

ISSN 2412-3773

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Международный научный журнал

№ 2 (04) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Члены редакционной коллегии:

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Максим Голубцов

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.

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: 10.04.2016. Цена свободная.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*
Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*
Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*
Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*
Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*
Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*
Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*
Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*
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)*
Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*
Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*
Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*
Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*
Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*
Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*
Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*
Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*
Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*
Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Щербатых И.В.

Цена и современные механизмы ценообразования..... 1

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Бондаренко И.Г.

Двойственная роль неформальных институтов в общественном развитии и проблема их эволюции 5

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Гасанов Э.Л.

Historic investigation of some factors of innovative agrarian production..... 11

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Нурмухамедова М.Х., Шодибаева М.К., Абдулахадов Х.Э.

Пути совершенствования государственной поддержки малых предприятий..... 14

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Наумов Д.В.

Каналы распределения и их роль в формировании структуры фармацевтического рынка Российской Федерации 17

Питулько С.Ю.

Оценка альтернативных схем финансирования аэрокосмических проектов на современном этапе развития отрасли..... 20

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Глебов А.А.

Рейтинговые агентства как показатель уровня конкурентоспособности банковского сектора экономики России 23

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Замбржицкая Е.С., Харченко А.А., Бузыкаев Д.Б.

Возможности анализа безубыточности для целей управления высшими учебными заведениями 26

Шелест С.С.

Сущность и место внутреннего контроля и его значение в системе управления организацией 30

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Власов Д.А.

Реализация метода дерева в моделировании процесса принятия решений. 34

Жилина Е.В.

Формы стимулирования в системе мотивации труда. 37

Замбржицкая Е.С., Галиуллин М.А., Куйбакова Р.Б.

Сущность понятия «производственный маркетинг»: многовариантность подходов 39

Замбржицкая Е.С., Кошелева А.Ю.

Качественная и количественная оценка рисков андеррайтинга

в страховых компаниях. 42

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Аллаярова М.К., Янгибоев Б.Ф.

Малое предпринимательство как основное условие обеспечения занятости населения в Узбекистане. 52

Ахмедова Г.А., Тухтасинова М.М.

К вопросам механизма регулирования развития рыночной инфраструктуры

в предпринимательстве 54

Ахунова Ш.Н.

Институциональная трансформации национальной экономики сквозь призму развития малого предпринимательства. 57

Курпаяниди К.И., Абдукодиров А.М.

System of state regulation of small business: the experience of USA and opportunities for Uzbekistan. 60

Пурыжова Л.В., Клочко С.Н.

Особенности финансирования малого и среднего бизнеса 64

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ли Вэй

Повышение роли провинциальных и местных органов управления в решении региональных и городских проблем 67

Тараненко О.Н., Пономарева М.В.

Оценка и перспективы развития туристско-рекреационного кластера региона СКФО. 73

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Цена и современные механизмы ценообразования

Щербатых Ирина Владимировна, учитель истории, обществознания и экономики
МБОУ лицей с. Хлевное (Липецкая обл.)

Ключевые слова: цена, ценовая политика, стратегия ценообразования, Липецкая область.

Нет справедливой цены. Дешевизна не более и не менее точна, чем дороговизна.

Поль Мишель Фуко

Каждая фирма сталкивается с проблемой установления цены на свой товар или услугу. Цены имеют разное проявление и преследуют нас повсюду. Мы приходим в магазин и сталкиваемся с многообразием товаров, встаем перед выбором, что купить и по какой цене. Ведь зачастую на аналогичные товары цены разнятся. К примеру, молоко марки «Вкуснотеево» стоит 52,90 руб., а у производителя «Простоквашино» 55,90 руб. [6] С учетом того, что показатели жирности у них схожи. Что выбрать? Мы привыкли к тому, что чем дороже товар, тем он качественнее, но этот принцип не всегда актуален. Мне, как среднестатистическому потребителю приходится решать эту головоломку постоянно. С ценами мы сталкиваемся не только в торговых центрах, но и при оплате коммунальных услуг, при походе в кинотеатр и другие заведения общественного пользования. И редко задумываемся о процессе ценообразования.

Для того чтобы мы с вами покупали товары или услуги, производитель должен установить такую цену, которая будет комфортна и ему и потребителю. Это так называемое рыночное равновесие, к которому стремятся все. Если цена будет слишком завышена, то мы с вами просто найдем новый товар с аналогичными качествами, но по более низкой цене, а если слишком занижена, то сомневаемся в качестве произведенного товара или оказываемой нам услуги. Вот такая вот сумятица получается.

Производитель при установлении цены должен руководствоваться не только издержками, понесенными при производстве товара, но и ценами на аналогичный товар у своих конкурентов. Он обязан помнить, что демпинг в РФ, да и во всем мире, запрещен. Следовательно, сильно занижать стоимость своей продукции, для того чтобы скорее реализовать, тем самым, обогнав конкурентов, не только не выгодно, но еще и преследуется по закону. Фирма должна правильно организовывать ценовую политику.

Итак, а что же вообще такое цена? Какие функции она выполняет? Какие виды цен? Что такое ценовая политика? Попробуем во всем этом разобраться. Начнем...

Цена — это неотъемлемая часть рыночной экономики. Это инструмент рыночной конкуренции, а, как известно, конкуренция порождает лучшее качество. Цена — это как итог производственного процесса, характеристика товара или услуги. Для потребителя это сигнал к покупке. Цена выполняет важную роль в регулировании и саморегулировании экономики.

В соответствии с трудовой теорией стоимости, берущей начало в трудах А. Смита и Д. Рикардо и развитой затем К. Марксом, стоимость определяется затратами труда на производство товара, то есть имеет трудовую природу. Карл Маркс утверждал, что цена — это денежное выражение стоимости товара (работ, услуг), поскольку стоимость любого товара составляет основу цены [7]. Цена напрямую зависит от этого, с увеличением стоимости цена товара увеличивается, с уменьшением снижается.

Цена показывает насколько эффективно используется труд, одновременно определяет величину совокупных издержек производства (себестоимость) продукции и величину прибыли, получаемую производителями за счет производства и реализации товаров. Вот так выглядит формула расчета цены:

$$Ц = С + П + Н,$$

где С — себестоимость (издержки производства) продукции; П — прибыль производителя (предприятия); Н — налоги, сборы, платежи, отчисления [8].

Существует множество определений термина «цена» у разных авторов. Вот некоторые из них.

Цена — это фундаментальная экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара. (Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999).

Цена — количество денег, в обмен на которые продавец готов передать (продать) единицу товара. (*Википедия*)

Цена — количество денег, которое вы должны заплатить за товар или услугу. (*Толковый словарь Дмитриева*).

Цена — стоимость чего-нибудь (товара), выраженная в денежных единицах. Цена товара не всегда совпадает с его стоимостью. Фабричная цена. Оптовые цены. Розничные цены. Рыночные цены. Повышение цен. Снижение цен. Твердые цены. (*Толковый словарь Ушакова*)

Цена — денежное выражение стоимости товара. [ГОСТ Р 5130399] Количество денег, уплачиваемых за единицу товара. ... (*Справочник технического переводчика*)

Цена — [price] — количество денег, уплачиваемых за единицу товара. (*Экономико-математический словарь*)

Цена — жен. достоинство, стоимость, плата, во что ставят вещь или труд, чего что-либо стоит, во что ценится в продаже или покупке; мера на деньги. На заветное и цены нет. Цены на хлеб поднимаются. Цена работнику 50 рублей в год. Это не цена, не в меру... .. (*Толковый словарь Даля*)

Цена — в договоре одно из существенных условий некоторых видов договоров. (*Финансовый словарь*)

Цена — Ценность, стоимость, достоинство, плата; валюта, курс, такса, тариф. Цена высокая, дешевая, крайняя, красная (т.е. высшая), низкая, окончательная, умеренная, божеская. Марка семикопеечного достоинства. (*Словарь синонимов*) [9]

Таким образом, цена — это плата за товар или оказанную услугу, в которую включается стоимость труда, вложенного в изготовление данного изделия плюс остальные издержки.

Выделяют следующие функции цены:

1) учетно-измерительная (сопоставляет различные блага, несопоставимые по потребительским характеристикам);

2) стимулирующая (воздействует на производство и потребление);

3) распределительная (перераспределение созданного общественного продукта между сферами экономики, регионами и т.д.);

4) информационная;

5) регулирующая (уравновешивания спроса и предложения);

6) социальная (регулируется объем потребления, происходит перераспределение национального дохода между различными социальными группами населения и др.).

Как правило, изменение структуры одного вида цен влечет за собой изменение других видов. Это главным образом обусловлено взаимосвязью элементов рыночного механизма и субъектов рынка. Все многообразие цен можно классифицировать по ряду экономических признаков:

1. по степени регулируемости, в условиях рыночной экономики преимущественно действуют два вида цен: свободные и регулируемые;

2. по характеру экономического оборота: а) оптовые цены (оптовые цены предприятия; оптовые (отпускные) цены промышленности); б) розничные цены;

3. в зависимости от территории действия: единые, или поясные; региональные (зональные);

4. в зависимости от времени реализации товаров: скользящая, или падающая; долговременная; гибкая; договорные и др.;

5. особую группу образуют цены, используемые в учете и статистике.

Цена независимо от вида проходит несколько стадий товародвижения. Обычно массовый товар проходит три стадии товародвижения (рис.1):



Рис. 1. Виды цен по стадиям товародвижения [12]

Каждый последующий вид цены включает в себя предыдущий. Исходя из этого можно выделить следующие

этапы ценообразования изображенные на рисунке (рис.2).

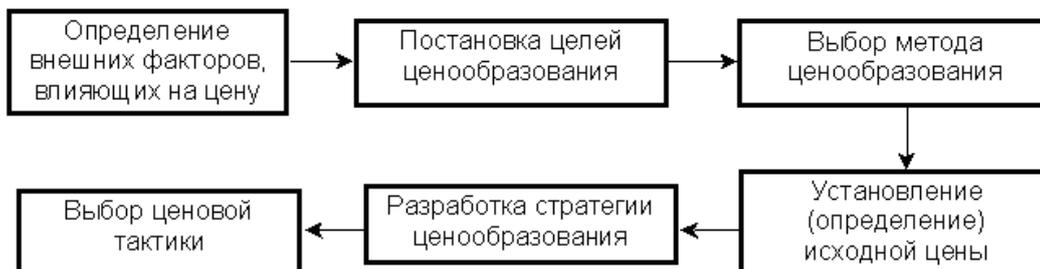


Рис. 2. Этапы ценообразования [12]

Ценообразование достаточно сложный и длительный процесс. Как видно из рисунка (рис.2), состоящий из нескольких этапов: оценка факторов, влияющих на цену, постановка целей, выбор метода ценообразования и др.

При установлении цены на товар экономисты используют различные принципы ценообразования, такие как: принцип научности обоснования цен; принцип целевой направленности цен; принцип непрерывности процесса ценообразования; принцип единства процесса ценообразования и контроля за соблюдением цен.

Эффективность деятельности фирмы во многом зависит от правильно подобранной ценовой политики в соответствии с типом рыночной структуры. Выделяют четыре типа рынков: монополия, олигополия, совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция. Каждый из них характеризуется своеобразными условиями формирования цен. В условиях свободной конкуренции цена на товар складывается исключительно под воздействием спроса и предложения. Отдельное предприятие не имеет способности регулировать цену. Оно может только приспособливаться к рыночной. Рынок монополистической конкуренции состоит из покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. При монополистической конкуренции предприятия используют разные варианты ценообразования: установление цен по географическому принципу; установление цены ФОБ в месте происхождения товара; установление единой цены с включенными в нее расходами по доставке; установление зональных цен; установление цены применительно к базисному пункту и др. Олигополия включает различные рыночные ситуации, общими для которых являются немногочисленность продавцов, взаимозависимость производителей, а также неспособность отдельного предприятия с уверенностью предсказать ответные действия конкурентов на изменения цены или объема производства. Обычно выделяется несколько общих черт олигополистического ценообразования: олигополистические цены изменяются реже, чем цены в условиях других видов рынков; цены имеют тенденцию быть «жесткими», или негибкими; в случае изменения цены одним производителем велика вероятность того, что другие производители также изменят цены и др.

Ценовая политика фирмы — важнейшая часть ее общей хозяйственной политики, обеспечивающая адаптацию фирмы к экономическим условиям. В условиях рыночной экономики фирмы самостоятельно могут устанавливать цену на свою продукцию. Рассмотрим классификацию стратегий ценообразования, предложенную Джерардом Дж. Тэллисом (США). И вот какие стратегии установления цены он выделяет: стратегия скидок на втором рынке; стратегия сезонной скидки; стратегия случайной скидки; стратегия «снятия сливок»; стратегия проникновения на рынок; стратегия сигнализирования ценами; стратегия ценообразования на наборы; стратегию имидж-цен [8].

Для успешной деятельности фирма при установлении цены на свою продукцию должна руководствоваться всеми

перечисленными принципами, методами, используя различные способы, выбирать ту стратегию ценообразования, которая наиболее точно учитывает все особенности сегмента рынка, в котором она осуществляет свою производственную и сбытовую деятельность.

На мой взгляд, даже в условиях рыночной экономики, где государство не может вмешиваться в процесс ценообразования напрямую, должно осуществляться косвенное воздействие в виде контроля при помощи законов.

Примером эффективного контроля над установлением цен является Липецкая область. Данная деятельность осуществляется в соответствии с положением: «Об управлении потребительского рынка и ценовой политики Липецкой области». Кроме того, организован прием по телефонам «горячей линии» обращений жителей области по фактам повышения цен, работает и «Линия обратной связи с населением» на сайте управления. По всем поступившим обращениям принимаются соответствующие меры реагирования. В августе 2014-го создан региональный оперативный штаб по мониторингу и оперативному реагированию на изменение конъюнктуры продовольственных рынков. В прошедшем году состоялось пять заседаний штаба по актуальным вопросам стабилизации сложившейся в Липецкой области ценовой ситуации. Первое в этом году заседание оперативного штаба по мониторингу и оперативному реагированию на изменение конъюнктуры продовольственных рынков состоялось в январе 2016 года в администрации Липецкой области. Провел совещание заместитель главы региона Андрей Козодеров. «В 2016-м работа по сдерживанию роста цен будет продолжена. Процесс ценообразования от производителя до прилавка должен находиться под жестким контролем», — подчеркнул Андрей Козодеров. Благодаря такому усиленному контролю, постоянному мониторингу торговых сетей и розничных магазинов, обеспечению обратной связи с производителем в нашем регионе удастся избежать незаконного и необоснованного завышения цен на продукцию массового потребления [11].

Таким образом, подводя итог вышесказанного установление цены на товар достаточно сложный, длительный процесс, состоящий из нескольких этапов, каждый из которых сопровождается постановкой цели. Цена на тот или иной товар зависит от величины издержек, полученных при производстве товара или оказании услуги (в которые входят и логистика, и реклама, и упаковка, и качество используемого сырья, и др.), от доступности и уникальности изделия. Делая вывод, необходимо сказать о том, что формирование и установление различных видов цен осуществляется на основе ценовой политики, законодательных и нормативных актов, сложившегося спроса и предложения, возможностей производителя и потребителя и других факторов. Следовательно, ценовая политика — это механизм или модель принятия решений о поведении фирмы на основных типах рынков для достижения, поставленных целей хозяйственной деятельности.

Литература:

1. Цены в России: стат. сб.: 2010 / Федер. служба гос. статистики (Росстат); [редкол.: К. Э. Лайкам (пред.) и др.]. — [Офиц. изд.]. — М.: Росстат, 2010. — 208 с.
2. Классная цена: о секретах умного ценообразования / Т. Крэм; [пер. с англ. О. Перфильева]. — Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. — 208 с.
3. Монопольные и другие невыровненные цены: экономический анализ с примерами из отечественной и зарубежной практики / Л. Б. Шейнин. — Москва: URSS: ЛИБРОКОМ, 2013. — 218 с.
4. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. И. К. Салимжанова. М.: Финстатинформ, 2001.
5. Слепов, В. А., Николаева Т. Е. Ценообразование. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2005, с.14
6. Цены взяты с сайта <http://europa-market.ru/catalog/?group=886>
7. Карл Маркс «Капитал». — <http://eurasian-defence.ru/sites/default/files/data/201305/kapital.pdf>
8. Ценовая политика. — <http://refoteka.ru/r-129355.html>
9. Цена. Словари. — <http://dic.academic.ru/>
10. Яндекс-картинки. — <https://yandex.ru/images/search?text>
11. Липецкая область. — <http://lipetskinfo.ru/news/full/252709/>
12. <https://yandex.ru/images/search?text>

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Двойственная роль неформальных институтов в общественном развитии и проблема их эволюции

Бондаренко Игорь Геннадьевич, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

В общем плане необходимость трансформации институциональной системы определяется её ролью в общественном развитии. Основываясь на определении институтов основоположников институциональной экономики — Веблена [1], Коммонса [2], а также, учитывая, что и современные институционалисты — Ходжсон [3], Фуруботн, Рихтер [4], Уильямсон [5], Норт [6], Нельсон, Уинтер [7] и др.) придерживаются этой же их трактовки, правомерно рассматривать его как каноническую.

В институциональной экономике институты определяются как **совокупность поведенческих норм, которые обладают координирующими, табуирующими, стимулирующими функциями в данном социуме**. Они образует систему правил, по которым «играют» существующие **институты (организации)**. Эти правила включает разные по происхождению и содержанию институты и механизмы их защиты, которые в различных формах принуждают или стимулируют индивидов учитывать их при принятии решений. При существующих различиях в междисциплинарных подходах к определению роли институциональной системы в развитии общества, можно констатировать, что представители различных общественных дисциплин считают, что она выступает фундаментом общественного развития, и поэтому играет ключевую роль в этом процессе [8]. Эта её роль выражается в том, что институциональная система структурирует социальные отношения, как внутри самих институтов (организаций), так во внешней по отношению к ним социальной среде. Их институциональная структуризация осуществляется различными способами.

