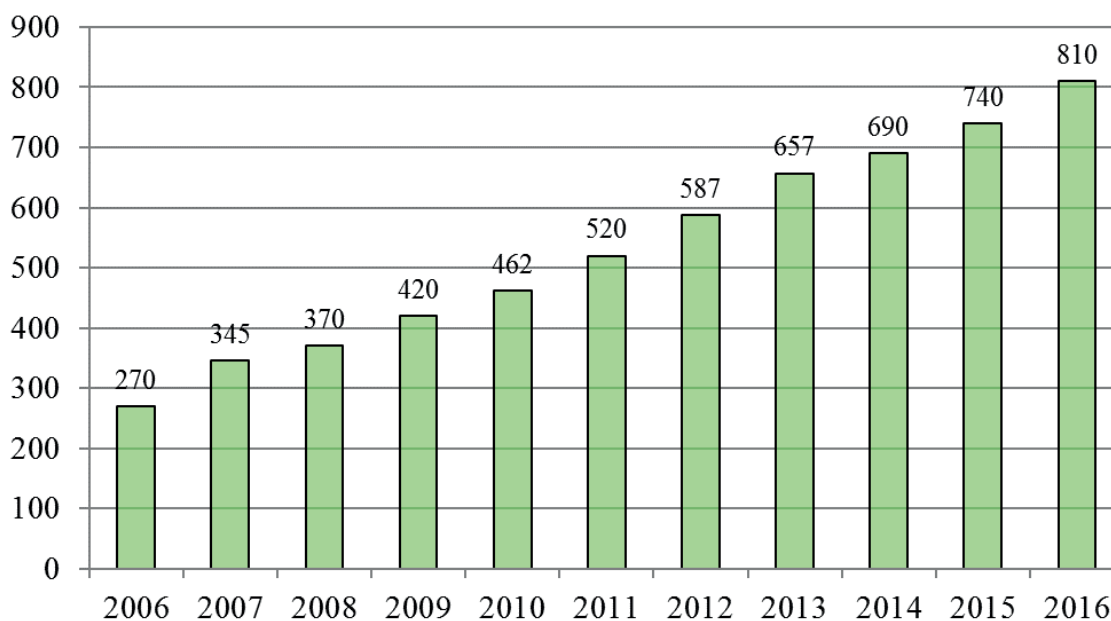


Рис. 1. Объем фармацевтического рынка Российской Федерации в 2006–2016 годах (млрд рублей)

Развитие фармацевтического рынка обусловлено динамичным и эффективным функционированием дистрибьюторских и аптечных сетей [14], которые являются главным звеном в цепи распределения лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Устойчивое развитие оптового звена фармацевтического рынка России во многом определяется нацеленностью на полное и качественное удовлетворение потребностей конечных потребителей посредством эффективного функционирования всей цепочки поставок. При этом необходимо отметить, что существуют и другие факторы устойчивого развития, как оптового звена, так и розничного сектора в целом. Свои особенности имеет также и потребительский спрос, который зависит от численности населения страны, рекомендаций врачей, аптечных работников и предпочтений покупателей — совокупность этих факторов влияет на уровень и структуру потребления лекарственных средств и изделий медицинского назначения.

С момента утверждения стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации

[16] были приняты законодательные акты, которые повлияли на темпы развития рынка в целом, так как были рассчитаны на перспективу в долгосрочном и среднесрочном периодах. Создавались государственные программы поддержки, которые придали необходимый импульс для повышения уровня конкурентоспособности отечественных производителей на фармацевтическом рынке Российской Федерации. Повышению уровня конкурентоспособности субъектов фармацевтического рынка посвящены работы авторов [9], [10], [12], [17]. Деятельность по созданию территорий для формирования фармацевтического кластера, в соответствии со стратегией развития фармпромышленности РФ способствовала динамичному развитию фармацевтического рынка [6], [7]. В соответствии с существующей концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ, объем государственных расходов на сферу здравоохранения будет увеличиваться и должен достигнуть 6% от уровня ВВП в 2020 году. Происходящие в России экономические и социальные преобразования направлены на стабилизацию

экономики и общества. Следует полагать, что в соответствии с утвержденной стратегией развития фармацевтической промышленности до 2020 года — фармацевтический рынок Российской Федерации будет становиться более развитым и независимым. Это означает, что на рынке будет возможен оборот только тех лекарственных средств, производство которых соответствует требованиям GMP, что потребует больших капиталовложений в фармацевтическую промышленность. Кроме того, вследствие упрощения таможенной процедуры значительно сократится время прохождения импорта на российский рынок и появится возможность для зарубежных компаний свободнее вести ценовую политику. Таким образом, для отечественных производителей лекарственных средств, с одной стороны, возрастет конкуренция на фармацевтическом рынке внутри страны, с другой — будет упрощен выход их продукции на мировой рынок, что в значительной степени откроет дополнительные возможности для развития российской фармацевтической промышленности.

Таким образом, в результате изучения процессов формирования структуры фармацевтического рынка

Российской Федерации, было установлено, что в соответствии с утвержденной стратегией развития фармпромышленности до 2020 года — российский фармрынок будет становиться более развитым и независимым. Это означает, что на рынке будет возможен оборот только тех лекарственных средств, производство которых соответствует требованиям GMP, что потребует больших капиталовложений в фармацевтическую промышленность. В результате изучения конъюнктуры российского фармацевтического рынка, было установлено, что объем коммерческого рынка лекарственных средств в марте 2016 года составил 55,9 млрд рублей, и демонстрирует положительную динамику увеличения объемов. В результате проведенного анализа конъюнктуры российского фармацевтического рынка, было выявлено, что основными факторами, влияющими в настоящее время на объективную потребность в лекарственных средствах, являются: численность населения; высокая, не доля сельского населения; рост общей заболеваемости населения; естественная убыль населения в годы реформ и снижение миграционных потоков.

Литература:

1. Бельских, И. Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2010. — Т. 10. — № 13 (73). — С. 56–66.
2. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 14. — С. 37–45.
3. Дубова, Ю. И. Тенденции и перспективы развития современного рекламного рынка в России: монография / Ю. И. Дубова, А. В. Евстратов, А. Ю. Заруднева; ВолгГТУ. — Волгоград, 2015. — 96 с.
4. Евстратов, А. В. Исследование процессов слияний и поглощений компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 3 (137). — С. 32–37.
5. Евстратов, А. В. Ретроспективный анализ процессов слияний и поглощений на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов, В. С. Игнатъева // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 11 (145). — С. 24–31.
6. Евстратов, А. В. Анализ особенностей формирования и развития инфраструктуры фармацевтического рынка в США / А. В. Евстратов, М. А. Москвичева, М. В. Сенина // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 11–2 (76–2). — С. 920–923.
7. Евстратов, А. В. Теория отраслевых рынков: учебное пособие / А. В. Евстратов, И. В. Днепровская; ВолгГТУ. — Волгоград, 2016. — 72 с.
8. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на фармацевтическом рынке: мировой опыт и российская специфика: монография / А. В. Евстратов, А. М. Измайлов; ВолгГТУ. — Волгоград, 2016. — 156 с.
9. Измайлов А. М. Методический подход к анализу конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А. М. Измайлов // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. — 2015. — № 3. — С. 232–236.
10. Измайлов А. М. Подход к оценке конкурентоспособности предприятия фармацевтической промышленности / А. М. Измайлов // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 11–4 (52–4). — С. 537–539.
11. Костромин, П. А. Обеспечение устойчивого развития российских фармацевтических предприятий в условиях внешнеэкономических санкций / П. А. Костромин // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2014. — № 15. — С. 37–41.
12. Косякова, И. В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития / И. В. Косякова // Проблемы экономики. — 2007. — № 1. — С. 146–152.
13. Макаренко, М. В. Современная фармацевтическая промышленность России: удовлетворяет ли потребности здравоохранения в стране? / М. В. Макаренко, П. А. Костромин // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. — 2015. — № 2 (24). — С. 98–105.
14. Пушкарев, О. Н. Оптимизация структуры аптечной сети / О. Н. Пушкарев, А. В. Евстратов // Вестник экономики, права и социологии. — 2016. — № 1. — С. 62–66.

15. Халатян, С. Г. Перспективы реализации политики импортозамещения на отечественном фармацевтическом рынке / С. Г. Халатян // Молодой ученый. — 2016. — № 25. — С. 415–418.
16. Халатян, С. Г. Факторы и перспективы развития региональных фармацевтических дистрибьюторов в современных условиях: логистический аспект / С. Г. Халатян // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2016. — сентябрь. — № 3 (55).
17. Чебыкина, М. В. Конкурентная стратегия: этапы разработки, принципы формирования / М. В. Чебыкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: гуманитарные науки. — 2013. — № 9–10. — С. 78–79.
18. Шаховская, Л. С. Международный менеджмент: учебное пособие / Л. С. Шаховская, И. В. Днепровская, И. В. Аракелова, А. В. Евстратов; ВолгГТУ. — Волгоград, 2016. — 152 с.
19. Evstratov, A. V. Mergers and acquisitions of companies in the global pharmaceutical market in 1999–2012 / A. V. Evstratov // World Applied Sciences Journal. — 2014. — № 32 (7). — pp 1400–1403.

Сельское хозяйство — приоритетное направление экономики Узбекистана

Райимбердиева Ойниса Рахманкуловна, кандидат экономических наук, доцент, преподаватель;

Набиева Сарвиноз Каюмжон кизи, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики нашей страны. Благоприятные природно-климатические условия, которыми обладает Узбекистан, самоотверженный и трудолюбивый народ, а также тщательно продуманная стратегия государства в этом направлении способствуют динамичному развитию аграрного сектора: на нашей земле выращиваются прекрасные, вкусные, экологические чистые плоды земли и солнца, которые пользуются большой популярностью и на мировых рынках. [4]

Эта отрасль играет важную роль в хозяйственном комплексе страны и вносит весомый вклад в получение валютной выручки. Одними из приоритетных направлений развития сельского хозяйства — важного сектора экономики Узбекистана, являются насыщение внутреннего рынка продуктами питания, достижение самодостаточности в области их производства и обеспечение продовольственной безопасности. Эффективная реализация этих задач позволила решить такие острые социальные вопросы, как трудоустройство населения, повышение его благосостояния, благоустройство городов и сел. [4]

За годы независимости аграрная политика Узбекистана претерпела серьезные изменения. Были упразднены сельскохозяйственные предприятия государственного и коллективного секторов, созданы фермерские хозяйства, внедрившие в условиях отсутствия административно-командных методов управления передовые технологии. Это позволило диверсифицировать аграрную отрасль, развить животноводство, птицеводство, рыбоводство, овощеводство, садоводство и пчеловодство. В последние годы в структуре растениеводства страны произошли существенные изменения. [1]

После обретения самостоятельности Узбекистан стремится к продовольственной независимости. В этих целях изменена структура посевных площадей. Доля в них земель под зерновыми культурами доведена до 40 %.

В результате к концу 1990-х гг. производство зерна достигло 4,3 млн т, что в четыре раза больше, чем в советский период, когда хлебные ресурсы поступали в республику из общесоюзного фонда. [3]

По данным Министерства сельского и водного хозяйства нашей республики, в настоящее время в стране ежегодно производится более 17 миллионов тонн плодовоовощной продукции, что на душу населения составляет около 300 кг овощей, 75 кг картофеля и 44 кг винограда. Это примерно в три раза превышает общепринятые в мире оптимальные нормы потребления.

В республике в настоящее время действуют более 67800 фермерских хозяйств. Их деятельность регламентируется Законом Республики Узбекистан «О фермерском хозяйстве» и Указом Первого Президента «О мерах по дальнейшему совершенствованию организации деятельности и развитию фермерства в Узбекистане». Реальным подспорьем для аграриев стали внедрение системы льготного кредитования сельскохозяйственных проектов и расширение сетей техобслуживания на селе путем поставки горюче-смазочных материалов, биологических и химических удобрений, средств защиты растений, семян и других.

Сегодня наше государство экспортирует более 180 видов свежей и переработанной плодовоовощной продукции. Выращиваемые на благодатной узбекской земле фрукты и овощи сегодня можно встретить на рынках не только ближнего зарубежья, но и Норвегии, Таиланда, Индонезии, США, Японии, Монголии, Саудовской Аравии, Словакии и даже далекой Бразилии. В целом, более 120 стран мира имеют возможность наслаждаться отменным вкусом узбекских фруктов и овощей.

Как известно, развитие агропромышленного комплекса зависит от рационального использования не только земельных, но и водных ресурсов, запасы которых, к сожалению, во всем мире сокращаются при одновременном росте численности населения планеты.

С учетом этого независимый Узбекистан осуществил радикальные изменения в водном хозяйстве, нацеленные на улучшение мелиоративного состояния орошаемых земель, обеспечение рационального и бережного использования ограниченных водных ресурсов, повышение плодородия земель. Этому, в частности, способствуют широкое внедрение принципов интегрированного управления водными ресурсами, привлечение в отрасль современных технологий, систем автоматизированного контроля и управления вод распределением. С конца 90-х годов в стране отмечены стабильные темпы роста аграрного сектора, составляющие ежегодно 6–7%. За 25 лет объем произведенной сельхозпродукции возрос более чем в два раза. Это, в свою очередь, позволило насытить рынок и увеличить в несколько раз потребление основных продуктов питания. Так, в 2016 году выращено более 12 миллионов 592 тысячи тонн овощей, в том числе картофеля, 1 миллион 850 тысяч тонн бахчевых, 1 миллион 556 тысяч тонн винограда, 2 миллиона 731 тысяча тонн фруктов. [3]

По данным Министерства сельского и водного хозяйства нашей республики, в настоящее время в стране ежегодно производится более 17 миллионов тонн плодовоовощной продукции, что на душу населения составляет около 300 кг овощей, 75 кг картофеля и 44 кг винограда. Это примерно в три раза превышает общепринятые в мире оптимальные нормы потребления. Высокие урожаи удалось обеспечить в основном за счет интенсификации сельскохозяйственного производства, улучшения селекции и внедрения районированных сортов хлопчатника и зерновых колосовых культур, освоения современных агротехнологий.

Вместе с тем особое внимание уделяется повышению благосостояния сельских тружеников, созданию для них

благоприятных жизненных условий, отвечающих современным требованиям, улучшению качества жилищно-коммунальных услуг.

Реализация этих и других проектов на селе, несомненно, будет способствовать повышению благосостояния населения, и как следствие — дальнейшему развитию сельского хозяйства и росту производительности в этой сфере.

Как подчеркнул Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев на итоговом заседании правительства, в 2017 году Министерству сельского и водного хозяйства, компаниям и другим ведомствам, а также хокимиятам всех уровней предстоит реализовать в аграрном секторе ряд приоритетных задач. В их числе:

Первая задача: обеспечить дальнейшую оптимизацию структуры посевных площадей и культур, активное внедрение передовых Агро технологий и рост урожайности, увеличение объемов производства овощей, плодов и винограда;

Вторая задача: укрепить финансово-экономического состояния фермерских хозяйств. В последние 10 лет, как отметил глава Узбекистана, не дифференцированно росли цены на минеральные удобрения, горюче-смазочные материалы, семена и закупочные цены на хлопок-сырец и зерно.

Третья задача: необходимо изменить застывшую, «окаменевшую» и несовершенную систему финансирования агротехнических мероприятий. [2]

Вышеуказанные задачи требуют перед работниками сельского хозяйства больших усилий и мужества. В условиях переходной экономики, диверсификации экономики возрастает конкурентоспособность в отрасли. Только неустанным трудом, знанием прав и обязательств, можно достичь успехов.

Литература:

1. Дустмуратов Р.Д. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — Т.: Фан ва технология, 2014.
2. Приоритетные направления экономики Республики. Доклад Президента Республики Узбекистан итогам года. Доклад Президента Республики Узбекистан. — Т.: Народное слово. Январь 2017.
3. Статистический сборник. — Т.: Шарк. 2017.
4. Хамдамов Б. Экономика сельского хозяйства. — Т.: Фан, 2003.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Роль микрофинансирования в обеспечении глобальной финансовой интеграции

Нджороге Парменас Кимани, магистрант
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

В этой статье рассматривается глобальная финансовая интеграция. Она считается одним из наиболее важных факторов экономического развития. Ее вклад в ВВП, индивидуальное и социальное обеспечение, бизнес — значителен и недооценен. Микрофинансирование является одним из наиболее перспективных способов достижения глобальной финансовой интеграции.

Ключевые слова: микрофинансирование, финансовая интеграция, мобильный банкинг, микрофинансовые организации (МФО)

Центр финансовой интеграции под названием CIF — это организация в Индии, которая исследует пути к полной глобальной финансовой интеграции. Строительство сектора микрофинансирования, которое помогает достичь качественного обслуживания населения, потребует совместных усилий многих субъектов. CIF определяет полную финансовую интеграцию как возможность доступа к ряду высококачественных финансовых услуг по доступным ценам, с удобством, защитой прав потребителя, в стабильном, конкурентном рынке с финансовыми возможностями для клиентов.

Финансовая интеграция считается одним из наиболее важных факторов экономического развития. Ее вклад в ВВП, индивидуальное и социальное обеспечение, и бизнес — создание и развитие, подробно исследованы. Выгоды финансовой интеграции очень важны и для людей с разным достатком. Действительно, доступ к формальным финансовым учреждениям позволяет бедным семьям расширять потребление, управлять рисками и вкладывать деньги в товары длительного пользования, здравоохранение и образование. Глубокое финансовое посредничество, способствует более равномерному распределению доходов.

Несмотря на прогресс в достижении глобальной финансовой интеграции, примерно 2 миллиарда взрослых во всем мире не имеют банковского счета. Во всем мире 59% взрослых без счета ссылаются на отсутствие достаточного количества денег, как одной из основных причин, кто предполагает, что финансовые услуги еще недоступны или разработаны в несоответствии с их низким уровнем доходов. Кроме того, существуют иные барьеры для открытия счета, которые включают расстояние до поставщика финансовых услуг, отсутствие документов, отсутствие доверия поставщикам финансовых услуг и религии [4].

Микрофинансирование является одним из наиболее перспективных способов достижения глобальной финансовой интеграции. Микрофинансирование было создано, чтобы помочь людям, которые не имеют доступа к формальным банковским услугам в связи с отсутствием залога, стабильной занятости и поддающейся проверке кредитной истории.

Аспекты микрофинансирования, такие как микрокредитование, предназначены помочь отдельным людям, семьям и общинам выйти из нищеты путем предоставления небольшого количества стартового капитала для предпринимательских проектов, которые впоследствии дают возможность людям получать доход, приобретать предметы, делающие жизнь комфортнее, и наконец-то перейти черту бедности.

Клиенты микрофинансового учреждения, не имеют доступа к официальным кредитам, так как они не имеют формальной занятости, часто у них отсутствует залог и поручители. Для решения этой проблемы микрофинансовые учреждения разработали уникальные финансовые продукты, такие как система групповых займов (фермеров, коллег, друзей и т. д.). Члены группы выступают в качестве поручителей, и их сбережения используются для погашения кредитов в случае дефолта.

Доступ к финансовым услугам для представителей социальных групп с умеренными доходами стимулирует развитие предпринимательской активности и, опосредованно, — повышение уровня жизни. Расширение предложения микрофинансовых услуг способствует повышению финансовой культуры, преодолению все еще существующей настороженности в отношении привлечения займов (кредитов) и размещения сбережений. Микрофинансирование сглаживает различия в потребительских возможностях различных категорий населения, способствует деполаризации общества.

По данным исследования, проведенного банком «Грамин», экономическое благосостояние клиентов микрофинансовых организаций увеличилось. Доходы членов Грамин на 43 процента выше, чем доходы контрольных групп в деревнях, которые не входили в программу микрофинансирования [2].

Handin Hand — группа, предлагающая уникальную финансовую услугу. Её программа привлекает сельских женщин, живущих ниже уровня бедности для формирования групп самопомощи. Затем путем развития их потенциала при помощи учебных программ, разделить их в первую очередь на группы управления и финансового образования. Используя социальный капитал группы в качестве залога, микрофинансирование предоставляется членам группы возможности для создания или развития предприятий. Цель данной программы заключается в том, чтобы дать этим женщинам устойчивое положение в жизни, дать им возможность выйти из ловушки нищеты.

Микрофинансирование повышает скрытые возможности бедных слоев населения по осуществлению предпринимательской деятельности, что позволяет им участвовать в экономической деятельности общества, быть самодостаточными, а также повышает доход от домашних хозяйств.

Для того чтобы МФО могли обеспечить глобальную финансовую интеграцию необходимо оптимизировать следующие элементы.

Во-первых, микрофинансовым организациям следует адаптировать стратегические планы с учетом развития уникальных финансовых продуктов. На основе инноваций и технологий организации МФО могут корректировать свои стратегии с учетом меняющихся предпочтений клиентов и новых конкурентов.

Во-вторых, для МФО критически важным является формирование систем управления рисками. Многие факторы вызывают высокие риски в деятельности МФО, например, отказ от привычных институтов обеспечения кредитования, трудности в доступе к необходимой

экспертизе, а в последнее время появление новых и незнакомых рисков, связанных с инновациями и изменениями рыночной конъюнктуры. Риск-менеджмент постоянно находится в поисках новых рисков, так чтобы можно было их идентифицировать как можно раньше и разработать план снижения их влияния на деятельность МФО. Многие организации пока не имеют департаментов управления рисками, что создает для них зависимость от внешней ревизии, которым часто не просто добраться до сути проблем. В результате некачественной оценки платежеспособности клиентов, а также затруднений с возвратом задолженности, кредитный риск для институтов микрофинансирования остается высоким.

В-третьих, большое влияние на деятельность МФО оказывает развитие телекоммуникационных технологий. Новые технологии позволяют расширить спектр оказываемых услуг, предоставлять их более персонализировано. Например, в Республике Кения разработан новый продукт, который включает в себя получение кредитов без залога посредством мобильного банковского счета. Новые технологии должны учитывать потребности клиентов и предоставлять гарантии возврата инвестиций. Однако дорогостоящие технологии быстро устаревают, а это может принести убытки предприятию, затратившему средства на их приобретение.

В-четвертых, важнейшим фактором успеха для МФО становится интеграция различных продуктов микрофинансовых организаций. Нефинансовые услуги могут быть интегрированы с финансовыми услугами (например, бизнес-консультирование, юридическое консультирование).

Микрофинансирование направлено, прежде всего, на удовлетворение основных потребностей клиентов в сбережениях, инвестициях и в поддержании платежеспособности. Но в нынешних условиях этого уже недостаточно. МФО следует сосредоточить внимание не только на повышении прибыльности, но и на эффективности их деятельности в социальной сфере.

Литература:

1. Ковалева Е. А. (2011) Микрофинансирование — новый инструмент развития малого бизнеса Журнал Экономические науки. 2011. № 1. С. 271.
2. M. Hossain, Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh, Research.
3. <http://www.centerforfinancialinclusion.org/about>.
4. UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020 retrieved from <http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020>.

Тренд на инвестирование в облигации федерального займа как способ сохранения инвестиционной активности в России

Салкуцан Алексей Александрович, магистрант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В связи с неустойчивым состоянием российской экономики проблема финансирования государственного бюджета стало в последнее время набирать с большую актуальность, ставя перед финансовыми органами сложную задачу. Так Министерство Финансов России начало разрабатывать стратегию привлечения сводных денежных средств в бюджет страны. По некоторым оценкам российских экономистов Резервный фонд иссякнет уже в этом году, а последующие финансирование дефицита будет происходить из Фонда национального благосостояния.

Для того чтобы не допустить перекосов и растрачивание средств бюджета, Министерство Финансов России вновь возродить интерес населения к долговым инструментам фондового рынка. В статье анализируются данные Министерства Финансов, Центрального Банка и Московской биржи по размещению облигаций федерального займа. Выделяются и описываются характерные особенности облигации федерального займа по сравнению с вкладами.

Особое внимание уделено размещению Министерством Финансов новых облигации для населения. Сделан вывод о том, станет ли облигации федерального займа новым трендом инвестирования в условиях российского кризиса ликвидности или же тень дефолта 1998 года, ещё свежа в памяти многих.

На сегодняшний день большинство жителей России беспокоятся за своё финансовое положение. Многие из них имея большие денежные средства на своих банковских счетах или в «кубышках», «по старинке», размещают их на банковских депозитах на долгосрочную перспективу. Однако получая за их размещение не очень высокие проценты. Так, например, если взять ситуацию с российскими инвесторами помимо вложения в акции, они пристально следят за новыми видами облигации, которые предлагает Минфин.

В связи с этим произошло повышение с 1 августа прошлого года норматива обязательного резервирования. В результате чего некоторые крупные банки страны начали стремительно снижать доходность по своим валютным и рублевым депозитам. Так, норма обязательного резервирования выросла по рублевым вкладам с 4,25% до 5%, а по валютным — с 5,25% до 7%.

Такие условия игры на банковском рынке приведут к дестимулированию роста валютных обязательств в пассиве наших банков, а с другой стороны к возрастанию притока «свежей» ликвидности для финансирования дефицита бюджета за счет средств резервного фонда и средств от размещения новых облигации на фондовом рынке.

В связи, чем Министерство финансов начало активно разрабатывать альтернативу банковским вкладам особые механизмы по расширению доступа граждан, которые хотели бы получать прибыль от своих денежных средств посредством выпуска облигации федерального займа, но с некоторым ограничением. Так новинкой начала года

стало размещения Минфином России облигации федерального займа для населения страны.

Суть этого инвестиционного инструмента заключается в том, чтобы повысить финансовую грамотность и культуру инвестирования граждан в альтернативные источники дохода, а также стимулирование средне и долгосрочных сбережений.

Поэтому данный финансовый инструмент должен с одной стороны способствовать увеличению притока ликвидности на фондовый рынок, а с другой стороны сохранить сбережение населения от инфляции.

И поэтому основная задача Министерство финансов дать возможность больше зарабатывать населению, через альтернативные источники. И в то же время обеспечить постоянный приток ликвидности в бюджет не через банки, а через обычных людей. Это метод дешевле занимать деньги, чем занимать их на профессиональном рынке.

В этом году для финансирования федерального бюджета страны Министерство Финансов приступила к размещению облигации с различными сроками погашения и параллельно стала возрождать доверия к облигациям федерального займа со стороны населения. Основное внимание сделано на население, которые сможет без проблем размещать свободные денежные средства помимо депозитов.

Так что же такое облигации федерального займа для населения и инвесторов? Чем они лучше банковских вкладов?

Облигации федерального займа (далее-ОФЗ) — рублевые облигации, которые эмитируются Министерством финансов (далее-Минфин). По сути, приобретая эти облигации, население даёт в долг государству, который является гарантом возвращения этого долга. Также стоит упомянуть механизм получения дохода у этих облигации. Купонный доход, обычно выплачивается раз в полгода в течение всего срока обращения облигации.

Доходность определяется по фиксированной или переменной купонной ставке. Существует различные типы выплаты купона и номинала:

- ОФЗ с постоянным купонным доходом;
- ОФЗ с фиксированным купоном;
- ОФЗ с переменным купонным доходом;

Стоит также указать, что по номиналу облигации дополнительно делятся ещё на два вида:

- ОФЗ с амортизацией номинала;
- ОФЗ с индексацией номинала.

По срокам обращения облигации могут быть краткосрочными, среднесрочными или долгосрочными. Торговаться ОФЗ могут только на Московской бирже.

Так, например самыми прибыльными облигациями на сегодняшний день являются с датой погашения в 2027 году. Ставка купона находится на уровне 14,27% годовых. Стоит отметить, что такая купонная ставка является очень даже заманчивой, чем банковский депозит.

Таблица 1. Самые высокодоходные облигации, которые имеют высокую доходность по сравнению с депозитами

Бумага	Тикер	Дата погашения	Доходность к погашению, % годовых	Накопленный купонный доход, руб.
Россия, 24018	29007RMFS	03.03.2027	14,27	59,36
Россия, 25080	29010RMFS	06.12.2034	12,88	18,29
Россия, 25081	29008RMFS	03.10.2029	12,74	44,39
Россия, 25082	29009RMFS	05.05.2032	12,29	30,99
Россия, 26203	29006RMFS	29.01.2025	11,64	3,38
Россия, 26204	29011RMFS	29.01.2020	11,06	5,63
Россия, 26205	24018RMFS	27.12.2017	11,03	17,07

В таком многообразии облигации, которые циркулируют на фондовом рынке России начинающим инвесторам стоит вначале обратиться к профессиональным участникам рынка. На сегодняшний день фондовый рынок представлен разветвленной брокерской сетью, которые помогут инвестору в выборе облигации, как государственных, так и корпоративных.

Так для того, чтобы получить максимальный доход инвестору стоит присмотреться к среднесрочным и долгосрочным ОФЗ. Так как, имеют потенциал вырасти:

на сегодняшний день доходность по таким бумагам составляет до 14 % годовых.

Существует и другие более интересные виды облигации, а именно с индексируемым номиналом. Эти облигации имеют специфические характеристики налогообложения.

Облигации федерального займа хороший инструмент для тех, кому важна сохранность сбережений, скорректированная на инфляцию.

Таблица 2. Налогообложение ОФЗ с индексируемым номиналом

Инвесторы	Доход от реализации	Купонный доход	Доход от индексации номинальной стоимости
Юридические лица	20%	15%	15%
Физические лица	13%	0%	0%
НПФ ¹	20%	15%	15%
Нерезиденты	Не удерживается		

В апреле этого Минфин запустит облигации федерального займа для населения, с особыми условиями. Однако стоит отметить, что Минфин делает правильные шаги в направлении стимулирования интереса многих граждан к фондовому рынку.

Приобрести ОФЗ возможно только у Сбербанка и ВТБ. Так для того, чтобы приобрести эти «заветные» облигации обычному гражданину будет необходимо обратиться в эти банки и открыть у них счета, подписать договор и приобрести ценные бумаги. Все эти процедуры можно сделать дистанционно.

Так для населения данный инструмент имеет ряд преимуществ:

- высокая надежность;
- разнообразие по типу дохода;
- высокая ликвидность;
- большой выбор сроков погашения;
- низкий порог входа;
- льготный режим налогообложения.

Однако владельцы облигации имеют ряд ограничений:

- не возможность приобрести бумаги на бирже и у посредников;
- запрет на дарения;
- запрет на внесение в капитал;
- запрет в качестве залога при получении кредита;

Таблица 3. Особенности апрельских ОФЗ

Параметры ОФЗ	
Срок	3 года
Минимальный процент, через год	7,5%
Максимальный процент, по истечении трех лет	10,4%
Средняя процентная ставка	8,5%
Стоимость одной облигации	От 30 тыс. руб.
Каждый последующий выпуск будет происходить	через 6 месяцев
Объем размещения «розничных» ОФЗ в год	20–30 млрд руб.
Номинал облигации	1000 руб.

¹ Налог взимается при уровне доходности, превышающей ставку рефинансирования Банка России.

По степени надежности апрельские облигации сопоставимы с депозитами в государственных банках. Но с одним отличием, что надежность депозитов обеспечивает Агентство по страхованию вкладов и в случае форс-мажорных событий возместит сумму до 1 400 000 рублей, тогда как Минфин гарантирует полное возмещение.

Купонная доходность облигаций будет на уровне 8,5%. Выплачиваться они будут каждые полгода, при этом купон будет расти по мере приближения к сроку погашения облигаций: через полгода после покупки можно получить 7,5% процентов, а через три года — до 10,4%. Доходы по купонам ОФЗ не будут облагаться налогом.

Но есть и подводные камни в виде комиссии так, если держатель облигации захочет вернуть ее банку, то комиссия банка будет зависеть от вложенной суммы, но не превысит 3% при неблагоприятных сценариях: при минимальном размере покупки и досрочном предъявлении бумаги к выкупу в первый год владения. Если держать бумаги до конца, то комиссия будет только за открытие счета в банке и не превысит 1,5%.

Так на сегодняшний день ведутся жаркие споры про ОФЗ одни финансисты, экономисты и эксперты не верят в возрождение ОФЗ для населения, так как считают, что данный инструмент очень сложен и потребуются годы для того чтобы объяснить бабушкам и дедушкам, что такое облигации.

Ключевым для населения будет нерыночный характер таких выпусков, то, что их нельзя будет просто купить или продать. При этом, чтобы ОФЗ показали высокую доходность, размещать средства в них нужно на срок

от 3 лет. Срочная структура вкладов сейчас такова: 77% приходится на вложения до 1 года, еще 23% — от 1 до 3 лет. Поэтому ОФЗ для населения предполагается с 3–7-летним сроком погашения, что для многих может оказаться критичным в процессе принятия решения.

Не стоит также забывать, что у многих наших граждан еще свежая память по дефолту 1998 года, когда их облигации превратились в обычную бумагу.

Однако сегодня ситуация другая и финансовый сектор страны Минфин сейчас держит железной хваткой и поэтому в среднесрочной перспективе ни о каких дефолтах говорить не приходится. Так недавно Агентство Moody's улучшило прогноз по суверенному кредитному рейтингу России с «негативного» до «стабильного» уровня.

Расширение долговых инструментов на фондовом рынке России происходит благодаря вливанию новой ликвидности со стороны физических лиц, так и инвесторов, которые стремятся сохранить и приумножить свои сбережения.

Все это стало благодаря шагам Минфина по выпуску новых облигации федерального займа с высокими ставками. Приобретение новых ОФЗ не несет практически никаких рисков обладателю, и гарантируются государством. Стоит также, отметить важный аспект облигации федерального займа позволяет компенсировать доход на фоне низких ставок по депозитам.

Понесут ли деньги люди в ОФЗ — время покажет. Здесь главное — не повторить опыт прошлых лет. Вероятность этого, так или иначе, присутствуют: к этому инструменту прибегают в период кризиса, и это само по себе создает риск.

Литература:

1. Операция «Облигация»: Минфин вытаскивает миллиарды из-под подушек россиян // РИА НОВОСТИ. URL: <https://ria.ru/economy/20170227/1488872780.html>
2. Минфин с апреля начнет еженедельно размещать ОФЗ для граждан // РИА НОВОСТИ. URL: <https://ria.ru/economy/20170322/1490560303.html>
3. Госдолг пойдет в народ // Российские новости. URL: <https://rg.ru/2016/10/31/minfin-vypustit-trehletnie-obligacii-federalnogo-zajma-dlia-naseleniia.html>

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Аудиторские процедуры проверки расходов по содержанию основных средств и операций по их реконструкции и модернизации

Галлямова Гульнара Ильгизовна, студент;

Минуллина Лилия Анваровна, студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аудиторская проверка отчетности — это выполнение трех последовательных этапов:

- планирование проверки;
- проверка по существу;
- формирование мнения аудитора о достоверности отчетности.

Выполнение этих этапов регулируется аудиторскими стандартами, которые являются своего рода инструкциями для аудитора. Действия аудитора на каждом этапе должны оформляться соответствующей рабочей документацией. Соблюдение этого обязательного требования связано с тем, что только при наличии рабочей документации может быть впоследствии оценено качество действий аудитора.

На этапе планирования оценивается возможность проведения проверки, ее период, продолжительность, обеспеченность аудиторскими кадрами соответствующей квалификации. В результате определяется стоимость проверки. Результаты планирования отражаются в общем плане аудита, на основании которого составляется программа аудита, где подробно расписаны сроки по этапам проверки, ответственность лиц и применяемые методы.

Процедуры по существу означают непосредственный контакт с аудируемой информацией. На этом этапе устанавливается ее соответствие определенным критериям, выявляются ошибки в отражении операций в учете и отчетности. Здесь аудиторы применяют выборочные подходы, тестирование и т. п.

На заключительном этапе формируется мнение аудитора о достоверности отчетности. Здесь составляется два основных результативных документа проверки: аудиторское заключение и информация, полученная по результатам аудита отчетности (отчет аудитора).

Содержание основных средств, их реконструкция и модернизация выступает самостоятельным бизнес-процессом и состоит из двух взаимосвязанных комплексов работ:

- работы по ремонту и текущему обслуживанию объектов
- работы капитального характера (реконструкция, модернизация), приводящие к изменению

стоимости объекта и его технико-эксплуатационных характеристик.

Для поиска необходимых аудиторских доказательств нужно провести ряд аудиторских процедур. Рассмотрим эти аудиторские процедуры в разрезе видов работ.

При аудите расходов на ремонт и техническое обслуживание следует запросить у персонала предприятия, на котором осуществляется аудит, каким образом происходит процесс инициирования ремонта объекта основных средств или его технического обслуживания. В частности, какие должностные лица имеют право инициировать ремонт, кто составляет дефектную ведомость, определена ли в инвентарной карточке основного средства периодичность проведения технического осмотра, какими способами осуществляется ремонт, каков документооборот данных работ, каким образом организован бухгалтерский учет затрат на ремонт и техническое обслуживание, имеются ли случаи ремонта основных средств непроизводственного назначения. Ответы на эти запросы будут являться аудиторскими доказательствами. Соотнесение аудиторских процедур и доказательств, связанных с ними, представлено на рисунке 1.

При получении аудиторских доказательств аудитор должен руководствоваться нормативными актами, регулирующими учет расходов на ремонт и техническое обслуживание объектов основных средств. Согласно законодательству, ремонт производится по плану, разработанному исходя из системы планово-предупредительного ремонта, утвержденному руководителем организации. Она разрабатывается на основе технических характеристик объекта, условий их эксплуатации, других параметров.

Затраты, производимые при ремонте объекта основных средств, отражаются на основании соответствующих первичных учетных документов. Учет затрат на выполнение ремонтных работ организуется по объектам основных средств и их принадлежности к тем или иным хозяйственным и структурным подразделениям организации.

Ремонт основных средств может осуществляться хозяйственным способом. При хозяйственном способе организация осуществляет ремонт своими силами и расходы

по ремонту отражаются в бухгалтерском учете этой организации. Затраты на ремонт при хозяйственном способе складываются из стоимости израсходованных на его проведение материалов, запасных частей, начисленной

заработной платы исполнителям, отчислений. Стоимость ремонта уменьшается на величину полученных при разборке объекта конструкций, деталей, узлов и материалов, пригодных для дальнейшего использования.

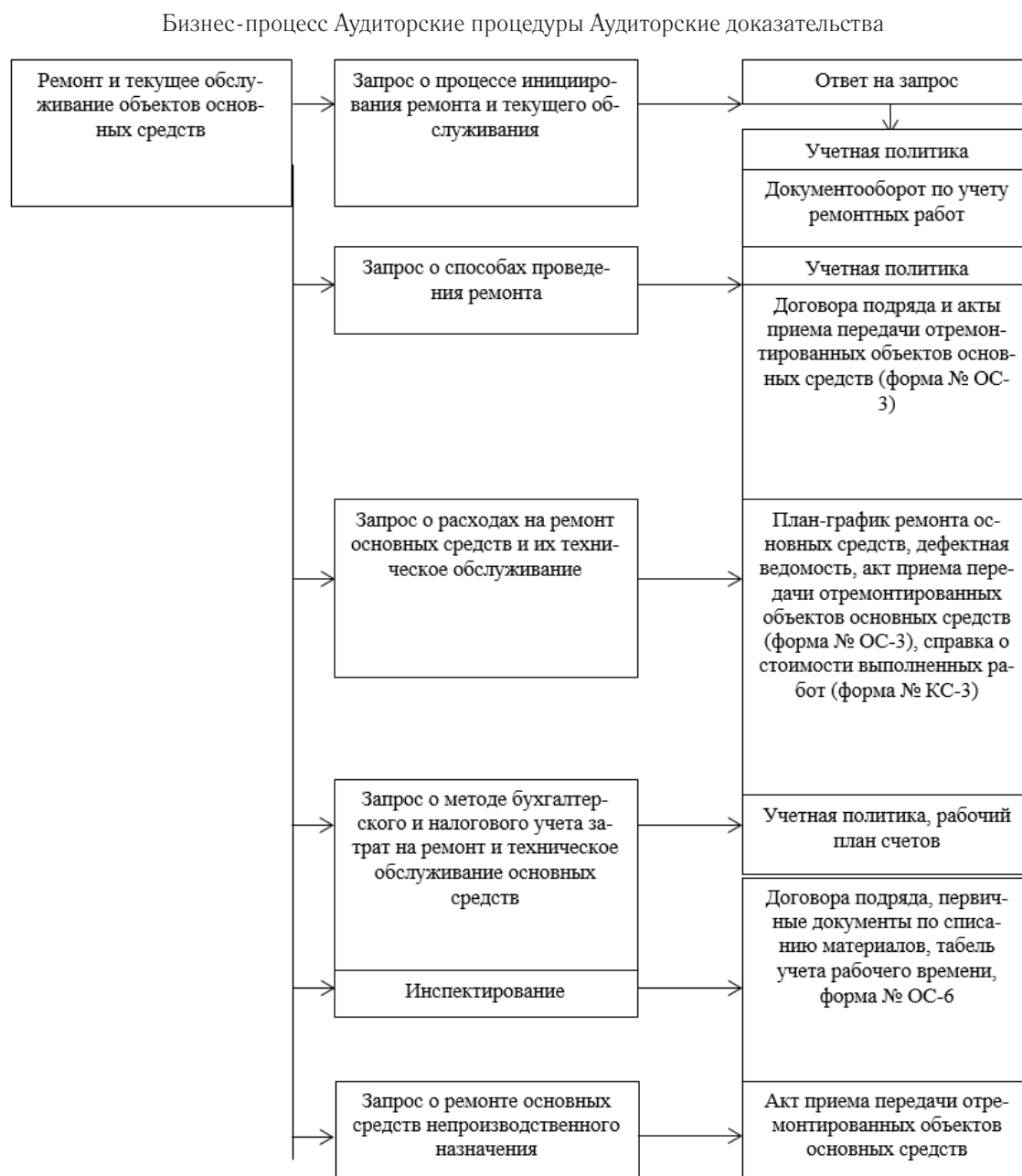


Рис. 1. Аудиторские процедуры проверки работ по ремонту и текущему обслуживанию объектов основных средств и аудиторские доказательства

Очень часто организация в силу разных причин не имеет возможности провести ремонт самостоятельно. В этом случае привлекаются сторонние организации или физические лица. Для этого между заказчиком и подрядчиком должен быть заключен договор подряда. Договором подряда может быть предусмотрено, что необходимые для выполнения ремонта материалы будут предоставлены заказчиком. В зависимости от назначения основного средства, подвергающегося ремонту, стоимость списывается на счета учета затрат на производство. Расходы на ремонт основных средств, осуществляемый подрядным способом, отражаются в бухгалтерском учете подрядчика. Сумма затрат на ремонт

складывается из суммы предъявленного к оплате счета, после приемки работ, в соответствии с заключенными договорами. При данном способе проведения ремонтных работ их стоимость относится на расходы организации на основании предъявленных подрядчиками документов.

При аудите расходов на реконструкцию и модернизацию аудитор делает запрос о процессе принятия решения о необходимости проведения реконструкции или модернизации объектов основных средств. В ответе на запрос должна содержаться ссылка на учетную политику предприятия, документооборот работ по реконструкции и модернизации, должностная инструкция. Аудитором должны использоваться данные аудита

капитальных вложений, так как учет затрат на реконструкцию и модернизацию ведется аналогично затратам на капитальные вложения. Следующей аудиторской процедурой является запрос о стоимости и объемах проведенных работ по реконструкции и модернизации. Аудиторскими доказательствами в этом случае будут договоры подряда и акты приема передачи реконструированных, модернизированных объектов основных средств. Выборочное инспектирование последних будет также являться процедурой аудита. Важное значение имеет такая аудиторская процедура, как пересчет. При аудите расходов на реконструкцию и модернизацию пересчету будут подлежать данные оборотно-сальдовой ведомости по счету 08 «Капитальные вложения», 01 «Основные средства» и договора подряда или документы на отпуск материалов, табель учета рабочего времени при хозяйственном способе выполнения работ. Важную роль играет аудиторская процедура запроса о методе бухгалтерского и налогового учета затрат на реконструкцию и модернизацию. Доказательством в этом случае будет служить учетная политика, рабочий план счетов. Стоит также сделать запрос о наличии реконструированных или модернизированных объектов основных средств непроизводственного назначения, так как затраты по реконструкции и модернизации данных объектов не признаются расходами в целях налогообложения.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.08.2000 г., № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 г., № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 24.12.2010 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
5. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов РФ от 13.10.2003 г. № 91н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

Изменение парадигмы аудита и ее применение к сфере услуг

Мединская Евгения Александровна, магистрант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Аудит — общественно значимая деятельность, которая обеспечивает получение обществом (собственниками, инвесторами, другими заинтересованными пользователями) полной и достоверной информации о финансовом положении и эффективности деятельности, движении денежных потоков, рисках и иных существенных аспектах деятельности аудируемых лиц, влияющей на принятие ими решений, в том числе стратегического характера [1, с. 77].

Аудитору важно руководствоваться действующим законодательством при проведении проверки расходов на реконструкцию и модернизацию.

Модернизация и реконструкция проводятся с целью улучшения качественных характеристик основных средств. Затраты на их осуществление относятся на увеличение первоначальной стоимости основных средств. В соответствии с п. 70 Приказа Министерства финансов РФ № 91н, учет затрат, связанных с модернизацией и реконструкцией объекта основных средств, ведется в порядке, установленном для учета капитальных вложений.

При отражении операций по бухгалтерскому учету необходимо учитывать, что в соответствии с п. 23 ПБУ 6/01 и п. 63 Приказа Министерства финансов РФ № 91н, при нахождении объектов основных средств на восстановлении в течение срока, превышающего 12 месяцев, по ним прекращается начисление амортизации. При завершении данных работ амортизация начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произошло завершение реконструкции, модернизации основного средства [1].

Поэтапная и внимательная работа квалифицированного аудитора, осуществляемая в соответствии с разработанным планом и программой аудита, позволит избежать ошибок в учете расходов на ремонт, реконструкцию, модернизацию, привести его в соответствие с нормативными документами.

Как формализованный общественный институт, аудит позволяет реализовать особую неформальную норму в обществе — доверие.

Аудит на сегодняшний день выступает гарантом достоверности отчетности экономического субъекта. Отношения, складывающиеся между аудитором и аудируемым лицом, носят общественный характер, так как итогом обязательного аудита является заключение, входящее в состав бухгалтерской отчетности. В связи

с этим аудит служит обеспечению информационной безопасности общества, оказывая влияние на формирование полной и достоверной информации, и является основой принятия решений тактического и стратегического плана.

Однако на сегодняшний день общество, в лице всех групп заинтересованных лиц аудируемого лица, испытывает потребность не только в финансовой информации, но требует анализа и составления прогноза

для предпосылок роста интеллектуального капитала, который имеет каждый экономический субъект, что обуславливает необходимость изменения концепции аудита.

Аудит на современном этапе в широком смысле следует понимать в качестве формы независимого контроля, позволяющей разрабатывать и реализовывать концепцию аудита, которая соответствует требованиям информационного общества. Концепция аудита включает следующие уровни (рисунок 1).

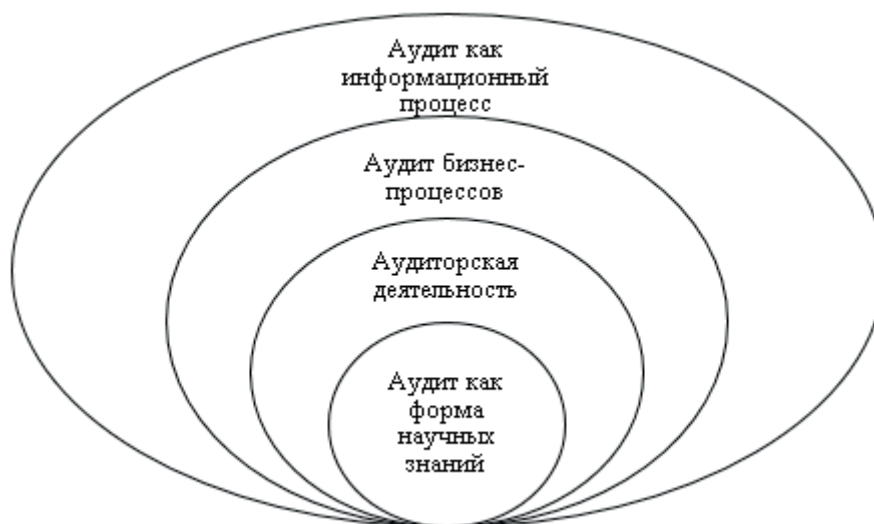


Рис. 1. Парадигма аудита, учитывающая концепции его развития

В методологическом плане кризис аудита связан с целью, представленной в Стандарте № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», состоящей в выражении мнения о достоверности отчетности, не отражая в обязательном порядке информации о непрерывности деятельности организации, эффективности системы управления, что значительно снижает ценность аудита и вынуждает клиентов прибегать к дополнительным, прочим и сопутствующим аудиту услугам.

При изменении концепции аудита как анализа бизнеса, учитывающего все направления деятельности субъекта хозяйствования, аудит переходит на новый этап развития. Аудитор в данной ситуации перестает рассматриваться как технический специалист, сравнивающий ситуацию в организации с нормами и правилами учета, закрепленными законодательно; аудитор становится аналитиком, определяющим, как должна функционировать организация.

Современное информационное сообщество требует оперативного получения данных о состоянии бизнеса, о структуре капитала, о прогнозных значениях финансовых результатов аудируемых компаний. Оценка данных показателей позволяет определить эффективность организации бизнеса, правильно принять то или иное управленческое решение, что является свидетельством грамотной координации бизнес-процессов как со стороны собственника бизнеса, так и со стороны руководства. Итогом является наращивание капитала хозяйствующего субъекта. В связи с этим главной целью аудита является обеспечение достоверной информации о состоянии отчетности участников рынка.

В результате изменения концепции аудита, собственники, помимо уверенности, что все многочисленные операции их бизнеса отражены законно и правильно, получают гарантию эффективности работы управленческого персонала, решая в определенной мере агентскую проблему. Руководство, в свою очередь, получит независимое мнение относительно функционирования внутренних систем: контроля, учета, информационных технологий. Для инвесторов и акционеров такого рода информация послужит побуждением к инвестиционным и прочим стратегическим решениям, а непосредственным пользователям услуг бизнеса — дополнительной гарантией правильного выбора поставщика услуг и положительного прогноза относительно непрерывности деятельности объекта, которые могут повлиять на их решения, которые не могут быть приняты ими самостоятельно в силу отсутствия специальных знаний и доступа к информации и оценке ее качества. В результате данной концепции аудит может консолидироваться с другими услугами, такими как оценка бизнеса, финансовое прогнозирование, что выведет аудитора за границы бухгалтерской профессии.

Для предприятий сферы услуг аудит бизнеса, с учетом данного аспекта является особенно актуальным, так как сфера услуг достаточно специфична и сложна, и при этом максимально приближена к широкому кругу заинтересованных лиц. В настоящее время доля сферы услуг в ВВП составляет приблизительно 75% от его общего объема, что существенно превышает долю материального производства, к тому же, наблюдается ее динамичный рост, в результате научно-технического прогресса появляются новые виды услуг, такие

как интернет-продажи, а со стороны производства растет спрос на прочие услуги: маркетинг, консалтинг, страхование, связи с общественностью. В то же время, учет услуг характеризуется неосязаемостью, неделимостью, собственной структурой производственных затрат, которую необходимо принимать во внимание при выборе методов учета и расчета себестоимости услуги, высокой степени дифференциации.

Так, актуальность и необходимость аудита организаций, расширение аудита до аудита бизнеса

и применимость данной концепции к сфере услуг связаны с тем, что пользователи отчетности получают не только достоверную отчетность, но и заверение в эффективном функционировании бизнеса, который непосредственно удовлетворяет их потребности, а аудируемые лица совершенствуют систему внутреннего учета и операционной деятельности. Так, аудит играет важную роль как для компании, так и для общества в лице многочисленных заинтересованных лиц (стейкхолдеров): собственников, пользователей услуг, государства, и других лиц.

Литература:

1. Голосов О. В. Аудит: концепция, проблемы, стандарты, контроль, эффективность, кризис / О. В. Голосов, Е. М. Гутцайт. — М.: Бухгалтерский учет, 2013. — 512 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Бизнес-Книга, 2014.
3. Парушина Н. В. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: Учебное пособие / Н. В. Парушина, Е. А. Кыштымова. — М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 560 с.

Особенности проведения аудита на предприятиях малого бизнеса

Райимбердиева Ойниса Рахманкуловна, кандидат экономических наук, доцент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Особенности аудита субъектов малого предпринимательства определены несколькими правилами (эталонами) аудиторской деятельности. Главные особенности исследования и оценки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в субъектах малого предпринимательства приведены в эталоне «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в процессе аудита». Для субъектов малого предпринимательства соответствующим будет то, что бухгалтерский учет в их ведется ограниченным числом работников, и, не считая того, законодательно допускается совмещение обязанностей лица, ответственного за ведение учета и за хранение товарно-материальных ценностей. [2]

Таким образом, аудиторская организация в процессе аудиторской проверки таких компаний не должна добиваться полностью разделения ответственности и возможностей служащих. В субъектах малого предпринимательства доверие аудитора к эффективности системы внутреннего контроля обычно должно быть ниже, чем для средних и больших экономических субъектов, и по этой причине мировоззрение аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности должно в большей мере определяться аудиторскими процедурами по существу. Аудиторская организация без помощи других воспринимает решение о том, использовать либо не использовать при аудите данного экономического субъекта методики аудита, соответствующие для субъектов малого предпринимательства, но должна отразить собственный выбор и соответствующую аргументацию в собственной рабочей документации. Документирование исследования и оценки системы бухгалтерского учета и системы внутреннего

контроля должно соответствовать масштабу проверяемого экономического субъекта и для субъектов малого предпринимательства может проводиться в облегченном виде по сравнению с документированием больших и средних экономических субъектов. Особенности действий аудитора в случае аудита малого экономического субъекта описаны в Эталоне «Особенности аудита малых экономических субъектов». В малых экономических субъектах дополнительный риск средств контроля появляется в области использования систем компьютерной Обработки данных. Если в таком экономическом субъекте применяется единичный компьютер с облегченной программкой учета, для единичного бухгалтера либо ограниченного числа учетных работников возникает возможность вводить несогласованные данные в систему учета, произвольным образом поменять программную оболочку и базы данных, заносить в систему операции «задним числом», проводить операции, не получившие одобрения либо утверждения в установленном порядке. Преобладающее воздействие обладателя и (либо) единоначального руководителя на все стороны деятельности малого экономического субъекта может иметь как положительное, так и отрицательное воздействие на систему внутреннего контроля и достоверность бухгалтерской отчетности такового субъекта. С одной стороны, индивидуальный контроль управляющего может содействовать увеличению надежности учета экономического субъекта в ситуации, когда другие средства внутреннего контроля по беспристрастным причинам затруднены либо невозможны. [1]

С другой стороны, преобладающее воздействие управляющего может содействовать нарушению принятых

контрольных процедур, увеличивать риск нарушения законодательства, способствовать возникновению намеренных существенных искажений бухгалтерской отчетности. На стадии подготовительного планирования сотрудникам аудиторской организации следует ознакомиться с системами бухгалтерского учета и внутреннего контроля экономического субъекта. В случае, если из-за недочетов этих систем, связанных с особенностями малых экономических субъектов, получение соответствующих аудиторских доказательств, нужных для подготовки настоящего аудиторского заключения, не представляется вероятным, аудиторской организации целенаправленно отрешиться от работы с данным экономическим субъектом. Если надлежащие происшествия стали ясными сотрудникам аудиторской организации уже в процессе проведения аудита, целесообразно остановить работу с данным экономическим субъектом или приготовить по результатам аудита аудиторское заключение, хорошее от непременно положительного. [2]

В процессе аудита рекомендуется исходить из оценки надежности средств внутреннего контроля как «низкой», если нет очевидных доказательств обратного. При всем этом следует управляться требованиями правила (эталона) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск». Сотрудникам аудиторской организации рекомендуется в наименьшей мере полагаться на средства контроля подлежащего проверке малого экономического субъекта, а в качестве основного метода сбора аудиторских доказательств использовать аудиторские процедуры по существу. Для субъектов малого предпринимательства значение риска не обнаружения обычно должно быть ниже, чем для средних и больших экономических субъектов. Исходя из задачи минимизации риска не обнаружения аудиторской организации рекомендуется предусмотреть нужное повышение объема аудиторских выборок. С учетом особенностей аудиторского риска в малых экономических субъектах аудиторской организации следует исходить из того, что ее мировоззрение о степени достоверности бухгалтерской отчетности должно в преобладающей мере определяться аудиторскими подтверждениями, получаемыми при проведении аудиторских процедур по существу. В процессе

аудита малого экономического субъекта следует уделять огромное внимание получению официальных письменных разъяснений от его управления, в каком эти руководители подтвердили бы осознание собственной ответственности за компанию соответствующего ведения бухгалтерского учета и подготовку достоверной и полной бухгалтерской отчетности, также в нужных случаях привели бы свои аргументы и высказали бы аудиторской организации свою позицию по появившимся в процессе аудита спорным вопросам бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения. Письменные объяснения, предоставляемые управлением экономического субъекта, являются одной из форм аудиторских доказательств, которой специалисты аудиторской организации не должны доверять полностью. В процессе сбора и оценки информации о малом экономическом субъекте аудиторской организации нужно учесть специфику нормативной базы таких субъектов, в том числе:

- облегченный порядок регистрации, лицензирования и сертификации деятельности субъектов малого предпринимательства;
- облегченный порядок представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- допустимость использования (при соблюдении нужных критерий) субъектами малого предпринимательства без помощи других разработанных форм для документирования хозяйственных операций и представления форм бухгалтерской отчетности на бланках, сделанных без помощи других;
- меры государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, действующие на их финансово-хозяйственную деятельность;
- воздействие особенностей регионального и местного законодательства на функционирование малых экономических субъектов. [3]

У субъектов малого предпринимательства доверие аудитора к эффективности системы внутреннего контроля обычно должно быть ниже, чем у средних и больших экономических субъектов. Вся база данных субъекта малого предпринимательства должна быть исследована при помощи контрольного программного обеспечения.

Литература:

1. Тулаходжаева М. М. Аудит. Учебник. — Т., 2011.
2. Илхомов Ш. Практический аудит. Учебник. — Т.: ТГЭУ, 2011.
3. Дустмурадов Р. Д. Основы аудита. Учебник. — Т., 2003.

Автоматизация учета материально-производственных запасов

Рысина Виктория Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Черепина Ирина Олеговна, студент

Керченский государственный морской технологический университет (Республика Крым)

Деятельность хозяйствующего субъекта неразрывно связано с использованием оборотных активов. Сфера их применения достаточно широка: использование в процессе производства продукции, предоставления услуг, поставки товаров, осуществления административных и социально-культурных функций и т. д.

Каждое предприятие располагает определенными запасами материальных ценностей: товаров и основных материалов, топлива, запасных частей для ремонта, МБП, готовой продукции.

Состав хозяйственных операций, осуществляемых с производственными запасами, очень разнообразен. Данные операции можно сгруппировать по следующим разделам:

- 1) учет поступления производственных запасов;
- 2) переоценка товарно-материальных ценностей;
- 3) учет выбытия производственных запасов.

В качестве предложений по совершенствованию организации системы учета материально-производственных запасов следует отметить, что при существующей системе автоматизированного учета на предприятии, необходимо его дальнейшее совершенствование с целью получения достоверной информации об их учете и возможности контроля данных мероприятий.

Благодаря постоянно изменяющемуся законодательству как в области бухгалтерского, так и в части налогового учета, у бухгалтеров возникают вопросы по реализации этих изменений в программе автоматизации учета. В основном, возникающие вопросы связаны с ведением бухгалтерского и налогового учета материально-производственных запасов. При этом дополнительная сложность — изменения должны вводиться «задним числом».

На сегодняшний момент современные информационные системы в области ведения учета достигли такого уровня развития, что практически все предприятия применяют автоматизированные средства, которые позволяют эффективно хранить, обрабатывать и использовать полученную информацию. Кроме того важны так же мобильность и гибкость работы подобных информационных систем.

Деятельность всех субъектов хозяйствования на рынке связана с большим количеством составляемой отчетной документации. Данные документы предназначены обобщить и систематизировать деятельность предприятия. При этом в данном процессе имеются определенные недостатки.

Прежде всего, основным недостатком составления отчетности является огромное количество составляемых экземпляров, что существенно снижает эффективность работы и увеличивает расходы, например, на ведение учет материальных ценностей на складах предприятий. Движение материалов, их размещение и контроль не могут производиться одновременно. Документы

контрагентов постоянно проверяются, чтобы избежать ошибки. Подобный внутренний контроль «утяжеляет» ведение учета материальных ценностей на складе. Кроме того, при формировании системы управления складами следует учитывать человеческий фактор.

Учет материальных ценностей на складе в настоящее время представляет собой эффективное управление площадями, хранилищами и другими помещениями предприятия. Эта система позволяет полностью или частично автоматизировать основные процессы складского учета [3]. При этом использование учетных программ должно дополняться соответствующим техническими средствами, например, сканерами для штрихкодирования, терминалами, другими средствами. Применение автоматизированной системы управления складом уменьшает расходы предприятия на обслуживание помещений.

При автоматизации учетных процессов на предприятии взаимодействуют все структурные подразделения. Например, кладовщики склада поддерживают связь с маркетинговым отделом или отделом снабжения, магазинами. Учет данных хозяйственных операций производится в бухгалтерии предприятия, что позволяет упростить контроль над деятельностью работников и движением материальных ценностей.

Основным важным вопросом при этом остается вопрос выбора программы для автоматизации складского учета среди тех программных продуктов, которые имеются на рынке [4]. Здесь очень важно учитывать особенности деятельности и потребности конкретного субъекта хозяйствования.

К основным нюансам, на которые следует обратить внимание при выборе программного продукта для автоматизации учета на складе, можно отнести:

- наличие полной нормативно-справочной системы;
- способность создавать отчеты в удобном для пользователя виде;
- удобный для пользователя ввод данных в программу;
- поддержка системы в актуальном состоянии;
- резервное копирование данных.

Рассмотрим в качестве примера решение данных проблем с помощью программного продукта «1С: Предприятие».

Программа «1С: Предприятие» — это достаточно универсальная программа массового применения для автоматизации складского, бухгалтерского и налогового учета, которая включает также подготовку обязательной регламентированной отчетности. Это готовый программный продукт для ведения учета в организациях, осуществляющих любые виды коммерческой деятельности: оптовую и розничную торговлю, комиссионную торговлю (в том числе субкомиссию), оказание услуг, производство и т. д.

Бухгалтерский и налоговый учет в данной программе реализованы в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. В состав конфигурации обязательно включается план счетов бухгалтерского учета, который настроен согласно Приказу Минфина РФ «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» от 31 октября 2000 г. № 94н.