Во-первых, через информационный и координирующий потенциал: существующая система поведенческих норм снижает уровень неопределённости и увеличивает возможности координации действий между акторами.

Во-вторых, посредством влияния институтов на **характер** их поведенческих мотиваций.

В-третьих, путём запуска механизмов принуждения, которые сдерживают или блокируют тенденцию к отклонению от институционализированных поведенческих норм.

Очевидно, что процесс цивилизационной динамики в принципе невозможен без тотального обновления всей институциональной системы. Учитывая, что

в России осуществился переход к рыночному хозяйству, вывод о необходимости трансформации её институциональной системы, к которому пришли и российские практики и учёные, не является в настоящее время предметом научной дискуссии. Но за фасадом этого общего согласия до сих пор существуют острые разногласия по некоторым частным, но принципиально значимым конкретным аспектам поставленной проблемы. В данной статье внимание концентрируется на анализе важной составляющей институциональной системы — **неформальных поведенческих нормах** конкретного общества. Необходимость научного осмысления этого вопроса вызвана, с одной стороны, актуальностью его практического решения для современной России. С другой, недооценкой (вплоть до игнорирования) той роли, которую играют **неформальные** институты в формировании поведенческих мотиваций общества, а также острой и длительной дискуссией относительно природы этих норм, возможности их эволюции, и в случае её признания, механизма эволюционного изменения.

Наиболее последовательно отрицание роли неформальных норм и в формировании поведенческих мотиваций характерно для сторонников концепции экономического империализма. Возникнув в 60-е годы XX века в рамках новой институциональной экономической теории [9], эта концепция позднее получила признание у современных сторонников неклассической теории.

Доказывая правомерность своей позиции, неоклассики оперируют моделью «экономического человека», которая абсолютизирует роль экономического интереса, и экономическую рациональность как принцип, определяющих поведение каждого индивида, его выбор **в любой сфере деятельности в рыночном обществе**.

Если учесть, и сохраняющееся господство неоклассической теории в экономической науке, и её притязания на междисциплинарное значение модели «экономического человека», то, очевидно, что эта позиция не может не оказывать влияния на политику, связанную с решением проблемы трансформации институциональной системы [9].

Поэтому важно подчеркнуть, что неклассическая поведенческая модель критически воспринимается представителями различных дисциплин: социологами [10],

институционалистами [11] и современными сторонникам Т. Веблена [12], социальными психологами [13], историками экономической мысли [14], экономистами [15], философами [16], культурологами [17]. Научные достоинства этой критики несомненны.

По-нашему мнению, и системный, и междисциплинарный критический анализ неоклассической методологии неоклассиков дан в работе главы школы современных последователей Т. Веблена (первопроходца в области институционализма) английского институционалиста Д. Ходжсона [23]. Убедительно доказывая научную несостоятельность неоклассической рационально-инструментальной поведенческой модели, он «... опирается на многообразные традиции других наук, а именно социологии, политологии, антропологии, психологии, и философии» [24]. Подробная критика неклассической модели «экономического человека в работе Ходжсона выходит за рамки нашего исследования. В данном случае целесообразно рассмотреть его позицию относительно неформальных норм, которые он (как и Веблен) включает в институциональную систему, подчёркивая, что «... мышление, которое носит лишь частично осознанный характер, играет весьма важную роль во всех видах человеческой деятельности. В большинстве случаев имеет место как сознательные, так и бессознательные истоки человеческой деятельности» [25]. Человеческая деятельность нередко опирается на привычки, которые «... по самой своей природе несовместимы с полностью сознательным, рациональным выбором» [26]. Против стремления неоклассиков рассматривать привычки в качестве одного из вариантов стандартной функции предпочтения, Ходжсон выдвигает целый комплекс аргументов. В частности, несоответствие такой их интерпретации привычному значению самому понятию привычек, отвечающему здравому смыслу, а главное — несовместимость самой природы привычек с сознательным рациональным выбором. Не отрицая, что возникновение привычек может быть результатом как несознательного, так и сознательного выбора, Ходжсон подчеркивает, что безотносительно к их изначальному происхождению, повторяющиеся действия «... со временем закрепляются в виде привычек и устраняются из сферы человеческого разума» [27].

Пристальное внимание Ходжсона к привычкам имеет непосредственное значение для понимания неформальных поведенческих норм. Укорененные привычки в конечном итоге превращаются в обычаи и традиции, которые, получая гражданство в конкретном социуме, т.е. становясь общепринятыми типами поведения, превращаются в институты или в неформальные поведенческие нормы.

Следующий шаг в исследовании неформальных норм связан с выяснением природы институционализированных традиций и обычаев социума. В работах институционалистов (Веблена, Ходжсона, Нельсона и др.) подчёркивается их зависимость от культуры общества. Она, во-первых, обосновывается теорией познания, согласно которой «познание всегда является всегда культурно-специфическим. Благоприобретённая понятийная схема отражает

нашу культуру и наследуемые социальные нормы и правила» [28]. Во-вторых, зависимостью институциональных моделей от морали и нравственности. Правомерность вывода Т. Парсонса о том, что «... чтобы институциональные модели существовали, они должны быть подкреплены нравственным чувством большей части членов общества» [29]. Если учесть, что нравственность, мораль — это феномен культуры, то она, в конечном счёте, и определяет и характер институционализированных традиций и обычаев, свойственных социуму.

Такая культурологическая трактовка происхождения этих институтов получила и философское обоснование. Она основана на **ценностном** подходе к понятию культуры. Научная правомерность его убедительно доказана авторами новой философской теории исторического развития — синергетического историзма [30].

Они, во-первых, рассматривают **культуру как систему ценностей и навыков по их производству и потреблению, присущую данному социуму**. Во-вторых, связывают её с идеалом (идеалами), который выступает «в качестве социального стандарта ценности, её канона, своего рода души культуры». Соответственно, социокультурные ценности — это ценности, присущие культуре социума, в которых реализуется идеал (идеалы) в материальной и идеальной (идеологической, духовной) формах. Духовное содержание социокультурных ценностей выражает смысл, цели, каноны, диктуемые этими идеалами, которые фиксируются и закрепляются первоначально **в неформальных поведенческих нормах**. Эта их содержательная характеристика поддерживается в настоящее время российскими экономистами [31].

Между формальными и неформальными институтами существует жесткая взаимозависимость. С одной стороны, принятие обществом новой системы правовых норм, укорененность в обществе в большой степени зависит от уровня их сопряжённости с присущими ему традициями и обычаями. Ни самые жёсткие санкции, направленные против нарушителей закона, ни введение различных мер, стимулирующих их исполнение, не могут сделать общество законопослушным, если вводимая система правовых норм с ними не стыкуется. С другой стороны, и процесс обновления неформальных норм зависит от характера вводимых в обществе норм формального права и от характера их применения.

Стоит обратить внимание на противоречивое влияние неформальных институтов на историческую динамику. Восприятие обществом исторических инноваций в большой мере определяется уровнем устойчивости неформальных норм, господствующих **на предыдущей стадии развития**. Эта устойчивость определяется самой природой институализированных традиций и обычаев, их **культурно-идеологическим основанием конкретного социума**. Разумеется, неправомерно абсолютизировать ригидность неформальных норм. Но, очевидно, что процесс перехода общества к иным социокультурным ценностям не может быть, таким же одномоментным, как внедрение в общество норм формального права. Смена неформальных норм невозможна без полного обесценивания старых и появления **новых идеалов и их воспри-**

ятием обществом. Поэтому умирание господствующих в обществе идеалов, исчерпание их прагматического значения не синхронизируется по времени с изменением социокультурных ценностей, закреплённых в традициях, обычаях, привычках, стереотипов поведения, даже, если они и иррациональны с точки зрения требований исторической динамики. Этот феномен зависимости траектории исторического развития от прошлого (впервые открыт американским институционалистом Вебленом и обоснован его современными последователями [32]). Он объясняет, почему в определённых условиях, неформальные нормы могут не только создавать благоприятные условия для исторической динамики, но и тормозить или даже блокировать ее.

Обратимся к проблеме неформальных институтов в современной России. Приведённые данные (таблица 1) дают основание сделать вывод о том, что в России, как и в других постсоциалистических странах, во-первых, уже обозначилась тенденция к размыванию традици-

онных для неё социокультурных ценностей о чём свидетельствует весомая доля респондентов, которые по своим ценностным установкам относятся к промежуточному второму классу. Во-вторых, размывание традиционных ценностей очень слабо отражается на динамике третьего класса, который преобладает в высоко и средне-развитой рыночной экономике. Его доля в постсоциалистических странах составила только 5%, а в России ещё ниже — 3% от общего числа, включённых в социологический опрос. В-третьих, характеристики ценностных ориентаций каждого из класса свидетельствуют о существовании качественного ценностного разрыва между постсоциалистическими и более развитыми странами и, соответственно, о неадекватности неформальных институтов.

Конкретизируя тормозящее влияние ценностной структуры российского общества на процесс цивилизационного перехода, необходимо обратить внимание на следующее обстоятельство.

Таблица 1

Распределение населения четырёх групп европейских стран по ценностным классам
(в % к числу респондентов в каждой группе стран)

Группы стран	Доля 1-го класса (властная иерархия)	Доля 2-го класса (ни иерархии, ни инициативной автономии)	Доля 3-го класса (инициативная автономия)
Скандинавские	10	22	68
Западные	18	40	42
Средиземноморские	40	37	23
Постсоциалистические	53	42	5
Россия	50	46	3

(Таблица составлена по данным: В. Магун, М. Руднев. Ценностная гетерогенность европейских стран: типология по показателям Р. Инглхарта [33]. В источнике использованы эмпирические данные по 43 европейским странам, собранные в по 43 европейским странам, собранные в 2008–2010 гг. в ходе 4-го раунда Европейского исследования ценностей.)

Подчёркивая значимость неформальных норм в историческом развитии, необходимо остановиться на концепции культурно-исторического фатализма. Её сторонники в России абсолютизируют устойчивость социокультурных установок её населения в исторической перспективе. Такая позиция имеет давнюю традицию и отражает взгляды представителей и различных научных дисциплин, а внутри их — и различных школ и направлений. Одни её сторонники стремятся доказать необходимость ориентироваться на традиционные для России социокультурные ценности **особым** путём её развития, и, соответственно, принципиальной чуждостью для россиян их варианта, в реализовавшемся в развитой рыночной экономике. Другие, ссылаясь на сегодняшнюю ситуацию и на прошлый исторический опыт неудачного реформирования российского общества, делают вывод об абсолютной социокультурной ригидности, присущих ему традиционных социокультурных ценностей. По нашему мнению, неправомочность представителей первой позиции определяется, прежде всего,

со стремлением **абсолютизировать особенности ментальности россиян**, с одной стороны. С другой — **отрицанием общности ценностных установок, присущих рыночной цивилизации на конкретных стадиях её развития.** Нельзя согласиться и с теми, кто культурный фатализм связывает с особой устойчивостью в России феномена зависимости от прошлого.

Во-первых, потому, что эта точка зрения противоречит историческим реалиям. Сошлёмся в связи с этим на известного российского этнолога Э. Паина, который считает, что «... и доперестроечная история России, и современный этап её развития, свидетельствуют о том, что концепция культурно-исторического фатализма противоречит реальности. Нет, очевидно, необходимости доказывать, что индустриализация повсеместно, в том числе, и в России, наглядно показала универсальный характер демографического перехода, который не только сам по себе свидетельствует об изменении культурных традиций. Он вызвал и другие процессы (переход от патриархальной семьи к малой, от сельского насе-

ления преимущественно к городскому), которые означали радикальное изменение всей системы этических норм; при этом следует учесть, что речь идёт лишь об одном из фрагментов модернизации» [34]. Этот вывод Э. Паина подтверждается и данными о происходящих в России процессах размывания традиционных ценностей (см. данные таблицы 1) Во-вторых, научная уязвимость представителей второй позиции определяется отсутствием её теоретического обоснования.

Целостное теоретическое осмысление проблемы эволюции неформальных институтов пока отсутствует. Но в рамках отдельных научных дисциплин и конкретных теорий исследуются различные аспекты этой проблемы. Поэтому междисциплинарный её анализ представляется наиболее перспективным. Он позволяет наиболее полно исследовать причины, механизмы изменения социокультурных ценностей, факторы, которые оказывают на динамику. Заслуживает прежде всего, внимание философская трактовка **их эволюции** в рамках теории синергетического историзма [35].

С точки зрения сторонников синергетического историзма общезначимый (социальный) идеал выражает интересы конкретного социума, общность которых основана на присущих ему реальных противоречиях. Но, учитывая, что сам идеал — это субъективное представление о должном, он всегда имеет две стороны: прагматическую и утопическую. Умирание общезначимого идеала, по мнению сторонников этой теории, связано, с исчерпанием его прагматического потенциала.

Именно поэтому каждый идеал последовательно проходит стадии зарождения, распространения и реализации и, по мере исчерпания прагматического потенциала, приходит к своему упадку. Старея идеал теряет свою прагматическую значимость в данном обществе, одновременно возникают альтернативные ему идеалы и соответствующие им социокультурные ценности, т.е. идёт процесс диверсификации идеалов социума и, соответственно, социокультурных ценностей, а их совместное сосуществование размывает присущие старому идеалу поведенческие нормы. Общество, таким образом, погружается в идеологический хаос (культурный кризис).

Его временные рамки совпадают с периодом движения общезначимого идеала к упадку, поэтому он достигает высшей точки в условиях, когда старый идеал полностью себя изживает. В процессе диверсификации идеалов, с развитием которого общество погружается в идеологический хаос, создаются условия для формирования нового интеграционного социального идеала.

Во-первых, потому, что этот хаос расчищает «площадку» для его экспансии; во-вторых, в связи с тем, что он способствует появлению харизматического лидера, который, опираясь на обновлённую институциональную систему, содействует распространению и реализации нового интеграционного идеала.

Таким образом, идеологический хаос — обладает креативной силой. В ходе его развития и происходит процесс **самоорганизации идеалов: формируется новый идеал, альтернативный старому**. Очевидно, что само-

организация идеалов не означает, этот процесс носит исключительно стихийный характер.

Распространение социального идеала невозможно без харизматического лидера. Во-вторых, сам выбор интеграционного социального идеала определяется, в конечном счёте, соотношением сил различных социальных слоёв в данном обществе, в данное историческое время.

Принимая в целом эту концепцию, необходимо внести в неё некоторые коррективы и дополнения. Они касаются, во-первых, вопроса о рационалистическом отношении к идеалу. Очевидно, судьба идеала зависит от сложного комплекса факторов. Несомненно, на неё влияет его реальный прагматический потенциал, включая и социальный радиуса его восприятия. Но вряд ли правомерно абсолютизировать **сугубо рационалистическое** отношение к нему социума — позиция характерная не только для сторонников теории синергетического историзма. Её разделяют и представители новой институциональной экономической теории и в определённой мере — социологи. Показательно, что такой авторитетный представитель НИЭТ как Д. Норт, утверждает, что принятие той или иной идеологии зависит исключительно от цены, которую человек должен платить за свою к ней приверженность [36]. Но, очевидно, что отношение общества к конкретному идеалу определяется не только его прагматической значимостью, а целым комплексом факторов. Утопическая сторона идеала во многом определяет не только рациональное, но и эмоциональное его восприятие. Поэтому, очевидно, поворот общества к новому социальному идеалу в небольшой степени определяется эффективностью способов его метафоризации и использования иных форм его влияния на человека на подсознательном уровне. Большую роль в его судьбе играет и качество человеческого капитала: степень доверия к властным структурам, готовность общества к обучению, его инновационно-трансформаторский потенциал. Поэтому приверженность общества к отживающему идеалу и соответствующих ему социокультурных ценностей сохраняется у определённых слоёв общества даже, когда это не только не приносит очевидной выгоды, но и обходится для них достаточно дорого.

На более конкретном уровне проблема изменения институционализированных традиций и привычек исследуют институционалисты — «вебленовцы». В своё время Веблен, уподобляя их генам, способность передаваться по наследству, в то же время не отрицал возможность их эволюции. В выдвинутой им теории кумулятивного процесса (которая в наши дни осовременена его последователем Ходжсоном) доказывается, что в процессе реализации поставленных целей меняется и сам человек и подчёркивается неизбежная непрерывность этого процесса.

На ещё более конкретном уровне проблема эволюции неформальных институтов рассматривается социологами, этнологами, культурологами [37]. Это выражается и в использовании социологических опросов, характеризующих социокультурные установки социума и их динамику за определённый период времени, и в конкрети-

зации как факторов, которые влияют на их эволюцию, так и её основных инструментов. Таким образом, социокультурные ценности постоянно воспроизводятся и расширяют ареал своего распространения [39].

Но, очевидно, что механизм эволюции социокультурных ценностей не влияет на её содержание. Оно непосредственно определяется **типом** формирующихся в обществе в процессе его трансформации социальных практик, **содержательным характером образования, искусства, их востребованностью обществом и доступностью для его членов**. Закономерно поставить вопрос о причинах, торможения эволюции процесса социокультурных ценностей в современной России. Очевидно, оно вызвано комплексом разнопорядковых факторов. В порядке первого приближения их можно разделить на две группы. К первой группе относятся общие факторы для всех стран, осуществляющих цивилизационный переход. Замедленность эволюции, во-первых, предопределена закреплением социокультурных ценностей, **на подсознательном уровне**.

Поэтому в новых условиях, несмотря на их иррациональность, устойчивая приверженность к ним может сохраняться у определённых групп социума длительное время. Действие этого фактора в России особенно ошутима из-за значительных качественных различий ценностных ориентациях, присущих российскому обществу на исходном уровне его цивилизационного его развития

и их принципиально новому варианту на последующей стадии исторической динамики.

Вторая группа факторов, определяющих специфику эволюции неформальных поведенческих норм в России, связана с интенсивным разложением официальных идеалов советского периода, задолго до начала перестройки и растущей уже тогда преимущественной ориентацией на материальные ценности. Поэтому переход к рынку совпал с формированием в России особого общества потребления, для которого на первый план для большинства населения выдвинулось удовлетворение элементарных материальных потребностей. Ставка на стихийное изменение новой ментальности общества исключительно под воздействием рынка, неэффективность правовой системы, низкий уровень знаний общества о законах развития рынка и дефицит гуманитарного образования, растущие разрывы в имущественном положении россиян — всё это способствовало и усилению потребительских тенденций среди россиян, и растущей дифференциации идеалов, и отторжению определённой их части от ценностей рыночного общества.

Разумеется, данная классификация несовершенна и неполна. Её назначение — показать возможное **многоразличие** факторов, которые могут влиять на динамику ментальности общества, и обосновать таким образом необходимость поисков возможных способов влияния на её эволюцию, в частности, в России.

Литература:

1. Веблен, Т., Теория праздного класса, М., 1984
2. Commons, J.R. Institutional Economics, New York, 1934
3. Ходжсон Дж., Экономическая теория и институты, изд. М.: Дело, 2003.
4. Фуруботн, Э., Рихтер Р., Экономическая теория и институты, СПб. 2003.
5. Уильямсон, О., Экономические институты капитализма, СПб, 1996
6. Норт Д, Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, Москва, 1997
7. Нельсон, Р., Уинтер Дж., Эволюционная теория экономических изменений, М.: Изд. «Дело», 2002.
8. См. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М., Курс институциональной экономики. Институты, сети, трансакционные издержки, контракты, М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006.; Волчек Н.З., История экономических учений. Раздел Генезис институционализма, СПб, 2008; Radic D., Suramanian A. < Trebbi F., Institution Rule: Primacy of Institutions Over Integration in Economic Development // NBER Paper, No9305, 2002.
9. Классический образец защиты универсальности неоклассической поведенческой модели дан Г. Беккером в работе Экономический анализ и экономическое поведение в сб. THESIS, Теория и практика экономических и социальных институтов, М: Изд. Начало-Пресс, 1993, т. 1. выпуск 1.
10. Радаев, В.В., Экономическая социология, Роздел 1, гл. 1—2, Издательский Дом Г.У. ВШЭ, 2005.
11. Фуруботн, Э., Рихтер Р., ук.соч...
12. Ходжсон Дж., ук.соч.
13. См. подробно: Капелюшников Р., Поведенческая Экономика и новый патернализм, Полити.ру, 12.10, 2013
14. Блауг, М., Методология позитивной экономической науки или как экономисты объясняют, НП «Журнал Вопросы экономики» М., 2004. с.371.
15. Институциональная экономика: НИЭТ: Учебник/Коллектив авторов/ Под. Ред.А. А. Аузана. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2011).
16. Левандина, И.А., «Экономический человек»: концептуальные версии: социально-философский анализ, автореферат к.ф.н., Ростов на-Дону, 2008.
17. Яковенко, И.Г., Цивилизационные основания социально — экономической динамики., в сб. «Мы и они. Россия в сравнительной динамике (под.ред. Мау В.А., Мордашева А.А., Туринцева. Е.В.) М.: Изд. ИПП, 2005, с.40
18. Simon, H., Comment in The Rationalist Conception. Journal Economic issues, 1987 vol.21.
19. Фуруботн, Э., Рихтер Р., УК. соч.

20. Капелюшников, Р. ук.соч.
21. Радаев, В. В., гл. 2.
22. D. Kahneman, New Challenges to The Rationality Assumption, Journal of Institution and Economics 1994, vol.150, no1
23. Ходжсон, Дж., ук.соч
24. Ходжсон Дж., ук.соч., с. 167
25. Ходжсон Дж., ук.соч., с. 191
26. Ходжсон Дж., ук.соч., с.195
27. Ходжсон Дж., ук.соч., с 197
28. Ходжсон Дж., ук.соч. с.185
29. Т.Парсонс, Мотивация экономической деятельности // О структуре социального действия. М. 2000. с.192
30. См. об этом: Бранский В. П., Пожарский С. Д., Глобализация и синергетический историзм, СПб, 2004.
31. См. например: Институциональная экономика: НИЭТ: Учебник/Коллектив авторов/ Под. Ред. А. А. Аузана. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2011)
32. См. Ходжсон, ук. Соч., часть 2-я, Нельсон Р., Уинтер С., ук. Соч.
33. Вестник общественного мнения. Данные. Анализ, Дискуссии. Левада — Центр, № 3—4. июль — декабрь 2012.
34. Материалы дискуссии «Общественные практики, культурные институции, этические нормы: можно ли воздействовать на традиции», проводимой в рамках научного семинара Е. Ясина, <http://www.liberal.ru>.
35. Бранский, В. П., Пожарский С. Д., ук.соч.
36. См. об этом Норт Д, Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, Москва, 1997
37. Материалы дискуссии «Общественные практики, культурные институции, этические нормы: можно ли воздействовать на традиции:», проводимой в рамках научного семинара Е. Ясина. Критику этой концепции см также: Ахиезер А., Клямкин И, Яковенко И, История России: конец или новое начало, М: Новое издательство, 2005.

Historic investigation of some factors of innovative agrarian production

Гасанов Эльнур Лятиф оглы, PhD, главный специалист
Гянджинское отделение Национальной академии наук Азербайджана

Elnur Latif oglu Hasanov, PhD., senior specialist
Ganja Branch of Azerbaijan National Academy of Sciences (Ganja, Azerbaijan)

As in the other spheres of economy, integration to the world economic systems conditions the production of competitive goods in agrarian sector and makes necessary adopting the production process with market requirements. Due to the changes in market requirements, entities which produces the same or similar competitive goods for a long time starts to change their production structure. It makes necessary the substantiate of diversification process in various production parts, such as identification of appropriate production parts taking into account climate conditions and potential of recourses and building more economically productive structure.

Keywords: market, structure, diversification, efficiency, potential of recourse, demand, supply, conjuncture

Integration to the world economy and transformational changes in economic relations makes necessary adopting the production process with market requirement by producing competitive goods in agrarian sector. In turn this cause with abandon from traditional manufacturing, in order to take permanent and reliable place in the competitive struggle with manufacturers. Thereby, due to the change in market demand, manufactures that were busy with producing the same or similar products for a long time change their production structure.

That's why the substantiate of diversification process in various production parts, such as identification of appropriate production parts taking into account climate conditions and potential of recourses and building more economically productive structure considered to be one of the most important tasks [Gort, M. 1962].

Today the main trend of the diversification in agriculture considered to be the market conjuncture and the priorities of the diversification of agricultural products being identified depending on the changes in market conjuncture [Dobryanskaya, N.A. 2013]. These contain objective characteristics of the relationship between business entities and markets at the different stage of the diversification process of development of agriculture.

Changes happening in economy in different directions requires structural changes in accordance with market requirements. This direction which is specific for all fields of economy is especially necessary in the global economic transformational conditions. Because in such condition in order to protect internal market, measures should be applied for developing more competitive fields regarding to

open market principles as well as the protection of agrarian sector which have complicated specification should be ensured [Aliyev, I.H. 2006].

In terms of mentioned here, the structural changes in agrarian production should directly ensure the long-term economic interests of the state from the point of view of the requirements of society. For this purpose it's important to pay attention for solve of below issues:

- the measures intended to be implemented in agrarian sphere should be more sustainable for decreasing negative impact of imported goods which are more competitive;

- due to the direct impact of import-export operations to the development of agrarian sector and also the opportunity for keeping other countries depending on the goods exported by the countries which achieved innovative economic progress, structural changes should be provided in conjunction with agrarian sector and other spheres of the economy [Khotyashева, O.M. 2006].

- the economic essence of structural changes directed to the grows of agrarian sector also requires the identification of potential external markets in terms of competitive opportunities. From this point of view formation of strategic structural policy is extremely important.

All mentioned above shows the importance of structural changes in agrarian production, identification of economically efficient production sectors in this process and developing these sectors in order to ensure economic interests. Due to the regular changes in demands to agrarian goods regarding to quantity and quality of them, structural changes in this sphere sometimes seems to be normal [Pozdnyakov, V.Y., Kazakov, S.V. 2010]. The regulation of production

volume of agricultural products depends on the market demand and also demand of the country. Producers are ready to take any measures for possible structural changes as it's certain that the main basis of the economic interest of producers is producing goods which are more profitable and in great demand. For this, i.e. for creating new production fields, followings should be taken into consideration as a priority:

- funding opportunities of creating new production fields with existing and possible income of financial recourses;
- compliance of existing recourses for creating and developing new production fields with features and specifications of that production sector;
- competition opportunities regarding to the volume of goods to be produced. It means that, in markets environment where there a number of producers, in order to enter into a new market, goods producer should keep necessary production amount in necessary times. Otherwise, they can lose their position in a short time [Aaker, D. 2007];
- market demand and amount of goods offered by other producers and e.t.c.

From the point of view of qualitative goods required by markets, structural changes in production of agricultural goods are closely related with the amount of goods to be offered. So that it's very important to identify market requirements for goods and also the amount of requirement in advance. All mentioned are the main factor which verifies that structural changes are based on the diversification.

The direction of diversification process is formed under the influence of complex factors and diversity of these factors plays important role for increasing the profit of producers. Therefore, in time scientific valuation of negative and positive aspects of economic changes before and after the diversification process and economic and scientific justification of measures which should be held are the important issues for producers [Kunch, R. 1994].

Regarding to the formation of economic relations of market, producers which were specialized with the same

production fields and which were dealing with new production fields themselves, leaves problems with diversification in most cases. The solution of indicated problems is closely related with preparation of scientifically based diversification strategy for effective risk management [Aaker, D. 2007].

The scientific basis of diversification strategy are the justification of its economic indicators, justification of its relation with logistic systems, harmonization of relations between fields being diversified and the economic valuation of diversification activities. It means that, before the changes in production structure, required information about possible outcomes of diversification process should be prepared and factors which can affect economic efficiency during production activity should be identified and taking into consideration of the positive aspects of these factors and the implementation of measures for minimization of negative aspects are the main issues [Khotyashева, O.M. 2006].

Analyze of the possible changes in the structure of agrarian production and factors for diversification shows that, there are number of matters which should be analyzed and taken into consideration:

- the structure of labor recourses should be analyzed, the skills of employed peoples should be identified and factors which influence the employment should be evaluated;
- current situation of provision with water recourses should be investigated, level of use of this recourses should be identified;
- level of provision with financial recourses including profit of entities, amount of dotation and subsidies, amount of loans should be comparatively analyzed;
- production direction of processing entities, processing capacity and the level of use of processing capacity should be investigated;
- the ratio, dependency, difference between cost and price and the factors influencing them should be evaluated;
- requirement of the markets of agricultural goods should be identified, trend of change of demand depending on the consumption norm and population also the level dependency between supply and demand should be identified.

References:

1. Aliyev IH (2006) Development problems of national economy and agrarian sector. Baku, 380 p.
2. Andrianov AC (2006) Diversification of economic relations of business entities in competitive environment. Kazan, 225 p.
3. Aaker D (2007) Strategic Market Management. 7th edition. Saint-Petersburg, 496 p.
4. Dobryanskaya NA (2013) Diversification of Production as development factor of regional food market. Young Scientist 8th edition, pp. 188–190.
5. Gort M (1962) Diversification and integration in American industry. Princeton: Princeton University Press, 508 p.
6. Hasanov EL (2014) Innovative basis of research of local handicraft branches of Ganja of the second half of XIX — beginning of XX centuries. Mediterranean Journal of Social Sciences. vol. 5, № 23, Part IV, pp. 2359–2362. Doi:10.5901/mjss.2014.v5n23p2359
7. Hasanov EL (2015) About Some Problems of Research of Production Diversification Issues in Agriculture of Azerbaijan. Mediterranean Journal of Social Sciences. Vol. 6, No 4, July, pp. 311–315. DOI:10.5901/mjss.2015.v6n4p311
8. Hasanov EL (2015) Multidisciplinary approach to investigation of the basic handicraft branches of Ganja till the XX century. ISJ Theoretical & Applied Science. 1 (21): 7–15. DOI: <http://dx.doi.org/10.15863/TAS.2015.01.21.2>

9. Həsənov EL (2012) Gəncə İmamzadə türbəsi (tarixi-etnoqrafik tədqiqat). 1-ci nəşr. Bakı: Elm və təhsil, 268 p.
10. Khotyasheva OM (2006) Innovative Management. 2nd edition, Saint-Petersburg, 384 p.
11. Kunch R (1994) Diversification and success strategy of entity. Problems of management theory and practice. 1st edition, pp. 96–100.
12. Novichkiy EQ (2001). Problems of strategic management of diversified corporation. M.: Bukvitsa, 199 p.
13. Pozdnyakov VY, Kazakov SV (2010) Economy of Industry: study guide. M. Infra-M, 309.
14. Samarskaya AO (2012) Structural policy of the state as a condition for economic growth. 5th International student scientific e-conference: Student scientific Forum. February 15 — March 31, 2012.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Пути совершенствования государственной поддержки малых предприятий

Нурмухамедова Мухтабар Хасановна, старший преподаватель;

Шодибаева Мастура Комилжон кизи, студент;

Абдулахадов Хусниддин Эргашбой угли, студент

Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Государственная поддержка малых предприятий уже прошла свой начальный этап воплощения. Для её дальнейшего совершенствования можно обратиться к опыту других стран, учитывая при этом наши национальные особенности. Например:

– В Германии, США, Японии чтобы малому предприятию получить кредит крупного размера или техническую помощь оно должно представить точные сведения по абсолютно всем типам деятельности. Такие сведения обычно подготавливаются уполномоченными специализированными организациями или диагностическими центрами. Это существенно снижает риски вложения средств в предприятия. В нашей стране, при ограниченности ресурсов, при массовых обращениях за финансовой помощью и при частых случаях невозвращения выделяемых кредитов необходимо введение института обязательного диагностирования предприятий, нуждающихся в финансовой или технической помощи, либо в реструктуризации. Это будет способствовать сбережению средств и целевому их использованию, а так же повышению ответственности предпринимателей.

Согласно данным, приведённым Рубе В. А. с целью поддержки малых и средних предпринимателей в частности предлагается: упорядочить перечень и содержание типовых услуг поддержки МП, оказываемых из государственных средств; упростить для предпринимателей содержание услуг и облегчить доступ к ним; предоставлять качественные услуги за умеренную плату; повышать действенность государственной политики в отношении МП с возможностью оценивать достигнутые результаты и их экономическую эффективность [1].

– Существенным моментом также является предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, выдаваемых в рамках государственных или региональных программ обеспечения доступа МП к финансовым ресурсам. Такие программы существуют в США, Японии, Германии и мн. других странах. Существует свыше 20 специализированных кредитных программ (краткосрочных — для приобретения оборотных средств, обеспечения экспортных операций, оказания

экстренной помощи и др.; долгосрочных — для приобретения недвижимости, оборудования и/или для модернизации и расширения деятельности, помощи при бедствиях, проведения НИОКР, и др.). Развитие подобной системы в нашей стране позволит значительно расширить базу финансовых ресурсов поддержки МП за счет привлечения частного капитала.

– Интересен опыт инвестиционного кредитования МП в США, Японии и Англии. В его основе создание сети частных инвестиционных компаний (Small Business Investment Companies — SBIC), которые, используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал под гарантии SBA, осуществляют различные инвестиции в МП. Эти компании предоставляют акционерный капитал, долговременные займы, облигационные займы, а также оказывают услуги по финансовому менеджменту. Побудительным стимулом для их деятельности является возможность участия в прибылях в случае успешного развития и дальнейшего расцвета малых предприятий.

– Необходимость интенсивного развития и поддержки инновационной деятельности в секторе МП ставит задачи финансирования этих работ и обеспечения взаимодействия между разработчиками, научно-исследовательскими институтами, университетами и испытательными лабораториями. В мировой практике есть примеры объединения финансовых ресурсов различных ведомств в целях выполнения НИОКР по государственной тематике. Примером поддержки инновационной деятельности США, являются программы «Инновационные исследования в МП» (Small Business Innovation Research — SBIR) и «Распространение технологий МП» (Small Business Technology Transfer — STTR) [2]. Эти программы обеспечивают бюджетное финансирование на конкурсной основе НИОКР, проводимых предприятиями сектора МСП по тематике ведущих федеральных ведомств (NASA, министерства обороны, энергетики, транспорта, медицины, образования и др.). Такие работы проводятся в три этапа. Те, кто занимает первые 3 места на I этапе (длительностью до 1 года), допускаются к II этапу (длительностью до 2

лет), на котором объём субсидирования НИОКР в 3–5 раз больше. Также проходят и к III этапу, на котором самые успешные инновационные разработки выигрывают подряды на коммерциализацию и практическое внедрение своих разработок в производство. Развитие и совершенствование технологий осуществляется программой STTR, которая стимулирует малые предприятия к взаимодействию с некоммерческими исследовательскими институтами. Учитывая этот опыт, в рамках уже существующего государственного «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», рассмотреть возможность объединения части средств ведущих отраслей народного хозяйства (оборонная и авиационно-космическая промышленность, энергетика, металлургия, здравоохранение, транспорт и др.), предусмотренных для проведения НИОКР. Участники этого фонда, сами должны определять тематику НИОКР, ориентировочную стоимость и сроки выполнения этих работ, а также условия проведения конкурсов для получения заказов на выполнение этих работ.

— Очень серьёзной проблемой инновационных предприятий сектора МСП, является защита прав интеллектуальной собственности. В этой связи Японское правительство, по примеру США, предприняло ряд организационных и законодательных мер, обеспечивающих совершенствование национальной системы регистрации прав интеллектуальной собственности, её защиты и распространения. В условиях нашей страны, целесообразно создать экспертный совет, наделённый правом давать заключения о целесообразности финансирования затрат на патентование инновационных разработок малых предприятий и сертификацию новых продуктов в других странах. Для финансирования этих затрат можно использовать государственные гарантии и механизм льготного кредитования. Это позволит многим инновационным предприятиям найти средства для патентования и сертификации имеющихся разработок, обладающих мировой новизной и конкурентоспособностью, облегчив им возможность выхода на мировые рынки.