При этом методика бухгалтерского учета обеспечивает одновременную регистрацию каждой записи хозяйственной операции как по счетам бухгалтерского учета, так и по необходимым разрезам аналитического учета, количественного и валютного учета. Пользователи могут самостоятельно управлять методикой учета в рамках настройки учетной политики, создавать новые субсчета и разрезы аналитического учета.

Программа «1С: Предприятие» позволяет обеспечить решение всех задач, стоящих перед складской и бухгалтерской службами предприятия, если бухгалтерская служба полностью отвечает за учет на предприятии, включая, например, выписку первичных документов, учет продаж и т. д. Кроме того, информацию об отдельных видах деятельности, производственных операциях, могут вводить сотрудники смежных служб предприятия, не являющиеся бухгалтерами. В последнем случае за бухгалтерской службой остается методическое руководство и контроль за настройками информационной базы, обеспечивающими автоматическое отражение документов в бухгалтерском и налоговом учете.

Например, при управлении материально-производственными запасами в программе «1С: Предприятие» можно выполнять следующие операции:

- детализировать расположения ценностей на складах, их партионный учет;
- создавать систему резервирования ценностей на складах;
- вести учет складских запасов в разрезе показателей качества;
- осуществлять приемку и учет сырья и материалов по поставщикам с учетом даты производства;
- производить контроль качества сырья и вспомогательных материалов при приемке.
- осуществлять учет готовой продукции на складах в разрезе дат производства или сроков реализации.

Также в программе имеется подсистема «Управление продажами», которая позволяет осуществлять следующие операции:

- управление оптовыми продажами (составление документов оптовой продажи, резервирование товаров после оплаты счета покупателем, оформление оптовой продажи при работе под заказ, анализ продаж товаров);
- выписка для клиента пакета сопровождающих документов, включая «Удостоверение качества».
- отражение возвратов от клиентов с классификацией по качеству.
- учет взаимоотношений с дебиторами в разрезе адресов доставок.

Данное прикладное решение также можно использовать не только для ведения бухгалтерского и налогового учета, а и для решения задачи автоматизации других служб, например, отдела продаж, решать специализированными конфигурациями или другими системами.

Отражение операций в налоговом учете происходит при проведении документов. В конфигурации пользователю предоставлена возможность самостоятельно определять необходимость отражения в налоговом учете конкретной операции. Для этого в каждом документе имеется закладка «Отразить в нал. учете». При установленной в документе закладке формируются «дублирующие» проводки по налоговому плану счетов.

Налоговый план счетов по структуре счетов, аналитике подобен плану счетов бухгалтерского учета для облегчения сопоставления данных бухгалтерского и налогового учета. Коды счетов в большинстве случаев соответствуют кодам счетов бухгалтерского учета аналогичного назначения.

Кроме того, программный продукт «1С: Предприятие» предоставляет финансовым службам предприятия подсистему для ведения учета по МСФО и управленческого учета, и может быть адаптирован к особенностям учета на конкретном предприятии.

Эта подсистема позволит обеспечить, прежде всего, ведение учета и подготовку индивидуальной финансовой отчетности в соответствии с принципами МСФО и управленческого учета; ведение отдельных регламентных хозяйственных операций для целей управленческого или международного учета; фиксирование от изменений данных периода по МСФО при возможности изменения данных российского учета.

В целом, программные продукты фирмы 1С позволяют полностью автоматизировать и учет оборотных активов на предприятиях любой формы собственности.

Литература:

1. 1С: Предприятие 8 (руководство по ведению учета (описание конфигурации)).
2. Приказ Минфина РФ «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» от 31 октября 2000 г. № 94н.
3. Автоматизация складского учета: современный подход к управлению бизнесом [Электронный ресурс] // Бизнес-библиотека — Режим доступа: <http://www.bizeducation.ru/library/log/wrhs/6/auto.htm/>.
4. Обзор программ складского учета [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://sklad-prog.ru/obzor/o_ind.htm/.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Информационное общество и религия: постсекулярное общество

Бабешко Оксана Сергеевна, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Характерной чертой начала XXI века является тот факт, что современные технологии не стоят на месте. С появлением Интернета кардинально меняются и потребности человека. В большинстве своем именно социальные сети, поиск новой информации в виртуальной реальности занимает более 50% всего свободного времени современной личности. Это приводит к тому, что информационные технологии становятся главным средством в продвижении товаров и услуг. [6]

При всем различии подходов к исследованию информационного общества учёные соглашаются с одним мнением: во всех областях жизни такого общества — социальной, политической, экономической — значимую роль занимает информация, а также информационный обмен. Как установил английский социолог Фрэнк Уэбстер, существуют разные аспекты, по которым можно считать какое-либо общество информационным. Он рассмотрел такие критерии как: экономический, технологический и аспект занятости.

На сегодняшний день информация распространяется быстрыми темпами: для того, чтобы собрать аудиторию в 50 000 000 зрителей, радио потребовалось 30 лет, телевидению — 13, интернету — 4 года, социальным сетям — чуть меньше года. Если количество приборов, которые подключены к интернету, в 1986 году было 1000, в 1992 году их было уже 1000 000, а в 2008 году — миллиард. Если ежегодное число запросов в поисковую систему Google в 2006 году было 2,6 миллиарда, а в 2010 году — уже 32 миллиарда. [6]

Подобный экспоненциальный подъём уже не объяснить лишь технологическими и экономическими факторами, и в данной связи Фрэнк Уэбстер вводит «культурный аспект». [4, с. 77] Одним из первых теорию информационного общества разрабатывал американский социолог Дэвид Белл, что нашло отражение в его труде «На пути к грядущему постиндустриальному обществу».

Развитие общества Дэвид Белл разделяет на три стадии: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное. Дэвид Белл говорит, что «постиндустриальное общество — это не проекция и не экстраполяция уже существующих в западном обществе тенденций развития, а новый принцип социально-технической организации жизни — подобный же, как индустриальная система, заменившая собой аграрную».

В своих исследованиях Дэвид Белл практически ставит знак равенства между постиндустриальным и информационным обществом. В таком обществе, по мнению автора, «ключевую роль играет не грубая мускульная мощь, не энергия, а информация».

[1, с. 500]

Изменения, вызванные развитием постиндустриального общества, исследователь связывает с третьей технологической революцией, что предполагает переход от механических и электромеханических систем к электронным (что привело к наращиванию скорости передачи информации и интенсификации информационного обмена), «миниатюризация» (что разрешило «сжать» размер электронных устройств, и в этом плане изобретение транзистора, как думает исследователь, можно сравнить по значимости с открытием силы пара), «дигитализация» (то есть передача разных видов информации при помощи цифровых кодов), программное обеспечение (что разрешило людям как в различных сферах экономики, так и в личной жизни, не владея специальными навыками программирования, решать любые прикладные задачи).

Как одну из главнейших характеристик постиндустриального общества, Дэвид Белл выделял роль научного знания. В постиндустриальном обществе проблема «организованной сложности», то есть проблема управления большими системами с высокой степенью неопределённости, выходит на первый план. И решить ее, как считает исследователь, возможно силами науки, производящей «интеллектуальные технологии». В итоге эти технологии «служат источником и базой преобразований, пронизывающих все сферы жизни общества и по-новому организующих старые отношения». [1, с. 145]

В аналогичном с Д. Беллом ключе рассматривает информационное общество японский социолог и футуролог Йошита Масуда. Он полагал, что главной функцией технологических изменений станет усиление умственного труда человека, а ведущей отраслью экономики станет интеллектуальное производство. Й. Масуда указывал, что информационные и компьютерные технологии не просто приведут к отдельным социальным изменениям, но повлекут коренную трансформацию общественной системы, результатом чего будет становление нового типа общества — информационного. Исследователь полагал,

что «производство информационного продукта, а не продукта материального, будет движущей силой образования и развития общества». [3]

Если ряд рассмотренных исследователей уделяли больше внимания социальным изменениям, вызванным становлением информационного общества, и роли средств массовой коммуникации, то Мануэль Кастельс первым делает акцент на интернете как на коммуникационном канале и особой среде сетевого общества. Исследователь обращает внимание на то, что с момента своего зарождения интернет сделал возможным свободное общение «всех со всеми», что знаменовало переход от «галактики Гуттенберга» (то есть печатных СМИ) к «галактике Интернет».

В своей работе «Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе» М. Кастельс объясняет свою главную мысль, что интернет — это одна из основ современного информационного общества и его организационная структура. Если информационную технологию уподобить электричеству в эпоху индустриализации, то интернет сегодня можно сравнить с электродвигателем, обеспечивающим энергией практически все сферы человеческой деятельности. [2, с. 162]

По результатам ежегодного международного исследования «Wearesocial», по состоянию на январь 2015 года показатель проникновения интернета в России составляет 60%. [14] По результатам иного исследования, которое провели российские эксперты — Федеральным агентством по печати и массовым коммуникациям, при сохранении существующих темпов роста, уже в 2020 году показатель проникновения интернета в России может показать 82%.

Переход человеческого общества в информационную эпоху, поясняет М. Кастельс, стал возможен благодаря революции в информационных технологиях, которая в 70-х годах минувшего столетия заложила основу для новой технологической системы, которая получила распространение повсюду. Причем в одно и тоже время с изменениями в материальной технологии революционные изменения претерпели социальная и экономическая структуры: сравнительно жесткие и вертикально ориентированные институты заменяются гибкими и горизонтально ориентированными сетями, через которые происходит власть и обмен ресурсами.

Социальную структуру информационного века М. Кастельс называет сетевым обществом потому, что «оно создано сетями производства, власти и опыта, которые образуют культуру виртуальности в глобальных потоках, пересекающих время и пространство». [2, с. 100]

Одной из ключевых особенностей информационного общества является специфическая форма социальной организации, в которой благодаря новым технологическим условиям, возникающим в данный исторический период, генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками влияния и власти.

Начиная с эпохи Просвещения, активно развивался процесс секуляризации, то есть утраты религией своего общественного значения. В XX веке эта тенденция усилилась из — за развития новых социальных процессов:

урбанизации, индустриализации, появления новых форм научного знания, политических трансформаций. Однако на современном этапе развития общества религия начинает играть существенную роль как на макроуровне — в социуме в целом, так и на микроуровне — отдельных индивидуумов.

Именно церкви и религиозные организации, по утверждению Юргена Хабермаса, все в большей мере берут на себя роль «интерпретирующих сообществ», действующих на публичной арене в секулярной среде. Религиозные сообщества могут играть поистине важную роль по ключевым общественным вопросам и активно участвовать в формировании общественного мнения.

Религиозные аргументы, убежден Ю. Хабермас, могут стать сегодня главным компонентом публичной дискуссии. Исследователь приходит к выводу: «На сегодняшний день у нас сформировалась обстановка, когда церковные сообщества интерпретации соревнуются с секулярными сообществами интерпретации. В случае, если посмотреть со стороны, то нельзя расценивать невероятной ситуацию, когда окажется, что монотеистические традиции обладают языком с таким семантическим потенциалом, который все еще не иссяк и может обнаружить плюсы, по сравнению с секулярными традициями, с точки зрения способности объяснять мир и формировать идентичность». [5, с. 45]

В понятии «постсекулярное» Ю. Хабермас видит инструмент в рамках секуляризированной идеологии, призванный ввести в процесс общественного диалога религию и создать приемлемые условия существования для представителей традиционных религиозных сообществ.

Медиа, прежде всего, интернет — медиа и социальные медиа, являются теми коммуникационными каналами, через которые не просто транслируются религиозные взгляды на происходящие в обществе процессы, но и происходит продуктивный диалог между Церковью и обществом по целому ряду актуальных проблем.

Эксперт в сфере интернет — медиа Никлас Карр подчеркивает, что интернет стал «вместилищем квазирелигиозных устремлений» с момента своего рождения, а в эпоху веб 2.0 эта тенденция лишь усиливается. При этом речь идет не только о пропаганде различных сект и нью-эджевских движений в интернете, но и об отношении к вебу как к некому квазирелигиозному опыту коммуникации, «освобождающему» индивида от традиционных социальных связей и «присваивающему» пользователю свойства виртуальности. Таким образом, развитие интернет — технологий во многом способствует индивидуализации религиозной идентичности, в основе которой лежит личностное отношение к священному. В России процесс десекуляризации активизировался касательно Русской Православной Церкви и других традиционных конфессий.

Становление этого процесса началось в 1991 году, когда представители традиционных российских конфессий официально получили право активно действовать в публичной сфере. Активное возвращение религии в социум можно проследить на примере Русской Православной Церкви, когда священнослужители стали высказываться

в СМИ по актуальным вопросам жизни общества, принимать участие в работе различных общественно-экспертных институтов, таких, как Общественная Палата, Всемирный Русский Народный Собор и т. д.

В современном постсекулярном обществе проявления религиозности обретают медийное выражение, что наиболее ярко проявляется именно в социальных медиа, то есть в сообществах в социальных сетях. При этом участие в православных интернет-сообществах не заменяет их членам участие в реальной духовной жизни в рамках общины определенного храма. В западных, прежде всего, американских религиозных интернет-сообществах, находящихся в социальной сети Facebook, наблюдается прямо противоположная ситуация. Как отмечает американский исследователь религиозных интернет-сообществ Хейди Кэмпбэлл, налицо явление «кибер-религиозности», когда формируются целые «кибер-приходы», проводятся «онлайн-богослужения» и т. д. [3]

Литература:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальноеробщество: опыт социального прогнозирования. — М.: Academia, 2006. — 658 с.
2. Кастельс М. Галактика Интернет. Размышления об Интернете, бизнесе и обществе. — У-Фактория, 2014. — 324 с.
3. Постсекулярная эпоха // Журнальный зал: <http://magazines.russ.ru/continent/2004/120/kyr16.html> (дата обращения 01.02.17).
4. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. — М.: Аспект-пресс, 2010. — 400 с.
5. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. — СПб.: Наука, 2013. — 382 с.
6. Хлопунова О. В., Захарова М. В. Коммерция и культура в российском книгоиздании: учебное пособие / О. В. Хлопунова, М. В. Захарова. — Казань: Изд-во «бук», 2017. — 200 с.

Сравнение разных подходов в оценке удовлетворенности клиентов

Помыткина Людмила Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент;

Сапегина Светлана Геннадьевна, кандидат технических наук, доцент;

Татаринев Александр Петрович, студент

Уральский государственный лесотехнический университет (г. Екатеринбург)

Проблема удовлетворенности клиентов качеством получаемых услуг является актуальной для любой фирмы, не только с точки зрения ее конкурентоспособности, но и выживаемости. Существует немало методов оценки удовлетворенности клиентов. Однако важно не просто оценить степень удовлетворенности клиента, а выявить те области, которые нуждаются в усовершенствовании услуги, вследствие чего повысится лояльность клиентов и результаты бизнеса.

В статье рассматриваются только четыре метода оценки удовлетворенности клиентов услугами, с выявлением проблемных точек путем их ранжирования и разработки рекомендаций.

Организация досуга, особенно молодежи, имеет немаловажное значение для муниципальных образований любого уровня. Чаще всего молодежь предпочитает

Наиболее полно процессы коммуникаций в информационном обществе описаны у Мануэля Кастельса, который называет способность к изменениям, основанную на процессе передачи информации, решающей чертой современного общества. Если другие исследователи просто описывают условия существования и развития информационного общества, то М. Кастельс предлагает такую теорию информационного общества, где на основе и теоретических изысканий, и эмпирических исследований описывается феномен «реальной виртуальности», то есть социальных взаимосвязей в онлайн и офлайн пространстве.

Следует отметить, что в современном постсекулярном обществе получили распространение не только интернет-сообщества, представляющие традиционные для России конфессии, но и различные квазирелигиозные сообщества.

активный досуг, чтобы выплеснуть накопившуюся не растратченную энергию. Поэтому появление в г. Качканар пейнтбольного клуба «Стрелец» в 2010 году привлекло к нему большой интерес [4]. Однако, в последние три года поток потребителей данного вида услуг стал понемногу сокращаться. Для выяснения причин этого явления команда клуба решила провести исследование, которое помогло бы клубу вернуть своих клиентов и привлечь внимание потенциальных клиентов.

Любую услугу можно оценить по выбранным критериям с точки зрения удовлетворенности ими и степени значимости. Оценки удовлетворенности и значимости проводились по пятибалльной системе как наиболее воспринимаемой молодыми людьми.

Удовлетворенность оценивалась следующим образом: 5 — полностью удовлетворен; 4 — удовлетворен,

но не полностью; 3 — нейтральное отношение; 2 — не удовлетворен, но не полностью; 1 — полностью не удовлетворен [1,2].

Значимость в восприятии критерия имела следующие значения: 5 — очень высокая важность; 4 — высокая

важность; 3 — средняя важность; 2 — низкая важность; 1 — очень низкая важность [1,2].

В результате проведенного анкетирования (в опросе участвовало 167 человек) и обработки полученных данных были выделены следующие критерии со средними оценками удовлетворенности и значимости (табл. 1).

Таблица 1. Рейтинг критериев по оценкам удовлетворенности клиентов и их значимости для клиентов

Наименование критерия	Оценка		Взвешенная оценка по критерию	Взвешенная оценка по сумме критериев, %	Рейтинг критерия
	значимости	удовлетворенности			
Разнообразие реквизита на полигоне (ящики, здания, укрепления, машины и т. д.)	4,6	4,49	20,65	82,5	10
Состояние оружия, предоставляемое клубом	4,5	4,38	19,71	78,8	9
Состояние формы, предоставляемой клубом	4,49	4,21	18,9	75,6	8
Разнообразие сценариев игры	4,41	3,85	16,98	67,9	5
Соблюдение регламента игры	4,42	3,92	17,33	69,3	6
Контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры	4,29	3,91	16,77	67,1	4
Контроль за соблюдением правил игры и техники безопасности	4,23	4,24	17,94	71,8	7
Наличие зоны отдыха (отапливаемые веранды, детские площадки)	3,85	3,68	14,17	56,7	3
Дружелюбие коллектива клуба	3,51	3,81	13,37	53,5	2
Наличие оборудованной парковки	2,84	3,48	9,88	39,5	1
Максимальное значение	5,0	5,0	25,00	-	

Взвешенная оценка по критерию рассчитывалась, как произведение количества баллов по значимости критерия на количество баллов удовлетворенности клиента (например, $4,6 \cdot 4,49 = 20,62$). Взвешенная оценка по сумме критериев рассчитывалась как отношение взвешенной оценки по критерию к максимальной взвешенной оценке по критерию и умножалась на 100% (например, $(20,62 : 25) \cdot 100 = 82,5\%$).

Рейтинг устанавливался с самого слабо выраженного критерия. В нашем случае самые слабые позиции имеют наличие оборудованной парковки (1) и дружелюбие коллектива клуба (2). Высокие позиции состояния оружия, предоставляемого клубом (9) и разнообразия реквизита на полигоне (10).

По проведенным расчетам можно сделать вывод, что клубу необходимо оборудовать парковку и провести работу-учебу с сотрудниками клуба.

Однако продолжим обработку данных другим методом.

Проведем исследование удовлетворенности потребителей, используя анализ несоответствий. Этот метод строится на предположении, что значимость того или иного критерия соответствует ожиданиям потребителя в эффективности его осуществления со стороны клуба. Акцент совершенствования склоняется к тем критериям, в которых наблюдается наибольшее расхождение между оценкой значимости и оценкой удовлетворенности. В принципе это логично. В первую

очередь человек оценивает, насколько значим для него тот или иной критерий услуги, а потом уже дает оценку степени удовлетворенности этим критерием в процессе получения услуги [5,6].

В табл. 2 рассматриваемые критерии выстроены в порядке убывания очередности их совершенствования.

Наличие разрыва между средними оценками значимости и удовлетворенности по всему кругу критериев (0,14) говорит о том, что у клуба существуют области деятельности, требующие улучшения.

Как видно из табл. 2, акцент респондентов склонился на саму услугу, а именно на разнообразие сценариев игры (0,56), соблюдение ее регламента (0,50), контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры (0,38) и т. д. Наличие же оборудованной парковки, дружелюбие коллектива и контроль за правилами игры и техники безопасности, как оказалось, не столь важны для клиентов и вполне их удовлетворяет.

Если начинать совершенствование услуги на основе анализа несоответствий, то клубу необходимо разнообразить сценарии игры, строго соблюдать регламент и ход игры.

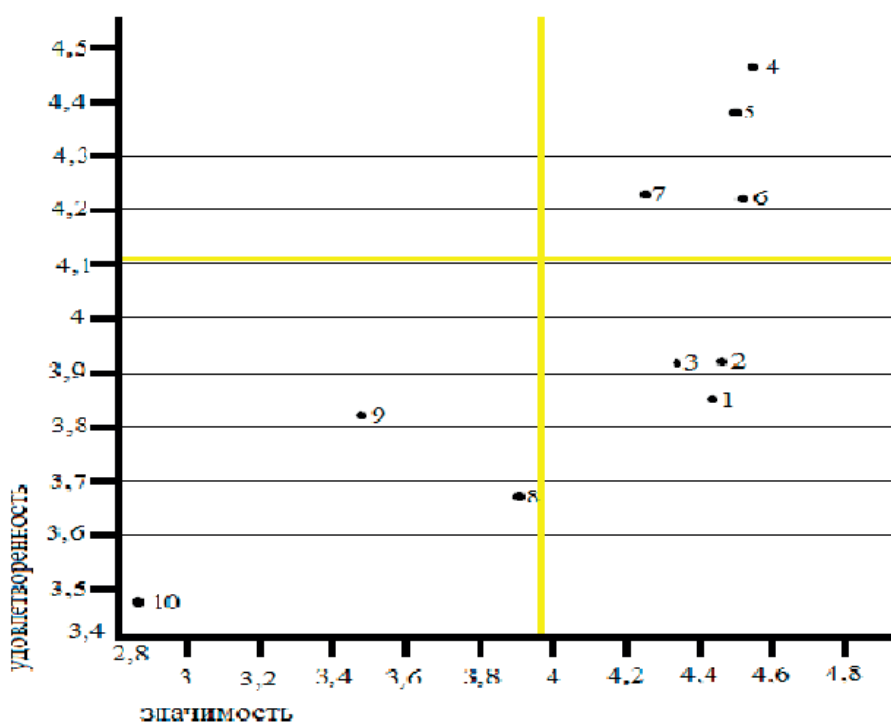
Однако, для того чтобы картина была еще более ясной с точки зрения того, на что конкретно должен направить усилия клуб с целью привлечения клиентов, построим модель «значимость-удовлетворенность» на основе представленных в табл. 2 результатов. Для полноты картины, рассчитаем среднюю оценку удовлетворенности

и значимости по всем критериям как среднеарифметическую величину. На картинке это будет показано более жирной чертой. Это будут контрольные значения, которые позволят разбить все поле на четыре квадранта. Верхний правый квадрант (номер 1), в который входят критерии, имеющие оценки значимости и удовлетворения выше средних значений. Правый нижний квадрат (номер

2) — значимость выше средней оценки, а удовлетворенность ниже средней. Левый нижний квадрант (номер 3) включает критерии, имеющие значимость и удовлетворенность ниже средних значений. И, наконец, левый верхний квадрант (номер 4) — удовлетворенность высокая, хотя большого значения для клиента не представляет (ниже средней).

Таблица 2. Рейтинг усовершенствования критериев услуги на основе метода несоответствий

Наименование критерия	Оценка		Разница между значимостью и удовлетворенностью	Рейтинг
	значимости	удовлетворенности		
Разнообразие сценариев игры	4,41	3,85	0,56	1
Соблюдение регламента игры	4,42	3,92	0,50	2
Разнообразие реквизита на полигоне (ящики, здания, укрепления, машины и т. д.)	4,6	4,49	0,11	7
Контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры	4,29	3,91	0,38	3
Состояние формы, предоставляемой клубом	4,49	4,21	0,28	4
Наличие зоны отдыха (отапливаемые веранды, детские площадки)	3,85	3,68	0,17	5
Состояние оружия, предоставляемое клубом	4,5	4,38	0,12	6
Контроль за соблюдением правил игры и техники безопасности	4,23	4,24	-0,01	8
Дружелюбие коллектива клуба	3,51	3,81	-0,30	9
Наличие оборудованной парковки	2,84	3,48	-0,64	10
<i>Средняя оценка по критериям</i>	<i>4,11</i>	<i>3,97</i>	<i>0,14</i>	



1-разнообразие сценариев игры, 2-соблюдения регламента игры, 3-контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры, 4-разнообразие реквизита на полигоне, 5-состояние оружия предоставляемое клубом, 6-состояние формы предоставляемое клубом, 7-контроль за соблюдение правил игры и техники безопасности, 8-наличие зоны отдыха, 9-дружелюбие коллектива клуба, 10-наличие оборудованной парковки.

Рис. 1. Критерии, требующие или не требующие своего совершенствования

Как правило, фирму интересует второй квадрант, то есть тот, который требует совершенствования в первую очередь. В данный квадрант по результатам исследования вошли следующие критерии: разнообразие сценариев игры, соблюдение регламента игры и контроль за ходом игры со стороны сотрудников клуба.

Критерии, вошедшие в первый квадрант, не требовали значительных усилий на момент проведения исследования, т. к. по степени значимости они выше средней величины и удовлетворенность также выше средней оценки. Однако из этого не следует, что эти критерии не требуют совершенствования в будущем. Вполне возможно, что через определенный период времени они могут спуститься во второй квадрант.

В третий квадрант попадают критерии, которые не значительны для клиентов и их устраивает их низкий уровень. В нашем случае сюда вошли: наличие зоны отдыха, дружелюбие коллектива и наличие оборудованной парковки.

В четвертый квадрант обычно попадают критерии, не столь значимые для клиента, но имеющие высокий уровень удовлетворенности. Обычно этот квадрант характеризует избыточные усилия фирмы для повышения удовлетворенности клиента, направленные на повышение своего имиджа. Таких критериев в нашем случае не нашлось.

Рейтинг критериев по третьему методу, построен на основании рис. 1 и выглядит следующим образом (табл. 3).

Таблица 3. Рейтинги критериев по очередности совершенствования, рассчитанный на основе модели «значимость-удовлетворенность»

Критерий	Рейтинг
Разнообразие сценариев игры	1
Соблюдение регламента игры	2
Контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры	3
Разнообразие реквизита на полигоне	4
Состояние оружия, предоставляемое клубом	5
Состояние формы, предоставляемой клубом	6
Контроль за соблюдением правил игры и техники безопасности	7
Наличие зоны отдыха	8
Дружелюбие коллектива клуба	9
Наличие оборудованной парковки	10

Как и во втором методе, последние два критерия заняли самые низкие позиции в своем дальнейшем совершенствовании.

Последний метод, рассматриваемый в исследовании — метод взвешенных оценок. Этот метод построен на концепции неудовлетворенности клиента

по рассматриваемому кругу критериев. В первую очередь должны подвергнуться совершенствованию те критерии, которые получили наибольшие взвешенные оценки неудовлетворенности клиента [5,6]. Результаты расчета представлены в табл. 4.

Таблица 4. Рейтинги совершенствования критериев по методу взвешенных оценок

Критерий	Оценка			Взвешенная оценка неудовлетворенности	Рейтинг
	значимости	удовлетворенности	неудовлетворенности		
Разнообразие реквизита на полигоне	4,60	4,49	0,51	2,35	10
Состояние оружия, предоставляемое клубом	4,50	4,38	0,62	2,79	9
Состояние формы, предоставляемой клубом	4,49	4,21	0,79	3,55	7
Разнообразие сценариев игры	4,41	3,85	1,15	5,07	2
Соблюдение регламента игры	4,42	3,92	1,08	4,77	4
Контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры	4,29	3,91	1,09	4,68	3
Контроль за соблюдением правил игры и техники безопасности	4,23	4,24	0,76	3,21	8
Наличие зоны отдыха	3,85	3,68	1,32	5,08	1
Дружелюбие коллектива клуба	3,51	3,81	1,19	4,18	6
Наличие оборудованной парковки	2,84	3,48	1,52	4,32	5

Оценка неудовлетворенности рассчитывается как разница между максимальным баллом и оценкой удовлетворенности (например, $5 - 4,49 = 0,51$). Взвешенная оценка неудовлетворенности равна произведению оценки

неудовлетворенности на оценку значимости (например, $0,51 * 4,60 = 2,35$).

На первые позиции вышли: наличие зоны отдыха (5,08 баллов) и разнообразие сценариев игры (5,07 баллов).

На 10-м и 9-м местах оказались: разнообразие реквизита (2,35) и состояние оружия (2,79) соответственно.

Прежде чем приступать к выводам, сведем рейтинги всех рассматриваемых методов в табл. 5.

Таблица 5. Сравнение рангов критериев по приоритетности их совершенствования, полученных разными методами

Наименование критерия	Рейтинг совершенствования критериев, полученный в результате использования			
	метода взвешенной оценки по сумме критериев	метода анализа несоответствий	модели «значимость-удовлетворенность»	метода взвешенных оценок
Разнообразие реквизита на полигоне	10	7	4	10
Состояние оружия, предоставляемое клубом	9	6	5	9
Состояние формы, предоставляемой клубом	8	4	6	7
Разнообразие сценариев игры	5	1	1	2
Соблюдение регламента игры	6	2	2	4
Контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры	4	3	3	3
Контроль за соблюдением правил игры и техники безопасности	7	8	7	8
Наличие зоны отдыха (отапливаемые веранды, детские площадки)	3	5	8	1
Дружелюбие коллектива клуба	2	9	9	6
Наличие оборудованной парковки	1	10	10	5

Глядя на результаты табл. 5, трудно сказать, какой из рассмотренных методов оценок удовлетворенности клиента и значимости критериев лучше.

Первый вывод, который напрашивается, — это целесообразность использования нескольких методов одновременно.

Однако одной из задач исследования было выявление тех критериев, которые требовалось усовершенствовать в первую очередь.

Так как в рейтинге участвовало десять критериев, то условно разделим их на две группы: критерии, вошедшие в группу с рейтингом от 1 до 5, и критерии, вошедшие в группу от 6 до 10 по всем методам. В первую группу однозначно вошел критерий «Разнообразие сценариев игры» (5,1,1,2), а также критерий «Контроль со стороны сотрудников клуба за ходом игры» (4,3,3,3) поэтому

клубу в кратчайшие сроки необходимо увеличить и разнообразить сценарии предлагаемых игр и пригласить инструкторов, которые смогли бы контролировать ход игры. Во второй группе оказался один критерий — «Контроль за соблюдением правил игры и техники безопасности» (7,8,7,8). Однако данный критерий направлен, в первую очередь, на соблюдение безопасности. Поэтому игнорировать его ни в коем случае нельзя.

Теперь рассмотрим критерии, которые имеют три рейтинга от 1 до 5 и один — от 6 до 10. В эту группу попали следующие критерии: «Соблюдение регламента игры» (6,2,2,4) и «Наличие зоны отдыха» (3,5,8,1). Эти критерии необходимо «подтягивать» в ближайшие сроки.

Остальные критерии, на наш взгляд, клуб может совершенствовать по мере необходимости и наличия средств.