— Исходя из ограниченности финансовых и материальных ресурсов, которые можно направить на дальнейшее развитие МП, целесообразно обратиться к опыту Великобритании и Японии в части подходов в формировании приоритетных направлений развития МП. Например, в Великобритании в целях оптимизации использования финансовых ресурсов с 2000 г. принята двухуровневая система приоритетов поддержки МП [2]. Аналогично этой системе, предлагается рассмотреть целесообразность применения подобной системы в нашей стране. Первый уровень приоритетности должен соответствовать масштабам общегосударственного применения и способствовать ускоренному накоплению ресурсов необходимых для экономических и социальных преобразований, обеспечивая высокую результативность поддержки и развития конкретных групп предприятий, обладающих стратегической важностью для социально-экономического развития страны. Второй

уровень приоритетности должен соответствовать региональным и местным целям социально-экономического развития и накапливать для их достижения достаточные ресурсы путём поддержки наиболее эффективных и быстро развивающихся предприятий, а так же предприятий высокой социальной значимости. В случае если предприятие отвечает нескольким целевым приоритетам, то оно может рассчитывать на предоставление финансовой поддержки из нескольких источников и/или получить дополнительные льготы.

Программой развития экономики на ближайшие годы поставлена задача довести долю малого бизнеса в ВВП к 2015 г. до 50% вместо 35,6% в 2010 г. Для ее выполнения предстоит осуществить ряд крупных мероприятий, устранить множество препятствий в предпринимательской сфере, а также решить комплекс проблем в рыночной экономике.

Среди общих задач в сфере предпринимательства на первый план выдвигается обеспечение опережающего развития частного сектора, увеличение его доли в экономике страны, в том числе, посредством совершенствования системы защиты законных прав предпринимателей и ограничения вмешательства государственных структур в их деятельность, расширение доступа частных предпринимателей к рынкам ресурсов и сбыта.

Углубление и расширение масштабов работ по развитию частного предпринимательства возможно также за счет предоставления дополнительных льгот и преференций в системе налогообложения для предпринимателей, сокращения и упрощения числа разрешительных процедур для занятия отдельными видами деятельности, стимулирование создания новых малых предприятий, работающих по заказам крупных предприятий.

В указе Президента Республики Узбекистан от 20 июня 2005 г. констатировалось, что повышение доли частного сектора в структуре экономики считать важнейшим приоритетом проводимых в стране экономических реформ и рыночных преобразований.

Крупнейшим фактором формирования предпринимательской среды является дальнейшее увеличение субъектов малого бизнеса в сельской местности, обеспечивающей вовлечение незанятого населения в экономическую деятельность, ускоренное развитие сферы услуг, переход к интенсивному земледелию, преобразование социальной и производственной инфраструктуры села, решение экологических проблем [3].

Одним из направлений успешного развития предпринимательства и повышения его престижа является широкое представительство отечественного бизнеса на внешних рынках, увеличение его экспортного потенциала. Это возможно только при условии эффективной поддержки и осуществления мер по продвижению продукции малых производителей на зарубежные рынки. Во многом решение данной проблемы зависит от самих предпринимателей, готовых налаживать выпуск качественной продукции с наименьшими затратами и пользующейся спросом у зарубежных потребителей.

Однако задача эта весьма сложная и собственными силами способны ее решить немногие предпри-

ниматели. Чтобы придать экспорту продукции широкий размах надо задействовать интересы производителей и государства и активно продолжить осуществление ранее намеченных мероприятий: повышение размера льгот предприятиям экспортирующим продукцию, особенно субъектам малого бизнеса; упрощение порядка экспортных операций, а также процессов приобретения материально — технических средств по импорту, предназначенных для изготовления экспортной продукции; выполнение маркетинговых, рекламных, информационных исследований со стороны инфраструктурных организаций; проведение выставок — ярмарок; оказание действенной помощи в реализации продукции через специализированные внешнеторговые компании и др.

Дальнейшему ускоренному развитию малого бизнеса должно способствовать углубление реформ в банковской и финансовой системах, направленных на рост капитализации банков, повышения доверия хозяйствующих субъектов и населения к банкам, сокращение внебанковского оборота, инвестирование средств банков в реальную экономику.

Огромную роль в более «шустром» развитии малых предприятий играет обслуживание и сервис. Доля услуг в структуре ВВП составляет в США — 80%, Англии, Канаде, Германии — 70%, в Узбекистане — 40%. Доля занятых в этой сфере в развитых странах доходит до 70%, а в Узбекистане — 35%. Таким образом, эти показатели в Узбекистане в два раза ниже. Еще большее отставание имеет место в расходах бюджета семьи на оплату услуг, которые в ряде стран доходят до 50%, а в Узбекистане всего 12% [4]. Очень важно, что в сфере услуг может широко применяться труд женщин, инвалидов, пенсионеров, то есть социально уязвимых групп населения, которые могли бы работать неполный рабочий день, сезонно, по гибкому графику или в домашних условиях.

В апреле 2006 г. Принято постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по ускорению развития сферы услуг и сервиса в 2006–2010 годах, в котором предусмотрены меры по ускорению предпринимательской активности в сфере услуг и бытового сервиса. Утвержден перечень услуг, относящихся к категории приоритетных: аудиторские, страховые, лизинговые,

бытовые по ремонту и техническому обслуживанию компьютерной и другой техники. Хозяйствующие субъекты, занятые в этих сферах освобождаются от уплаты налога на доходы (прибыль) и единого налогового платежа, намечено выделение им льготных кредитов.

В числе перспективных путей ускоренного развития предпринимательской деятельности необходимо отметить также следующее: стимулирование процессов лизинга и франчайзинга, организация тесного сотрудничества крупных и мелких производств, дальнейшая либерализация в сфере экономики и расширение конкурентной среды, развернутая система воспитания всех участников рыночной экономики в духе предпринимательской этики и морали.

Скорость развития малого бизнеса зависит также и от степени передачи ответственности от центральных к региональным и местным органам. Такое перераспределение ролей вполне вписывается в процесс либерализации, экономических и политических преобразований в республике. Это очень целесообразно с точки зрения того, что местные властные и управленческие структуры хорошо знают региональные ресурсные возможности, местные особенности и условия, уклад жизни населения, уровень развития экономики, социальное положение населения. С учетом всех этих факторов они могут более точно определить направления развития малых предприятий, условия и необходимые меры их поддержки.

Для повышения активных действий местных органов необходимо предоставить им большую самостоятельность в решении экономических, социальных и правовых проблем, обеспечить их финансовыми ресурсами, осуществить подбор и обучение кадров, создать необходимую инфраструктуру, образовать зоны свободного предпринимательства, ввести щадящее налогообложение с учетом состояния предпринимательского климата, предоставить местным предприятиям выгодные условия выполнения госзаказов, оказать содействие по выходу на внешнеэкономические контакты с зарубежными фирмами, в том числе по созданию совместных предприятий, открыть им доступ по созданию совместных предприятий, открыть им доступ к местным сырьевым и материальным ресурсам.

Литература:

1. Рубе, В. А. «Малый бизнес: история, теория, практика. — М.: ТЕИС, 2000. — С.141
2. www.sba.gov
3. Указ Президента Каримова И. А. «О дополнительных мерах по стимулированию развития микрофирм и малых предприятий» от 20 июня 2005
4. Ахмеджанов, Т. Б., Фаттахов А. А. Оценка бизнес: учебное пособие. — Т.: ТГЭУ, 2002

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Каналы распределения и их роль в формировании структуры фармацевтического рынка Российской Федерации

Наумов Дмитрий Викторович, студент
Волгоградский государственный технический университет

На основе анализа открытых источников информации сделаны выводы о роли каналов распределения в формировании структуры фармацевтического рынка Российской Федерации. В данной статье рассматривается структура фармацевтического рынка России, особенности и основные тенденции формирования и трансформации каналов товародвижения и их элементов, как основы развития рынка.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, каналы распределения, уровень канала распределения, дистрибьюторы, аптечные учреждения, структура рынка.

Актуальность изучения основных тенденций развития фармацевтического рынка Российской Федерации связана, прежде всего, с возрастающей социальной значимостью [9], [13], которая проявляется в имманентной потребности населения в выздоровлении, фармацевтический рынок имеет огромное значение для повышения уровня благосостояния современного общества. Социальная значимость фармацевтического рынка описывается многими исследователями [2], [3], [4]. Ключевой вклад фармацевтической отрасли в прогресс медицины связан с превращением фундаментальных исследований в инновационные лекарственные средства. Помимо социальной значимости фармацевтический рынок является высокодоходным и быстрорастущим рынком в мировой экономике со среднегодовым ростом 6–10%.

Структура любого рынка является результатом взаимодействия основных участников рынка [7], [8]. Структура фармацевтического рынка Российской Федерации подвержена активным трансформациям [10], [11], в результате чего усиливается контроль государства за его деятельностью, с него уходят случайные и неконкурентоспособные игроки. Конкурентоспособность предприятия является основой эффективности формирования структуры любого товарного рынка [21], [22]. Необходимо отметить, что качественные изменения происходят, в основном, в дистрибуции и розничном сегменте фармацевтического рынка Российской Федерации. Изменения в производственном секторе носят скорее экстенсивный характер: модернизируется существующее производство, создаются новые производственные площадки, как отечественного бизнеса, так и с зарубежным участием. На сегодняшний день структуру отечественного фармацевтического рынка можно представить в виде схемы (рис. 1). Основными элемен-

тами этой схемы являются производители, дистрибьюторы, розничные сети и институт медицинских представителей.

Интернационализация мировой экономики связана с появлением новых тенденций в развитии рынков [15], [16]. Поскольку фармацевтический рынок Российской Федерации стал частью мирового фармацевтического рынка, то сегмент производителей представлен двумя составляющими: отечественными и зарубежными.

В ассортименте отечественных производителей отсутствуют инновационные препараты, приносящие максимальную прибыль, и доминируют низкорентабельные дженерики, поэтому прибыль и экономические возможности развития отечественных предприятий просто несопоставимы с возможностями зарубежных производителей [1]. Например, расходы крупнейших пяти российских компаний на НИОКР составляют в совокупности 15–20 млн. долл. США в год. Аналогичные затраты у «Novartis» — 7 млрд. долл. США. При этом стоимость разработки одного оригинального лекарственного средства (включая маркетинг и дистрибуцию) может достигать 2 млрд. долл. США. Сегмент дистрибьюторов за прошедшие 20 лет претерпел существенные изменения [12], [14], и, прежде всего, в направлении сокращения числа участников рынка, их укрупнения и общей оптимизации структуры.

Развитие конкурентных отношений в пространстве регионов России [5], [6], привело к изменению рыночной структуры на рынке. Например, уход с фармацевтического рынка организаций оптовой торговли был, в основном, связан с обострением конкурентной борьбы за рынки сбыта и усилением рыночной власти крупных национальных дистрибьюторов. Основу дистрибуции фармацевтического рынка Российской Фе-

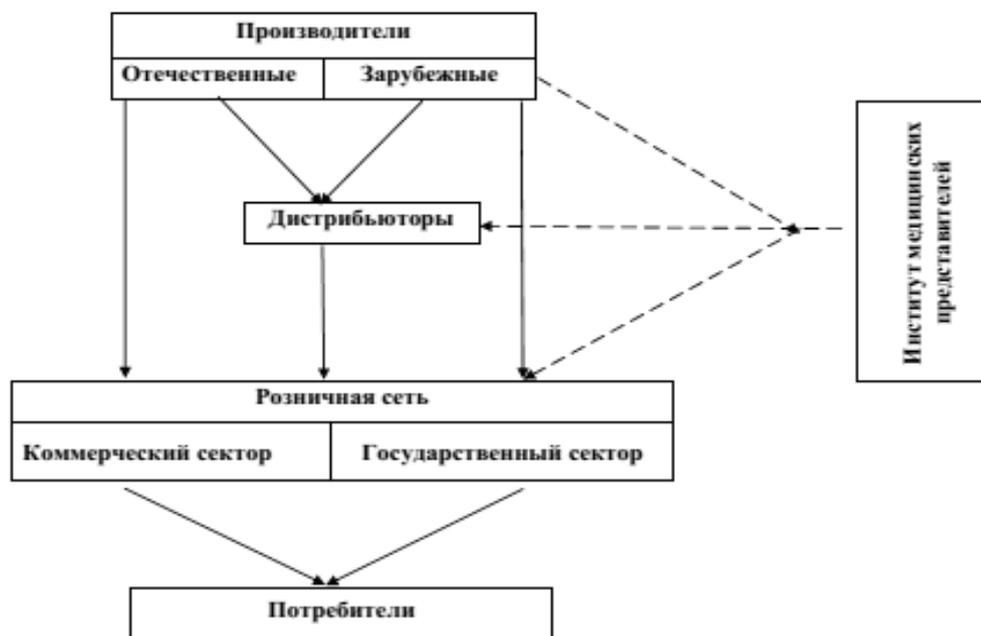


Рис. 1. Структура фармацевтического рынка Российской Федерации

дерации составляют предприятия с широким представительством собственных филиалов в регионах России. В настоящее время наиболее крупные аптечные сети принадлежат оптовым компаниям: ЗАО «СИА Интернейшнл Лтд» (25% акций аптечной сети «36,6»), ЗАО Фирма «ЦВ «Протек» (аптечные сети «Ригла» и «Живика»), «Альянс Хелскеа Рус» (аптечная сеть «Аптека-Холдинг»), «Морон» (аптечная сеть «Старый Лекарзь») и ряд других. Причем число торговых точек у них достигает несколько сотен тысяч аптек. Собственное производство имеют и многие дистрибьюторы — ЗАО Фирма «ЦВ «Протек» (ЗАО «ФармФирма «Сотекс», ООО «Протек-СВМ», ООО «Протеиновый контур»), ЗАО «СИА Интернейшнл Лтд» (ОАО «Биохимик», ОАО «Синтез», ЗАО «Биоком»), ООО «Биотэк» (ЗАО МФПДК «Биотэк», ООО «Биодез», ОАО «Марбиофарм», ОАО «Биосинтез») и др.

Необходимо отметить, что некоторые производители активно осваивают смежные сегменты фармацевтического рынка. Например, компания «Татхимфармпрепараты» приобрела в собственность несколько аптечных учреждений в Казани и является соучредителем оптовой структуры «Татпетрофарм». Такое взаимопроникновение позволяет фармацевтическим предприятиям формировать вертикально-интегрированные структуры с очевидными экономическими и организационными преимуществами подобного построения бизнеса. Розничные продажи лекарственных средств можно разделить на две части: коммерческий и государственный сегменты. К первому сегменту относятся продажи медикаментов через аптечную сеть, за исключением лекарственных средств по дополнительному лекарственному обеспечению (ДЛО). Ко второму — реализация по программе ДЛО и через систему лечебно-профилактических учреждений. Соотношение объемов продаж этих двух сегментов приблизительно 2:1, с тенденцией увеличения этой пропорции.

Очевидно, что возрождение отечественной фармацевтической промышленности должно учитывать особенности взаимодействия ее основных элементов. Функционирование фармацевтического рынка организовано таким образом, что в успехе конкретного лекарственного препарата заинтересован, прежде всего, производитель. Медицинский представитель по определению работает только от имени конкретной компании. Дистрибьютор и розничная сеть не затрачивают усилия на продвижение конкретного продукта, а просто оптимизируют свой ассортимент по критерию экономической целесообразности. Тем не менее, уже на этапе поиска (разработки формулы) препарата эти два звена необходимы как источники первичной информации о потребностях и приоритетах потребительского рынка. А, эффективное продвижение лекарственных средств без взаимодействия с дистрибьюторами, аптечными структурами и медицинскими представителями собственной продукции просто невозможно. Развитию российской фармакологии препятствует ряд серьезных проблем. Если их не решить, Россия может окончательно утратить национальную фармацевтическую промышленность. Прежде всего, речь идет о неэффективности государственной политики по отношению к отрасли. Сохранившийся в течение долгого времени низкий приоритет отрасли привел к отсутствию системной государственной поддержки отечественной фарминдустрии, в отличие от положения в конкурирующих странах, особенно развивающихся. Отсутствует налоговое стимулирование развития отрасли (в том числе экспорта и расходов на НИОКР). Видимо, в связи с катастрофическим положением в отрасли фармацевтика была включена в число приоритетных проектов — наряду с ядерной энергетикой, энергосбережением, аэрокосмической отраслью. В октябре 2010 года была утверждена Концепция развития фармацевтической отрасли до 2020 года.

Таким образом, в результате проведенного анализа существующих каналов распределения и выявления их роли в формировании структуры фармацевтического рынка Российской Федерации, автором статьи было выявлено, что на сегодняшний день сложились различные схемы распределения фармацевтической продукции от производителя к потребителю. Было установлено, что на фар-

мацевтическом рынке Российской Федерации основным является канал продвижения продукции 2-го уровня: производитель-дистрибьютор — аптечное учреждение — покупатель. Помимо этого необходимо отметить наличие тенденций на рынке, которые свидетельствуют об увеличении численности вертикально интегрированных компаний на фармацевтическом рынке Российской Федерации.

Литература:

1. Аналитический обзор «Фармацевтический рынок России. Итоги 2012 года». — URL: <http://www.dsm.ru/markets/114306.06.2012/>.
2. 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.
3. Бельских, И. Е. Реклама лекарственных препаратов в фармацевтическом маркетинге / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 4. — с. 74–80.
4. Бельских, И. Е. Особенности регулирования цен на фармацевтическом рынке / И. Е. Бельских, С. В. Кулагина // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 14. — с. 37–45.
5. Бердников, В. А. Тренды развития конкурентных отношений в пространстве регионов России / В. А. Бердников // Региональное развитие. — 2015. — № 4 (8). — С.4.
6. Бердников, В. А. Институты социальной справедливости в рыночной экономике России: состояние и направления развития / В. А. Бердников, М. А. Бахтина // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2014. — № 11 (121). — С.6–10.
7. Джинджолия, А. Ф. Международный маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика» / А. Ф. Джинджолия, А. В. Евстратов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2011. — 76 с.
8. Евстратов, А. В. Стратегический маркетинг: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая экономика» / А. В. Евстратов, С. А. Абрамов; М-во образования и науки Российской Федерации; Волгоградский гос. технический ун-т. Волгоград, 2010. — 85 с.
9. Евстратов, А. В. Региональная специфика формирования фармацевтических кластеров в современной России / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2011. Т. 11. № 4 (77). — с. 210–215.
10. Евстратов, А. В. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования / А. В. Евстратов, В. С. Игнатьева. // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2015. — № 9 (131). — с. 94–100.
11. Евстратов, А. В. Структурные параметры развития фармацевтического рынка Российской Федерации: закономерности формирования и основные тенденции / А. В. Евстратов // Экономика: теория и практика. — 2014. — № 4 (36). — с. 39–46.
12. Евстратов, А. В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001–2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2015. — № 3 (158). — с. 31–43.
13. Евстратов, А. В. Основные направления и формы организации маркетинговой деятельности на региональном фармацевтическом рынке: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. В. Евстратов. — Волгоград, 2005.
14. Евстратов, А. В. Слияния и поглощения компаний на мировом фармацевтическом рынке / А. В. Евстратов // Известия Волгоградского государственного технического университета. — Волгоград, 2010. Т. 10. № 13. — с. 135–138.
15. Косякова, И. В. Интернационализация мировой экономики и реализация концепции устойчивого развития / И. В. Косякова // Проблемы экономики. — 2007. — № 1. — с. 146–152.
16. Косякова, И. В. Исследование современных принципов и тенденций развития менеджмента / И. В. Косякова, Г. И. Яковлев // Вестник Самарского государственного университета. — 2014. — № 6 (117). — с. 48–55.
17. Кунев, С. В. Формирование инвестиционной привлекательности фармацевтического производителя на основе инструментов маркетинга: системный подход / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1–1. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17205>.
18. Кунев, С. В. Продвижение фармацевтической продукции: проблемы современных моделей и инструментов / С. В. Кунев, Л. В. Кунева, Е. Н. Мальченков // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16283>.

19. Кунев, С. В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений / С. В. Кунев, Л. В. Кунева // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 6. — Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15317>.
20. Пушкарев, О. Н., Грачева А. В. Некоторые особенности комплекса продвижения фармацевтической продукции на рынке России. // Вестник экономики, права и социологии. — 2011. — № 4. — с. 97–101.
21. 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.
22. Чебыкина, М. В. Анализ современной модели конкуренции / М. В. Чебыкина // Известия высших учебных заведений. Серия: экономика, финансы и управление производством. — 2013. — № 2 (16). — с. 90–94.
23. 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.

Оценка альтернативных схем финансирования аэрокосмических проектов на современном этапе развития отрасли

Питулько Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук,
директор по ГОЗ и обеспечению поставок продукции двойного назначения
АО «НПО Энергомаш им. академика В. П. Глушко» (г. Химки)

Большинство существующих методик оценки приобретения новой техники основано на сравнении трех возможных вариантов финансирования:

- покупка оборудования за счет собственных средств приобретателя;
- закупка оборудования приобретателем за счет кредитных ресурсов;
- приобретение оборудования посредством финансового лизинга.

Тем самым по существу сравниваются три метода финансирования: самофинансирование, кредитование и лизинг. Выбор метода финансирования основывается на минимизации расходов на приобретение оборудования, т.е. речь идет о минимизации стоимости соответствующих затрат на использование капитала. При этом расчеты включают в себя определение стоимости лизинга для лизингополучателя и лизинговой компании при сопоставлении этих стоимостей с альтернативными вариантами финансирования проекта. Такой подход целесообразен и в аэрокосмической отрасли.

Основным оценочным показателем в мировой практике считается стоимость сделки по привлечению средств. С целью определения реальной оценки затрат на используемый капитал предлагаем учитывать следующие принципы:

- 1) в расчетах должны быть учтены средневзвешенные предельные затраты используемого из всех источников капитала (собственного, привлеченного и заемного), поскольку свободный денежный поток включает в себя денежные средства, доступные всем поставщикам капитала;
- 2) для расчетов используется чистый денежный поток, т.е. очищенный от налогов;
- 3) расчеты должны быть осуществлены на базе номинальной нормы доходности, полученной с учетом оценки ожидаемой инфляции;

4) в расчетах в обязательном порядке должны быть учтены риски;

5) в прогнозных расчетах необходимо использовать рыночную, а не балансовую стоимость каждого источника финансирования;

6) по возможности, в прогнозах должны быть учтены изменения денежного потока, которые могут быть вызваны изменениями в структуре капитала, инфляцией и риска;

7) варианты расчетов должны быть сопоставимы по времени, для чего необходимо использовать методы дисконтирования финансовых потоков.

Таким образом, при выборе метода финансирования задача сводится к определению ежегодных затрат денежных средств, связанных с использованием источников финансирования, с последующим дисконтированием их по определенной ставке процента с целью приведения затрат к текущей стоимости.

Для предприятия аэрокосмической отрасли, осуществляющего техническое перевооружение и являющегося лизингополучателем, лизинг, по сути, является одним из способов приобретения основных активов, поэтому первым шагом лизингополучателя должен быть анализ вариантов покупки имущества или его финансовой аренды. Такой анализ строится на сравнении лизинга с альтернативными вариантами финансирования капиталовложений.

Отечественными авторами написан ряд работ по оценке целесообразности использования лизинга на основе альтернативного сравнения различных способов финансирования.

Наиболее приемлемой в современных условиях следует признать методику, разработанную В. В. Ковалевым и основанную на методических рекомендациях по расчету лизинговых платежей, утвержденных Минэкономики РФ в 1996 г. [1] В отличие от рекомендаций авторами предлагается в расчетах использовать дисконти-

рованные денежные потоки, т.е. учитывать временную стоимость денег.

По своей сути финансовый лизинг приближен к прямому кредитованию, поэтому для дальнейшего анализа и выбора методов финансирования проектов наряду с самофинансированием рассматриваются два альтернативных варианта привлечения заемных средств на долгосрочной основе — банковский кредит и финансовый лизинг, стоимость которых по проведенным расчетам на год находится в близких пределах.

При проведении расчетов оценивается внутренняя стоимость совокупных затрат, которые в каждом варианте определяются следующим образом.

1. Совокупные затраты сделки по договору покупки за счет собственных средств состоят из расходов на закупку оборудования, включая НДС, и налога на имущество, из суммы которых необходимо вычесть возврат НДС и налоговую экономию от амортизации оборудования и списания налога на имущество на себестоимость.

2. Совокупные затраты сделки по договору покупки за счет кредитных ресурсов равны сумме расходов на погашение кредита и налога на имущество за вычетом возврата НДС и налоговой экономии аналогично первому варианту.

3. Совокупные затраты по лизингу включают в себя сумму всех лизинговых платежей за вычетом возврата НДС по лизинговым платежам и налоговой экономии от списания лизинговых платежей на себестоимость. В данном варианте лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя — собственника имущества. Налоговая экономия определяется как произведение ставки налога на прибыль на сумму лизингового платежа без НДС, т.е. таким образом, если бы данный расход не был бы произведен, то налогооблагаемая прибыль увеличилась бы на эту величину и соответственно увеличился бы налог на прибыль.

4. Плата за пользование кредитом, как и срок предоставления кредита, определяются уровнем развития экономики страны, состоянием инфляционных процессов, степенью развития рынка ссудных капиталов и т.п. Операционные расходы банка зависят от объема обрабатываемой документации. Расходы по страхованию кредита могут осуществляться не всегда, в то время как по лизингу в большинстве случаев они являются обязательными.

Вышеизложенное позволяет сравнить потоки платежей альтернативных методов финансирования, например кредита, лизинга и самофинансирования. Предположим, предприятию необходимо приобрести новое оборудование на некоторую сумму K . По условиям долгосрочного кредитования предусматривается, что стоимость кредита ($CЗK_k$) для предприятия будет равна:

$$CЗK_k = K_{\Pi}(1 + \Pi_{\text{ПЗС}})^n, \quad (1)$$

где K_{Π} — первоначальный размер кредита в стоимостном выражении; $\Pi_{\text{ПЗС}}$ — годовая ставка за пользование заемным капиталом; n — число лет, на которое предоставляется кредит.

Данная формула применима в том случае, если процентная ставка постоянна на протяжении всего

срока ссуды и проценты капитализируются один раз в год [2]. Годовая сумма расходов предприятия на покрытие долговых обязательств будет определяться по формуле

$$CЗK_k^{\text{год}} = \frac{K_{\Pi} \times \Pi_{\text{ПКС}}}{1 - (1 + \Pi_{\text{ПКС}})^{-n}}, \quad (2)$$

где $\Pi_{\text{ПКС}}$ — плата за пользование кредитными средствами.

При использовании лизинга также могут быть рассмотрены различные варианты оценки затрат, связанных с осуществлением лизинговых платежей. В частности, в случае, если платежи по лизингу осуществляются на основе разового платежа, обеспечивающего лизингодателю заданный норматив доходности на вложенные в имущество средства g и вносятся один раз в конце года, может быть использована формула:

$$CЗK_{\text{Л}}^{\text{год}} = \frac{CЗK_{\text{Л}} - OC(1+g)^{-n}}{1 - (1+g)^{-n}} \times g, \quad (3)$$

Как уже отмечалось, выбор наиболее приемлемого метода финансирования должен основываться на анализе современной стоимости потоков платежей, связанных с обслуживанием долговых обязательств, для чего необходимо использовать дисконтирование финансовых потоков.

Современная стоимость кредита может быть рассчитана по формуле

$$CЗK_k^c = K_{\Pi} \times \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}, \quad (4)$$

где r — ставка дисконта.

Современная стоимость лизинговой сделки:

$$CЗK_{\text{Л}}^c = CЗK_{\text{Л}} \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r} - OC(1+r)^{-n+1}, \quad (5)$$

Используя правило выбора соответствующего метода финансирования на основе минимального значения дисконтированной стоимости при условии:

$$CЗK_k^c < CЗK_{\text{Л}}^c,$$

необходимо выбрать в качестве возможного источника финансирования кредит.

Предпочтение отдается лизингу при условии:

$$CЗK_k^c > CЗK_{\text{Л}}^c,$$

Может быть рассмотрено значительное число частных случаев осуществления платежей при использовании кредита и лизинга. В случае изменения условий осуществления платежей необходимо произвести соответствующие корректировки в расчетах,

В свою очередь использование собственных источников финансирования (самофинансирование) имеет смысл в том случае, если стоимость собственного капитала (ССК) меньше стоимости заемного капитала (СЗК), т.е. соблюдается следующее условие:

$$ССК \leq CЗК,$$

При этом стоимость собственного капитала может определяться как требуемая норма доходности собственника на вложенный капитал.

Таким образом, предлагаемый алгоритм позволяет качественно и количественно определить наиболее

приемлемый метод финансирования и может использоваться в качестве методического подхода к выбору источников финансового обеспечения проектов аэрокосмической отрасли России.

Литература:

1. Ковалев, В. В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика / В. В. Ковалев — М.: Финансы и статистика, 2005. — 512 с.
2. Четыркин, Е. М. Финансовая математика / Е. М. Четыркин. — М.: Дело, 2008. — С.44

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Рейтинговые агентства как показатель уровня конкурентоспособности банковского сектора экономики России

Глебов Александр Алексеевич, аспирант

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

В статье рассмотрены основные понятия конкуренции, определены основные подходы к оценке конкурентоспособности организации и банковского сектора и рассмотрен рейтинговый подход, как основной показатель надежности для контрагентов и клиентов.

Ключевые слова: конкуренция, межбанковская конкуренция, конкуренция в банковском секторе экономики, рейтинговые агентства.

Современная экономическая теория рассматривает конкуренцию как борьбу на рынке за экономические ресурсы. Согласно основным постулатам экономики, конкуренция призвана обеспечить научно-технический, общественный и экономический прогресс, как неотъемлемая часть процесса эволюции. Данные постулаты были сформированы еще в 1776 г. А. Смитом в книге «Исследования о природе и причинах богатства народов». В дальнейшем с развитием экономической мысли, конкуренция начинается рассматриваться как некоторое неотъемлемое свойство свободного рынка, и, как следствие, в зависимости от степени оказываемого влияния различают разные типы рынков. Основные из них, это рынки монополистской конкуренции, олигополия и чистая монополия. Каждая из них характеризуется в зависимости от степени влияния на рынке, и, как следствие, возможности каждой отдельно взятой фирмы влиять на покупателя. Таковы теоретические аспекты понятия конкуренция.

Понятие конкуренции по сути является многогранным. В нормативных актах РФ можно найти основные определения, в том числе, и что такое конкуренция. Так, конкуренция — это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1].

Здесь следует заметить, что законодательство в нашей стране не учитывает специфику банковского сектора, в частности не прописывается в нормативных документах понятие межбанковской конкуренции. Так, по мнению С. Н. Виряскина под межбанковской конкуренцией следует понимать экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и соперничества между кредитными орга-

низациями в целях обеспечения лучших возможностей реализации банковских продуктов и услуг, максимально более плотного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли в данных условиях [3]. В данном определении наблюдается значительное расширение понятие конкуренции, которое помимо соперничества включает в себя процесс взаимодействия конкурирующих элементов.

Однако, необходимо учитывать, что помимо понятия межбанковской конкуренции существует понятие конкуренции в банковском секторе экономики. Данное определение, как верно подметил А. С. Сметанкин, является значительно более емким понятием, поскольку включается в себя не только кредитные организации, но и не банковскими кредитно-финансовые организации, действующие на рынке, а также конкуренцию между этими самими организациями на собственном внутреннем рынке [5].

Таким образом, определившись с терминологией дадим краткую характеристику конкуренции, сложившейся на банковском рынке. Согласно данным ЦБ на 08.09.2015 в РФ действовало 773 кредитных организации, при этом со слов зампреда Центробанка Михаила Сухова на топ-30 российских банков приходится 80% рынка [7]. Отсюда можно сделать вывод, о том, что рынок банковских услуг в РФ является высококонцентрированным, причем особо остро проблема высокой конкуренции будет стоять для региональных банков.

В настоящее время для анализа состояния конкурентной среды или отдельного региона применяют главным образом два нормативно правовых акта:

— Приказ Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимателей от 31.03.2003 № 86 «Об утверждении методологических рекомендаций по порядку проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на рынке финансовых услуг»;

– Приказ Федеральной антимонопольной службы от 28.04.2010 № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке».

Для оценки конкурентоспособности отдельной организации возможно применять различные методики, каждая из которых имеет свои сильные стороны и недостатки, за счет того, что в их основу положены различные критерии отбора. Основные из них:

- SWOT-анализ;
- Оценка предприятия на базе 4P;
- Оценка конкурентоспособности Ж. Ж. Ламбена;
- Рейтинговая оценка конкурентоспособности предприятия;
- Матричная оценка конкурентоспособности предприятия;
- Оценка конкурентоспособности, основанная на теории эффективной конкуренции.

Комплексное применение данных методик позволит более точно определить положение организации, степень ее конкурентоспособности. Однако, следует заметить, что данные методики практически не применимы к банковскому сектору экономики, либо применение их возможно для дополнительной характеристики положения организации.

В банковской сфере для определения устойчивости банка, а также его конкурентоспособности на рынке используют главным образом рейтинговые методики оценки, при чем у каждого рейтингового агентства существуют собственные критерии. Среди российских рейтинговых агентств, получивших аккредитацию в Минфине России наравне с «большой тройкой» международных рейтинговых агентств (Standatr&Poor's, Fitch Ratings и Moody's), выделяют:

- «Эксперт РА»;
- Национальное Рейтинговое Агентство (НРА);
- АК&М;
- RusRating.

Согласно данным с сайта Службы Банка России по финансовым рынкам на 09.09.2015 в РФ существует всего 9 рейтинговых агентств, получивших аккредитацию в Минфине России [11]. В то же время следует заметить, что у Банка России также существует собственная методика оценки банков. Данная методика имеет собственную специфику, главным образом она нацелена на то, чтобы производить регулярный мониторинг деятельности коммерческих банков на предмет соответствия законодательным и нормативным актам РФ, в том числе и на соответствие требованиям ФЗ 115 от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также на соблюдение требований Базельского комитета («Базель III»).

Главное же достоинство рейтинговых агентств заключается в комплексном анализе показателей организации. Методика, как правило, включает не только оценку ликвидности, качества активов, структуру пассивов, степень риска и рисковую политику организации, достаточность капитала и прибыльности, но и включает

оценку внешней и внутренней среды организации. Сюда же относят и политику менеджмента, размер и качество клиентской базы, географическое положение, политическую обстановку в стране, уровень прозрачности экономики, проработку нормативной базы. Немало важное значение имеет возможность получения помощи собственников и государства, в случае недостаточности финансовой устойчивости. Рейтинговые агентства также используют несвойственные для российского рынка показатели. Так, в частности, Fitch располагает данными портфеля деривативов банка и отражение сделок секьюритизации на кредитоспособности учреждения [6].

У каждого рейтингового агентства имеются свои показатели, которые определяют в итоге общий рейтинг. К примеру, при присвоении кредитного рейтинга кредитной организации РИА Рейтинг анализирует следующие основные показатели:

- Положение кредитной организации на рынке;
- Акционеры и качество управления кредитной организацией;
- Динамика и структура активов;
- Кредитование и качество кредитного портфеля;
- Обязательства кредитной организации;
- Собственный капитал кредитной организации;
- Ликвидность кредитной организации;
- Доходы и прибыльности кредитной организации;
- Характеристики финансового актива.

Каждый этот показатель (индикатор) оценивается по десятибалльной шкале от 0 до 10. Результат оценки складывается с весами каждого показателя в общем рейтинге, с учетом на поправку на специфику каждой конкретной организации. Потом возможно обработка математическими методами полученных результатов с целью получения итогового балла. После данных процедур предусмотрена принятие внимания дополнительных факторов, влияющих на оцениваемый объект и на его кредитоспособность, но которые не нашли отражение в формализованных критериях, либо их значение выходит за рамки установленной модели. Полученные окончательные значения рейтинга обсуждаются на заседании рейтингового комитета РИА Рейтинг, которая и утверждает присвоение рейтинга [10].