Литература:

- Исмаилова Р.Н., Крюкова О.В., Николаева Н.Г., Раков Е.В. Мониторинг удовлетворенности потребителей // Вестник Казанского технологического университета. 2014. № 13 С.345–348.
- Герасимова Е.Д. Современные подходы к управлению качеством проектов с помощью оценки потребительской удовлетворенности и лояльности // Торгово-экономический журнал. 2016. № 1 С.27–40.
- Селезнева А.В., Аникина Я.А. Разработка методики оценки удовлетворенности потребителей//MASTER'S JOURNAL/ 2014. № 2 С.94–103
- Пейнтбольный клуб «Стрелец», режим доступа: <http://www.strelets96.ru/> (дата обращения 3–4 апреля 2017 г.)
- Глушкова Т. Удовлетворенность управляет качеством//Альманах Лаборатория рекламы, маркетинга и PR, 2001, № 6 (19), режим доступа: <http://www.advlab.ru/articles/article157.htm>, (дата обращения 15.04.2017)
- Фонтено Г., Хенкс Л., Карсон К. Четыре метода оценки удовлетворенности потребителя//Управление качеством.2006. № 6. С. 51–67

Современные тенденции развития гляцевых изданий: поиск новых форматов и платформ для общения

Удовикова Ольга Анатольевна, магистрант
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Характерной чертой начала 21 века является тот факт, что современные технологии не стоят на месте. С появлением Интернета кардинально меняются и потребности человека. В большинстве случаев именно социальные сети, поиск новой информации в виртуальной реальности занимает более 50% всего свободного времени современной личности. Это приводит к тому, что информационные технологии становятся главным средством предприятия в продвижении товара. [6]

В середине 2000х в сети появились и были блогеры (Сьюзи Лау, Тави Гевинсон, Скотт Шуман). До этого фэшн-блоггинг не являлся частью медиабизнеса. Люди писали интересные тексты, создавали незаурядные образы, обладая отличным вкусом и хорошими знаниями в области индустрии моды. Прошло время и все вышеперечисленные блогеры выросли. Сьюзи Лау переключилась в редактора и запустила свой сайт. Скотт Шуман запустил свой онлайн-проект (The Sartorialist) [11], в 2009 году выпустил книгу The Sartorialist — своеобразное антропологическое исследование, продолжающее одноименный блог, сейчас Скотт является фотографом Vogue, автором постоянной колонки в GQ, сотрудничает со многими модными журналами и брендами. Тави Гевинсон организовала интернет-журнал Rookie Magazine, [12] в нем она пишет статьи для молодых девушек, помогая разобраться с проблемами, кроме того она ведет колонки для Harper's Bazaar и Vogue, Vogue Teen, появляется на обложках и других известных изданий.

Места этих блогеров на площадке социальных сетей заняли другие, довольно однотипные, весьма похожие друг на друга блогеры во главе с Брайан Боем [13]. Возникает вопрос: каким образом огромное количество схожих блогеров сумело занять целую нишу, создать себе такую большую аудиторию и привлечь большое количество рекламодателей?

Блогосфера зародилась в 2000-х годах. Через несколько лет после появления блогеров страницы их личных дневников постепенно стали трансформироваться в нечто большее. В тот момент, когда все менялось, на волне перехода от liveinternet к livejournal, tumblr и т. п., сообразительные девушки, вроде Кензы Зойтен, [14] поняли, самое время воспользоваться этой нишей. Но так как таких умных девушек оказалось достаточно много, то здесь уже сработала схема — «больше — лучше». Поэтому, например, Kenza Zouiten регулярно, раз в полчаса обновляла свой блог, благодаря этому она оставалась на первой просматриваемой странице сайта, где был зарегистрирован ее блог. Когда интернет-серфер (случайный пользователь Интернета), попадал на сайт, он видел в первую очередь именно ее фэшн-блог. В 90% случаев такой новый пользователь делал клик, чтобы посмотреть страницу, что сделало сегодня Kenza Zouiten

знаменитостью в Швеции, и к тому же, за счет этого девушка сумела запустить собственный бренд одежды. Также сегодня в социальной сети ВКонтакте присутствует ее личная страница, на которой регулярно обновляется информация.

Успешное развитие фэшн-блога в наши дни переросло в предмет для исследований. К примеру, в Гарварде для курса по ведению маркетинга отдельных брендов сегмента люкс, был основан курс для изучения кейсов рекламной кампании Stella McCartney, Jimmy Choo и Кьяры Ферраньи. [15] Кьяра является одной из самых востребованных фэшн-блогеров в мире, она смогла запустить линию одежду под своим именем, и на данный момент в ее команду входит 16 человек, которые развивают бренд The Blonde Salad, который раньше служил названием для блога, на глобальном уровне. [9]

Отметим также еще одну тенденцию — блогеры очень быстро проникли в жизнь глянца, (в том числе печатного) и мир моды. [10] В наши дни гораздо сложнее стать популярным фэшн-блогером — ниша полна и вскоре возможно пойдет на спад. Но на сегодня тренд блогинга держится на вершине, общество наблюдает за сайтами, социальными сетями и другими аккаунтами фэшн-блогеров, рассматривая их в качестве альтернативных СМИ.

Осознавая важную роль фэшн-блогеров, гляцевые журналы тактично публикуют на своих страницах интервью с фэшн-блогерами, а также выделяют им постоянную рубрику и площадку для развития — street style (уличная мода), цель которой (в идеале) показать иную моду, отличную от рекламной, и самовыразиться. Более того, сегодня мы можем увидеть блогеров в первых рядах на самых главных показах мировых недель моды. Во Front Row сидят влиятельные байеры, главные редакторы мировых изданий. И если там появились блогеры — это признание. Модная индустрия, несмотря на весь свой внешний блеск, очень прагматична и рациональна.

У фэшн-блогеров больше подписчиков в Instagram, нежели например, у официального аккаунта российского Vogue (@voguerussia 351 тысяча подписчиков), или российского Cosmopolitan (@cosmopolitan_russia — 139 тысяч подписчиков). И даже у таких альтернативных гляцевых онлайн-изданий как Bugo24/7 (@bugo247ru) всего 296 тысяч подписчиков, а у The Sartorialist (@thesartorialist) 464 тысячи подписчиков. По сравнению со знаменитыми фэшн-блогерами, например, Кьяра Ферраньи (@chiaraferragni — 7,8 млн количество подписчиков которых превышает миллион, показатели можно определить как невысокие.

Эта тенденция объяснима. Тема знаменитостей очень востребована в «глянце», значит больше внимания сосредоточено на медиаресурсе о жизни одной знаменитости. Об этом же говорит и феномен социальной сети Instagram — люди любят наблюдать за своими друзьями

и знакомыми, им интересны события из личной жизни и истории одного человека гораздо больше, нежели в новостях «о всякой всячине». Грамотный фэшн-блогер не отказывается от давно известной идеи личного дневника, продолжая сопровождать заметки о правилах стиля и своих предпочтениях в моде, рассказами о себе и своей личной жизни. Таким образом, создается эффект причастности к жизни незнакомого человека, читатель разделяет переживания, идеи и события из жизни автора, это стирает некоторую грань между ними. И приближает нас к объекту почитания и подражания. Мы становимся ближе к «звезде».

Меняется форма человеческого познания жизни посредством СМИ — на смену гуманитарному познанию, где есть место определенной структуре и логической дедукции, приходит «случай» — хаотический способ познания, по выражению социолога А. Моля, [4] «мозаичный». Зайдя в интернет, пользователь листает ленту, в которой размещены все записи, сделанные его участниками. Видя понравившуюся картинку он скорее кликнет на нее, и уже эта запись может надолго увлечь его в Интернет благодаря кросс-медиа и другим инструментам. Картинки, изображаемые в СМИ, как правило, далеки от реальности, поэтому представляют иррациональные миры. Тем заметнее это на обложках глянца. И уж какое изображение появится с той или иной статьей, зависит от журналиста, готовившего материал, редактора и дизайнера.

В.Д. Мансурова также отмечает то, что медийно существующий человек оказывается в ситуации факультативного следования правилам логики, поэтому самовыражение для него есть способ как интеллектуального триумфа, так и манифестации ограниченности своего знания. [2] При этом развлечение нужно рассматривать как особый вид целевой коммуникации, поскольку техническое и культурное развитие приводят к своеобразному синтезу, который сегодня обозначен, как «массовая индустрия развлечений». [5]

Массовая коммуникация своего рода платформой для самых разных парадигм и установок, культур и нравственных ценностей, это порождает новый социокультурный феномен — виртуальную реальность, которая сегодня является наиболее доступной формой коммуникации. [3]

Таким образом, сегодня трудно спорить с сильнейшим воздействием новых медиа и процесса глобализации на каждого из нас. За последние несколько лет ситуация в СМИ кардинально изменилась — теперь условия на медийном рынке диктуют именно социальные тренды на платформе новых медиа. Более того, эти социальные тренды перемещаются даже на страницы печатных изданий, что говорит об огромной власти новых медиа.

Если мы посмотрим на одну из первых страниц женского глянцевого издания, то часто мы встретим рубрику под названием *backstage* или *instagram*, где издание публикует фото сотрудников, которые во время работы над номером успели заинстаграмить красивый снимок, украсив его хэштегами *#lovemyjob* *#рабочиебудни*, *#ктодолженделатъэтуработу* и так далее. Такие

рубрики часто идут рядом с письмом главного редактора. Кстати, заметим, что некоторые редакторы вместо письма предпочитают другой жанр — «Вопрос — ответ». Так поступила, к примеру, Алена Долецкая в своем издании *Interview*. В *Harper's Bazaar* есть страница с фото всех участников производства журнала: от корректора до главного редактора. В *Vogue* аналогичная страница «Для нас работали».

О хэштеге можно говорить, как об отдельном инструменте силы для продвижения чего угодно. Люди придумывают своеобразный слоган. Любой пользователь может его поставить на свою подходящую запись, а также этот хэштег поможет найти сходные публикации, в которых указан он же. В самом хэштеге и его использовании есть некий элемент игры и творческого процесса — сначала придумываешь слово или словосочетание, может даже целую фразу и ждешь, когда твое творение начнет работать.

Таким образом, хэштэг — своеобразное направление для диалога с аудиторией, который упорядочивает разговор пользователей друг с другом. Такой способ коммуникации можно причислить к микроблогингу. Ведь изначально хэштеги получили широкое распространение, благодаря социальной сети *Twitter*.

На сегодняшний день хэштеги упорядочивают большинство социальных платформ, а их использование для продвижения в Интернете развивается с каждым годом. Впервые их начали использовать в 2000 году в сетях *Internet Relay Chat (IRC)* для формирования и поиска тематических групп в чатах. И только семь лет спустя, хэштеги появляются в *Twitter*, а в 2013 году *фейсбук* официально запускает использование хэштегов в своей социальной сети: «С помощью хэштегов *Facebook* планирует позволить пользователям отмечать, группировать и находить сообщения на одну тему. Социальная сеть увеличит время, проводимое онлайн, и, как следствие, обеспечит больше просмотров рекламы». [16]

Таков был изначальный план Марка Цукерберга, но надо признать, что он провалился, поскольку *фейсбук* предназначен для более личного использования и коммуникации с ограниченным кругом лиц, в отличие от концепции *Twitter* и *Instagram* — поделиться мыслями и фото со всем миром. Однако заметим, что за счет интеграции различных социальных сетей и возможности перепостов в *Facebook* так или иначе они есть. Примечательно, что десятью самыми популярными хэштегами являются: *#love*, *#instagood*, *#me*, *#tbt*, *#cute*, *#follow*, *#followme*, *#photooftheday*, *#happy*, *#tagsforlikes*. Фото с перечисленными хэштегами во всем мире продолжают публиковать прямо сейчас и в среднем каждое фото с хэштегом набирает от 1 тысячи до 117 лайков. [17]

Если же говорить о спектре возможностей, который представляет *Instagram* и хэштег, то сегодня с их помощью можно найти, узнать, купить, продать, вдохновиться и даже провести рекламную кампанию. К примеру, недавно появилась новая тенденция — мировые бренды начали искать моделей для своих рекламных кампаний с помощью *Instagram*, это оказалось намного удобнее, эффективнее и бюджетнее, чем долгие живые

кастинги. Первой новый формат поиска моделей опробовала компания Levi's, она объявила о своеобразном онлайн-кастинге: «...фотография для кастинга должна быть загружена через приложение Instagram и должна сопровождаться хэштегом #iamlevis. Любой желающий может отправить на кастинг как свою фотографию, так и фотографию своих знакомых. Победитель конкурса станет лицом рекламной кампании Levi's в 2012 году». [18]

Еще один пример такого поиска можно назвать и компанию ASOS, которая искала моделей размера «плюс» через Instagram, при помощи хэштега #MakeMeACurveModel. Победительница получила контракт с агентством Models 1, и снялась в фотосессии для линейки ASOS Curve, а также получила подарочные сертификаты ASOS на 500 фунтов стерлингов (около 30 000 рублей). [19]

Рассмотрев несколько примеров поиска восходящих звезд с помощью социальной сети, стало ясно, что для этой тенденции большую роль играют хэштеги, дух соперничества, мотивация известного лица или имя крупной компании, которые предлагают большие возможности при самых простых условиях. Казалось бы, такая тенденция должна значительно помешать карьере уже состоявшихся моделей, но и они сумели подстроиться под новые условия рынка, начав устраивать собственные кастинги для своих коллекций. Единственный, кто остается в проигрыше в сложившихся обстоятельствах — модельные агентства, однако, они также наверняка со временем найдут способ вынести пользу из нового социального тренда. Так, сейчас некоторые из них продвигают модельное агентство и свою школу через Instagram, заводя несколько аккаунтов и подписываясь на потенциальных моделей.

Литература:

1. Вартанова Е. Л. Глобализация СМИ и масс-медиа России // Вестн Моск. ун-та. Сер. 10. Журналистика. 2005. No 4.
2. Ерасов, Б. С. Социальная культурология. — М., 1999.
3. Мансурова В. Д., «Медийный» человек как проекция дигитальной онтологии // Известия Государственного Алтайского Университета. — 2010. — № 2—2
4. Моль А., Социодинамика культуры. — М., 1973.
5. Ромах О. В., Слепцова А. О. Потребительский сектор глянцевого журнала. // Аналитика культурологии. — 2009. — № 14.
6. Хлопунова О. В., Захарова М. В. Коммерция и культура в российском книгоиздании: учеб. пособие / О. В. Хлопунова, М. В. Захарова. — Казань: Изд-во «Бук», 2017
7. Эббот С. М., Зарубежные женские глянцевые журналы в информационном пространстве России: трансформация коммуникативных моделей в условиях глобализации, М. — 2006.
8. Robertson R. Glocalization: Time-Space and Homogeneity- Heterogeneity // Global Modernities. Ed. by M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson. London, 1995.
9. Strugatz R. The Blonde Salad at Harvard // WWD. — 2015.
10. Wilson E., Bloggers Crash Fashion's Front Row. — 2009.
11. www.thesartorialist.com
12. www.rookiemag.com
13. www.bryanboy.com
14. www.kenzas.se
15. www.theblondesalad.com
16. www.slou.ru/fast/future/tsukerbergu-ne-dayut-pokoya-lavry-twitter-v-facebook-poyavyatsya-kheshtegi-919991.xhtml
17. www.top-hashtags.com/instagram/
18. www.lenta.ru/news/2012/01/09/levis/
19. www.wonderzine.com/wonderzine/life/news/199699-asos-and-models-1-look-for-plus-size-models

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Стимулы и барьеры в организации обучения на рабочем месте в условиях дефицита квалифицированных рабочих на российских предприятиях

Радюк Елена Михайловна, студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В данной статье рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние на решение работодателя организовать обучение для своих работников на рабочем месте, а также на решение работников его пройти, на примере одного из промышленных предприятий Санкт-Петербурга. Особое внимание уделено теории человеческого капитала, выявлена непосредственная зависимость данного решения от характера обучения, а также от ряда других факторов. Разработаны рекомендации для предприятия, в рамках которого проводилось исследование.

Ключевые слова: человеческий капитал, дефицит рабочих, рынок труда, общее обучение, специальное обучение, стимулы, барьеры, профессиональная подготовка

При анализе экономической ситуации в стране значительное место отводится оценке объемов производства, а также показателю ее внутреннего валового продукта (ВВП). Именно поэтому особое внимание уделяется проблемам воспроизводства рабочей силы, где различные качественные и количественные ограничения предложения являются существенным препятствием для дальнейшего экономического роста страны. Особенность рассматриваемой ситуации, которая сложилась на данный момент на российском рынке труда, состоит в том, что наряду с развитием различных форм занятости, формированием новых рабочих мест и ростом спроса на труд квалифицированных рабочих, в частности в сфере промышленности, наблюдается их острый дефицит. Об этом свидетельствуют ряд проведенных научных исследований. Именно нехватка квалифицированных рабочих на российском рынке труда и проблемы их воспроизводства становятся существенным ограничением на пути ускорения экономического роста, поскольку в ближайшей перспективе неизбежно ведут к снижению объемов производства, а также темпов роста ВВП.

Цель данной статьи — рассмотреть и проанализировать основные факторы, которые влияют на решение работодателя организовать обучение на рабочем месте для своих работников и на решение работников его пройти.

В рамках рассмотрения такого вопроса как организация обучения на рабочем месте и проблемы дефицита квалифицированных рабочих, нами было проведено эмпирическое исследование на базе филиала крупного промышленного предприятия Санкт-Петербурга, которое выполняет крупные государственные заказы. Это промышленное предприятие включает в себя 6 заводов.

В рамках данного исследования был рассмотрен и проанализирован лишь частный случай дефицита квалифицированных рабочих, сложившийся на одном из шести заводов, поэтому все выводы и рекомендации касаются исключительно рассматриваемого завода.

В рамках проведенного исследования мы выделили, среди прочих, следующие задачи:

1. На основе интервью определить ключевые причины дефицита квалифицированных рабочих на предприятии.
2. Проанализировать организацию обучения на рабочем месте — наставничество, основные стимулы и барьеры.
3. Разработать рекомендации по смягчению и преодолению проблемы нехватки квалифицированных рабочих.

В рамках исследования мы использовали метод полуструктуризованного интервью в качестве основного метода исследования, поскольку, на наш взгляд, он обладает рядом преимуществ: во-первых, при использовании метода интервьюирования есть возможность учесть уровень образования и компетентности респондента; во-вторых, он также дает возможность следить за реакцией интервьюируемого, его отношением к проблеме и поставленным вопросам; в-третьих, по сравнению с анкетированием интервьюирование отличается более точным методом сбора необходимой информации.

Дефицит квалифицированных рабочих порождается диспропорцией спроса и предложения на рынке труда. Воспроизводство рабочих необходимой квалификации сегодня существенно ограничено. Мы столкнулись с непростой ситуацией, которая обусловлена избыточным спросом, с одной стороны, и недостаточным предложением, с другой. Причины дефицита высококвалифицированных рабочих на рынке труда крайне разнообразны,

от проблем в сфере начального и среднего профессионального образования, когда значительная часть учебных заведений перешла от подготовки специалистов по рабочим специальностям к подготовке юристов и экономистов до падения престижа рабочих специальностей. Отрицательное влияние на сложившуюся ситуацию оказал и отказ многих предприятий от обучения на рабочем месте молодых специалистов. Это во многом усугубило ситуацию дефицита квалифицированных рабочих. Многие работодатели исходят из того, что к ним должны приходиться уже готовые специалисты. В то же время разрыв связей между учебными заведениями и предприятиями привело к сокращению подготовки учащихся по рабочим специальностям. Было неясно, какое количество специалистов, и по каким направлениям, необходимо готовить, каким должно быть содержание учебных программ. Многие учебные программы устарели и не соответствуют требованиям, которые предъявляют работодатели.

Рассмотрим более подробно, как вопрос дефицита квалифицированных рабочих освещен в работах специалистов. Так проблема нехватки квалифицированных рабочих рассматривается в работах следующих авторов: В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова, А. Лукьяновой и др. Х. Тан, Е. Савченко, В. Гимпельсон, Р. Капелюшников, А. Лукьянова в своей работе «Дефицит квалификации и переобучение на российских предприятиях» отмечают, что, несмотря на то, что на многих российских предприятиях существует избыток рабочей силы, в отдельных отраслях имеет место проблема дефицита рабочих определенной квалификации. Они проанализировали динамику спроса и предложения на рынке труда, а также причины дефицита. Авторы отмечают, что проблема дефицита непосредственно связана с профессиональной подготовкой рабочего, с проблемами обучения и переобучения в рамках предприятия [17].

Вопрос обучения в условиях дефицита квалифицированных рабочих представлен в работе О. Лазаревой, И. Денисовой и С. Цухло «Наем или переобучение: опыт российских предприятий». Они отмечают, что руководители прибегают к развитию системы внутреннего обучения, чтобы преодолеть проблему нехватки рабочих необходимой квалификации [6]. В. Гимпельсон, Р. Капелюшников, А. Лукьянова в своей статье «Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком» уделили внимание стратегии предприятия по оптимизации численности персонала. Они попытались выяснить, почему некоторые предприятия не могут оптимизировать свою занятость, складывается ли на таких предприятиях дефицит или избыток рабочих [3].

Интересный аспект дефицита квалифицированных рабочих представлен в работе В. Гимпельсона «Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?». В статье рассматривается и анализируется проблема дефицита квалифицированных рабочих в промышленности, которая, по мнению автора, характерна для неконкурентоспособных предприятий, которые

не в состоянии платить своим работникам конкурентную заработную плату. Конкурентоспособные предприятия не имеют проблем с поиском и наймом квалифицированных рабочих, если они и возникают, то с поиском рабочих специфических или уникальных навыков [2, с.94].

При этом В. Гимпельсон в своей работе «Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия» приходит к выводу, что, несмотря на то, что мы можем наблюдать на российском рынке труда дефицит квалифицированных работников, во многом он вызван рядом макроэкономических и институциональных факторов, которые ограничивают спрос на труд. При этом работодатели, жалуясь на нехватку квалифицированных рабочих, не готовы переобучать своих сотрудников. Таким образом, данный дефицит рабочих, по мнению автора, создан искусственно нежеланием предприятий вкладывать средства в обучение работников на рабочем месте [5].

Тем не менее, анализ тематической литературы свидетельствует о том, что проблема дефицита квалифицированных рабочих на рынке труда освещена в недостаточной мере. Так значительное внимание уделяется дефициту кадров в целом, а специфика и особенности нехватки квалифицированных рабочих, факторы, ограничивающие спрос и предложения на рынке труда, освещены в научной литературе недостаточно. Недостаточное внимание уделяется вопросу профессиональной подготовки и переподготовки рабочих в условиях дефицита, в том числе на рабочем месте. При этом вопрос подготовки рабочих стоит остро. Сегодня о нехватке квалифицированных рабочих, по разным оценкам, заявляют от 40 до 50 % промышленных предприятий. Если мы обратимся к статистическим данным по числу учащихся в профессиональных образовательных учреждениях, которые осуществляют подготовку квалифицированных рабочих и служащих, то можем отметить неуклонное снижение числа учащихся: если в 1993 году насчитывалось 1742 тыс. чел, то в 2010 г. — 1007 тыс. чел., а в 2015 г. — 686 тыс. чел. Таким образом, число учащихся профессиональных учебных заведений сократилось более чем в 2 раза. Отметим, что число профессиональных образовательных организаций также значительно сократилось с 4273 в 1993 г. до 747 в 2015 г. [7, с.143]. Число учебных организаций сократилось более чем в 5 раз. Значительная часть учебных заведений в переломный период перешла от подготовки специалистов по рабочим специальностям к подготовке специалистов по гуманитарным направлениям. Сегодня на рынке труда мы можем наблюдать переизбыток юристов, экономистов, при этом остро ощущается нехватка рабочих. Отметим, что речь, как правило, идет не о нехватке рабочих в целом, но о нехватке рабочих определенной квалификации, которые должны обладать определенными, зачастую уникальными знаниями и навыками.

Важно понимать, что развитие человеческого капитала не завершается с получением образования, но продолжается в процессе трудовой деятельности. Отличительной особенностью дефицита квалифицированных рабочих является, то что подготовка рабочих

необходимой квалификации для решения проблемы нехватки их на рынке труда связана с определенными не только материальными, но и временными затратами, что определяет долгосрочный характер дефицита. Так, например, на подготовку сварщика 4 разряда необходимо как минимум 4 года. Но не только значительные временные затраты, но и неудовлетворительное, по мнению руководителей, качество подготовки квалифицированных рабочих учреждениями начального и среднего профессионального образования, обусловили развитие системы внутрифирменного обучения. Поэтому соответствующей реакцией работодателя на дефицит квалифицированных рабочих может быть организация обучения непосредственно на рабочем месте. Рассмотрим более подробно те факторы, которые стимулируют работодателя обучать сотрудника на рабочем месте и те факторы, которые, наоборот, его демотивируют это делать. В статье «Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия» В. Гимпельсон отмечает, что предприятия будут и дальше заниматься обучением своих сотрудников на рабочем месте, поскольку прекрасно осознают все преимущества инвестиций в человеческий капитал. Многие предприятия действительно осознают необходимость организации внутрифирменного обучения, а многие уже реализовали данный проект. Тем не менее, ряд предприятий, несмотря на дефицит квалифицированных рабочих, сознательно отказываются от обучения на рабочем месте, поскольку это связано с определенными издержками для предприятия. Но при этом они, как правило, занимаются переманиванием специалистов с других предприятий.

Важно отметить, что составляющие образовательного процесса на предприятии имеют сложный характер, и многочисленные факторы вмешиваются в решение предприятия о предоставлении работникам обучения, а также в решение работника его пройти. Такими факторами являются: структура рынка, гибкость рабочей силы, характеристики рабочей силы, возможность прохождения обучения без отрыва от работы, характер обучения (общий, специальный), стоимость обучения, потенциальная мобильность рабочей силы, размер предприятия, спрос и предложение на рынке труда, связь между человеческим и физическим капиталом, институциональные противоречия, налоговая политика и другие [11, с.263].

На сегодняшний день на рассматриваемом нами предприятии остро стоит проблема нехватки токарей, сварщиков, карусельщиков, квалифицированных рабочих от 5 квалификационного разряда и выше. Встает вопрос, как выполнить план в условиях не только сокращения численности рабочих, но и в условиях их недостаточной квалификации? Какие меры предприятие предпринимает в борьбе с дефицитом? В качестве основных причин нехватки квалифицированных рабочих были выделены низкий уровень оплаты труда, особенно на начальном этапе, когда молодой специалист только приходит на завод. Ежегодное повышение заработной платы, проводимое на предприятии, незначительно, в этом признался и начальник отдела кадров. Он, в ходе интервью, отметил, что уровень заработной платы значительно

отстает от уровня заработной платы на других предприятиях, где средняя заработная плата выше. Этим, по ее мнению, обусловлены случаи целенаправленного переманивания рабочих другими предприятиями. Там им предлагаются более высокий уровень заработной платы и более благоприятные условия труда. Эта ситуация осложняется тем, что работник, уходя на другое предприятие, уводит за собой целую группу рабочих. Другой важной причиной дефицита являются строгая дисциплина и тяжелые условия труда: *«Тяжелые условия труда и жесткая дисциплина приводят к тому, что многие просто уходят с завода».* (Интервью № 8, рабочий 4 квалификационного разряда.) Действительно, условия труда на предприятии очень тяжелые. Рабочие работают в три смены. Первая смена начинается в 5 утра, а третья заканчивает работу в 12 часов ночи. Широко распространена практика совмещения профессий, обязанностей: один рабочий может обслуживать сразу несколько станков. Модернизация производства в рамках завода осуществляется медленными темпами. Несмотря на то, что в строй вводятся новые станки, большинство машин изношено: *«Машины и станки постоянно ломаются. Это неудивительно, когда большинству из них более 50 лет».* (Интервью № 4, начальник бюро по организации труда.) Большинство выпускников отправляются работать на завод, чтобы пройти обучение, повысить свою квалификацию, получить опыт работы и через год уволиться. Заметим, что текучесть в данном случае выше именно среди квалифицированных рабочих 3–4 разряда, период работы которых на заводе не превышает 1 года: *«Если рабочий проработал на заводе менее года, то риск его увольнения очень высок, если он преодолевает этот рубеж, то, скорее всего, он уже не уйдет».* (Интервью № 1, начальник отдела кадров.) Это, как правило, молодежь, выпускники ПТУ. Так, по словам начальника бюро по организации труда одного из цехов, из 20 выпускников ПТУ, пришедших на завод, через год осталось только 2 человека.

Именно поэтому завод вынужден прибегать к целому ряду мер, чтобы предотвратить значительное снижение темпов роста производительности труда. Все это обусловило следующие меры: совмещение рабочими нескольких профессий и обязанностей, увеличение продолжительности рабочего дня. Завод также вынужден прибегать к использованию труда соискателей из других регионов страны. Им обеспечивают временную прописку в городе и жилье. При этом уровень их профессиональной подготовки почти всегда не соответствует требованиям. Именно поэтому, наряду с недостаточно качественным уровнем подготовки выпускников учреждениями начального и среднего профессионального образования, предприятие приняло решение об организации обучения на рабочем месте.

Ясно, что для того, чтобы предприятие осуществляло инвестиции в обучение своих работников, а работник проходил обучение необходимо, чтобы подобное сотрудничество было выгодным для обеих сторон. Можно выделить ряд вопросов, на которые следует ответить, для того чтобы понять насколько важными являются инвестиции

в обучение для решения вопроса дефицита квалифицированных рабочих, в том числе на рассматриваемом нами предприятии: чем определяется прохождение обучения на предприятии, как обучение сказывается на производительности труда и заработной плате, кто должен платить за обучение, почему некоторые работники отказываются от возможности пройти обучение? Почему некоторые работодатели отказываются от обучения своих работников? В какой форме осуществляется плата за обучение?

При рассмотрении данного вопроса особое внимание следует уделить теории человеческого капитала, которая позволяет ответить на вопрос, почему то или иное предприятие прибегает к обучению работников, а другое отказывается от него. Также данная теория позволяет ответить на вопрос, кто должен нести издержки, связанные с обучением [15, с. 571]. Еще Адам Смит в своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» отметил, что «когда сооружается какая-нибудь дорогая машина, обыкновенно рассчитывают, что большое количество работы, которое она выполнит, пока не износится, возместит капитал, затраченный на нее, по меньшей мере, с обычной прибылью. Человек, изучивший с большой затратой труда и продолжительного времени какую-либо из тех профессий, которые требуют чрезвычайной ловкости и искусства, может быть сравнен с такою же дорогою машиною. Следует ожидать, что труд, которому он обучается, возместит ему сверх обычной платы за простой труд все расходы, затраченные на обучение, с обычной, по меньшей мере, прибылью на капитал, равный этой сумме расходов» [10, с. 99]. Таким образом, затраты на обучения должны окупиться, но не сразу, а в будущем.