Рассмотренный нами подход РИА Рейтинга является стандартным для рейтинговых агентств и на основе него можно сделать вывод о том, что показатели, вливаемые в рейтинговые агентства, имеют динамичный характер и могут варьироваться в зависимости от политического блока, одного из элементов рейтинга.

Следует заметить, РФ планирует создать собственное национальное рейтинговое агентство. Необходимость создания собственного рейтингового агентства остро возникла весной 2014 года, когда из-за введенных санкций «большая тройка» снизила рейтинговые агентства и ожидаемые прогнозы по рейтингам РФ и отечественных компаний, и банков. В результате, 13 июля 2015 г. президент России Владимир Путин подписал ФЗ № 222 «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76». Одобренный ранее Госдумой закон

установил требования к рейтинговым агентствам, для получения права осуществлять деятельность в РФ. Так, основные условия гласят, что организация должна быть включена Центробанком в реестр рейтинговых агентств, а ее минимальный собственный капитал должен быть больше 50 млн. руб [8].

Таким образом, подведем обобщенные выводы. Необходимо отличать понятие межбанковской конкуренции и конкуренции в банковском секторе экономики которое является более расширенным. На сегодняшний день нет однозначного подхода к определению степени конкурентоспособности отдельной организации банковского сектора и целой отрасли. Для этих целей используют комплексные подходы, главный недостаток которых это большой объем анализируемой информации. Большинство этих комплексных подходов сформировано и «залито» в рейтинговую систему, которая имеет в своей основе такой важный составляющий как политическая составляющая. Данный показатель в своей

основе является субъективным, что искажает достоверность рейтинга. Однако данный рейтинг является индикатором надежности для контрагента и клиентов компаний банковского сектора экономики, и за частую напрямую влияет на их выбор. Искажение данного показателя, либо субъективный метод расчета весов может является существенной проблемой.

На основе всего вышеизложенного можно прийти к выводу об необходимости регламентировать на законодательном уровне рейтинговую систему, в которая будет содержать в себе блоки, и являться объективным показателем. Определенные тенденции к такому развитию уже имеются. В данном случае, полагаю, необходимо исключить в этом случае из блока политическую составляющую, что позволит создать показатель, основанный на объективных фактах. Именно разница между нормативно регулируемым рейтингом и прочими и могут показать влияние политической состояния на рейтинг, что сделает данный сектор экономики более прозрачным.

Литература:

1. ФЗ 135 «О защите конкуренции» (в редакции от 28.12.2013)
2. А. М. Тавасиев // Банковское дело: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013—647 с.
3. Виряскин, С. Н. Центральная проблема в отечественном банковском деле / С. Н. Виряскин // Специально для [www. banker, ru.](http://www.banker.ru) — 2008
4. Коробова, Г. Г. // Банковское дело. Изд. с изм. — М.: Экономисте., 2006. — 766 с.
5. Сметанкин, А. С. Основные направления развития конкурентной стратегии кредитных организаций [Электронный ресурс] / А. С. Сметанкин // Труды МЭЛИ: электронный журнал. — 2012. — Режим доступа: AAAe-magazine.meli.ru/vipusk_3/32_3v_smetankin.doc
6. Электронный ресурс международного рейтингового агентства Fitch Ratings. Режим доступа: <http://www.fitchratings.ru/>
7. Электронная газета Газета ру. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/09/03/n_7547939.shtml
8. Электронная газета. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/finances/23/07/2015/55b0b8c19a794740292123> За
9. Электронный блог, посвященный науке в мире. Режим доступа: http://zdos.ru/nauka/view_art.php7icN280
10. Электронный ресурс рейтингового агентства Риа Рейтинг <http://riarating.ru>
11. Электронный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Возможности анализа безубыточности для целей управления высшими учебными заведениями

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Харченко Анна Алексеевна, магистрант;

Бузыкаев Данияр Булатович, старший преподаватель

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

На сегодняшний момент демографическая ситуация в России такова, что численность населения от 17 до 25 лет (потенциальный контингент вуза) снижается и ближайшие 6–8 лет прироста поступающих не ожидается. Данная динамика контингента обучающихся приводит к снижению доходов вуза: происходит уменьшение субсидирования при том же уровне доходов от платной образовательной деятельности. Как следствие происходит уменьшение объема учебной нагрузки ППС в среднем на 6% ежегодно. В данных условиях перед руководством вузов для сбалансированности доходов и расходов стоит задача оптимизации показателей расходных статей по видам деятельности с целью их снижения. Процесс реализации данной задачи обосновывает необходимость внедрения управленческого учета в вузе и использование его инструментов, главным из которых является анализ безубыточности.

В условиях повышения эффективности работы федеральных государственных организаций высшего образования возникает необходимость внедрения управленческого учета — ведения управленческого учета расходов и доходов по каждой единице деятельности организации и объекту имущества [1].

Управленческий учет доходов и расходов вуза представляет собой подсистему управления и определяется как учетно-аналитическая система, интегрирующая информацию для оценки, анализа финансово-экономического положения образовательного учреждения и планирования его дальнейшей деятельности [2] с целью выработки тех или иных управленческих решений.

В качестве приоритетных задач, стоящих перед руководством вузов в области управленческого учета, выделены следующие:

- выбор метода учета затрат;
- разработка номенклатуры центров ответственности;
- оценка эффективности деятельности центров ответственности [3];

- калькулирование себестоимости образовательных услуг;

- определение оптимального размера учебных групп (уровень безубыточности).

В настоящей статье рассмотрены вопросы применения возможностей анализа безубыточности для целей совершенствования механизма управления финансово-экономической деятельностью бюджетной организации, а именно поиска оптимального (безубыточного) соотношения численности преподавателей и студентов, безубыточного размера учебной группы по соответствующим учебным планам образовательных программ всех направлений подготовки. На основе данных анализа об оптимальном размере учебной группы руководство сможет принять решения следующего характера:

- устранение малочисленных учебных групп,
- осуществление приема обучающихся на образовательные программы по укрупненным группам,
- профилирование студентов после 2-го года обучения путем набора полноценных (с точки зрения численности студентов) групп и т.п.

Основой оптимизации расходов в рамках образовательной деятельности вуза является снижение статьи затрат «Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда» в части расходов по заработной плате профессорско-преподавательского состава, составляющих более 60% общей суммы расходов на заработную плату. Принятые на основе анализа безубыточности управленческие решения являются одним из возможных резервов снижения расходов по заработной плате профессорско-преподавательского состава в рамках образовательной деятельности вуза.

Анализ безубыточности или, иначе, анализ соотношения затрат, объема¹ и прибыли, рассматривает изменение операционной прибыли под влиянием объема выпуска/продаж продукции, продажных цен, переменных затрат на единицу и постоянных затрат в процессе про-

¹ Под объемом понимается определенный в аналитической ситуации объем деятельности: объем продаж, объем производства продукции (работ и услуг) и др. [4]

изводства на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях. Безубыточность работы предприятия — состояние текущей деятельности предприятия, при котором текущие доходы от реализации продукции (работ, услуг) равны или превышают общую сумму затрат на производство и реализацию продукции.

Изначально разработанный для промышленных предприятий, анализ безубыточности проводится менеджерами при обосновании управленческих решений с целью установления параметров безубыточной работы предприятия. При этом ключевым показателем анализа, как правило, является точка нулевой прибыли (точка безубыточности, критическая точка) — такой объем производства, при котором предприятие еще не получает прибыль, но уже не несет убытки.

В соответствии с общепринятой (традиционной) методикой анализа безубыточности однопродуктового производства можно установить не только безубыточный уровень объема продаж (точка безубыточности), но и суммы постоянных затрат, цен и переменных затрат на единицу продукции при заданном значении остальных факторов. В основе этих расчетов лежит базовое уравнение, учитывающее взаимосвязь «затраты — объем производства и продаж — прибыль»:

$$p \times V - A - b \times V = \Pi$$

где Π — прибыль за исследуемый период;

p — цена продажи единицы произведенной продукции;

V — объем произведенной и проданной продукции за указанный период;

A — уровень постоянных затрат;

b — переменные затраты на произведенную (и проданную) продукцию.

Ниже приведены основные параметры режима работы с нулевой прибылью и факторы, определяющие их уровень [9,10]:

$$V = \frac{A}{(p - b)}$$

$$p = \frac{A}{V} + b$$

$$A = V \times (p - b)$$

$$b = p - \frac{A}{V}$$

Что касается предприятий, выпускающих широкий ассортимент продукции, то универсальной точки нулевой прибыли здесь не существует. Положение точки нулевой прибыли меняется в зависимости от структуры выпускаемой продукции. Наиболее предпочтительным, с точки зрения интерпретации результатов анализа безубыточности многопродуктового производства, является показатель точки нулевой прибыли, рассчитанный с учетом ассортимента выпускаемой продукции и выраженный в физических единицах, например, в физических тоннах [11–16]:

$$\text{ТНП} = \frac{A}{\sum_{i=1}^n (p_i - b_i) \times v_i}$$

где n — количество видов продукции;

p_i — цена i -ого вида продукции;

b_i — удельные переменные затраты i -ого вида продукции;

v_i — удельный вес вида продукции в общем объеме.

Показатель точки нулевой прибыли, рассчитанный по данной формуле, необходимо рассматривать с учетом заданного ассортимента продукции. Фактически необходимо использовать особую единицу измерения продукции, которую можно назвать условной ассортиментной единицей. Условная ассортиментная единица — это ассортиментный набор (комплект), включающий каждый вид продукции предприятия в заданной доле. Сумма долей всех продуктов равна единице или ста процентам.

Таким образом, анализ безубыточности, изначально используемый на промышленных предприятиях, строится на единой методологической основе, что дает возможность вырабатывать общие подходы к его проведению в различных отраслях и сферах экономической деятельности: «CVP-анализ можно применять в промышленных предприятиях, организациях сферы услуг и некоммерческих организациях. Критерий применения CVP-анализа — это измерение их объема деятельности» [4].

При проведении анализ безубыточности в вузе важен не как расчет точки безубыточности, как поиск значений параметров режима работы с нулевой и гарантированной прибылью, которыми можно управлять в установленных пределах. Применим параметры режима работы с нулевой прибылью к деятельности высшего учебного заведения и определим степень их управляемости (возможность и целесообразность расчета значений параметров и последующее регулирование их уровня) в соответствии с особенностями деятельности бюджетного учреждения (таблица 1).

Величина контингента обучающихся в вузе V зависит от демографической ситуации в текущий момент времени. Так, в ближайшие 6 лет численность поступающих останется стабильной, прироста обучающихся не ожидается. Таким образом, данный параметр не представляется возможным регулировать ни в сторону увеличения, ни снижения.

Рассмотрим параметр безубыточный уровень средней стоимости образовательных услуг по всем направлениям p . Общий порядок определения платы за образовательные услуги бюджетного учреждения устанавливает учредитель, но только в части услуг, которые являются основными видами деятельности учреждения и оказываются в пределах или сверх утвержденного государственного задания. Например, для учреждений, подведомственных Минобрнауки России, такой порядок установлен приказом от 20.12.2010 № 1898 [5], в соответствии с которым учреждения самостоятельно утверждают размер платы на оказываемые ими платные услуги, за исключением случаев, установленных зако-

Параметры режима работы с нулевой прибылью

Формула	Общее описание	Степень управляемости
$A = V \times (p - b)$	безубыточное значение суммы постоянных затрат при заданном уровне стоимости обучения, переменных затрат и контингента обучающихся в вузе	высокая
$b = p - \frac{A}{V}$	безубыточный уровень переменных затрат на одного обучающегося при заданном контингенте, стоимости обучения и суммы постоянных затрат	выше среднего
$p = \frac{A}{V} + b$	безубыточный уровень средней стоимости образовательных услуг по всем направлениям и формам обучения при заданном контингенте и суммы постоянных и переменных затрат	средняя
$V = \frac{A}{(p - b)}$	безубыточный контингент обучающихся в вузе	низкая

нодательством Российской Федерации. Размер платы определяется на основе расчета необходимых для оказания соответствующих платных услуг экономически обоснованных затрат с учетом конъюнктуры рынка, требований к качеству оказания услуг, в том числе исходя из федеральных государственных образовательных стандартов по соответствующим направлениям подготовки (специальностям). На отдельные платные услуги (работы), оказание которых носит разовый (нестандартный) характер (в том числе на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, относящихся к основным видам деятельности учреждения), плата может определяться нормативным, структурным и экспертным методами, а также на основе калькуляции соответствующих затрат. Размер платы в расчете на единицу оказания платных услуг не может быть ниже величины базовых нормативных затрат на оказание аналогичных государственных услуг по стоимостным группам специальностей и направлений подготовки в отношении контингента, принимаемого на обучение на соответствующий учебный год [5]. Если же учреждение оказывает платные образовательные услуги, которые не являются основными видами деятельности, то бюджетное учреждение вправе по своему усмотрению определять цены (тарифы) на такие услуги. Конкретную стоимость образовательной услуги по каждой образовательной программе необходимо закрепить во внутренних документах бюджетного учреждения (приказе, распоряжении, положении) и указывать ее в договоре об обучении. После заключения договора образовательное учреждение не вправе увеличивать стоимость платных образовательных услуг. Однако ее можно индексировать с учетом уровня инфляции, если такое условие прописано в договоре [6, 7].

Таким образом, в рамках анализа безубыточности для целей управления вузом степень управляемости параметром p зависит от того, к какому виду деятельности — основному или не основному — относится оказываемая образовательная услуга.

Далее рассмотрим параметр безубыточного уровня переменных затрат на одного обучающегося b — пере-

менная часть заработной платы ППС с начислениями на оплату труда. Большая часть расходов ВУЗа направлена на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда научно-педагогического (профессорско-преподавательский состав, научные работники), административно-управленческого, учебно-вспомогательного и обслуживающего персонала. При этом расходы по заработной плате профессорско-преподавательского состава составляют более 60% общей суммы расходов на заработную плату. Нормы времени (в часах) на виды учебной и внеучебной работы ППС, норма времени для дополнительной (почасовой) оплаты труда утверждаются ВУЗом самостоятельно на основе фактически сложившихся данных о затратах труда ППС. Переменная часть заработной платы профессорско-преподавательского состава ВУЗа зависит от числа обучающихся:

- прием зачетов: норма времени на 1 обучающегося;
- прием экзаменов: норма времени на 1 обучающегося;
- руководство, консультации, рецензирование и прием защиты курсовой работы: норма времени на 1 обучающегося;
- руководство, консультации, рецензирование и прием защиты курсового проекта: норма времени на 1 обучающегося;
- проверка контрольных работ обучающихся заочников и проведение очных собеседований по выполненным работам: норма времени на каждую контрольную работу (количество контрольных работ по каждой дисциплине определено в учебном плане).

Таким образом, степень управляемости параметром b является выше среднего, так как нормы времени на виды работ ППС утверждаются вузом.

Рассмотрим параметр уровня постоянных затрат A , который является основным параметром, в большей степени поддающимся регулированию. С учетом оптимизации показателей расходных статей по видам деятельности с целью их снижения, становится очевидным необходимость снижения постоянных затрат вуза, тем самым уменьшить уровень безубыточного контингента,

что, в свою очередь, приведет к увеличению зоны безопасности (запаса финансовой прочности) вуза. Постоянными затратами являются следующие:

- постоянная часть заработной платы ППС;
- заработная плата научных сотрудников;
- заработная плата административно-управленческого персонала;
- заработная плата вспомогательного персонала;
- начисления на выплаты по оплате труда;
- услуги связи;
- транспортные услуги;
- коммунальные услуги;
- арендная плата за пользование имуществом;

- работы и услуги по содержанию имущества;
- прочие работы и услуги;
- налог на землю;
- налог на имущество.

Таким образом, задача анализа безубыточности для целей управления высшим учебным заведением сводится к следующему: найти V общий безубыточный контингент, значении которого является в наименьшей степени управляемым, затем от него найти остальные параметры режима работы с нулевой прибылью. Следует также отметить, что в условиях избыточной нагрузки анализ безубыточности теряет свою значимость и становится менее востребованным.

Литература:

1. www.5программ.рф.
2. В. А. Пискунов В. А. Маняева. Политика по управленческому учету доходов и расходов высшего учебного заведения // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 31.
3. Гаджиев, Н. Г., Ахмедов А. З., Гаджиев Т. Н. Проблемы внедрения управленческого учета в высших учебных заведениях // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 8. с. 40–45.
4. Хорнгрен, Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. Книга 1. / Пер. с англ. — Спб.: Питер, 2012. — 408 с.
5. Приказ Минобрнауки России от 20.12.2010 № 1898 (ред. от 11.08.2015) «Об утверждении Порядка определения платы для физических и юридических лиц за услуги (работы), относящиеся к основным видам деятельности федеральных бюджетных учреждений, находящихся в ведении Министерства образования и науки Российской Федерации, оказываемые ими сверх установленного государственного задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного задания» (Зарегистрировано в Минюсте России 30.12.2010 № 19465) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).
6. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об образовании в Российской Федерации» ст. 54.
7. Постановление Правительства РФ от 15.08.2013 № 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг» п.8.
8. Данилов, Г. В., Рыжова И. Г., Войнова Е. С. Анализ чувствительности производственной мощности, точки нулевой прибыли и запаса финансовой прочности к ассортиментным сдвигам // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2011. № 2. с. 284–286.
9. Войнова, Е. С. Управление многопродуктовым производством на основе показателей безубыточности Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Южно-уральский государственный университет. Челябинск. 2010.
10. Войнова, Е. С. Управление многопродуктовым производством на основе показателей безубыточности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Южно-Уральский государственный университет. Магнитогорск, 2010.
11. Данилов, Г. В., Рыжова И. Г., Войнова Е. С. Расчет производственной мощности и анализ безубыточности на стадии проектирования производственных систем // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 3. с. 34–39.
12. Данилов, Г. В., Рыжова И. Г., Войнова Е. С. Учет ассортиментных сдвигов в структуре выпускаемой продукции в анализе безубыточности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 26. с. 35–39.
13. Войнова, Е. С., Данилов Г. В., Рыжова И. Г. Оперативный анализ и принятие управленческих решений в условиях реального производства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 3–1 (58). с. 225–230.
14. Войнова, Е. С., Данилов Г. В., Рыжова И. Г. Методы определения области риска в многомерном операционном анализе // В сборнике: Математика Бушманова М. В. Приложение математики в экономических, технических и педагогических исследованиях: Сборник научных трудов. 2006 год. Бушманова М. В. Магнитогорск, 2006. с. 39–44.
15. Данилов, Г. В., Рыжова И. Г., Войнова Е. С. Анализ чувствительности производственной мощности, точки нулевой прибыли и запаса финансовой прочности к ассортиментным сдвигам // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2011. № 2. с. 284–286.
16. Данилов, Г. В., Войнова Е. С., Рыжова И. Г. Моделирование влияния ассортимента продукции на основные показатели предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 15. с. 40–46.

Сущность и место внутреннего контроля и его значение в системе управления организацией

Шелест Светлана Сергеевна, магистрант
Государственный университет управления

С 1 января 2013 г. в соответствии со ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» официально установлена обязанность организаций осуществлять внутренний контроль совершаемых хозяйственной операций. Однако, закон не дает определения понятия «внутренний контроль» и не устанавливает никаких ограничений или условий для его организации. В статье автор рассматривается необходимость организации внутреннего контроля, его место и значение в системе управления организацией.

С французского языка «**контроль**» (фр. *contrôle*) переводится как проверка, надзор, управление, регулирование. В Большом экономическом словаре контроль определяется как «система наблюдений и проверки соответствия процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям, выявление результатов управленческих воздействий на управляемый объект» [1].

Система управления любой организацией неразрывно связана с системами учета и контроля. О наличии тесной взаимосвязи между контролем и учетом заявляют ученые экономисты, например, по мнению А.З. Попова, «общим средством счетной науки является независимый контроль, или, иначе говоря, самостоятельное наблюдение» [2]. И.А. Шоломович утверждает, что «учет есть неотъемлемая часть системы контроля на предприятии» [3]. Н.Р. Вейцман «учет всегда и во всем контроль. Каждый отдельный акт учета, равно как и учета в целом есть, прежде всего, проверка правильности предпринимаемых хозяйственных действий» [4]. В.Ф. Палий обозначил, что «контрольная функция выполняется бухгалтерским учетом посредством элементов его метода» [5]. И.А. Белобжецкий заявлял, что «ведущая роль принадлежит контролю, осуществляемому бухгалтерией предприятий в форме: 1) предварительного контроля на стадии рассмотрения первичных документов, поступивших главному (старшему) бухгалтеру на подпись, а также при визировании договоров, смет, приказов и других документов; 2) текущего контроля в ходе учетной регистрации хозяйственных операций и инвентаризаций товарно-материальных и других ценностей; 3) последующего контроля на стадии обобщения и анализа учетной и отчетной информации» [6].

Необходимость организации внутреннего контроля изучали в своих работах многие специалисты, например, А.К. Макальская считает, что «система внутреннего контроля включает в себя надлежащую систему бухгалтерского учёта, контрольную среду и отдельные средства контроля. К отдельным средствам контроля может быть отнесена работа внутренних контрольных служб» [7]. В.Д. Андреев заявляет, что это система «контрольных процедур, план организации и методы управления объ-

ектом в целях эффективного проведения бизнеса, защиты активов, предотвращения ошибок, аккуратности учётных проводок и своевременного представления финансовой информации» [8]. В.В. Бурцев высказывает мнение, что «понятие внутреннего контроля можно трактовать в широком смысле как систему (входящую в систему управления организацией), состоящую из ряда элементов. Внутренний контроль в достаточно узком смысле — один из этапов процесса управления» [9], что «предметом внутреннего контроля является наличие, состояние и (или) действие управляемого звена системы управления организацией» [10]. А.М. Богомолов и Н.А. Голощачев утверждают: «Внутрихозяйственный контроль включает не только бухгалтерский учёт, а всю финансово-хозяйственную деятельность структурных подразделений и предприятия в целом» [11].

С нашей точки зрения **внутренний контроль** — это мероприятия по определению фактического выполнения заданий, для чего реально существующие издержки, расходы, доходы и финансовые результаты и другие показатели сравнивают с плановыми. Надзор за состоянием и движением имущества организации, выполнением обязательств и хозяйственных операций с целью предотвращения отрицательных явлений в хозяйственной деятельности, обеспечение сохранности имущества, материальных ценностей, денежных средств, других ресурсов и выявления внутренних резервов. Можно сказать, что бухгалтерский учет включает в себя отдельные контрольные функции, выполнение которых способствует достижению организацией своих целей.

В Информации Минфина России № ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» сказано, что законодательство РФ о бухгалтерском учете не устанавливает каких-либо требований или условий для организации внутреннего контроля.

Получается, что законодатель не ставит никаких ограничений на порядок, способы, процедуры проведения внутреннего контроля, тем не менее предприятия хотели бы видеть определенные инструкции по организации данной работы. Понятно, что крупные компании могут позволить себе создать соответствующие службы и подразделения, которые работают исходя из конкретных условий ведения бизнеса, но субъектам малого и среднего бизнеса проще организовать внутренний контроль на основании стандартных рекомендаций.

Рекомендации по организации и проведению внутреннего контроля отражены в Информации Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [12]. Обращаем внимание, что

данный документ содержит рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля, в соответствии со ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ. Внутренний контроль, установленный иными федеральными законами, организуется и осуществляется в соответствии с ними.

Так, в данной Информации отмечено, что внутренний контроль — это действия по обеспечению организацией:

- 1) эффективной хозяйственной деятельности, сохранностью активов;
- 2) надежной и оперативной финансовой и иной отчетностью;
- 3) соблюдение применимого законодательства.

В рекомендациях Минфина сформированы основные элементы внутреннего контроля [п.5, 12], к которым относятся:

- 1) контрольная среда — комплекс стандартных мероприятий, которые определяют общее понимание и требования к внутреннему контролю в целом;
- 2) оценка рисков — раскрытие и анализ рисков, при выявлении рисков организация принимает соответствующие решения по управлению ими;
- 3) процедуры внутреннего контроля — действия по минимизации рисков, влияющих на достижение организацией своих целей;
- 4) информация и коммуникация — распространение качественной и своевременной информации, необходимой для принятия управленческих решений и функционирование внутреннего контроля;
- 5) оценка внутреннего контроля — осуществляется не реже одного раза в финансовый год в отношении всех выше названных элементов внутреннего контроля с целью определения их эффективности и результативности, а также необходимости их изменения.

Финансовое ведомство рекомендует, как организовать внутренний контроль, процедуры внутреннего контроля, которые описывает Минфин, всем знакомы на практике [п.8.1, 12], в частности:

- документальное оформление событий хозяйственной жизни (что само собой разумеется и является неотъемлемой частью бухучета);
- подтверждение соответствия между объектами/документами или их соответствия установленным требованиям;
- санкционирование сделок/операций персоналом более высокого уровня, чем лицо, проводящее саму сделку/операцию;
- разграничение полномочий и ротация обязанностей работников;
- сверка данных и контроль за фактическим наличием и состоянием объектов (в том числе физическая охрана, ограничение доступа, инвентаризация);
- надзор — к примеру, за правильностью сделок, учетных операций; за точностью составления смет, планов; за соблюдением сроков составления отчетности;
- контроль за компьютерной обработкой информации.

В соответствии с п. 17 Информации № ПЗ-11/2013 порядок организации внутреннего контроля, в том числе обязанности и полномочия подразделений и персонала в этой сфере, определяется руководителем в зависимости от характера и масштабов деятельности организации, особенностей его системы управления.

Функции внутреннего контроля, как правило, распределяются между руководством, специальным отделом внутреннего контроля либо ревизором, главным бухгалтером или иными ответственными лицами, при этом сам процесс организации и оценки внутреннего контроля может быть отдан на сторону независимому консультанту [п.18.1–19, 12]. Минфин признает, что малые предприятия должны руководствоваться требованием рациональности, в случае если какие-либо элементы внутреннего контроля не могут быть применены субъектом малого предпринимательства, его руководитель может взять такой контроль на себя, не передавая свои полномочия другим лицам [п.20, 12].

Принципы внутреннего контроля надо оформить документально, здесь тоже нет ничего нового, это может быть единый документ (в том числе в электронном виде), в котором прописан порядок организации внутреннего контроля, а может быть и так, что различные составляющие системы внутреннего контроля разбросаны по различным внутренним документам компании. Так, часть этих положений может быть закреплена в организационно-распорядительных документах компании (в том числе в должностных инструкциях, приказах руководителя), другая часть может быть, к примеру, элементом кадровой политики; третья — учетной политики и так далее [п.11–12, 12].

В приложениях Минфин дал рекомендации по оценке внутреннего контроля [прил. № 1, 12]. и привел пример распределения полномочий и функций по организации внутреннего контроля [прил. № 2, 12].

Исходя из изученного материала, становится понятно, что значение внутреннего контроля в системе управления организацией — это:

- 1) обозначение фактического состояния организации;
- 2) сопоставление результатов выполненных заданий с планируемыми управленческими решениями;
- 3) анализ выявленных отклонений и масштаб их влияния на характер деятельности организации, особенностей его системы управления;
- 4) раскрытие и устранение обстоятельств зафиксированных отклонений.

Продолжая рассуждения о значении внутреннего контроля, целесообразно было бы определить его место в системе управления организацией.

Для лучшего хода каждой из стадий процесса управления необходима контрольная функция.

На стадии планирования это:

- 1) оценка рациональности плановых заданий — управленческих решений;
- 2) соответствие плановых заданий принятым уставкам и целям, а также общей стратегии деятельности организации.



Рис. 1. Стадии процесса управления

На стадии учета необходимо обеспечить контроль за:

- 1) состоянием и движением имущества;
- 2) эффективным использованием материальных ресурсов в соответствии с утвержденными нормативами и сметами;
- 3) выполнением обязательств;
- 4) необходимостью и легитимностью хозяйственных операций организации, и т.д.

Данные учета служат информацией для контроля. С другой стороны, необходим контроль достоверности самого учета.

На стадии анализа осуществляется оценка информации о результатах выполнения плановых заданий — управленческих решений, контроль обеспеченности запасов и затрат источниками формирования, оценивают степень приближения фактических результатов к поставленным заданием какой-либо управленческой программы, выявляют отклонения.

На стадии регулирования нужно обеспечить контроль над правильностью исполнения принятых плановых заданий для достижения необходимых результатов управленческих решений исходя из конкретных условий ведения бизнеса.

При этом, следует понимать, что внутренний контроль способствует достижению поставленных целей, а не гарантирует их достижение. Эффективность внутреннего контроля может быть ограничена:

- изменением экономической конъюнктуры или законодательства;
- превышением должностных полномочий руководством или персоналом, включая сговор сотрудников;
- возникновением ошибок в процессе принятия решений, осуществления фактов хозяйственной жизни,

ведения бухгалтерского учета, в том числе составления финансовой отчетности.

В заключение отметим, что внутренний контроль на том или ином уровне обеспечивается любой организацией, его процедуры, перечисленные в п. 8.1 Информации Минфина России № ПЗ-11/2013 [12] хорошо знакомы любому хозяйствующему субъекту, как и ранее, они продолжают проводить процедуры внутреннего контроля, но уже в соответствии со ст. 19 Закона о бухгалтерском учете. Возможно, им придется что-то подкорректировать, унифицировать, одним словом — привести свои внутренние регламенты в соответствие требованиями российского законодательства. Поэтому вопрос стоит о необходимости системного подхода к внутреннему контролю, данный вид контроля должен быть организован на всех уровнях управления, во всех подразделениях, и участвовать в нем должен весь персонал в соответствии с его полномочиями и функциями, должна проводиться оценка его эффективности.

В связи с изложенным можно предположить, что эффективное управление организацией вероятно в том случае, если на нем создана дееспособная система внутреннего контроля, позволяющая делать выводы о использовании материальных ресурсов и возможностях предприятия. Внутренний контроль должен входить в обязанности не только руководителей всех уровней, но и являться функцией каждого работника организации в рамках выполняемых им обязанностей, в противном случае внутренний контроль принимает форму последующего контроля и становясь неспособным оказывать оперативное влияние на выявленные искажения и отклонения, то есть предпринимать меры своевременно устранят коммерческие, финансовые и внутрифирменные риски в управлении организацией.

Литература:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Фонд «Правовая культура», 1994. 528 с.
2. Попов, А. З. Теория и искусство в бухгалтерской деятельности // Счетоводство, 1904, № 23. — с. 277
3. Шоломович, И. А. Как читать баланс промышленного предприятия. — Киев. Укротделение Госфиниздата, 1938. — с.9

4. Вейцман, Н. Р. Главный бухгалтер и главный экономист // Бухгалтерский учет, 1976, № 9.
5. Палий, В. Ф., Соколов Я. В. Введение в теорию бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 1984.
6. Белобжецкий, И. А. Ревизия и контроль в промышленности. Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1987. с. 13.
7. Макальская, А. К. Внутренний аудит: учебно-практическое пособие / А. К. Макальская. М.: Издательство «Дело и сервис», 2000. 80 с.
8. Андреев, В. Д. Система внутрихозяйственного контроля: основные понятия / В. Д. Андреев // Аудиторские ведомости. 2004. № 2. с. 35–41
9. Бурцев, В. В. Основные аспекты организации внутрихозяйственного контроля в акционерном обществе / В. В. Бурцев // Аудитор. 2002. № 4. с. 38–41
10. Бурцев, В. В. Основные направления совершенствования внутреннего контроля в организации / В. В. Бурцев // Аудиторские ведомости. 2002. № 10. с. 42–47.
11. Богомолов, А. М. Внутренний аудит. Организация и методика проведения / А. М. Богомолов, Н. А. Голощапов. М.: «Экзамен», 1999. 192 с.
12. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 от 26.12.2013 г. «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» / Текст документа приведен в соответствии с публикацией на сайте <http://www.minfin.ru> по состоянию на 26.12.2013
13. Антаненкова, Е. Внутренний контроль в организации // Консультант. 2014. № 9. с. 78–81.
14. Богданович, И. С., Соболева О. А. Место внутреннего контроля в системе управления предприятием и форма его организации/ Богданович И. С., Соболева О. А. // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономические и технические науки. — Выпуск № 5 / 2014
15. Бурцев, В. В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — № 4.
16. Данченко, С. П. Как организовать внутренний контроль: рекомендации Минфина // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2013. № 12. с. 21–31.
17. Котлячков, О. В., Фазульянова З. З. Необходимость организации внутреннего контроля экономического субъекта и вопросы оценки его эффективности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 29. с. 29–43.
18. Минфин рассказал, как правильно контролировать бухучет изнутри (комментарий к Информации Минфина России № ПЗ-11/2013) // Главная книга. 2014. № 3. с. 9–10.
19. Тойц, М. Внутренний контроль: рекомендации Минфина // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия». 2013. № 38. с. 12–15
20. Филиппев, Д. Ю., Беспалова И. Г. Функция контроля в системе бухгалтерского учета/ Филиппев Д. Ю., Беспалова И. Г. // Бухгалтерский учёт. Москва. — 2008. — № 13. (02.07.08)
21. Шелестова, Н. Л. Внутренний контроль — требование, обязательное к исполнению // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2014. № 1. с. 41–48.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Реализация метода дерева в моделировании процесса принятия решений

Власов Дмитрий Анатольевич, кандидат педагогических наук, доцент;
Кафедра математических методов в экономике
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г. Москва)

Ключевые слова: *принятие решений, модели принятия решений, дерево решений, оптимальное решение, методы принятия решений, анализ данных, стратегия.*

Управленческая деятельность традиционно представляет собой цикл операций над категориями: «Подготовка», «Принятие» и «Реализация». Естественным является стремление к выбору непременно оптимальных, правильных решений. В контексте моделирования процесса принятия решений актуальны следующие вопросы.

Что следует понимать под *допустимым* решением? Какое решение следует допустить к рассмотрению, а какое следует сразу исключить? Насколько мы ограничены в принимаемых решениях? Что следует понимать под *оптимальным* решением? Является ли оптимальное решение лучшим для всех или только для некоторых субъектов? Должно ли оптимальное решение оставаться таковым на протяжении некоторого промежутка времени? Каковы *критерии оптимальности* решения? Каковы границы оптимальности и что делать, в ситуации, если оптимального решения не существует? Должен ли быть критерий оптимальности решения единственным и неизменным или критериев оптимальности может быть несколько и они подвержены изменениям? Какой *принцип (принципы)* должен лежать в основе принимаемых решений? Опыт, интуиция, случай, здравый смысл, чужое мнение? Влияет ли *фактор времени* на процесс принятия решения? Что делать, если решение необходимо принять моментально, а не через полчаса или год?

Есть ли зависимость процесса принятия решений от полноты имеющейся *информации*? Что делать, если имеющейся информации недостаточно или она полностью отсутствует? Способны ли мы научиться и научить принимать оптимальные решения? Существуют ли общие закономерности в области принятия решений или принятия решений — набор сугубо частных приемов, работающих для решения частных проблем и не подлежащих обобщению, распространению на различные

области? Можно ли говорить о существовании общего *концептуального аппарата* в рамках категорий «*Решение*», «*Процесс принятия решений*», «*Метод принятия решений*», «*Модель принятия решений*»? Вне зависимости от того, какой точки зрения придерживаться по обозначенным выше вопросам, очевидно, что *принятие решений было и остается важнейшим продуктом человеческой деятельности, в процессе принятия решений происходит интеграция знаний, компетенций, интересов, мировоззрения лица, принимающего решение (ЛПР)* [3].