Для начала рассмотрим само понятие «человеческий капитал», а также его особенности и составляющие. Основоположителем теории человеческого капитала является Гэри Беккер. Но впервые термин «человеческий капитал» был предложен Теодором Шульцем. Он дает следующее определение термину «человеческий капитал»: «это способности индивидов, которые позволяют им действовать в различных ситуациях, создавая как осязаемые, так и неосязаемые активы». Таким образом, Т. Шульц стремится подчеркнуть гибкий и адаптивный характер таких способностей индивида, что позволяет ему использовать эти способности наиболее эффективным образом. В свою очередь Г. Беккер дает более развернутое определение человеческому капиталу: «это совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ их обладателей». Г. Беккер, в отличие от Т. Шульца, подчеркивает, что такие способности могут быть как врожденными, так и приобретенными. Также Г. Беккер выделил общий человеческий капитал и специфический человеческий капитал, что позволило установить источники его финансирования. Формирование и развитие теории человеческого капитала Г. Беккера осуществлялось в неоклассическом направлении. «Человеческий капитал, — как определяют его большинство экономистов, — состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут

использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [12, с.362]. Важно отметить, что, несмотря на то, что формирование человеческого капитала напоминает формирование любого другого капитала, финансового, например, поскольку требует осуществление инвестиций ради прибыли в будущем, но он все-таки имеет ряд особенностей. В частности, человеческий капитал неотделим от человека. Сложности управления человеческим капиталом состоят в том, что предприятие не может ограничить перемещения владельцев данного капитала, то есть сотрудников, а также сотрудники могут не полностью использовать все накопленные ими знания и опыт. Работник может, получив определенные знания, покинуть предприятие и уйти к конкурентам. Человек накапливает капитал в течение всей своей жизни, в ходе не только получения образования, но в ходе непосредственной практической деятельности. Получение образования, практических навыков способствует увеличению конкурентоспособности работника на рынке труда [11]. Но принимая решение об инвестировании в человеческий капитал, работник должен понимать, что отдача от инвестиций не наступит сразу, но лишь в будущем он сможет получать заработную плату выше, нежели работник, который отказался от дальнейшего повышения уровня своей профессиональной квалификации. При принятии решения работник должен осознавать, что получение им образования будет непосредственно связано с определенными затратами, а именно, времени, денежных средств, физических и моральных сил и т. д. Важным показателем эффективности вложений в человеческий капитал являются нормы отдачи. Нормы отдачи определяют, насколько процентов возрастает заработная плата работника при увеличении продолжительности обучения на один год. Норма отдачи представляют собой оценки «чистого» вклада образования в заработную плату, очищенного от влияния ряда других факторов (пол, возраст, трудовой стаж, отраслевая принадлежность предприятия и т. д.). Также она приводится в форме, которая позволяет сравнивать эффективность инвестиций в человеческий капитал с эффективностью любых других инвестиций.

Г. Беккер разработал макроэкономическое обоснование этой теории и выделил два вида обучения: общее и специальное [1]. Именно от типа обучения зависит, тип издержек: общие или специфические, а также кто будет нести эти издержки, работник или работодатель. Общее обучение предполагает получением работником таких знаний и навыков, которые могут быть им использованы не только на данном предприятии, но и на других. То есть, после прохождения обучения производительность труда работника возрастает и останется неизменной вне зависимости от места работы. При прохождении специального обучения работник приобретает такие знания и навыки, которые представляют интерес только для данного предприятия и, соответственно, могут быть применены только в рамках данного предприятия или крайне ограниченного круга предприятий, при этом производительность труда работника возрастает, а при смене места работы производительность труда возвращается

на прежний уровень, который был до прохождения работником обучения. Полученные специальные знания способствуют росту продуктивности труда работника непосредственно на данном предприятии, но при этом данные специальные знания будут совершенно бесполезны на другом предприятии.

Согласно теории человеческого капитала, в зависимости от типа обучения, издержки по нему несет либо работодатель, либо работник. Так работодателю невыгодно оплачивать общее обучение, поскольку полученные работником знания носят общий характер и могут быть применены на любом другом предприятии, поэтому общее обучение косвенным образом оплачивается самим работником, когда он на период обучения соглашается получать более низкую заработную плату, но при этом именно он в дальнейшем будет получать доход от инвестиций в обучение. Специальное обучение, напротив, оплачивается работодателем, поскольку именно предприятие будет получать основной доход от инвестиций.

Недостаточный уровень квалификации рабочих завода, на базе которого проводилось исследование, обусловил организацию, не только обучения на рабочем месте, но и сотрудничества последнего с образовательными учреждениями. В условиях дефицита, который, несомненно, существует в рамках предприятия, на первый план выходит сотрудничество с учебными заведениями по подготовке квалифицированных рабочих. В рамках рассматриваемого предприятия, лишь два входящих в него завода, сотрудничают с учебными заведениями начального и среднего профессионального образования. Таким образом, завод стремится обеспечить подготовку именно тех специалистов, которые им необходимы, в заполнении рабочих мест которыми предприятие испытывает значительные трудности. Это сотрудничество особенно актуально в условиях, когда численность рабочих на заводе сокращается. Это взаимодействие необходимо в условиях несоответствия профессиональной подготовки рабочего и требований, предъявляемых со стороны работодателей. В то же время, в отделе кадров завода отметили, что выпускники ПТУ, как правило, приходят с разрядом не выше 3–4, при этом уровень их знаний и навыков неудовлетворителен. Отметим, что в рамках завода все квалифицированные рабочие подразделяются на три группы: высококвалифицированные рабочие — 5–6 разряд, рабочие средней квалификации — 3–4 разряд, низкоквалифицированные рабочие — ниже 3 разряда. Также на заводе есть уникальные профессии, по которым не готовят специалистов ни в одном учебном заведении Санкт-Петербурга. Дефицит квалифицированных рабочих и недостаточный уровень квалификации выпускников обратили внимание руководства завода на потребность непрерывного профессионального обучения персонала. На предприятии была сформирована система обучения на рабочем месте — наставничество. Еще в 2009 году предприятие получило лицензию на осуществление образовательной деятельности от Комитета по образованию Правительства Санкт-Петербурга и теперь может осуществлять подготовку по рабочим специальностям, в частности, с нуля по 44 профессиям

и переподготовку — по 15 профессиям. Кроме этого, значительное внимание предприятие стало уделяться поиску и привлечению высококвалифицированных специалистов и рабочих и передаче их знаний и навыков в ходе обучения на рабочем месте, а также совмещению профессий и ротации кадров. Было разработано несколько учебных программ, направленных на подготовку специалистов и рабочих в области «энергомашиностроение», было уделено внимание совершенствованию программ по развитию наставничества. На заводе подготовкой и организацией обучения занимается специальный отдел, отдел подготовки кадров. Строго закреплён статус и наставника, и ученика: речь идет об обязанностях, выполняемых наставником и учеником, а также о размере и порядке выплаты их заработной платы в период обучения. Обучение на рабочем месте длится, как правило, от 3 до 6 месяцев, все зависит от специальности, на которую обучается работник. Данный срок может быть сокращен до 1 месяца, если работник успешно осваивает программу или, например, в рамках трудового задания свободно может выполнить работу более высокого квалификационного разряда и ему необходимо только освоить теорию. Этот вопрос решается специальной квалификационной комиссией: *«Или (...) работник выполняет задание 5 разряда, а у него в трудовой книжке 4, тогда ему предлагается повысить разряд. При этом он может учиться не 3 месяца, а месяц всего. Затем он сдает теорию, практику сдавать не надо, у него она уже есть, он уже работу 5 разряда выполняет. В результате он получает этот разряд».* (Интервью № 1, начальник отдела кадров.)

При этом возникает вполне резонный вопрос, насколько наставник заинтересован в передаче своего опыта другим работникам в ходе обучения? В интервью рабочие, отвечали, что вовсе не против передачи своего опыта новичкам, но при этом отмечали, что с неохотой соглашались осуществлять роль наставника в связи с тем, что изначальный уровень подготовки рабочего очень низкий и для того, чтобы ученик получил необходимой уровень подготовки, соответствующий требованиям, нужно потратить значительное время. Кроме этого, самому наставнику необходимо, кроме функций наставника, выполнять свои обычные ежедневные обязанности. *«Нет, обучать мне не приходилось, да и не хочется. Работы много, а доплата небольшая».* (Интервью № 7, рабочий 5 квалификационного разряда.) На период обучения наставник получает повышенную заработную плату. Ученик соответственно получает ученическую заработную плату. Тем не менее, есть и такие работники, которые приходят на завод, только чтобы пройти обучение, повысить свою квалификацию, а затем увольняются. К тому же характер знаний и навыков, получаемых в ходе обучения, как правило, общий. Поэтому работник может применить эти знания и на другом предприятии. Однако по ряду профессий сотрудники получают специальные знания и навыки, которые могут быть применены только на данном заводе. По окончании обучения необходимо сдать квалификационной комиссии два обязательных экзамена, соответственно теоретический — зачет

и практический — выполнение трудового задания. От результатов данного экзамена будет зависеть решение о повышении разряда и заработной платы соответственно. По истечению 3–6 месяцев, рабочий вновь может пройти обучение и сдать экзамены на получение нового квалификационного разряда. Роль подготовки на рабочем месте также важно, если человек не имеет профильного образования: *«Человека с улицы мы берем на специальности менее квалифицированные, но также необходимые. Например, сборщиком. Чтобы вырастить хорошего сборщика, нужно не менее 5 лет. К тому же в ходе обучения, он может получить 1 разряд, затем еще через полгода 2 и т.д.»*. (Интервью № 1, начальник отдела кадров.)

Прохождение работником обучения в рамках предприятия оказывает влияние не только на рост заработной платы, уровень производительности труда, но и на мобильность работника. Согласно теории человеческого капитала, прохождение работником специального обучения, должно способствовать снижению мобильности работника, поскольку особенности данной формы обучения определяются данным предприятием и в случае смены места работы, работник не сможет применить данные знания и навыки на новом предприятии и как следствие, не сможет рассчитывать на рост производительности труда и уровня заработной платы. Работодатель, в данном случае, также менее склонен уволить такого работника, поскольку обучение оплачивалось им. Уволив работника, он потеряет не только свои инвестиции, но и будущий доход от них. Рассмотрим факторы, которые стимулируют или, наоборот, демотивируют работодателя оплачивать обучение свои работников более подробно, что позволит нам в полной мере осветить образовательный аспект дефицита квалифицированных рабочих. Среди основных причин, которые препятствуют вложению работодателей в обучение своих работников, а также прохождению работниками обучения, обычно называют несовершенство рыночной системы и институциональные противоречия [11, с. 346–352]. К несовершенствам рыночной системы относят, например, кредитное ограничение. Так одна из возможных причин недостаточного инвестирования в общее образование возникает из-за сложности, которую испытывают работники при непосредственном финансировании своего обучения. Работники сознают те выгоды, которые они могут извлечь из инвестиций, но при том они должны смириться, что значительная часть общего обучения должна финансироваться ими, хотя и косвенно. Такие инвестиции будут выгодны молодым работникам в начале их трудовой карьеры, но незначительная часть таких работников будет готова затратить значительные средства на обучение и согласиться на более низкую заработную плату в период прохождения обучения. Так на рассматриваемом нами заводе, рабочие, проходящие обучение на рабочем месте, должны согласиться на более низкий уровень оплаты труда на этот период времени. В условиях совершенной конкуренции финансовый рынок позволил бы таким работникам получить необходимую ссуду на финансирование их обучения. Тем не менее, поскольку человеческий капитал, в отличие от физического

капитала не может быть обеспечен материальными ценностями, риск потери высок, поэтому проценты по кредиту будут достаточно высокими, что вынудит работника отказаться от кредита и соответственно от обучения.

Другим барьером является риск неопределенности. Для предприятия вложения в человеческий капитал связаны со значительным риском и неопределенностью. Речь идет о том, что отдача от инвестиций в человеческий капитал имеет долгосрочный характер. И поскольку предприятие не обладает правом собственности на человеческий капитал своих работников, они ничего не смогут сделать, если работник решит уволиться. В рамках нашего исследования это происходит довольно часто, когда, пройдя обучение на заводе, работник покидает его, переходя к другому работодателю. С одной стороны, работник косвенно оплачивал обучение, получая заработную плату ученика, но с другой стороны было затрачено время и определенные финансовые ресурсы на организацию обучения такого сотрудника. Но следует заметить, что и для работника прибыль от вложения в обучения также сохраняет характер неопределенности. Стивинс заметил, что спрос на определенные знания может варьировать от периода к периоду и при этом создавать определенные барьеры на пути к прохождению обучения для тех работников, которые наиболее опасаются неопределенности [16, С.537].

В условия несовершенной конкуренции можно также выделить ряд других барьеров, препятствующих инвестициям в человеческий капитал. Один из таких барьеров, препятствующих прохождению работником обучения, является асимметрия информации. Существуют различные формы асимметрии информации, которые будут препятствовать инвестированию в человеческий капитал. Катс и Зидерман предположили, что работодатель, который предлагает обучение, знает о работнике больше, чем работодатель, который занимается наймом работников и не предполагает ему пройти обучение. Недавно проведенные исследования показали, что обучение за счет предприятия широко распространено, при этом обучение носит, как правило, общий характер [9, С.83]. С чем мы столкнулись и в нашем случае. Возникает вопрос, по какой причине предприятие может полностью или частично оплачивать обучение, которое дает общие знания и навыки? Данная ситуация была рассмотрена Аксемоглоу и Пичке, которые отметили, что только обучающее предприятие располагает реальной информацией об уровне квалификации своих работников [9, с. 96–98], чем любой потенциальный работодатель. В результате, работнику сложно найти работу, где он смог бы получить полную отдачу от инвестиций в человеческий капитал. Стивинс в своих работах поднимает вопрос о существовании других типов асимметрии информации, на этот раз между работником и работодателем. Так, с одной стороны, работник не интересуется природой обучения, его спецификой или не может заранее определить качество навыков и знаний, которые он получит в результате обучения, при этом, с другой стороны, работодатель не может оценить уровень усилий, который работник приложит в процессе обучения, не может оценить

уровень квалификации работника, который позволит ему усвоить полученные в ходе обучения новые знания и навыки. Для работодателя также представляет определенную сложность оценить будущую производительность труда работника [16, С.537].

Еще одной очень важной проблемой для работодателя является ситуация переманивания работников, прошедших обучение, особенно остро эта проблема стоит на рассматриваемом нами предприятии. По мнению Стивинса, предприятия, опасаясь потерять прошедших обучение работников, так не воспользовавшись в полной мере отдачей от инвестиций, вложенных в их обучение, будут предлагать своим работникам пройти специальное обучение, а не общее. Инвестиции в специальное обучение объясняются стремлением предприятия снизить мобильность рабочей силы и возможность других предприятий переманить работников [16, с. 537]. Так на заводе обучение носит, как правило, общий характер, но сейчас предприятие активно развивает учебный центр по подготовке квалифицированных рабочих, обладающих уникальными навыками, и многим работникам предлагается пройти специальное обучение.

В качестве другого барьера, препятствующего развитию обучения в рамках предприятий, можно выделить связь между формальным образованием и обучением на предприятии. В этом случае речь идет о связи между образованием в учебном заведении и обучением в рамках предприятия. Как правило, работники, обладающие более высоким уровнем образования, проходят обучение на предприятии чаще, нежели их менее образованные коллеги, возможно, по той причине, что человеческий капитал требует значительных затрат, а обучать более образованных работников проще и менее затратно. Существует также другая серьезная проблема, проблема координации между работниками и работодателями. В случае инвестирования в новые технологии работодателем, влекущими за собой необходимость инвестирования в человеческий капитал работниками, может сложиться ситуация, когда ни одна из сторон не осуществляет инвестиции, если не ожидает, что другая сторона это сделает [14, с. 462–464]. Предприятие не станет осуществлять инвестиции в новые технологии, если оно не может рассчитывать на квалифицированных рабочих в будущем, а работник не станет инвестировать средства в свой человеческий капитал, если он полагает, что у него мало шансов, извлечь выгоду из таких инвестиций в рамках предприятия.

Основываясь на результатах, полученных в ходе исследования, мы попытались выработать рекомендации, которые позволили бы смягчить дефицит квалифицированных рабочих и его последствия. Отметим, что эти рекомендации касаются исключительно той ситуации, которая сложилась с на рассматриваемом нами заводе.

1. Важно активизировать, с одной стороны, меры по привлечению рабочих на завод, с другой стороны, необходимо предпринять меры по удержанию квалифицированных рабочих, уже работающих на предприятии, чтобы не допустить их увольнения или переманивания предприятиями-конкурентами. Особое внимание следует уделить,

прежде всего, рабочим, которые проработали на заводе менее года, поскольку именно среди них самый высокий уровень текучести.

2. Важным является и соотношение между уровнем оплаты труда и условиями труда. Тяжелые условия труда и невысокий уровень оплаты труда в совокупности приводят не только к высокой текучести квалифицированных рабочих на заводе, но и к сокращению числа рабочих и выпускников ПТУ, которые стремятся прийти работать на завод.

3. Необходимо развивать и расширять сотрудничество между предприятием и учреждениями начального и среднего профессионального образования, разрешать наиболее остро стоящие проблемы в данной сфере: разрабатывают совместно учебный план в соответствии с потребностями предприятия в соответствующих рабочих соответствующей квалификации. Учащиеся ПТУ проходят производственную практику на заводе, что позволяет им получить определенные практические навыки. Тем не менее, здесь не удалось избежать некоторых трудностей. Сотрудники отдела кадров отмечали, что результаты сотрудничества не удовлетворительны, особенно в последнее время, когда дефицит квалифицированных рабочих обострился. Несмотря на осуществление финансирования данного учебного заведения с целью улучшения его материально-технической базы и разработку специального учебного плана, происходит недобор на места по рабочим специальностям, а также сокращение числа выпускников, идущих работать на завод по окончании обучения. Проблема заключается в низкой мотивации учащихся проходить обучение и практику, поскольку многие из них не рассматривают завод как будущее место работы. Именно поэтому очень важно совершенствовать систему производственной практики и систему обучения.

4. Важно уделять внимание совершенствованию системы обучения на предприятии и разрешению сложившихся в этой области проблем и сложностей: Квалифицированные рабочие заявляют о том, что они не против передачи своих знаний и опыта ученикам в ходе обучения на рабочем месте. Но не хотят этого делать по причине расширения круга своих обязанностей (кроме обучения ученика, рабочий должен выполнять свои ежедневные обязанности) и незначительной, по их мнению, доплаты. Развитию системы обучения на рабочем месте также препятствуют низкий уровень оплаты ученика, чем не довольны обучающиеся. Важным достоинством системы обучения на рабочем месте является сокращение сроков подготовки необходимого специалиста, так в рамках ПТУ сварщик готовится в течение 3–4 лет, а на заводе в течение 3–6 месяцев. Кроме этого обучение на предприятии дает возможность привлечь и обучить человека, не имеющего профильного образования. Важно мотивировать одних рабочих проходить обучение, а других обучать и передавать свой опыт. Необходимо обеспечить повышение оплаты труда, как ученика, так и наставника, а также создать благоприятные условия для обучения, в частности освобождение наставника от части его повседневных функциональных обязанностей. Но,

как отметил, начальник отдела кадров, система обучения не может заменить подготовку рабочих в рамках системы начального и среднего профессионального образования, а может лишь дополнить ее, обеспечить более полное соответствие навыков и знаний рабочего потребностям производства.

5. Возможной мерой в борьбе с дефицитом является привлечение труда мигрантов: данная практика широко применяется на заводе, особенно в условиях сложности найма квалифицированных рабочих на рынке труда Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Но следует заметить, что эта мера не эффективна в долгосрочной перспективе, поскольку не позволяет компенсировать дефицит квалифицированных рабочих, кроме этого уровень квалификации мигрантов чаще всего не соответствует требованиям работодателей. Эта мера является для предприятия вынужденной и выступает в качестве дополнения к мерам в рамках профессиональной подготовки рабочих на заводе и вне его.

6. Остро стоит необходимость в ускорении темпов модернизации производства: взаимосвязь между модернизацией производства и уровнем квалификации рабочих очень тесная. В условиях дефицита квалифицированных рабочих модернизация производства, внедрение инноваций, новых технологий становится проблематичным, что приводит к замедлению темпов модернизации. Тем не менее, решение проблемы дефицита квалификации также невозможно без внедрения нового оборудования. Материально-техническая база завода значительно устарела, но, несмотря на то, что на заводе остро стоит проблема нехватки квалифицированных рабочих, вводятся в строй новые станки и машины.

Данные меры по преодолению дефицита квалифицированных рабочих, по сглаживанию его последствий не должны рассматриваться как взаимоисключающие.

Необходимость реализовывать эти меры совместно обуславливаются самой сущностью дефицита. Нехватка квалифицированных рабочих порождается недостаточным предложением, обусловленных целой совокупностью причин разнообразного характера и природы. На настоящий момент учреждения начального и среднего профессионального образования не способны в должной мере удовлетворить потребность предприятий в квалифицированных рабочих, к тому же уровень и качество подготовки выпускников из-за кризиса начального и среднего профессионального образования не всегда соответствует предъявляемым работодателем требованиям, именно поэтому, в условиях отсутствия необходимых категорий квалифицированных рабочих для предприятий характерно создание собственных учебных центров по подготовке рабочих кадров и повышению квалификации для работы на новом оборудовании и с использованием новых технологий. Но несовершенство системы и программ обучения на рабочем месте, низкий уровень оплаты труда ученика, небольшая надбавка к заработной плате наставника привели к сокращению числа рабочих, проходящих обучение и рабочих желающих обучать, чем еще более обострили нехватку рабочих соответствующей квалификации. Кроме этого, в рамках проведенного исследования была выявлена и другая причина дефицита квалифицированных рабочих, которая не была выделена в гипотезе: это проблемы, связанные с обучением рабочих предприятия. Кроме этого, не подтвердилось предположение, что дефицит квалифицированных рабочих ведет к снижению наукоемкости производства в рамках завода. Трудности с выполнением производственного плана возникают, но на качестве продукции это не сказывается, поскольку основной «костяк» высококвалифицированных рабочих на заводе остается, но при этом внедрение новых машин происходит, хотя и медленными темпами.

Литература:

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход: пер. с англ. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
2. Гимпельсон В. Е. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей? // Вопросы экономики. 2004. № 3. С. 95—104.
3. Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Лукьянова А. Л. Спрос на труд и квалификацию в промышленности: между дефицитом и избытком // Препринт WP3/2007/03. — М.: ГУ ВШЭ, 2007. 57 с.
4. Гимпельсон В. Е. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 129—143.
5. Гимпельсон В. Е. Нужны ли нашей промышленности квалифицированные работники? История последнего десятилетия // Экономическая социология. Сентябрь 2010. Т. 11. № 4. С. 24—68.
6. Лазарева О. В., Денисова И. А., Цухло С. В. Наем или переобучение: опыт российских предприятий // Препринт WP3/2006/11. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 48 с.
7. Россия в цифрах. 2016: статистический сборник / Ред. колл.: А. Е. Суринов, Э. Ф. Баранов и др. — М.: Росстат, 2016. 545 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая: О причинах увеличения производительности труда и о порядке, в соответствии с которым продукт труда естественным образом распределяется между различными классами народа. — М.: Эксмо, 2007
9. Acemoglu D., Pischke J.-S. Why do firms train? Theory and Evidence // Quarterly Journal of Economics. 1998. № 149. P. 78—118.
10. Bowen H. R. Investment in Learning. San Francisco, 1978. 362 p.

11. Dupray A. L'impact de l'éducation à l'entrée sur le marché du travail: signe de compétence, de capacité d'apprentissage ou instrument de classement // Communication aux XVIIèmes Journées de micro-économie appliqué. CREFA Québec. Juin 2000
12. Dupray A. Investissement en capital humain information et mobilité // Thèse pour le doctorat en Sciences Economiques, 1998
13. Knudsen E., Lien L. Hire, Fire, or Train: Innovation and Human Capital Responses to Recessions // Strategic Entrepreneurship Journal, Dec. 2015, vol. 9, № 4
14. Redding S. The low-skill, low-quality trap: Strategic Complementarities between human capital // Economic Journal. 1996. vol. 106. № 435. P. 458–470
15. Schultz T.W. Capital formation by education // Journal of political economy. 1960. vol. 68. № 6
16. Stevens M. A theoretical model of on-the-job training with imperfect competition // Oxford economic papers, vol.46. № 4. P. 537–562
17. Tan H., Savchenko Y., Gimpelson V., Kapelyushnikov R., Lukyanova A. Skills Shortages and training in russian enterprises // Working paper WP /2007/04. M.: State University — Higher School of Economics, 2007. 65 p.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Существующие стратегические решения разработки инновационного проекта

Агеева Ольга Андреевна, доктор экономических наук, профессор;
Щербинина Екатерина Игоревна, магистр
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье обоснована необходимость в расчете основных факторов риска, присущих нефтегазовой отрасли, при выборе стратегических решений разработки инновационного проекта. В качестве инструмента для оценки экономической эффективности использовался метод компьютерного моделирования Монте-Карло.

Ключевые слова: инвестиции, экономическая эффективность, инновации, метод Монте-Карло

In the article the necessity of calculation of the main risk factors inherent in the oil and gas industry, the choice of strategic decisions of innovation of the project. As a tool for evaluating the economic efficiency was used the method of computer simulation Monte Carlo.

Key words: investment, economic efficiency, innovation, Monte-Carlo

Любая нефтегазовая компания при выборе стратегических решений разработки инновационных проектов руководствуется тем, что выбранные методы должны касаться рентабельного освоения месторождений. Руководство организаций по согласованию и утверждению проектов по внедрению инновационных технологий считают важным показателем привлекательности проекта, то есть его экономическая эффективность вкладываемых в него реализацию инвестиций.

Изменение условий «игры» на международном рынке, нестабильное состояние отечественной экономики приводит к тому, что многие предприятия нефтегазовой отрасли, да и вся отрасль в целом, терпит некоторые трудности. Влияние негативных факторов риска, которые проявляются в дестабилизации важнейших экономических показателей деятельности компании, ставит под угрозу реализацию многих капиталоемких проектов. Поэтому инновационные проекты должны включать в себя и методы оценки рисков для расчета эффективности разработки планируемого проекта, которые могут значительно повысить быстроту принятия и реализации управленческих решений менеджерского состава компании.

Но в настоящее время инструментарий, который используется для оценки проектов, представляется недостаточно эффективным, а его результаты малоинформативны для принятия инвестиционных решений. Используемые

методы не позволяют учесть влияние внешних и внутренних факторов риска на показания итоговой эффективности, в связи с чем проблема получения достоверной оценки эффективности вложений весьма актуальна.

В настоящее время вся ответственность по осуществлению инноваций легла на плечи руководителей руководства, которые должны напрямую понимать все внешние и внутренние риски.

Однако сегодня не только правильная оценка и выбор, но и успешная реализация инновационных проектов позволяют организациям занимать лидирующие позиции в отрасли и обеспечивают стабильную основу для дальнейшего роста.

Инновационный менеджмент — одно из направлений стратегического управления, осуществляемого на высшем уровне руководства компании. Его целью является определение основных направлений научно-технической и производственной деятельности предприятия в следующих областях: разработка и внедрение новой продукции (инновационная деятельность); модернизация и совершенствование текущего состояния; дальнейшее развитие производства традиционных видов деятельности; снятие с производства устаревших методов [2].

При выборе стратегических решений разработки инновационных проектов чаще всего применяется анализ чувствительности проекта. Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения

исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется ВНД или ЧДД. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Процедура оценки рисков инвестиционного проекта состоит из двух последовательных этапов: качественного и количественного анализа [1]. М. В. Моисеевой был проведен качественный анализ, и были выделены наиболее значимые факторы, которые существенно влияют на показатели эффективности, подверженные высокой степени изменчивости, на которые инвестор не способен влиять: цена на нефть (долл. /барр.); обменный курс доллара (руб./ долл.). В результате расчетов был сделан вывод о том, что изменение макроэкономического окружения (цены на нефть и курса доллара США) оказывает существенное влияние на эффективность разработки нефтегазового месторождения [4].

Интересный метод предлагается А. Э. Касимовой, которая считает своевременным использование метода компьютерного моделирования Монте-Карло, который используется для анализа эффективности инвестиций.

Цель данной статьи заключается в апробации метода Монте-Карло в сфере разработки и освоения нефтяных месторождений и демонстрации возможности его применения для получения достоверной оценки экономической эффективности выделяемых инвестиций на примере реального проекта по замене приводов насосной станции [3].

Задачами исследования исходя из поставленной цели являются:

- оценка экономической эффективности проекта с применением традиционных инструментов и показателей эффективности инвестиций;
- оценка экономической эффективности проекта с применением метода компьютерного моделирования;
- сравнительный анализ полученных результатов [3].

Инновационный проект заключается в замене приводов насосных станций в системе поддержания пластового давления при разработке нефтяного месторождения.

Отметим, что в традиционном исполнении насосные станции комплектуются асинхронными электродвигателями, которые имеют ряд недостатков, особенно при их применении в отдаленных районах с неразвитой инфраструктурой.

Одним из концептуальных вариантов реинжиниринга системы электроснабжения месторождения предлагается применение на насосных станциях для закачки воды в пласт насосных установок с газотурбинным приводом.

С технологической точки зрения внедрение насосных станций с газотурбинным приводом на рассматриваемом участке целесообразно. Однако при реализации предусмотренных технологических решений в области энергосбережения потребуются дополнительные инвестиции, связанные с увеличением стоимости газотурбинных насосных станций. В свою очередь снижение потребляемой мощности электроэнергии

позволит сократить затраты на строительство электростанций, возведение ЛЭП, расходы на обслуживание данных объектов [3].

Таким образом, будет сформирован денежный поток, позволяющий оценить эффективность проводимых мероприятий, выражающуюся в сокращении (увеличении) затрат при использовании газовых турбин. При оценке экономической эффективности традиционным методом установлено, что внедрение энергосберегающих технологий положительно скажется на экономической эффективности — дисконтированное сокращение затрат за 10 лет достигает 110 млн рублей.

Несмотря на целесообразность внедрения насосных станций с газотурбинным приводом, был проведен автором дополнительный анализ эффективности проекта с учетом влияния факторов неопределенности, таких как изменение стоимости оборудования, изменение курса евро к рублю (так как оборудование поставляется из Германии), изменение эксплуатационных затрат.

Данные параметры моделируются как случайные величины, имеющие вероятностное распределение. Для учета влияния этих факторов на итоговый показатель эффективности применялся метод компьютерного моделирования Монте-Карло. В основе метода в контексте оценки экономической эффективности лежит многократное моделирование (в ходе анализа было проведено 100 000 повторов) различного сочетания факторов, влияющих на итоговое значение эффективности проекта. Таким образом, результатом применения метода является вероятностное распределение значений конечного показателя эффективности (рисунок 1).

Метод Монте-Карло показывает, что вероятность получения положительного значения экономической эффективности проекта составляет 100 %. Но стандартная модель прогнозные значения NPV на практике недостаточно достоверна. А. Э. Касимова доказывает, что вероятность достижения экономии от внедрения насосов с газотурбинным приводом, рассчитанная с помощью показателя NPV, составляет всего 22 %.

Необходимо отметить, что в процессе расчета эффективности проектов нефтегазовой отрасли возникает острая необходимость оценки рисков, оказывающих влияние на реализацию проекта. Однако, в огромном количестве методов оценки, выбор которых зависит от полноты и точности исходной информации, поставленной задачи и степени изученности объекта, существуют свои недостатки и преимущества. Недостаточное внимание к проблеме учета и оценки риска приводит к путанице между сознательными рисками и легкомысленными действиями. Именно поэтому следует принимать во внимание изменения окружающей внешней среды и учитывать их, а поможет в этом внедрение имитационного моделирования [4].

Таким образом, только в одной пятой всех случаев при определенной комбинации факторов компания сможет достичь экономии, рассчитанной по стандартной модели. Полученные результаты позволяют сделать вывод о целесообразности применения метода компьютерного моделирования для оценки экономической

эффективности проектов ввиду возможности учета одно-
временного влияния факторов риска на итоговое значение

и более достоверной оценки показателей для принятия
обоснованных инвестиционных решений.

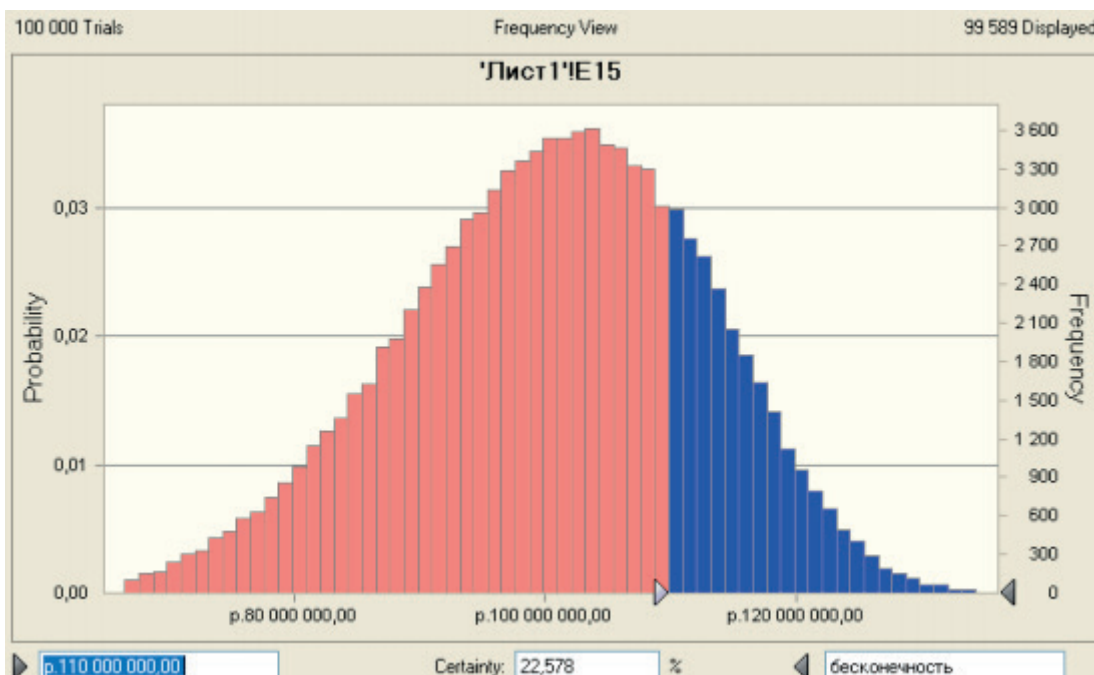


Рис. 1. Вероятностное распределение значений конечного показателя эффективности [3]

Литература:

1. ГОСТ Р ИСО / МЭК 31010—2011. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент риска. Методы оценки риска М.: Стандартинформ, 2012.
2. Дауберт Е. А. Разработка проекта внедрения инноваций на примере ОАО «Омский бекон» Калачинского района Омской области URL: <https://www.scienceforum.ru/2016/1630/18558#>
3. Касимова А. Э. Оценка экономической эффективности технологических решений в нефтегазовом комплексе методом Монте-Карло // В сборнике: Современное образование: проблемы взаимосвязи образовательных и профессиональных стандартов Материалы международной научно-методической конференции. 2016. С. 189—191.
4. Моисеева М. В. Оценка рисков инвестиционных проектов нефтегазового сектора методом Монте-Карло // Организационно-экономические и технологические проблемы модернизации экономики России — 2016. № 1. — С. 61—67.

Вопросы по развитию малого бизнеса и предпринимательства в инфраструктуре производства

Махмудова Гулрух Равшанбековна, преподаватель;

Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Стоит отметить, что в годы независимости в Узбекистане была создана стабильная правовая база, которая обеспечивает приоритетность частной собственности, что является основой рыночной экономики. Были созданы благоприятные правовые гарантии и деловая среда для развития малого бизнеса и частного предпринимательства, которые являются основными факторами формирования среднего слоя общества, стабильного развития экономики страны, создания новых рабочих мест и увеличения доходов населения. Создание правовых гарантий отображается в нескольких ведущих отраслях нашей

экономики. В качестве примера можно привести указ президента Республики «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития». Согласно этому указу можно отметить следующие удобства для субъектов малого бизнеса:

- Попытка нелегального вмешательства в предпринимательскую деятельность, довести до степени уголовной ответственности за нарушение прав частного предпринимательства;
- Повысить гарантии защиты частного имущества;

- Дальнейшее упрощение правил по всяким видам учета, разрешений и лицензирования, в том числе осуществления внешнеэкономической деятельности;
- В целях создания необходимых условий и возможностей для интенсивного развития предпринимательства, совершенствовать их систему использования кредитов и материальных ресурсов;
- Улучшить деловую среду в стране с помощью выполнения следующих задач.

В Республике осуществлены широкомасштабные мероприятия по созданию удобной деловой среды и широкой свободы предпринимательству для развития малого бизнеса в банковско-финансовой системе. В результате объем кредитов, выданные субъектам в данной сфере увеличился в 1,3 раза по сравнению с 2013 годом, и составляет 9,2 трлн сумов по состоянию 1 января 2015 года. (рис. 1)



Рис. 1.

В том числе объем микрокредитов превышает 1,9 трлн сумов, и этот показатель вырос в 1,4 раза по сравнению с 2013 годом.

Объем кредитов, выданных коммерческими банками, которые были направлены для поддержания предпринимательской деятельности женщин, также вырос в 1,4 раза по сравнению с 2013 годом и составил более чем 960,2 млрд сумов.

Кроме того, банки уделяют серьезное внимание на широкое привлечение к предпринимательской деятельности молодежи, в особенности выпускников профессиональных колледжей, а также финансовую поддержку их бизнес проектов. В частности, общая сумма выданных кредитов в этой сфере в 2014 году составляет 200,9 млрд сумов, что превышает тот же показатель 2013 года в 1,4 раза. (рис. 2)

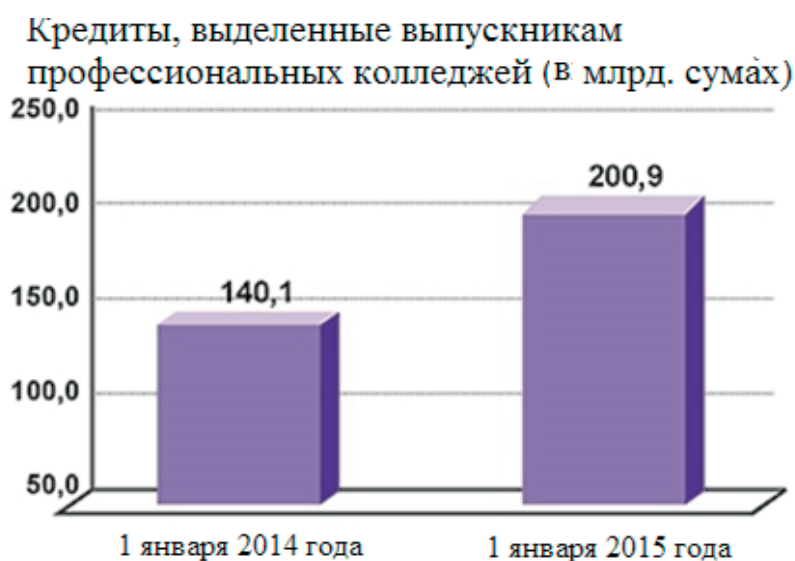


Рис. 2.

В условиях перехода на рыночную экономику не зря придается особое значение на развитию малого бизнеса. Малый бизнес вместе с тем, что не требует много ресурсов

при условиях дефицита капитала, является гибким по отношению к потребительскому спросу и благодаря этому обеспечивает необходимый баланс в потребительском рынке.

Стоит отметить, что в нашей стране уделяется огромное внимание развитию малого бизнеса, но большинство из ново созданных являются предприятия торговли и общественного питания, к сожалению, среди них немного число производственных предприятий. По нашему мнению, было бы гораздо эффективнее, если направить новые создаваемые предприятия на производство. Особенно, было бы целесообразно осуществить дальнейшее развитие инфраструктуры производства малого бизнеса и частного предпринимательства в сельских регионах страны. Если осуществить развитие отраслей гидротехники, мелиорации и электроэнергетики, орошать землю, сажать многолетние растения, создавать промышленные предприятия по переработке сырья и оснащать их новыми технологиями, это могло бы послужить основой для дальнейшего развития предпринимательства и малого бизнеса в сельских регионах. Кроме того, если развить деятельность малых предприятий по переработке сырья и материалов, это может:

- во первых, удовлетворить потребительский спрос нашего народа;
- во вторых, принимая во внимание, что данная отрасль требует много рабочей силы, это поможет решить задачи, связанные с безработицей.

Необходимо предоставить благоприятные обстоятельства для создания и развития предприятий легкой промышленности. Вместе с этим, необходимо повысить эффективность использования хлопкового волокна и другого сырья, привлечь иностранные инвестиции для нового технического оснащения предприятий данной отрасли, обращать особое внимание на местоположение этих предприятий, то есть, создавать такие предприятия в густонаселенных регионах страны.

Ни для кого не секрет, что повышение количества и качества товаров легкой промышленности приведет к появлению конкурентной среды в данной отрасли. Здоровая конкурентная среда содействует решению нескольких социальных проблем по развитию общества, послужит расширению ряду видов продуктов и сервиса, предоставит людям возможность покупать именно нужную им продукцию.

Мировая практика свидетельствует о том, что в развитых странах для сохранения конкурентной среды в экономике и обеспечения деятельности эффективного конкурентного механизма со стороны государства предоставляется благоприятная макроэкономическая среда и даже оказывается содействие для их развития. Предпринимательство считается феноменом, который оказывает влияние на жизнь страны и общества. Этот вид деятельности, по мнению общества, связан не только с производством товара, выполнением задач, оказанием услуг, но и с инвестированием промышленного сельского хозяйства и строительства.

Если учитывать тот факт, что предпринимательство связано со всеми отраслями общества, для его прогресса и развития оно должно быть экономически обоснованным, быть непосредственно связан с системой производства, проявлять свое превосходство над запланированной экономикой, более эффективно пользоваться

материальными и финансовыми ресурсами и научными достижениями, кроме того, должен оказывать значительное влияние на трудовую продуктивность. В условиях углубления демократических реформ и либерализации экономики предпринимательство должно быть рассмотрено как система, которая может оказывать эффективное влияние на социально-экономическое развитие Узбекистана.

Хотя мировая практика по поддержке малого и частного предпринимательства со стороны государства и создание конкурентной среды является богатой и разнообразной, они отличаются друг от друга механизмом, методами и средствами выполнения этого процесса. Изучение данной практики, эффективное использование ее положительных сторон, исходя из свойств нашего государства, на сегодняшний день являются одним из самых актуальных задач.

Практика развитых стран указывает на то, что склонность по созданию новых рабочих мест в малых бизнес субъектах высока, нежели чем у больших предприятий, это объясняется тем, что малый бизнес способен за короткий срок создать новые рабочие места с низким объемом капитала, в малых предприятиях техническая структура капитала сравнительно высока, процесс создания малых предприятий проходит легко, значительная часть деятельности малых предприятий осуществляется как производное деятельности больших предприятий, в малых бизнес предприятиях при трудоустройстве соблюдается эффективность количества, широко распространяются гибкие условия для работы и трудоустройства. Более того, государство, предлагая благоприятные условия для населения заняться частным предпринимательством и малым бизнесом, предоставляет возможность для выявления скрытых талантов. Также, снижает у людей зависимость от государственного бюджета. Для создания конкурентной среды государство, в первую очередь, должно создать нормативно-правовую базу, то есть, правовую систему, которая поощряет конкурентоспособность предприятий, гарантирует экономическую свободу, затем необходимо создать механизм, обеспечивающий определенную долю для малых и частных предприятий в государственном рынке.

В соответствии с целевым назначением нужно создать конкурентную среду в отрасли легкой промышленности нашей национальной экономики и деятельности, осуществляемые в этом направлении должны быть следующие:

- поддержать передовые отрасли промышленности и оказать влияние переменам в промышленном комплексе;
- поддержать именем государства национальных производителей товаров и защищать внутренний рынок;
- развить систему по поддержанию национальных производителей посредством маркетинга;
- создать конкурентную среду, ввести международные сертификаты;
- посредством поддержания согласованной системы по оценке качества и стандартов содействовать развитию рыночной инфраструктуры;

— вести государственную политику по повышению уровня конкурентоспособности на основе

использования экономических, правовых и политических средств.

Литература:

1. Акуюлов О., Камалов Б., Ибрагимов О., Малый бизнес и частное предпринимательство (учебные пособия). Государственная полицейская академия. Т.: 2013.
2. <http://www.biznes-daily.uz/ru/birjaexpert/> URL: (дата обращения: 10.04.2017).
3. <http://lex.uz/>. URL: (дата обращения: 10.04.2017).
4. <http://cbu.uz>. URL: (дата обращения: 10.04.2017).
5. <http://tashkent.uz>. URL: (дата обращения: 10.04.2017).

Механизм привлечения заемного капитала организации

Никитин Денис Андреевич, аспирант
Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань)

Цель каждого бизнеса состоит в приумножении стоимости предприятия, а значит и в увеличении богатства владельцев, посредством расширения дела. «Увеличение богатства владельца» — звучит довольно просто, а все, для этого нужно продавать хорошие товары и услуги дороже их себестоимости. Однако прежде чем вы начнете получать какую-либо выручку от продаж, вам потребуются деньги, чтобы «запустить» бизнес. Но, даже поставив свое предприятие на ноги, вы не избавитесь от необходимости иметь внешний источник финансирования: вам может понадобиться дополнительная наличность, чтобы пережить спад или обновить производственные мощности и оборудование.

Одной из основных проблем производственных предприятий в современных условиях является недостаток финансовых ресурсов [2].

Поскольку «деньги делают деньги», компании часто сталкиваются с необходимостью брать дополнительные средства в долг. В использовании заемных денег для извлечения прибыли проявляется действие механизма заимствования. Однако механизм заимствования — палка о двух концах: он может увеличить вашу прибыль, но может и принести убытки.

Заимствование осложняется тем, что имеет множество источников, и с каждым из них связаны свои преимущества и недостатки, издержки и выгоды. Задача финансового менеджера — найти такое сочетание источников финансирования, которое имело бы наименьшую цену. Процесс этот динамичный, поскольку изменение экономических условий сказывается и на стоимости кредита.

Помимо поиска источников финансирования финансовый менеджер должен следить за эффективностью расходования средств. Чтобы выбрать наиболее рациональный способ расходования средств, управляющему финансами необходимо разработать такую методику отбора, которая позволила бы безошибочно определить варианты, более других соответствующие целям компании.

Управление привлечением заемных средств представляет собой целенаправленный процесс их формирования из различных источников и разных формах в соответствии

с потребностями предприятия в заемном капитале на различных этапах его развития. Многообразие задач, решаемых в процессе этого управления, определяет необходимость разработки специальной финансовой политики в этой области на предприятиях, использующих значительный объем заемного капитала.

Политика привлечения заемных средств представляет собой часть общей финансовой стратегии, заключающейся в обеспечении наиболее эффективных форм и условий привлечения заемного капитала [1].

Процесс формирования политики привлечения предприятием заемных средств включает следующие основные этапы:

1. Анализ привлечения и использования заемных средств в предшествующем периоде. Целью такого анализа является:

- изучение динамики общего объема привлеченных заемных средств в рассматриваемом периоде; темпы этой динамики сопоставляются с темпами прироста суммы собственных ресурсов, объемов операционной и инвестиционной деятельности, общей суммы активов предприятия.
- определяются основные формы привлечения заемных средств, анализируются в динамике удельный вес сформированного финансового кредита и внутренней кредиторской задолженности в общей сумме заемных средств, используемых предприятием.
- определяется соотношение объемов используемых предприятием заемных средств по периоду их привлечения. В этих целях проводится соответствующая группировка используемого заемного капитала по этому признаку, изучается динамика соотношения кратко- и долгосрочных оборотных и внеоборотных активов.
- изучается состав конкретных кредиторов предприятия и условия предоставления ими различных форм финансового и товарного (коммерческих) кредитов.
- изучается эффективность использования заемных средств в целом и отдельных их форм

на предприятии. В этих целях используются показатели оборачиваемости и рентабельности заемного капитала. Первая группа этих показателей сопоставляется в процессе анализа со средним периодом оборота собственного капитала.

Результаты проведенного анализа служат основой оценки целесообразности использования заемных средств.

2. Определение целей привлечения заемных средств в предстоящем периоде. Эти средства привлекаются предприятием на строго целевой основе, что является одним из условий последующего эффективного их использования [3].

3. Определение предельного объема привлечения заемных средств. Максимальный объем этого привлечения диктуется двумя основными условиями:

- а) предельным эффектом финансового левиреджа. Так как объем собственных финансовых ресурсов формируется на предшествующем этапе, общая сумма используемого собственного капитала может быть определена заранее. По отношению к ней рассчитывается коэффициент финансового левиреджа (коэффициент финансирования), при котором его эффект будет максимальным. С учетом суммы собственного капитала в предстоящем периоде и рассчитанного коэффициента финансового левиреджа вычисляется предельный объем заемных средств, обеспечивающий эффективное использование собственного капитала;
- б) обеспечением достаточной финансовой устойчивости предприятия. Она должна оцениваться не только с позиции самого предприятия, но и с позиции возможных его кредиторов, что обеспечит впоследствии снижение стоимости привлечения заемных средств.

4. Оценка стоимости привлечения заемного капитала из различных источников. Результаты такой оценки служат основой разработки управленческих решений относительно выбора альтернативных источников привлечения заемных средств, обеспечивающих удовлетворение потребностей предприятия в заемном капитале.

5. Определение соотношения объема заемных средств, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе.

Расчет необходимого размера заемных средств в рамках каждого периода осуществляется в разрезе отдельных целевых направлений их предстоящего использования. Целью этих расчетов является установление сроков использования привлекаемых заемных средств для оптимизации соотношения долго- и краткосрочных их видов. В процессе этих расчетов определяются полный и средний срок использования заемных средств [4].

Полный срок использования заемных средств представляет собой период времени с начала их поступления до окончательного погашения всей суммы долга.

Он включает в себя три временных периода:

- а) срок полезного использования — это период времени, в течение которого предприятие непосредственно использует предоставленные заемные средства в своей хозяйственной деятельности;

- б) льготный период — это период времени с момента окончания полезного использования заемных средств до начала погашения долга.

- в) срок погашения — это период времени, в течение которого происходит полная выплата основного долга и процентов по используемым заемным средствам.

6. Определение форм привлечения заемных средств.

Выбор форм привлечения заемных средств предприятие осуществляет на основе целей и специфики своей хозяйственной деятельности.

7. Определение состава основных кредиторов.

Этот состав определяется формами привлечения заемных средств. Основными кредиторами предприятия являются обычно его постоянные поставщики, с которыми установлены длительные коммерческие связи, а также коммерческий банк, осуществляющий его расчетно-кассовое обслуживание.

8. Формирование эффективных условий привлечения кредитов

К числу важнейших из этих условий относятся:

- а) срок предоставления кредита — является одним из определяющих условий его привлечения. Оптимальным считается срок предоставления кредита, в течение которого полностью реализуется цель его привлечения (например, товарный кредит — на период полной реализации закупленных товаров и т. п.) [7].
- б) ставка процента за кредит — характеризуется тремя основными параметрами: ее формой, видом и размером.

По применяемым формам различают процентную ставку (для наращивания суммы долга) и учетную ставку (для дисконтирования суммы долга). Если размер этих ставок одинаков, то предпочтение должно быть отдано процентной ставке, так как в этом случае расходы по обслуживанию долга будут меньшими.

По применяемым видам различают фиксированную ставку процента (устанавливаемую на весь срок кредита) и плавающую ставку процента (с периодическим пересмотром ее размера).

Размер ставки процента за кредит является определяющим условием при оценке его стоимости. По товарному кредиту он принимается при оценке в размере ценовой скидки продавца за осуществление немедленного расчета за поставленные товары, выраженной в годовом исчислении.

- в) условия выплаты суммы процента — характеризуется порядком выплаты его суммы. Этот порядок сводится к трем принципиальным вариантам: выплате всей суммы процента в момент предоставления кредита; выплате суммы процента равными частями; выплате всей суммы процента в момент уплаты суммы основного долга (при погашении кредита). При прочих равных условиях предпочтительней является третий вариант.
- г) условия выплаты суммы основного долга — характеризуются предусматриваемыми периодами его возврата. Эти условия сводятся к трем

принципиальным вариантам: частичному возврату суммы основного долга; полному возврату всей суммы долга по истечении срока использования кредита; возврата основной или части долга с предоставлением льготного периода по истечении срока полезного использования кредита. При прочих равных условиях третий вариант является для предприятия предпочтительней.

- д) прочие условия, связанные с получением кредита — могут предусматривать необходимость его страхования, выплаты дополнительного комиссионного вознаграждения банку, разный уровень размера кредита по отношению к сумме залога или залога и т. п.

9. Обеспечение эффективного использования привлеченных кредитов.

Критерием такой эффективности выступают показатели оборачиваемости и рентабельности заемного капитала. Существует и используется система показателей эффективности деятельности, среди них коэффициент рентабельности активов имущества:

$$Pa = ЧД / Cва,$$

где: Pa — рентабельность активов (имущества) предприятия [5], $ЧД$ — чистый доход, $Cва$ — средняя величина активов предприятия.

Этот показатель отражает, какую прибыль (доход) получает предприятие.

10. Обеспечение своевременных расчетов по полученным кредитам.

С целью обеспечения по наиболее крупным кредитам может заранее резервироваться специальный возвратный фонд. Платежи по обслуживанию кредитов включаются в платежный календарь и контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности.

На предприятиях, привлекающих большой объем заемных средств в форме финансового и товарного (коммерческого) кредита, общая политика привлечения заемных средств может быть детализована затем в разрезе указанных форм кредита.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Первый основополагающий вопрос, который в связи с этим встает перед руководством фирмы это: вести бизнес за счет собственных или привлеченных средств? Второй «дилеммой» является количественное соотношение собственного и заемного капитала. Ответы на данные вопросы зависят от множества факторов как внешнего (отраслевые особенности, макроэкономические показатели,

состояние конкурентной среды и т. д.), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные цели и задачи, долгосрочные планы компании и многое другое) [8].

Принято считать, что предприятие, которое пользуется в процессе своей хозяйственной деятельности только собственным капиталом, обладает максимальной устойчивостью. Однако такое допущение в корне не верно. С точки зрения конкурентной борьбы на рынке не имеет значения, какими капиталами оперирует бизнес: своими или заемными. Единственная разница может заключаться в различиях стоимости этих двух категорий капитала. Кредиторы (будь то банки или поставщики товаров и услуг) готовы кредитовать чей-то бизнес только в обмен на определенный (иногда довольно высокий) доход (процент). При этом даже собственный капитал не является «бесплатным», так как вложения производятся в надежде получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании отправной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения). Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, вторичным.

Отсюда следует вывод, что менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач — максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности — которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования (собственный капитал и прибыль — наиболее дешевые ресурсы), должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

В настоящее время для привлечения средств на долгосрочной основе предприятия вынуждены обращаться к рынку капитала как к универсальному источнику финансовых ресурсов. Среди основных финансовых инструментов, предлагаемых на российском финансовом рынке, можно выделить следующие: долговые инструменты финансирования: банковские кредиты; векселя; облигации; лизинг [6].

Литература:

1. Сорокин А. В. Общая экономика: бакалавриат, магистратура, аспирантура. Учебник — М.: Берлин Директ-Медиа, 2016. С. 430.

2. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т. А. Бердникова. — М.: Инфра-М: 2012. — 224 с.
3. Курс экономики: учебник / под ред. Б. А. Райзберга. — М.: ИНФРА-М, 2013. с. 96–100.
4. Котова Г. А., Никитина Н. И., Раквиашвили А. А. Микроэкономика. Учебное пособие. Экономический факультет МГУ Москва, 2015. С. 105.
5. Тарануха Ю. В. Предпринимательство: теория и российская действительность. Учебное пособие. Издательство Русайнс Москва, 2015. с. 136.
6. Пороховский А. А., Чирков М. А., Гудкова Т. В. Современная система экономики (учебно-методические материалы, издание второе — переработанное и дополненное), ООО «Планета», Курск, 2013. С. 67.
7. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики, 2014. С. 445.
8. Интернет ресурс: <http://ecsocman.edu.ru>

Инвестиционная привлекательность предприятия. Инвестирование в форме заемных средств

Никитин Денис Андреевич, аспирант
Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань)

Статья посвящена одной из важных проблем привлечения и эффективного использования инвестиций в современных условиях, когда во многих коммерческих структурах осуществляется дефицит их привлечения. В статье изложены показатели, которые используются при оценке инвестиционной привлекательности предприятия, а также меры, способствующие повышению инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиция, инвестиционная привлекательность, инвестиционное банковское кредитование, инвестиционный проект

Актуальность исследования инвестиционной привлекательности обусловлена тем, что инвестиции — это основа расширенного развития производства, в особенности это относится к инвестициям, связанным с развитием предпринимательской деятельности.

Что такое инвестиционная привлекательность? В современной экономической литературе практически нет единого мнения в определении данного понятия и правильной системы ее оценки. В основном данное понятие должно быть направленно, чтобы дать ответ на вопрос куда, когда и сколько ресурсов может направить инвестор в процессе осуществления инвестиций.

Известные экономисты считают, что инвестиционная политика предприятия на примере других компаний должна формироваться и корректироваться. Такой подход позволяет правильно выбрать нужные инвестиции для эффективного внедрения проекта в реальность, но при этом процесс должен обеспечивать достаточного уровня доход, который приемлемый для всех сторон.

В таком случае инвестор должен четко понимать все положительные и отрицательные стороны сложившихся условий на производстве. Для этого привлекательность инвестиционной деятельности определяют на следующих уровнях: макроуровень — рассматривается на уровне всей страны, мезоуровень — региона, микроуровень — только на территории действующего предприятия [3].

Поэтому инвестиционная привлекательность — это не только набор финансово-экономических показателей, а модель количественных и качественных показателей — оценок внешней среды (политической, экономической, социальной, правовой) и уровень внутреннего позиционирования объекта во внешней среде, качественная оценка

его финансово технического потенциала, что позволяет выяснить потенциал полученного в конце результата. Не стоит забывать тот момент, что инвестиционная привлекательность привязана не только к финансовым структурам, но еще к регионам страны и отраслям [2].

Инвестиционная привлекательность предприятия — это определенная совокупность характеристик его производственной, а также коммерческой, финансовой, в некоторой степени управленческой деятельности, которая должна дать ответ, на сколько выгодно вкладывать денежные средства в дальнейшее развитие предприятия [6].

Преимущественным показателем является получения стабильного дохода на протяжении длительного периода.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия осуществляется путем расчета хозяйственного состояния предприятия, используя финансовые показатели. В состав этих показателей входят:

- ликвидность — показывает, насколько быстро предприятие может превратить свои активы в денежные средства в случае необходимости;
- имущественное положение — отражает долю оборотных и необоротных средств в общем имуществе предприятия;
- деловая активность — показатель характеризует все финансовые процессы на предприятии, от которых в свою очередь зависит прибыль предприятия;
- финансовая зависимость — показывает зависимость предприятия от внешних источников финансирования и возможно ли функционирование без дополнительных средств;

— рентабельность — отражает эффективность использования предприятием своих финансовых возможностей.

Важным критерием в принятии инвестиционного решения требуется учитывать уровень риска и его последствия. Для расчета этого показателя, необходимо узнать к какой категории, относится риск.

Риски делятся на следующие: снижения дохода, изменения политики ценообразования, изменения конъюнктуры рынка, ненужных мощностей предприятия, повышение уровня конкуренции, потеря ликвидности, невыполнения обязательств и т. д.

Причем оценка инвестиционной привлекательности предприятия по указанным выше показателям необходимо осуществлять, учитывая стадии его жизненного цикла, поскольку на разной стадии значения одних и тех же показателей имеют разную ценность для предприятия и его инвесторов.

Но не каждый предприниматель желает, чтобы в его управление вмешивались посторонние лица, поэтому на такой случай есть банковские ссуды, лизинг, заем денежных средств у юридических и физических лиц.

Выражается такая инвестиционная политика предприятия на примере современного развития бизнеса, когда предприниматели имеют уникальный склад ума, но не имеют денежных средств. В таком случае прибегают к банковскому кредиту. В странах Европы можно получить ссуду на развития бизнеса по минимальным процентам, но у нас наоборот завышают процентную ставку.

Инвестиционное банковское кредитование — это долгосрочное вложение банковских ресурсов в объекты реального инвестирования, обеспечивающее расширенное воспроизводство основного капитала заемщика на основе реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [1].

Формы и содержание проектов могут быть разнообразными — от плана строительства нового предприятия до приобретения недвижимого имущества.

Ввиду этого по направлению вложений различаются проекты, связанные с:

- заменой оборудования (изношенного или устаревшего);
- расширением производства выпускаемой продукции;
- строительством нового предприятия;
- выпуском новой продукции или освоением новых рынков;

— увеличением безопасности производства или защитой окружающей среды;

— прочими инвестициями: сооружением офисных зданий, обустройством мест парковки автомобилей и т. п.

Сроки финансирования инвесторами составляет от одного месяца и до множества лет. В любом случае инвестор заинтересован в получении процентов от пользования его капиталом. Вариант привлекательный, предоставляется многим организациям, но все же кредитор требует выполнения обязательств по выплате процентов и основной сумме долга [5].

Для повышения инвестиционной привлекательности предприятия можно провести ряд мер:

- любое предприятие, что стремится развиваться, в первую очередь составляет долгосрочные стратегии, которыми возможно руководствоваться в будущем;
- обязательно требуется составление бизнес-плана, где будут четко выражены цели, и способы достижения максимизации прибыли;
- присутствовать документация о проведении юридической экспертизы в соответствии с законодательными нормами;
- фирма должна создать себе кредитную историю (это очень легко сделать путем оформление небольшого кредита в банковских учреждениях и вернуть его за небольшой отрезок времени);
- приведение в порядок документов о владении определенными земельными участками и фирмы в целом;
- проследить, чтобы права акционеров и полномочия владельцев были прописаны в уставных документах предприятия;

В завершении можно сказать, что инвестиционная привлекательность предприятия зависит от рационального управления. По завершению проведения всех мероприятий требуется показать инвестору, что предприятие имеет способы по улучшению функционирования предприятия [4].

Получить инвестиции в виде займа это только начало, но далее следует выполнять свои обязательства в качестве возврата заемных средств, поэтому стоит уделить большое внимание, производственному процессу организации. Лучше с этим справится управленческий персонал — главный технолог, инженер, менеджер по продажам, экономист-аналитик, менеджер по работе с персоналом. От них требуется определение сильных и слабых сторон, которые не дают предприятию рационально развиваться, определить и устранить узкие места. Необходимо тщательно провести работу с рисками, определить уровень их угрозы, найти способы ослабить или устранить их вообще.

Литература:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Инвестиционный анализ. — М.: НГТУ, 2012. С. 250—257.

3. Курс экономики: учебник / под ред. Б. А. Райзберга. — М.: ИНФРА-М, 2013. С. 96–100.
4. Алиев А. Т., Сомик К. В. Управление инвестиционным портфелем: Учебное пособие. — М.: Дашков и К, 2013. С. 140–156.
5. Кузнецов Б. Т. Инвестиции: учебное пособие. — М.: Юнити-Дана, 2012. С. 361–368.
6. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики, 2014. С. 445.

Бизнес-план как инструмент привлечения инвестиций в ресторанном бизнесе (на примере предприятий быстрого обслуживания)

Ризванов Наиль Алтафович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Современные организации функционируют в условиях кризисной экономики и неопределенности внешней среды. Поэтому для предпринимателя необходимо своевременно реагировать на изменения и применять соответствующие меры. Начиная свою деятельность, предприниматель должен четко представлять необходимость в различных ограниченных ресурсах, способах их получения, а также уметь рассчитывать эффективность деятельности созданной фирмы. Стабильность и успех может гарантировать планирование деятельности на основе информации как о внешней среде и конкурентах, так и о возможностях и сильных сторонах. Планирование дальнейшей деятельности позволяет разработать стратегии и тактику хозяйственной деятельности, минимизировать риски и составить бизнес-план.

Основное преимущество составления бизнес-плана заключается в том, что проработанный план показывает перспективу развития фирмы и показывает направления достижения эффективности инвестиционных вложений, т. е. в конечном счете отвечает на важный для предпринимателя или инвестора вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело и окупятся ли понесенные усилия и затраты. [1, с. 158–163]

Если раньше планирование было централизованным, и предприятия лишь выполняли план и указания, предписанные сверху, то сейчас планирование является решением собственника о тех или иных направлениях дальнейшей производственной деятельности.

На сегодняшний день организация общественного питания достаточно актуальна. Считается, что одна из самых привлекательных сфер для предпринимателей является индустрия фаст-фуда. В них можно вложить сравнительно немного и получить хороший бизнес с большой прибылью.

В первую очередь, бизнес-план — это финансовая модель проекта, которая отражает все ключевые моменты: сумму необходимых инвестиций в основной и оборотный капитал, распределение этих инвестиций во времени и по статьям, прогноз выручки, текущие затраты. В неё заложены гипотезы по рентабельности продаж, сезонности, выходу на точку безубыточности, расчёту окупаемости, доходности на вложения, расчёту чувствительности проекта к различным факторам.

Бизнес-план — это документ, описывающий все основополагающие стороны создаваемой фирмы и содержащий анализ проблем, с которыми она может столкнуться, а также методы их решения. Бизнес-план составляют как для только создающегося предприятия, так и для модернизации и реинжиниринга уже существующих организаций на любом этапе их жизненного цикла. Он позволяет управлять бизнесом и его можно представить как руководство для исполнения и контроля. [7, с. 14–31]

Составление бизнес-плана — трудоемкий процесс, требующий не только глубоких знаний в отрасли, но и творческий талант. Научиться составлять действительно хороший план следует, по крайней мере, в силу следующих причин:

- 1) постоянно меняющаяся внешняя среда ставит даже опытных руководителей перед необходимостью иначе планировать свои шаги в сторону достижения целей;
- 2) бизнес-план связывает организаторов производства и инвесторов;
- 3) бизнес-план позволит отчетливо видеть перспективы развития бизнеса, анализировать существующую экономическую ситуацию и свои возможности, проверить разумность и реалистичность своих идей.
- 4) бизнес-план — это стандарт, с которым руководитель сверяет результаты практической деятельности по его реализации и вносит в эту деятельность необходимые коррективы. Он позволит сотрудникам четко понять свои задачи и увидеть собственные личные перспективы, связанные с общим для всех бизнесом. [3, с. 4–12]

Основная цель разработки бизнес-плана — планирование хозяйственной деятельности фирмы на определенные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. [4, с. 348–356]

С практической точки зрения бизнес-план выполняет следующие функции:

- система ведения бизнеса на основе маркетингового, производственного, организационного и финансового планов. Это позволяет придерживаться

- стратегии и быть в курсе всех возможных нюансов постоянно меняющейся экономической среды
- служит практически единственным обоснованием для привлечения ресурсов у потенциальных инвесторов;
- оценка фактических результатов работы предприятия. [5, с. 68–69]

Открыть свое дело с нуля очень сложно и справиться одному неподготовленному человеку со всем множеством задач порой бывает непосильно. Проще это сделать, войдя уже в готовый бизнес. Конечно же, никто не возьмет Вас в долю просто так, за это придется платить (купить франшизу). Франшиза — это право на использование торговых марок, отличительных символов и бренда праволадельца. Такой вид деятельности очень популярен и используется многими. Его принято называть франчайзинг — распространение путем продажи на определенных условиях «лицензии» или особых условий ведения бизнеса.

Для покупки франшизы нужны деньги и порой не малые. Как правило, у новоиспеченного желающего открыть свое дело своих средств не хватает, тогда приходится привлекать деньги со стороны — искать инвесторов. Последние же, крайне осторожно относятся к своим средствам и просто так вкладывать их в Ваш бизнес не станут. В необходимости этих вложений в Ваш бизнес их нужно убедить. Что ищет инвестор в любом предложении вложить деньги? Это «всего лишь» два пункта: 1) доходность, 2) надежность.

Соответственно в этом Вам его и нужно убедить, чтобы получить деньги на открытие проекта. Получить финансирование под покупку франшизы проще, чем под открытие нового, еще не показавшего результатов бизнеса. Франшизу продают, как правило, прибыльные и уверенные в своем развитии компании. Инвестор, скорее всего, сталкивался с ними, так или иначе: как потребитель или обыватель. Видел рекламу, что-то потреблял сам, слышал от друзей-знакомых и прочее. Хотя все-таки, некоторые вполне конкретные моменты придется отразить в бизнес-плане.

Одними из наиболее опытных экспертов по составлению бизнес-планов можно назвать сотрудников банков и инвестиционных фондов, потому что они не только делают расчеты, как, например, компании, продающие готовые бизнес-планы, но и, по сути, отвечают за принятые решения деньгами организации — ведь по результатам сделанных расчетов предоставляется финансирование компаниям.

Опыт правообладателя действительно необходим. Ведь суть бизнеса по франшизе состоит в том, что франчайзер берёт на себя ответственность и помогает проверить базовые гипотезы именно на предварительном этапе.

Литература:

1. Барышникова Н. С. Концепция бизнес-планирования предприятий: материалы всероссийской научной конференции молодых ученых. — М.: Деньги и сервис, 2011. — 367 с.
2. Жуков Б. М. Маркетинг: учебное пособие / Жуков Б. М., Романов А. А., Басенко В. П.. — Дашков и К, 2012. — 440 с.

Особенно, когда приобретатель франшизы не в состоянии проверить и просчитать проходимость точки во вновь открывшемся торговом центре. Франчайзер обладает таким опытом, статистикой и необходимыми навыками, позволяющими спрогнозировать этот показатель. Поэтому он честно скажет, что имеется довольно высокий риск неопределённости, при котором он не готов брать ответственность на себя. Как правило, держатель франшизы чётко знает инвестиционные затраты, затраты на оборотный капитал, сезонность и динамику выхода на проектные показатели по выручке

Несмотря на массу нюансов, вход в готовый бизнес по средствам франшизы проще, чем начало «оригинального» дела. Становясь в цепь франчайзинга, уже знаешь, что система работает и приносит доход.

Даже во времена всемирного кризиса сегмент фаст-фуда страдает меньше всего. Когда закрываются престижные рестораны или стремительно снижают уровень цен заведения класса *fine dining*, предприятия быстрого питания продолжают активно обслуживать своих посетителей, стабильно получая прибыль и не пытаюсь каким-либо образом уменьшить издержки, чтобы снизить конечную цену блюд для потребителей. Формат фаст-фуда популярен и в России.

Во-первых, формат любят посетители и посещение заведений подобного формата постепенно становится неотъемлемым элементом жизни современного человека. Во-вторых, формат этого типа априори подразумевает расположение заведения в местах массового скопления людей, что означает большой целевой поток посетителей — на площадках фуд-корта в торговых центрах, на оживлённых улицах или рядом со студенческими городками. А в-третьих, уровень цен на блюда в фаст-фуде устанавливается так называемый «демократичный», доступный практически для всех социальных слоёв населения, что значительно увеличивает круг потенциальных клиентов.

Надо понимать, что фаст-фуд не сравнивают с ресторанным бизнесом, это фабрика, здесь необходимы фундаментальные знания технологий, оборудования, брендинга, стратегий и психологии социума. Это совершенно иной уровень бизнеса, который требует выдержки, целенаправленности и соответствующих инвестиций.

Создание предприятия быстрого питания является рискованным, но сверхприбыльным и перспективным. Одним из главных условий его функционирования является удачное месторасположение, что связано с объективными экономическо-финансовыми деятельности данного предприятия. Открытие ресторана потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий и глубоких знаний.

3. Коршунова, Е. М. Бизнес-план инвестиционного проекта: учеб. пособие / Е. М. Коршунова, Н. А. Малинина, К. В. Малинина, СПб гос. архит. — строит. ун-т. — СПб., 2011. — 135 с.
4. Попов, В. М. Бизнес-планирование: Учебник / под ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова и С. Г. Молодика. — 2е издание., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 816 с.
5. Попов, В. М. Сборник бизнес-планов: с рекомендациями и комментариями: Учебно-методическое пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. М. Попова и д-ра экон. наук С. И. Ляпунова. — 5-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2009. — 336 с.
6. Романов Д. Как разработать бизнес-план, который заинтересует инвесторов и пригодится менеджерам // Интернет журнал «Генеральный директор». — 2013. — 19 декабря. URL: <http://www.gd.ru/articles/3033> (дата обращения 23.04.2016).
7. Черняк В. З. Бизнес-планирование: учебное пособие / под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. — М.: Юнити-Дана, 2012. — 591 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Специфические особенности развития рынка консалтинговых услуг в Узбекистане

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;

Шодибоева Мастура Комилжон кизи, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

В Узбекистане для большинства предпринимателей, да и самих консультантов, консалтинг — это любая помощь, оказываемая внешними консультантами в решении той или иной проблемы. Поэтому консультантам приходится решать вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности предприятий, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта и заниматься много еще чем — от взыскания дебиторской задолженности до приватизации, реструктуризации и поиска иностранных инвесторов.

Консалтинговые услуги, как и всякий товар, производятся для того, чтобы быть проданными. С экономической точки зрения консалтинг является интеллектуальным продуктом, в покупке которого должен быть заинтересован потребитель.

«Технологическая» цепочка оказания консалтинговых услуг имеет следующую последовательность: знакомство с клиентом и выявление его потребностей, на этом этапе определяются опыт и знания заказчика, специфика его деятельности, оценивается реальность будущего контракта; формирование портфеля услуг; определение степени изученности проблемы и целей исследования; выбор методов исследования в соответствии с поставленными целями; формирование рабочей группы; определение стоимости консалтингового проекта; проведение работ — анализ рынка, его емкости, структуры и особенностей отдельных сегментов; анализ деятельности конкурентов; исследование проблем клиента и возможностей их решения; подготовка отчета с выводами и рекомендациями.

Эффективность проводимой правительством Узбекистана политики углубления реформ, направленной на дальнейшую либерализацию экономики и увеличение значимости частного сектора, в большой мере зависит от инвестиционного климата в стране. Привлечение инвестиций, в том числе и иностранных, является важнейшим условием развития цивилизованных экономических взаимоотношений и вхождения Узбекистана в мировое сообщество в качестве полноправного участника процессов глобализации.

В этих целях в 2015 году было привлечено и освоено инвестиций за счет всех источников финансирования в эквиваленте 15,8 миллиарда долларов США, или с ростом против 2014 года на 9,5 процента. При этом более 3,3 миллиарда долларов, или свыше 21 процента всех инвестиций — это иностранные инвестиции, из которых 73 процента составляют прямые иностранные инвестиции. [2]

В Узбекистане потребность в инвестиционных консультантах возникла благодаря проведению экономических реформ, приватизации и акционированию государственных предприятий, формированию отечественного рынка ценных бумаг. Преобразуемые в новые организационно-правовые формы предприятия нуждаются в помощи при оценке стоимости имущества, формировании уставного капитала, разработке учредительных документов, бизнес-планов, проспектов эмиссии выпускаемых в обращение ценных бумаг.

Определенным толчком в развитии и совершенствовании рынка консалтинговых услуг Узбекистана стала деятельность международных организаций (World Bank, IFC, EBRD, ADB, TACIS, USAID, JICA), в рамках реализации проектов которых были привлечены как известные иностранные консалтинговые фирмы, так и лидеры местного консалтингового рынка.

Программа развития консультационных услуг (BAS) Европейского банка реконструкции и развития при поддержке правительства Японии реализуется в Узбекистане с октября 2001 года. Она нацелена на помощь малому и среднему бизнесу (посредством содействия в получении квалифицированных консалтинговых услуг по вопросам ведения бизнеса и покрытия 50% стоимости консультаций на грантовой основе) и на дальнейшее развитие рынка консультационных услуг. Спектр консалтинговых услуг, поддерживаемых Программой BAS, достаточно широк: разработка бизнес-планов для получения финансирования; проведение маркетинговых исследований; содействие в поиске партнеров и инвесторов; реструктуризация и реорганизация предприятия; выбор и оценка оборудования; внедрение систем управления качеством (ISO-9000); разработка и внедрение энергосберегающих технологий; содействие во внедрении автоматизированных

систем управления и бухгалтерского учета; совершенствование системы учета и контроля; совершенствование системы корпоративного управления.

На сегодняшний день сотрудниками Программы BAS координируется более 120 проектов по различным направлениям консалтинга, и уже можно с полной уверенностью утверждать, что по отдельным видам услуг сложились устойчивые сегменты рынка. На них активно работает ряд специализированных компаний, имеются все признаки конкуренции и сложившийся ценовой диапазон. К таким услугам относятся разработка бизнес-планов для получения кредитов и оборудования в лизинг, привлечения инвесторов и выпуска корпоративных облигаций. Примечательно, что структура бизнес-планов включает в себя тщательно разработанный план маркетинга, основанный на изучении рынка, и учет рисков, присущих данному бизнесу, а также комплекс мер по их снижению. Показательны проекты разработки бизнес-планов для компаний «УзКсерокс», «Мах Hurosson», «Osyo Granit».

К результатам реализации Программы BAS можно отнести внедрение некоторых стандартов консалтинговой деятельности; содействие предприятиям малого и среднего бизнеса в идентификации проблем, формулировании технического задания по проекту; достижение понимания необходимости привлечения признанных экспертов для решения конкретных задач по оптимизации бизнеса; развитие культуры взаимоотношений клиентов с консультантами. Подавляющая часть управленческого звена предприятий, получивших консультационную помощь в рамках нашей Программы, либо продолжают двухсторонние отношения с консультантами, либо готовы привлекать их при возникновении потребности.

Помощь Программы BAS при осуществлении проекта состоит из трех компонентов:

- 1) помощь в организации проекта;
- 2) мониторинг и оценка выполненных проектов;
- 3) грант, покрывающий 50% всей стоимости проекта.

Данный процесс оказания содействия в организации проекта является одним из важнейших пунктов в деятельности Программы BAS. Хотя каждый случай уникален, этот процесс может включать в себя:

Помощь руководству компании в более четком определении самой бизнес-проблемы в виде постановки конкретных задач перед консультантом. К примеру, топ-менеджмент компании понимает, что нужно увеличивать объемы продаж. Однако из-за недостаточного опыта

в бизнес-управлении руководство не может четко сформулировать и поставить цели перед консультантом. Не может именно в том смысле, когда для лучшего понимания и эффективного контакта необходимо взаимодействие со знанием номенклатурной лексики. Сотрудники BAS часто помогают менеджерам сделать этот первый концептуальный шаг, обычно выражающийся в наброске технического задания потенциального проекта.

Выбор консультанта осуществляется непосредственно самим клиентом. Очень важно то, чтобы клиент сам убедился в способностях и возможностях консультанта. Тем не менее, Программа BAS предоставляет потенциальным клиентам информацию о консультантах, квалификация которых уже проверена. Менеджеры предприятий-клиентов зачастую интересуются опытом работы и характеристиками потенциальных консультантов.

В процессе реализации проекта Программа BAS осуществляет контроль над ходом его исполнения и оценивает результаты после завершения. Сотрудники Программы BAS, как минимум, присутствуют на текущих и заключительных презентациях, проведение которых обязательно для консультантов-участников. Также персоналом BAS рассматриваются отчеты по проектам.

Программа является рыночно-ориентированной, и предоставление бизнес-консультаций диктуется реальными нуждами предприятий. Консультационные услуги, получаемые заказчиком в пропорции их выплаты 50 х 50, становятся доступными именно для тех компаний, которые без такой помощи Программы не смогли бы выделить на необходимые маркетинговые исследования достаточно средств. В то же время, многие предприятия малого и среднего бизнеса в Центральной Азии неохотно платят за консультации, т. к., во-первых, не имеют опыта работы с консультантами, во-вторых, еще не убеждены в ценности и необходимости таких услуг. Для таких компаний предлагаемые гранты Программой BAS снижают этот порог препятствий до минимума, мотивируя и убеждая их в необходимости проведения маркетинговых исследований.

Учитывая свой, уникальный, путь развития, Узбекистан в данной ситуации не может ссылаться и руководствоваться мировым опытом. Строить какие-либо прогнозы очень сложно. Понятно одно — любой кризис, будь то политика или экономика, воспринимается с трудом. Особенно, если речь идет об отрасли, еще неокрепшей и не достигшей должного уровня развития.

Литература:

1. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в Узбекистане. — Т.: Узбекистан, 2009.
2. Доклад Президента Республики Узбекистан И. Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Народное слова от 16 января 2016 года.
3. Уткин Э. А. Консалтинг. — М.: ЭКМОС, 2005.

Развитие агропродовольственного рынка Казахстана и его влияние на продовольственную безопасность страны

Бекхожаева Айгуль Кожахметовна, кандидат экономических наук, доцент
Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

Особенность аграрного рынка Казахстана состоит в том, что его производство напрямую зависит от сложившихся природно-климатических условий в стране. На ассортимент выращиваемой продукции влияет специализация хозяйств в регионах, которая также зависит от сложившихся природно-климатических условий и состояния плодородия сельскохозяйственных угодий. Многие хозяйства расположены далеко от места переработки сельскохозяйственной продукции и конечного потребителя. Многие товаропроизводители терпят убыток от несвоевременной реализации выращенной продукции. Из-за отсутствия транспортных средств и недобросовестных посредников приходится реализовывать продукцию по низкой цене. Поэтому необходимо обеспечить в сельском хозяйстве соответствующую рыночную инфраструктуру.

Развитие агропродовольственного рынка в республике является приоритетным направлением в обеспечении продовольственной и экономической безопасности любого государства. Это необходимо для сохранения независимости, стабильности и динамического, экономического развития страны.

Продовольственный рынок Казахстана, с точки зрения данных аспектов, выполняет предназначенную ему роль еще не до конца.

Здесь надо решить ряд проблем. Следует отметить, что не все программы принятые в Казахстане выполняются на практике. Например, программа, принятая в 2002–2003 году по импортозамещению. До сих пор

Казахстан завозит сельскохозяйственную продукцию из других стран. В республике не на должном уровне развиты каналы доставки продукции от производства до потребителя. Все еще имеет место нехватки мощности перерабатывающих предприятий, мест оптового хранения, а также спецтехники для транспортировки продукции. Одной из проблем экономики Республики Казахстана является снижение объемов сельскохозяйственной продукции, связанное с серьезными просчетами, допущенными в ходе преобразований, что отразилось на цели аграрного производства — полное обеспечение населения отечественным продовольствием, а промышленности сырьем.

Сельское хозяйство Казахстана по его роли в структуре и воспроизводственном процессе экономики в целом, является базовой. В соответствии со Стратегией развития до 2020 года агропромышленный комплекс в числе семи приоритетных секторов должен в полной мере реализовать свои отраслевые преимущества и масштабный потенциал [1].

Для обеспечения населения отечественной сельскохозяйственной продукцией надо добиться стабильного развития данной отрасли. Поэтому надо решить проблему устойчивого развития сельского хозяйства. В процессе исследований были выявлены и факторы, негативно влияющие на устойчивость развития отраслей растениеводства и животноводства. Общие факторы, снижающие устойчивость развития приведены в таблице 1.

Таблица 1. Факторы, снижающие устойчивость развития сельского хозяйства

Растениеводство	Животноводство
Снижение плодородия земли и недостаточное внесение минеральных и органических удобрений	Мелкотоварное производство, низкий уровень его специализации
Несоблюдение научно обоснованных севооборотов и слабое развитие семеноводства	Экстенсивное развитие отрасли, сопровождающееся ростом поголовья скота, при сохраняющей низкой продуктивности
Низкая концентрация товарного производства в ряде отраслей	Недостаточный уровень кормления, нерациональная структура кормов, преобладание покупных кормов
Экстенсивное ведение отрасли — основной прирост производства за счет роста посевных площадей	Слабая селекционно-племенная работа и низкое качество продукции
Отсутствие механизма государственной поддержки, ориентированной на повышение плодородия земли, урожайности и качества продукции, при оптимуме общественно необходимых затрат	Недостаточная государственная поддержка мелких форм хозяйствования
Слабая мотивация труда, низкие доходы, несовершенство системы сбыта и продвижения товара, а также механизма взаимоотношений партнеров	Неразвитая система сбыта и слабая мотивация труда
Снижающийся платежеспособный спрос при росте потребительских цен	Снижающийся платежеспособный спрос при росте потребительских цен
Примечание — Составлено на основе [2]	

Определены специфические факторы, негативно воздействующие на устойчивость отраслей растениеводства и животноводства.

Зерновое производство: неустойчивый покупательский спрос на внешнем рынке, рост затрат при сохраняющейся тенденции нестабильности урожайности и цены. Большая подверженность к погодным условиям, так как регионы выращивания зерна размещены в зоне рискованного земледелия. Слабая материально-техническая база.

Сахарное производство: отсутствие ресурсосберегающей технологии, не совершенство производственно-экономических отношений в системе производства — переработки сахарной свеклы и торговли.

Овощи и картофель: низкая концентрация производств и высокая сезонность, низкий ассортимент и качество продукции, высокий импорт ранних овощей и отсутствие системы современных хранилищ на местах производства и потребления.

Молочное скотоводство: шикая товарность молока, высокий импорт молочной продукции, отсутствие эффективной системы мер по созданию специализированных товарных хозяйств в сырьевых зонах перерабатывающих предприятий.

Мясное скотоводство: недостаток пастбищ, подготовленных для выращивания крупного рогатого скота мясного направления, слабое внедрение передовой технологии, слабое развитие продвижения продукта на внешние рынки.

Для пищевой промышленности страны характерны: необеспеченность сырьем, неразвитость системы заготовки, транспортировки и хранения сырья и недостаток

оборотных средств для его закупки. Все выше перечисленные проблемы в республике требуют своего решения.

Таким образом, товарное предложение на агропродовольственном рынке Казахстана приобрело такие специфические черты как мелкотоварность, исторически признаваемой экономистами малоэффективным масштабам любого производства потому, что не позволяет создать выигрыш на масштабах, являющимся основой снижения себестоимости и роста конкурентоспособности любой рыночной продукции.

В структуре валовой продукции сельского хозяйства республики продукция животноводства составляет 44,6%, в т.ч. сельхозпредприятий — 5,0%, крестьянских хозяйств — 6,2%, хозяйств населения — 33,4%, продукция растениеводства — 55,4%, в т.ч. сельхозпредприятий — 18,8%, крестьянских хозяйств — 24,8%, хозяйств населения — 11,8% в соответствии с рисунком 6.

В структуре валовой продукции на долю сельскохозяйственных предприятий приходится 572,0 млрд тенге или 24%, на долю крестьянских хозяйств — 734,4 млрд тенге (30,8%) и на хозяйства населения — 1079,7 млрд тенге или 45,2%.

В отрасли растениеводства доля сельхозпредприятий составляет 18,8%, или 443,3 млрд тенге, на долю крестьянских хозяйств — 24,8% (587,3 млрд тенге) и 11,8% (282,4 млрд тенге) приходится на хозяйства населения.

Удельный вес сельхозпредприятий в структуре валовой сельхозпродукции республики в 2015 г. составил 24%, крестьянских хозяйств — 30,8%, хозяйств населения — 45,2% [3]. (Рисунок 1).

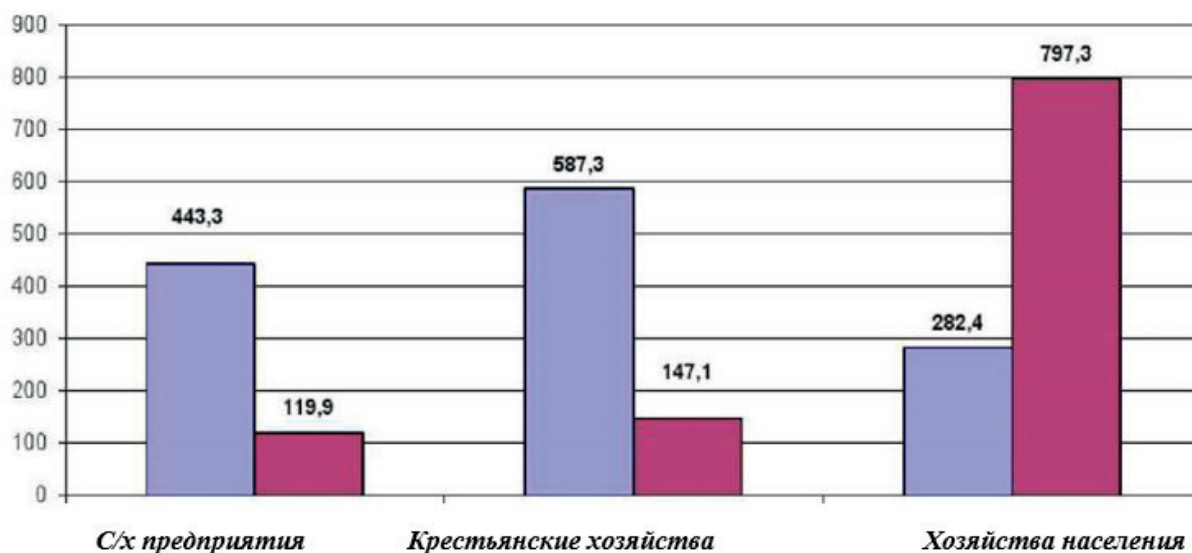


Рис. 1. Структура валовой сельхозпродукции в разрезе всех форм хозяйств за 2015 г., млрд тенге.

Примечание: Составлено на основе [3]

В структуре растениеводческой продукции в общем объеме всех категорий хозяйств в разрезе областей основная доля приходится: на Северо-Казахстанскую область — 14,7% (192,5 млрд тенге); Алматинскую — 14,4% (189,3); Акмолинскую — 13% (169,4 млрд тенге). Низкий уровень развития производства растениеводческой продукции отмечается в Мангистауской (0,1%) и Атырауской областях (1,0%).

Наибольший удельный вес в структуре животноводческой продукции имеет Алматинская — 17,5% (186,7 млрд тенге), Восточно-Казахстанская — 16% (168,8 млрд тенге), Южно-Казахстанская области — 12% (127,5 млрд тенге).

Следует отметить, что производственные показатели отечественных сельхозтоваропроизводителей значительно отстают от уровня мировых стандартов, что говорит

о слабой конкурентоспособности казахстанских предприятий. Среднегодовой надой молока на одну дойную корову в 2015 году в сельхозпредприятиях составил 2280 кг, средний годовой настриг шерсти с одной овцы 2,4 кг, среднегодовая яйценоскость кур-несушек — 220 шт. В структуре затрат на производство животноводческой продукции наибольший удельный вес занимают корма. Поэтому необходимость совершенствования технологии производства в данной отрасли — одна из основных задач на среднесрочную перспективу. Если эти вопросы не будут решены в ближайшее время, то отечественные предприятия не выдержат конкуренции по сравнению со странами Таможенного союза.

Мировой опыт свидетельствует о том, что это развитие обеспечивается через создание крупных товарных агропромышленных структур, которые позволят обеспечить продовольственную безопасность, повысить производительность труда и выпускать продукцию для экспорта на внешний рынок.

Сегодня в АПК страны работают порядка 7 тыс. крупных агроформирований, 184 тыс. сельхозтоваропроизводителей и заняты более 2 млн человек, из них 1,5 млн считаются самозанятыми. Это свидетельствует о том, что в сельском хозяйстве преобладает мелкотоварное производство, что не позволяет отечественной сельскохозяйственной продукции успешно конкурировать на мировом агрорынке.

Анализ производства сельскохозяйственной продукции свидетельствует о росте ее эффективности. Объем валовой продукции в 2015 г. по сравнению с 2011 г. вырос по всем категориям хозяйств на 45,0 %, в том

числе продукции растениеводства на 41,0 %, животноводства — на 51,0 %, в сельхозформированиях — на 54,0 %, в т. ч. продукция растениеводства на 43,0 %, животноводства в 2,0 раза, в хозяйствах населения — на 36,0 %, в том числе растениеводства — на 32,0 %, животноводства — на 38, % [4].

Ключевой задачей аграрного сектора экономики страны является защита интересов отечественных товаропроизводителей, что требует исследования не только общих проблем присущих данному рынку, но и проанализировать проблемы каждого регионального рынка в отдельности. Здесь надо решить следующие проблемы: привлечение инвестиций, улучшение качества продукции, увеличение производства экологически чистой продовольственной продукции, устранение диспаритета цен между производством и перерабатывающей промышленностью т. д. Следует отметить, что от деятельности региональных рынков зависит развитие общенационального агропродовольственного рынка страны. Поэтому говорить о продовольственном рынке, как об отдельном рынке страны понятие условное, так как он является одним из составных элементов общегосударственного рынка.

Сегодня одной из главных задач является разработка экономических механизмов по защите отечественных сельхозтоваропроизводителей от демпинга импортной продовольственной продукции. Общеизвестно, что при вступлении Казахстана в ВТО и в период финансовых кризисов риск увеличится многократно. Такое положение на продовольственном рынке приведет к снижению роста экономики и обеспечения продовольственной независимости страны.

Литература:

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 годы «Агробизнес-2020».
2. Сигарев М. И., Сыздыков Б. Ш. Развитие экономики аграрного сектора Казахстана: концепции, механизмы, перспективы. — Алматы, 2011. 409 с.
3. Экономика Казахстана. Краткий статистический сборник. www.stat.gov.kz.
4. Сельское хозяйство Казахстана. Краткий статистический сборник. www.stat.gov.kz.

Конкурентоспособность регионов России

Винокурцева Елена Александровна, ведущий экономист

Администрация городского округа «Город Петровск-Забайкальский» Забайкальского края

Современный этап экономического развития страны характеризуется быстро растущим интересом к обширному комплексу региональных проблем. Конкурентоспособность экономики региона является в настоящее время ключевым моментом обеспечения его поступательного развития. В настоящее время значение региональных вопросов резко возросло в связи с необходимостью усилить территориальный подход к регулированию развития народного хозяйства, управлению им в новых экономических условиях для обеспечения рациональных экономических связей между регионами. В последние годы увеличивается самостоятельность регионов, которые несут все большую ответственность за результаты регионального экономического развития. В настоящей статье ставится акцент на упорядочивании развития высокого уровня развития конкурентоспособности регионов России.

Ключевые слова: регион, региональная экономика, повышение конкурентоспособности региона, субъект хозяйствования, экономические процессы, отрасли экономики

Конкурентоспособность является одной из основных экономических категорий в рыночных отношениях, которая формируется на уровнях товара, предприятия, отрасли, региона, страны и в общем виде выражает способность выдерживать соперничество с другими аналогами.

В условиях усиления взаимозависимости и взаимосвязи экономических процессов в иерархии конкурентоспособности особое место занимает конкурентоспособность региона [6, с. 6].

В формирующемся рыночном пространстве участвуют все субъекты Российской Федерации, интересы которых тесно переплетаются, образуя конкурентную среду, где побеждает регион, имеющий наиболее надёжные конкурентные позиции, обеспечивающие благоприятные условия для эффективной предпринимательской и коммерческой деятельности всех хозяйствующих субъектов.

Россия — государство с федеративным устройством. В составе Российской Федерации определено 89 равноправных субъектов федерации.

Субъекты федерации имеют своё административно-территориальное деление. Как правило, основными административно-территориальными единицами в составе субъекта федерации являются районы и города областного (республиканского, краевого, окружного) значения.

Россия делится на двенадцать крупных экономических районов: Северо-Западный, Северный, Центральный, Волго-Вятский, Центрально-Чернозёмный, Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный и Калининградский (Крым в состав ни одного экономического района не включен).

Основная добыча нефти и газа ведётся в Западной и Восточной Сибири; гидроэлектростанции, цветная металлургия и лесная промышленность — в Восточной Сибири. Дальний Восток выделяется добычей золота и алмазов, ловлей рыбы и добычей морепродуктов. В Северном районе к основным отраслям относятся добыча угля, нефти, газа, апатитов, никеля и других металлов, а также заготовка леса и ловля рыбы. Северо-Западный, Центральный, Волго-Вятский, Уральский и Поволжский районы выделяются развитым машиностроением, химической, лёгкой, пищевой промышленностью, энергетикой и сферой услуг. Центрально-Чернозёмный район и Северный Кавказ имеют развитое сельское хозяйство и пищевую промышленность. Калининградская область имеет развитую сферу услуг, рыболовство и туризм.

Для сохранения конкурентных преимуществ среди субъектов Российской Федерации необходимо поддерживать высокий уровень конкурентоспособности экономических районов и зон посредством разработки методов, методик, внедренных в практическую деятельность каждого субъекта хозяйствования.

Кроме названных отраслей экономики, развивающихся на определенных территориях необходимо учитывать и социальную составляющую населения, проживающего в определенном регионе (уровень заработной платы, обеспеченность населения услугами социальной сферы и т. д.).

Ведь одним из индикаторов конкурентоспособности региона является уровень оплаты труда. Также существует система показателей по оценке уровня конкурентоспособности региона посредством расчета величин трудовых и социальных показателей.

Интересным моментом при оценке конкурентоспособности региона уровень привлекаемых инвестиционных вложений, как частного характера, так и при государственно-частном партнерстве.

Следует отметить, большую протяженность территории Российской Федерации (17 125 191 км), с численностью населения 146 804 372 чел.

Также следует учесть, что обеспеченность минерально-сырьевой базы в России сосредоточена на территории некоторых обособленных территориальных образований.

Развитию конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в течении нескольких лет не способствует продолжающийся финансово-экономический кризис как в целом в государстве, так и за рубежом.

Для развития и поддержания отраслей экономики необходимо приток инвестиционных поступлений, возможно рассмотрение ускоренного переноса стоимости основных производственных фондов — амортизационных отчислений как метода пополнения финансовых ресурсов предприятий и организаций частного, государственного и муниципального уровня власти.

Альтернативным фактором в рассмотрении и исследовании конкурентоспособности субъектов РФ можно назвать, развитие туристической отрасли, взаимодействие и усиление внешнеторговых связей, развитие сферы услуг.

На уровне государства следует оценить и адекватно разработать Планы социально-экономического развития регионов с детальной разбивкой каждого наименования мероприятия, сроков исполнения и необходимых трудовых, финансовых, сырьевых ресурсов.

Для дотационных регионов РФ целесообразным считается произвести расчеты нормативов затрат для поддержания функционирования всех отраслей экономики в субъекте.

Одним из конкурентных преимуществ в любом субъекте хозяйствования является наличие трудоспособного и экономически активного населения, что с одной стороны — источник поступления налоговых доходов в региональный, местный, федеральный бюджет, с другой стороны — субъектом оказания работ и услуг для поддержания конкурентоспособности в регионе.

Любой экономический процесс развитие конкурентных преимуществ имеет свои проблемы. Считается, что экономика России имеет зависимость от установленных цен на энергетические ресурсы. Также отрицательным фактором является наличие коррупции в России, что на прямую не сказывается на экономический рост, но относится к политико-социальным аспектам.

В условиях усиливающейся конкуренции хозяйствующие субъекты региона должны находиться в постоянном поиске новых инструментов управления и рычагов повышения конкурентоспособности, изысками новых источников конкурентных преимуществ. В этой связи анализ

анализ проблем изыскания региональных конкурентных преимуществ должен базироваться прежде всего на инновационных факторах данного процесса, формирующихся в научно-технической, интеллектуальной и производственной сферах региона. В настоящее время одним из общепризнанных и перспективных направлений получения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов является активизация инновационной деятельности.

Главной функцией инновационной деятельности является функция изменения:

- использование новой техники, новых технологических процессов;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменение в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

В современных условиях основой повышения конкурентоспособности российских товаров становится активизация инновационной деятельности товаропроизводителей.

Долгосрочные стратегии расширения конкурентных преимуществ региональных товаропроизводителей на основе новых технологий и внедрения новшеств в производство должны сочетаться с усилиями по снижению издержек, экономии на масштабе, привлечению крупных инвестиций.

Развитие региональных промышленных кластеров может быть одним из важных элементов политики по повышению конкурентоспособности промышленности и развитию регионов.

Решение проблемы конкурентоспособности регионов России считается необходимым вести по следующим направлениям:

- осуществления финансирования образования, науки, развития производства и инфраструктуры в необходимых объемах;
- проведения фундаментальных исследований по формированию конкурентных преимуществ управления важнейшими экономическими, социально-экономическими, производственными системами;
- применения к менеджменту и разработке управленческих решений научных подходов;
- ориентацию становления экономики преимущественно на инновационный путь развития.

На сегодняшний день уровень конкурентоспособности российских предприятий и фирм (за исключением сырьевого сектора) не отвечает современным требованиям мирового рынка. Ключевыми причинами данной ситуации являются отсутствие эффективного менеджмента, трудности с привлечением инвестиционных ресурсов.

В заключении, следует сказать, что рассмотрение вопросов по оценке конкурентоспособности регионов России является актуальным вопросом.

Поддержание высокого уровня конкурентоспособности является задачей государства в целом, так и его субъектов.

Применение механизмов эффективного управления в деятельности хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации станет приоритетным направлением в сфере обеспечения конкурентных преимуществ между субъектами и территориальными образованиями стран Зарубежья.

Литература:

1. Багунц М. Г. Конкурентоспособность региона: сущность и понятие // Молодой ученый, 2015. № 10. С. 502–505.
2. Казаченко Л. Д. Регион как социально-экономическая система // Вестник Забайкальского государственного университета, 2013. № 1. С. 135–142.
3. Казаченко Л. Д. Регион как объект научного исследования // Baikal Research Journal, 2012. № 3. С. 15.
4. Ирбелтхаева Ю. Д. Конкурентоспособность региона: трактовка и классификация факторов // Альманах современной науки и образования, 2010. № 10. С. 142–144.
5. Невейкина Н. В. Индикаторы социально-экономического развития региона // Региональная экономика: теория и практика, 2013. № 23. С. 16–27.
6. Чайникова Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2008. — 148 с.

Инновационное предпринимательство — движущая сила в развитии экономики Узбекистана

Назарова Гульназ Хасиловна, преподаватель;

Шермухамедов Бехзоджон Усманович, преподаватель

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В статье даны рекомендации и предложения по организации инновационной деятельности субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, поддержке со стороны государства а также их совершенствованию.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная система, инновационный процесс, конкурентоспособность, инновационное предпринимательство, инновационная разработка, технологическое перевооружение, инфраструктура

The article gives advice and suggestions on the organization of the innovation activities of small business and private entrepreneurship, support from the state as well as their improvement.

Key words: innovation, innovation system, the process of innovation, competitiveness, innovative entrepreneurship, innovative development, technological modernization and infrastructure

Инновационное предпринимательство, являясь основной конкурентной преимущественной, способствует повышению уровня жизни населения на основе устойчивого экономического развития, обусловлено эффективным использованием интеллектуального потенциала, генерации, распространения и реализации новых знаний. Становление Узбекистана как независимого государства происходит в условиях роста взаимозависимости национальных экономик. Такие тенденции на фоне изменяющегося мирового порядка выдвигают на передний план проблемы использования странами их конкурентных преимуществ. Важнейшим конкурентным преимуществом в современных условиях является уровень развития новых знаний и их эффективное применение в социально-экономическом развитии. Именно этот фактор в решающей мере определяет роль и место страны в мировом сообществе, уровень жизни народа и обеспечение национальной безопасности. В промышленно развитых государствах 80–95 % прироста ВВП приходится на долю новых знаний, воплощенных в инновациях. Для развития и становления инновационного предпринимательства в Узбекистане необходимо поставить перед собой и решить следующие задачи:

- расширение возможностей для развития малого бизнеса, повышения инновационной и инвестиционной привлекательности приоритетных производств;
- достижение высокого уровня инновационной деятельности предприятий и организаций, в том числе новых инновационных малых предприятий;
- организация эффективной научно-исследовательской деятельности на основе сбалансированных фундаментальных и прикладных исследований, интеллектуальной капитализации, трансфера знаний и технологий на республиканском и межрегиональном уровнях;
- совершенствование системы образования, ориентация сферы среднего и высшего образования на международные стандарты;

- обеспечение условий для формирования прогрессивного технико-технологического уклада и привлекательности инновационного регионального пространства.

В нашей стране в последние годы вопросам инновационной активности и создания четко очерченной инновационной системы уделяется все большее внимание. В качестве небольшого отступления стоит упомянуть, что в целом экономическое развитие страны осуществляется в соответствии с провозглашенным первым Президентом Узбекистана И. А. Каримовым принципом централизованного регулирования, реализуемым через государственную политику. Значимый элемент этой политики — переход к инновационному типу развития, в том числе это касается и научно-технологической области.

Так, в докладе на заседании Кабинета Министров 29 января 2014 года важнейшим приоритетом реализации экономической программы на 2014 года было определена политика дальнейшего углубления структурных преобразований экономики для обеспечения роста конкурентоспособности страны, включающая высокие темпы модернизации, технического и технологического обновления производства, расширение выпуска наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, в том числе ориентированной на экспорт. Выбранная стратегия подтверждает безусловный факт, что Узбекистан выбрал инновационный путь развития экономики.

В результате успешно осуществленных реформ малый бизнес и частное предпринимательство сегодня играют ключевую роль в модернизации национальной экономики страны. Важнейшим условием социально-экономического развития Узбекистана является государственная поддержка предпринимательства. В результате прогрессивных изменений структуры экономики Узбекистана проявляется все возрастающая в ней роль малого бизнеса и частного предпринимательства. Принимаемые меры по всемерной поддержке и защите частной собственности и предпринимательства

способствовали созданию в 2016 году около 32 тысяч новых субъектов малого бизнеса, или на 18 процентов больше, чем в 2015 году. Вклад малого бизнеса в валовой внутренний продукт страны вырос до 56,9 процента, а в промышленности — до 45 процентов.

В рамках реализации Программы дальнейшего реформирования, структурных преобразований и диверсификации экономики на 2015–2019 годы одним из важнейших стратегических программных направлений отмечено повышение участия субъектов МП в обеспечении сохранения высоких темпов роста и положительной динамики всех макроэкономических показателей экономики республики. Таким образом, можно констатировать, что для создания и развития субъектов инновационного бизнеса в Узбекистане созданы все необходимые нормативно-правовые и организационные условия.

В эпоху глобализации современной экономики — «экономики, основанной на знаниях» — важнейшими факторами повышения устойчивости и конкурентоспособности, как на национальном, так и на международном уровне, становятся: способность создавать новые знания, технологии, процессы, возможность доступа к знаниям и их эффективное коммерческое использование.

Взаимодействие национальной инновационной системы с общей экономической системой страны, понимание и выстраивание такой связи придают большую управляемость технологическим и инновационным развитием, позволяют развивать конкуренцию в нужном направлении и обеспечивать при этом соблюдение стратегических интересов государства. В нашей стране в последние годы вопросам инновационной активности и создания четко очерченной инновационной системы уделяется все большее внимание. В качестве небольшого отступления стоит упомянуть, что в целом экономическое развитие страны осуществляется в соответствии с провозглашенным первым Президентом Узбекистана принципом централизованного регулирования, реализующимся через государственную политику. Значимый элемент этой политики — переход к инновационному типу развития, в том числе это касается и научно-технологической области. Так, в докладе на заседании Кабинета Министров 29 января 2014 года важнейшим приоритетом реализации экономической программы на 2014 года было определена политика дальнейшего углубления структурных преобразований экономики для обеспечения роста конкурентоспособности страны, включающая высокие темпы модернизации, технического и технологического обновления производства, расширение выпуска наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, в том числе ориентированной на экспорт. Выбранная стратегия подтверждает безусловный факт, что Узбекистан выбрал инновационный путь развития экономики.

Особенность перехода к инновационно-ориентированному типу развития экономики Узбекистана состоит в том, что возрастание глобальной конкуренции создает вызовы, которые предстоит решать в ближайшие годы:

— важнейшей характеристикой мирового инновационного развития становится конкуренция

за качественный человеческий капитал, а растущая мобильность высококвалифицированного персонала обеспечивает распространение знаний;

- роль информационных технологий в процессе распространения знаний становится все более актуальной для дальнейшего роста инновационной активности, процессы распространения знаний вышли за пределы отдельных экономик;
- глобализация заставляет компании конкурировать на все более высоких уровнях технологий и в тоже время стимулирует процессы специализации и локализации инноваций.

С этой целью была разработана «Концепция инновационного развития Республики Узбекистан на 2012–2020 гг.» в соответствии с планом мероприятий Института прогнозирования и макроэкономических исследований и Проекта ПРООН «Поддержка в сфере инновационной политики и трансфера технологий» по подготовке материалов для разработки Программы «О приоритетах инновационного развития Республики Узбекистан».

Сегодня в республике зарегистрированы около 400 организаций, проводящих научные изыскания. В реализации государственных научно-технических программ за последние 10 лет участвовали 224 научно-исследовательских учреждений, высших учебных заведений, опытно-конструкторских организаций, научно-производственных предприятий, малых инновационных центров.

Научный потенциал Узбекистана составляет более 36 тыс. человек, из которых 2549 докторов наук, 9254 кандидатов наук и более 15,7 тыс. исследователей. Научно-изыскательские работы ведутся в 45 научно-исследовательских институтах Академии наук Республики Узбекистан (АН), 36 высших учебных заведениях Министерства высшего и среднего специального образования (МВССО), 34 научных организациях Министерства здравоохранения (МЗ), 30 научных и высших учебных заведениях Министерства сельского и водного хозяйства (МСВХ), 79 научных и инновационных центрах, а также проектных, опытно-конструкторских организациях, не входящих в состав перечисленных выше министерств.

Основными направлениями инновационного развития на среднесрочную перспективу являются:

- расширение возможностей для развития бизнеса, повышения инновационно-инвестиционной привлекательности приоритетных производств;
- достижение высокого уровня инновационной деятельности предприятий и организаций, в том числе новых инновационных малых предприятий;

Таким образом, инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, оборудовании, квалификации кадров, организации производства, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах.

Литература:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященное 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. Материалы Республиканской конференции ТФИ. Роль малого бизнеса и частного предпринимательства в развитии инновационных процессов в экономике — фактор экономического роста. 2015 г.
3. Горбунов В. Л. Инновационное предпринимательство и условия его развития: Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». — Минск: ГУ «БелИСА», 2006. — 156 с.
4. <http://www.cbu.uz>
5. <http://www.rae.ru>
6. <http://www.chamber.uz>

Стратегическое планирование инновационного развития города

Ченцова Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент

Лопырева Ольга Викторовна, студент

Старооскольский технологический институт имени А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»

В статье изложена методика разработки стратегического плана инновационного развития города. Описано, какую важность представляет собой стратегия развития, что положительного она несет в себе. Также выделены критерии, которым должна отвечать методика разработки стратегии. Приведена схема этапов такой методики, с последующим их описанием.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития, методика разработки, стратегический план

В современных условиях хозяйствования очень большую важность представляет собой стратегия инновационного развития города, так как именно она дает возможность для использования конкурентного превосходства города, позволяет определять такие «узкие места», развитие которых позволит городу получить максимальный эффект.

Стратегия позволяет сосредоточить инвестиционные вложения на приоритетных направлениях развития, формирует основу для разработки рациональной схемы территориального планирования и, наконец, она демонстрирует желание властей города к применению современных методов управления.

Стратегия городского развития представляет собой способ и средство достижения поставленных целей. От выбора стратегии зависит эффективность развития города в рыночных условиях [1].

Очевидно, что для определения генеральных целей города, выбора приоритетов и стратегий инновационного развития, мало иметь системную концепцию городской среды. Необходимо проводить анализ всех городских подсистем и их связей. В результате чего, станут понятны проблемы города и именно на решение этих проблем будут ориентированы цели и стратегия развития.

Стратегический план должен содержать хорошо обдуманную, специфичную миссию, четкую формулировку целей, сравнительно небольшой набор задач и определенных стратегических проектов, только в этом случае можно добиться устойчивого развития города в конкурентной среде.

Разработать стратегический план инновационного развития города можно с помощью специальной методики. Такая методика должна:

гарантировать достижение цели, для которой она была создана;

не являться излишней в своем составе и структуре; создавать условия для реализации функций с наибольшей отдачей и результативностью;

являться ясной для специалистов соответствующей квалификации;

характеризовать этапы методики и взаимосвязи между ними, а также определять хронологию распределения этих этапов;

давать описание методов, технологий и их применения по каждому этапу;

описывать состав субъектов, которые будут обеспечивать воплощение в жизнь этапов методики, а также требования к этим субъектам [2].

Таким образом, методика — это система методов, выполняющая роль информационного обеспечения хода реализации поставленной цели и описывающая этапы применения методов, которые обеспечивают логический исход каждого из этапов и цели в целом.

Опираясь на вышесказанное, предлагается использовать следующую методику разработки стратегии развития города. Данная методика включает в себя пять основных этапов (таблица 1).

Рассмотрим каждый из этапов более подробно. Первый этап — этап сбора информации. Для того чтобы выявить проблемы города, прежде всего, необходимо

определить его текущее состояние, а также его возможности и имеющиеся предпосылки инновационного развития. Для выполнения этого этапа необходимо проанализировать преимущества и недостатки. Это сравнение позволяет взглянуть поверх нынешних проблем и с критической позиции дать оценку будущему. Выполнение этапа происходит в несколько шагов.

Первый шаг — определение текущего состояния города. Понятно, что нельзя проводить разработку стратегического плана города, всесторонне не изучив

сформировавшиеся городские условия. На данном подэтапе необходимо проанализировать всю региональную систему города и ее частей. Оценить состояние внутренней среды города возможно с помощью различных систем показателей развития города. Данная оценка должна быть направлена на выявление сильных и слабых сторон. Также здесь осуществляется изучение острых социально-экономических проблем и выяснение причин, порождающих их, акцентируются вероятностные пути и «точки» роста [2].

Таблица 1. Этапы методики разработки стратегического плана [Составлено по 1–3]

- 1 этап. Этап сбора информации
 - 1.1. Определение текущего состояния города
 - 1.2. Определение состояния внешней среды города
- 2 этап. Построение модели проблемной ситуации
 - 2.1. Процесс выявления и упорядочения сложных проблем развития города
 - 2.2. Актуализация проблемы
- 3 этап. Облик города в перспективе
 - 3.1. Формирование «дерева целей» инновационного развития города
 - 3.2. Постановка конкретных задач, направленных на достижение целей
 - 3.3. Определение финансовых возможностей города
- 4 этап. Разработка стратегии инновационного развития города
 - 4.1. Формирование коллекции эталонных альтернатив
 - 4.2. Разработка оригинальных альтернатив
- 5 этап. Этап фильтрации и выбора стратегии развития
 - 5.1. Выбор стратегии развития города и первоочередных мероприятий по решению главных оперативных проблем
 - 5.2. Формирование стратегического плана инновационного развития города

Второй шаг — определение состояния внешней среды города. Необходимо провести анализ тенденций внешней по отношению к городу среды. На данном подэтапе выявляются возможности, угрозы, тенденции развития внешней среды, потенциально благоприятных или угрожающих будущему территории, создающих возможные угрозы или предпосылки развития. В рамках данного подэтапа, для выявления возможностей и угроз извне, можно провести SWOT-анализ города.

Второй этап — этап построения модели проблемной ситуации. Данный этап содержит два подэтапа. На первом подэтапе на основе собранной информации формируется система проблем города, которая затем упорядочивается. На втором подэтапе происходит актуализация потребности в разработке стратегии, а также структуризация («разложение») проблемных ситуаций на проблему и подпроблемы с целью раскрытия причин возникновения проблемной ситуации.

Третий этап — облик города в перспективе. Происходит описание территории в будущем (в долгосрочной перспективе). Это описание включает несколько очевидных компонентов — высокое качество жизни, диверсифицированная сильная экономика, рост занятости и высокую производительность труда. Выполняется в три подэтапа. На первом подэтапе происходит формирование «дерева целей» инновационного развития города, то есть целей, ориентированных на решение городских проблем. Далее осуществляется установка определенных задач на достижение поставленных целей.

Затем происходит определение финансовых возможностей города. Здесь проводится специальный анализ, с целью определения возможности устойчивого развития города в рамках текущего финансового потенциала. Основная задача — В рамках данного подэтапа основная задача — наибольшее привлечение ресурсов, формирование элементов городского развития, а также перечень мер для укрепления финансовой базы и ее конкурентоспособности [3].

Четвертый этап — разработка стратегии инновационного развития города. На данном этапе формируются несколько моделей развития, исходя из всех показателей предыдущих этапов. В итоге формируется один или несколько стратегических контуров, которые позволяют разрешить проблемы каждой городской системы. Включает два подэтапа. В самом начале осуществляется формирование коллекции эталонных альтернатив. Создаются эталонные стратегии и альтернативы решений первоочередных проблем.

Затем переходят к разработке оригинальных альтернатив. Создаются оригинальные стратегии и альтернативы решений первоочередных проблем.

Пятый этап — фильтрация и выбор стратегии развития, включает два подэтапа. Стратегии фильтруются и выбирается только одна, при необходимости, происходит ее небольшая корректировка. Определяются первоочередные мероприятия, направленные на решение главных проблем.

Затем происходит окончательное формирование стратегического плана инновационного развития города.

Также на данном этапе проводятся корректировки проектов и программ развития города, а также мероприятий по их реализации, формируется система показателей развития города (стратегических карт развития), с последующим мониторингом [4].

Следует отметить, что инновационное развитие города во многом зависит от возможностей

по привлечению креативного класса и инвестиций на территорию муниципального образования [4]. Поэтому корректировка программ и различных проектов по повышению инновационной активности, созданию инновационного климата [5;6] должны обязательно присутствовать при формировании и реализации стратегии городского развития.

Литература:

1. Миролубова Т. В. Повышение эффективности государственного управления социально-экономическим развитием города // Современный город: власть, управление, экономика. — 2013. — № 3. — С. 226–233.
2. Татаркин А. И., Козлова О. А. Стратегия сбалансированного планирования регионального развития // Общество и экономика. — 2008. — N 5. — С. 88–100.
3. Власова Н. Стратегическое планирование городского развития: теория и практика // Управленческое консультирование. — 1999. — № 3. — С. 56–112.
4. Хазова Е. О. Мониторинг современных тенденций городского развития // Молодой ученый. — 2017. — № 4. — С. 550–552.
5. Ченцова Е. П., Тимофеева Е. М. К вопросу об управлении инновационным климатом организации // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6 <http://naukovedenie.ru/PDF/142EVN614.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
6. Новикова О. А., Ляхова Н. И., Ченцова Е. П. Управление инновационной активностью хозяйствующих субъектов в условиях саморазвития: монография / О. А. Новикова, Н. И. Ляхова, Е. П. Ченцова. — Старый Оскол: ТНТ, 2016. — 164 с.

ДЕМОГРАФИЯ

Исследование демографической ситуации в России

Вотинова Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент

Северо-Западный филиал Московского гуманитарно-экономического института (г. Мурманск)

Слово «демография» образовано из двух греческих слов: «демос» — народ — и «графо» — пишу. Следовательно, если трактовать это словосочетание буквально, оно будет означать «народописание», т. е. описание населения.

Демографическая ситуация, или иначе — состояние воспроизводства населения, наконец-то начинает привлекать к себе внимание правительства страны и интеллигентной части общества. В Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, определен, что демографическая политика Российской Федерации направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране.

Реализация демографической политики Российской Федерации предусматривается в три этапа:

1. К 2011 году создание условий, позволяющих уменьшить остроту демографического кризиса, сформировать правовую, организационную и финансовую базу для наращивания дальнейших усилий по поддержке и закреплению позитивных тенденций (реализован).

2. К 2015 году предполагается снизить темпы естественной убыли населения и обеспечить миграционный прирост. Соответственно предусматривается существенно улучшить здоровье населения, создать условия для комфортной жизнедеятельности семей, воспитывающих детей (реализован).

3. К 2025 году предусматривается на основе оценки влияния реализуемых проектов и программ на демографическую ситуацию проводить мероприятия по упреждающему реагированию на возможное ухудшение демографической ситуации в стране, стимулирующие рождение в семьях второго и третьего ребенка.

Исследование демографической ситуации в России осуществляется в следующих направлениях: численность и размещение населения, возрастной состав населения, естественное движение населения, миграция населения

Численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2016 год составляла 146,3 млн человек, из которых 108,3 млн человек (74 %) — горожане

и 38,0 млн человек (26 %) — сельские жители. Число россиян с 2010 года по 2015 год увеличилось на 4,4 млн человек, или на 3,1 %. Причем, горожан стало больше на 4,6 млн человек, а число сельских жителей сократилось на 0,2 млн человек по сравнению с 2010 годом.

Прирост числа жителей России впервые с девяностых годов наблюдался в 2009 году по настоящее время, и сложился как за счет существенно уменьшившейся естественной убыли, так и в результате увеличившегося миграционного прироста.

Увеличение миграционного прироста в последующие годы при сокращении естественной убыли привели к замедлению темпов сокращения численности населения. Сокращение естественной убыли стало определяющим компонентом роста численности населения страны. Так, в 2015 году наблюдался и естественный прирост населения, и миграционный прирост.

Более четверти (26 %) россиян проживают в Центральном федеральном округе, где плотность населения наибольшая и составляет 57 человек на 1 кв. километр (в среднем по России плотность населения — 8,3 человека на 1 кв. километр). Почти также плотно заселен Северо-Кавказский федеральный округ, плотность населения которого 54 человека на 1 кв. километр. Самыми малонаселенными к 1 января 2016 года являются Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Магаданская область, Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа, где плотность населения составляла менее 1 человека на 1 кв. километр.

Возрастной состав населения России характеризуется существенной гендерной диспропорцией. Численность мужчин на 1 января 2010 года составила 67,8 млн человек, женщин — 78,5 млн человек, или на 10,7 млн человек (16,2 %) больше. Соотношение полов за прошедшие шесть лет не изменилось: к началу 2010 года на 1 000 мужчин приходилось 1 162 женщины.

Согласно международным критериям население считается старым, если доля людей в возрасте 65 лет и старше во всем населении превышает 7 %. В настоящее время почти каждый восьмой россиянин, т. е. 12,9 % жителей страны, находится в возрасте 65 лет и старше.

Средний возраст жителей страны составляет 39,5 (вырос на 0,6 года за 6 лет) лет, мужчин соответственно 36,8 лет, женщин — 41,9 год.

Россию относят к странам с наивысшими уровнями смертности. Рост продолжительности жизни у мужчин произошел в основном за счет снижения смертности в трудоспособном возрасте, у женщин — в трудоспособном и старше трудоспособного возраста.

Наиболее высокими показатели ожидаемой продолжительности жизни сохраняются в республиках Северного Кавказа и Москве. В этих субъектах Российской Федерации показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении у мужчин превысил 69 лет, у женщин — 77 лет. Наиболее низкая продолжительность жизни и мужчин, и женщин отмечается в Республике Тыва и Чукотском автономном округе (у мужчин она не достигает 55 лет, у женщин — 66 лет).

Главными проблемами демографического развития России остаются высокая смертность от внешних причин и болезней системы кровообращения. Неумеренное потребление алкоголя наиболее очевидным образом связано с высокой смертностью от внешних причин смерти, однако связь прослеживается и когда речь идет о преждевременной смертности от многих других заболеваний. По уровню смертности от внешних выделяются причины отравления алкоголем, транспортные травмы, самоубийства, убийства.

Суммарный коэффициент рождаемости в 2009 году составил 1,5 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста, а в 2015 году этот коэффициент увеличился до 1,78 ребенка, на одну женщину репродуктивного возраста. В Республике Алтай, Республике Тыва и Чеченской Республике суммарный коэффициент рождаемости превышает значение, необходимое для простого воспроизводства населения (2,3–3,4). Наиболее низкий уровень рождаемости наблюдается в Ленинградской области (менее 1,2).

Внутренние миграции населения являются доминирующим компонентом в миграционных процессах регионов страны, их объемы и направления оказывают заметное влияние на перераспределение численности населения субъектов Российской Федерации. Передвижения внутри страны, связанные со сменой места жительства, в общем миграционном обороте. На переселения из одного субъекта Российской Федерации в другой приходится 45% внутрироссийских миграций.

Во внутренних миграциях поток ориентирован с севера и востока в центр. Два округа образуют миграционные полюса — Центр, который стягивает население со всей территории страны, и Дальний Восток, который во все регионы страны население отдает. При этом практически

весь положительный миграционный прирост, получаемый округом во внутрироссийских миграциях, аккумулируют Москва и Московская область (93%).

Сибирь и Дальний Восток потеряли более 350 тыс. своих жителей, что составляет более половины (52%) перераспределенного между округами населения.

Сменился вектор международной миграции в последние годы. Ежегодно численность России возрастает за счет миграционного прироста на 230–300 тысяч человек, 96% из которых — это выходцы из стран СНГ. Если раньше основной миграционный поток шел из республик Средней Азии, то с ужесточением законодательства и девальвацией рубля число оставшихся в стране мигрантов снизилось, в то время как с начала конфликта на Украине растет число граждан Украины, которые приезжают в Россию как с целью заработка, так и в надежде найти убежище.

Внешняя миграция составляет всего 15% от общего миграционного оборота, однако именно она оказывает влияние на изменение численности населения России в целом.

Среди всех иммигрантов в 2015 году около 93% составляли бывшие жители государств-участников СНГ, из них почти половина — выходцы из Украины, Узбекистана и Таджикистана (соответственно 48,0 тыс. человек, 94,9 тыс. и 36,2 тыс. человек). Наиболее привлекательными для таких иммигрантов стали Сибирский и Дальневосточный федеральные округа.

Целями демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года являются стабилизация численности населения к 2015 году на уровне 142–143 млн человек и создание условий для ее роста к 2025 году до 145 млн человек, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 году до 70 лет, а к 2025 году — до 75 лет.

Достижение целей демографической политики Российской Федерации в значительной степени зависит от успешного решения широкого круга задач социально-экономического развития, включая обеспечение стабильного экономического роста и роста благосостояния населения, снижение уровня бедности и уменьшение дифференциации по доходам, интенсивное развитие человеческого капитала и создание эффективной социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование, социальная защита населения), рынка доступного жилья, гибкого рынка труда, улучшение санитарно-эпидемиологической обстановки.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 09.10.2007 N 1351 (ред. от 01.07.2014) «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года».
2. Демографический ежегодник Мурманской области / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. Мурманск, 2016. — 160 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2015: Статистический сборник/Росстат. — М., 2015. — 728 с.
4. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник / Росстат. — М., 2016. — 543 с.
5. Справочник. Мурманская область / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. — Мурманск, 2016. — 24 с.

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 2 (09) / 2017

Редакционная коллегия:

Главный редактор:
Ахметова М. Н.
Члены редакционной коллегии:
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)
Шуклина З. Н. (Россия)

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 05.06.2017. Тираж 500 экз.

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