Метод деревьев решений. Применение метода деревьев решений позволяет получить *прогнозируемое значение характеристики* (например, доходности, эффективности и др.) на основе анализа исходной информации. *Деревья решений (Decision Tree)* в широком смысле являются структурами данных, на основе которых возможно содержательно интерпретировать шаблоны данных с целью их последующего распознавания. Деревья решений представляются в виде особых *иерархических структур*, включающих в себя узлы принятия решений. В процессе работы с деревом решений каждому узлу необходимо поставить в соответствие *количественную характеристику* с целью прогнозирования последующего значения. *Начальные данные* должны быть подготовлены (аналитический, статистический, экспертный методы [5]), а с другой стороны, может быть предусмотрено *накопление множества стратегий* (вероятных исходов), в рамках конкретной задачи принятия решения. Важны так же представления о *логической последовательности* событий и вероятных исходов.

Опишем далее *структуру деревьев решений*. С точки зрения классификации графов, дерево решений является *древовидным графом*. Данная структура включает в себя *узлы*, которые соединены друг с другом

ребрами. Следует отметить, что недопустимо образование ребрами цикла, т.к. в этом случае будет иметь место граф, отличающийся от древовидного. Наличие цикла в графе усложняет (при условии выхода из цикла) и даже делает невозможным его использование в процессе принятия решений. Уровни дерева образуют иерархическую структуру, отражающую специфику исследуемой ситуации [2].

В дереве решений присутствует один специальный узел, называемый *корневым*. Как следует из названия, этот узел представляет собой основу дерева, т.к. от корневого узла есть пути по дереву к другим узлам. Кроме корневого узла существуют *листовые узлы*. Они располагаются в конце любой цепочки подряд следующих ребер. Приведенное в рамках данной статьи описание структуры типа «дерево» данных является максимально абстрактным, без привязки к предметным областям — с целью самого широкого понимания и последующего применения в моделировании процесса принятия решения.

Метод деревьев решений характеризуется рядом преимущественных особенностей, благодаря которым он является *востребованным и эффективным инструментом* в моделировании принятия решений. Однако имеет место проблема построения деревьев решений. Несмотря на широкое использование, эвристические методы построения деревьев решений, основанные на использовании *жадных алгоритмов*, не способны определять наиболее полные и точные правила классификации данных.

Метод принятия решений на основе дерева решений относится к группе методов, позволяющих выполнять анализ данных (*Data Mining*) и позволяющих интегрировать математический инструментарий и передовые достижения в области *IT* и решать актуальные задачи анализа данных: задачу классификации и задачу прогнозирования. Реализация дерева решений позволяет исследовать ситуацию в рамках *последовательной и иерархической структуры*, создавать *интуитивные модели*, существенно упрощающие понимание исследуемой ситуации. В большинстве случаев построенные модели принятия решений подлежат легкой содержательной экономической, управленческой интерпретации, интуитивно понятны.

Большинство количественных методов принятия решений [1] относятся к параметрической группе методов, при работе с которыми требуется заранее иметь определенную информацию (такую как вид модели, тип зависимости между переменными модели, тип переменных и др.). В отличие от других методов, метод дерева решений относится к группе непараметрическим методам принятия решений, применение которых позволяет анализировать данные с отсутствием исходной информации о виде зависимости между ними. При этом точность прогноза развития ситуации сопоставима с другими методами принятия решений.

Построение и исследование модели в виде дерева решений. Множество стратегий руководителя: $A = \{A_1, A_2, A_3, A_4\}$, где A_1 — «Большое предпри-

ятие», A_2 — «Среднее предприятие», A_3 — «Малое предприятие», A_4 — «Продажа патента» / производственных площадей / оборудования и т.д. Множество состояний экономической среды: $B = \{B_1, B_2, B_3\}$, где B_1 — «Крайне благоприятное», B_2 — «Средне благоприятное», B_3 — «Неблагоприятное». Данные об ожидаемом доходе представлены в матрице

$$D = \begin{pmatrix} 300000 & 50000 & -200000 \\ 200000 & 100000 & -50000 \\ 100000 & 10000 & 1000 \\ 25000 & 25000 & 25000 \end{pmatrix},$$

содержательный смысл элементов которой представлен далее. Например, при выборе крайне оптимистической стратегии A_1 и реализации B_1 наблюдаем максимальный доход 300000, однако при развитии негативного сценария событий — благоприятном состоянии экономической среды ожидаемый убыток будет максимальным и составит 200000. С другой стороны, инвестиции B_2 даже при самом лучшем состоянии экономической среды не обеспечит прибыль на уровне A_1 . Выбор стратегии A_4 избавляет ЛПР от неопределенности состояния экономической среды в дальнейшем. Эта особенность проявляется в том, что все элементы последней строки матрицы D одинаковы.

Дерево решений, адекватное описанной ситуации принятия решений представлено на рис. 1. Оно построено при *двух ожиданиях состояний экономической среды*. Начальное оптимистическое ожидание $P = \{0.5, 0.3, 0.2\}$ (верхняя область дерева решений). Уточненное (например, в результате дополнительного исследования экономической среды) *пессимистическое ожидание* $P = \{0.1, 0.7, 0.2\}$, надежность которого выражена следующей матрицей

$$\begin{pmatrix} & B_1 & B_2 & B_3 \\ B_1 & 0.81 & 0.12 & 0.07 \\ B_2 & 0.09 & 0.86 & 0.05 \\ B_3 & 0.06 & 0.2 & 0.74 \end{pmatrix}.$$

Оптимальные стратегии соответствуют максимальному уровню ожидаемого дохода (принцип максимизации дохода). Возможен последующий анализ ситуации с учетом одновременного минимизации риска, с привлечением функций полезности для формализации отношения ЛПР к риску.

Представим *рекомендации по использованию метода дерева решений* с целью повышения эффективности его использования, как в учебных, так и в профессиональных ситуациях. Рекомендация 1. Дерево решений становится эффективной моделью процесса принятия решений, если в ней нашли отражение множество всех альтернативных стратегий, множество всех альтернативных состояний среды, распределение вероятностей и ожидаемые исходы всех комбинаций вариантов. Рекомендация 2. Дерево решений должно быть построено на основе достоверной информации, полученной результате предварительной подготовки к принятию решения. В этом случае оно позволяет осознать и наглядно представить последовательную структуру

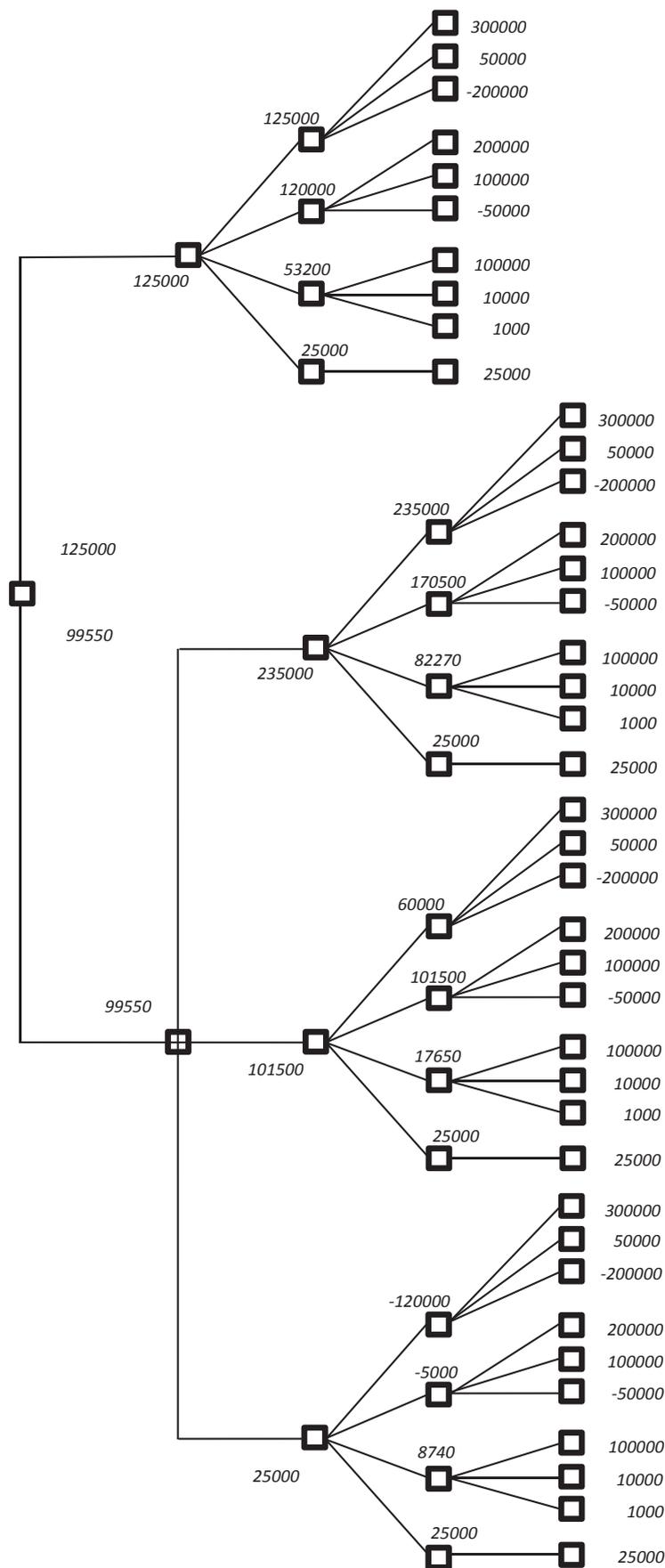


Рис. 1. Дерево решений

процесса принятия решения в виде схемы с символами, которые доступнее воспринимать и анализировать. Рекомендация 3. Проблему размера дерева решения можно решить с помощью современного программного

обеспечения. Кроме того, существуют техники регулирования глубины, позволяющие уменьшать размер дерева решений путем удаления участков, имеющие несущественное значение.

Литература:

1. Власов, Д. А., Монахов В. М., Монахов Н. В. Математическое моделирование и методы внутримодельных исследований. М.: МГГУ им. М. А. Шолохова, 2007—345 с.
2. Власов, Д. А., Синчуков А. В. Новое содержание прикладной математической подготовки бакалавра. // Преподаватель XXI век. — М.: МПГУ, 2013 Т. 1 № 1, с. 71—79
3. Власов, Д. А., Синчуков А. В. Стратегия развития методической системы математической подготовки бакалавров. // Наука и школа. — М.: МПГУ, 2012 — № 5 — с. 61—65
4. Микони, С. В. Теория принятия управленческих решений. СПб.: Лань, 2015—448 с.
5. Тихомиров, Н. П., Тихомирова Т. М. Риск — анализ в экономике. М.: Экономика, 2010—320 с.

Формы стимулирования в системе мотивации труда

Жилина Екатерина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент

Уфимский институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Одним из самых важных управленческих процессов на предприятии является применение современных методов мотивации и стимулирования труда. От эффективности данных методов напрямую зависит рост производительности труда работников и соответственно рост товарооборота.

По мнению Ю. Ф. Гордиенко «мотивация — это процесс побуждения каждого сотрудника и всех членов коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и для достижения целей организации».

Профессоры университета Рочестера Ричард Райан и Эдвард Деси описывают мотивацию, как «основополагающие установки и цели, которые приводят к действию».

При этом в системе стимулирования должны сочетаться как материальные, так и нематериальные методы, и инструменты мотивации [2].

Специалисты международного рекрутингового агентства Kelly Services провели исследование «Мотивация персонала на российском рынке труда». Согласно полученным результатам, главным мотивирующим фактором для работников в России является материальная компенсация. Вместе с тем, кроме заработной платы работникам немаловажен карьерный рост, масштабные и интересные задачи, а также официальное трудоустройство.

Рассматривая теории мотивации необходимо отметить основные из них:

- 1) теория «верующего человека» (М. Вебер);
- 2) теория «экономического человека» (А. Смит);
- 3) теория «механистического человека» (Ф. Тейлор);
- 4) теория «эмоционального человека» (Э. Мэйо);
- 5) теория «неомеханистического человека» (Ф. Херцберг) [1].

Появление и развитие этих теорий обусловлено специфичным периодом экономических отношений, которые, в свою очередь, являлись основой для возникновения определенных мотивов и стимулов трудовой деятельности.

Все методы мотивации принято разделять на материальные и нематериальные стимулы. Материальные стимулы, в свою очередь, подразделяются на денежные и неденежные стимулы.

К денежным стимулам относят: заработную плату, премии, надбавки, доплаты.

К неденежным стимулам относят: медицинское обслуживание, страховка, путевки, питание, оплата транспортных расходов и мобильной связи, абонементы в спортзал, место на парковке, дополнительный отпуск, предоставление служебного транспорта и т.п., и функциональные: улучшение организации и условий труда.

Нематериальные стимулы подразделяются на социально-психологические и моральные.

Нами предлагается авторская градация форм стимулирования труда, которая состоит из нескольких частей:

1. Форма материального стимулирования:

А) Материальные методы (денежные): заработная плата, комиссионные выплаты, премии, предоставление возможности покупки акций, скидки и льготы на покупку товара данного предприятия, кредитование, стипендии от предприятия, оплаченные невыходы на работу некоторым категориям сотрудников (учащиеся, женщины в декретном отпуске и т.д.), развитие хозрасчетной ответственности подразделений и работников, оплата обучения и т.д.

Б) Материальные методы (социально-бытовые): социальные льготы, не предусмотренные ТК РФ, жилье, медицинское обслуживание, организация питания, организация обучения и воспитания детей, льготное пенсионное обеспечение, оплата транспортных расходов, мобильной связи, интернет, предоставление бытовых услуг и т.д.

2. Форма нематериального стимулирования:

А) Нематериальные методы на основе признания: поощрение свободным временем, общественное признание заслуг коллектива и отдельных работников, вручение памятных знаков и грамот, объявление благодарности на собраниях, награждение туристическими поездками, билетами, личное признание руководством фирмы, проявление максимальной заботы о нуждах людей и т.д.

Б) Нематериальные методы на основе духа соперничества: введение бальной оценки сотрудников, внедрение бальной оценки коллективов подразделений и т.д.

В) Нематериальные методы на основе оценки морально-психологического климата: проведение корпоративов, совместная встреча дней рождений, формирование легенд, традиций, повышение престижа предприятия, воспитательная работа, вселение в людей уверенности в завтрашнем дне и т.д.

Г) Нематериальные методы на основе создания условий труда: комфортное рабочее место, условия для релаксации, соотношение времени труда и отдыха и т.д.

Д) Нематериальные методы на основе вовлеченности в деятельность предприятия: привлечение работников к управлению, возможность участия в собраниях коллектива, участие в прибылях, участие в акционерном капитале, возможность напрямую обращаться к руководству и т.д.

Е) Нематериальные методы на основе возможности самореализации или самосовершенствования: командировки, предоставление возможности для получения дополнительного образования, проведение тренингов, повышение в должности, абонементы в спор зал и т.д.

Таким образом, авторами выделяются две формы мотивации, которые включают в себя несколько подразделов.

Однако рассматривая вопрос мотивации труда недостаточно знать методы стимулирования труда необходимо так же опираться на модель В. И. Герчикова [3].

Модель разработана специально для анализа мотивации российских работников и учитывает отечественную специфику, многократно отработанную на десятках отечественных предприятий. В модели выделяются четыре базовых типа мотивации достижения и один тип мотивации избегания:

- инструментальный тип. Работа рассматривается только как источник заработка и других благ, получаемых в качестве вознаграждения за труд;

- профессиональный тип. Работник ценит в работе ее содержание, возможность проявить себя и доказать, что он может справиться с трудным заданием, которое не каждому по силам;

- патриотический тип. Работников этого типа интересует участие в реализации общего, очень важного для организации дела;

- хозяйский тип. Выражается в добровольном принятии работником на себя полной ответственности за выполняемую работу;

- избегательный тип. Работник обладает слабой мотивацией к эффективной работе. Его основное стремление — минимизировать свои трудовые усилия на уровне, допустимом со стороны непосредственного руководителя.

Авторами статьи предлагается рассмотреть еще несколько типов мотивации:

- тип «Звезда». Работнику важно признание высшего руководства. Данный тип готов делать любую работу, главное быть признанным. Для него совершенно не важно, какими способами будет достигнуто данное признание со стороны начальства. Мотивирующий фактор: быть в поле зрения начальства, личное поручение заданий.

- тип «Всадник». Работник данного типа «хороший менеджер», умеет перераспределить свой объем работы

на других сотрудников, при этом создает эффект делового и занятого сотрудника. Мотивирующий фактор: контроль над выполнением порученного задания и пресечение попыток дальнейшего делегирования и возврата полномочий.

- тип «Альпинист». Для работника данного типа важен только карьерный рост. Выполняет свои обязанности профессионально и с большой отдачей. При отсутствии карьерного роста работник меняет место работы. Мотивирующий фактор: предоставление возможности карьерного роста.

- тип «Рабочая лошадка». Работника подобного типа не интересует патриотическое участие в реализации общего, очень важного для организации дела, он просто не умеет говорить «нет». Именно данный тип сотрудников оказывается в поле зрения типа «Всадник». Сотрудник этого типа выполняет работу на требуемом уровне, но не более того, готов работать сверхурочно, карьерный рост не интересует. Мотивирующий фактор: премии по итогу выполненного объема работы, предоставление дополнительных выходных дней.

- тип «Финишная прямая». Для работника важно первым выполнить порученное коллективу задание. Мотивирующий фактор: премии по итогу выполненного объема работы, предоставление дополнительных выходных дней, объявление благодарности на собраниях.

- тип «Душа коллектива». Трудовой потенциал данного типа работника проявляется только в совместном труде. Он может быть лидером, генерировать идеи, выступать организатором действий, но как только остается один на один с порученным ему заданием трудовой потенциал исчезает. Данные работники обладают неуверенным характером, и только в коллективе готовы раскрывать свои возможности. Мотивирующий фактор: поручать задания для совместного выполнения с другими сотрудниками.

- тип «Потребитель». Цель данного сотрудника получить определенную выгоду от компании (квартиру, должность и т.д.). До получения намеченной цели сотрудник готов работать с полной отдачей, но при получении достигнутого интерес к труду исчезает. Мотивирующий фактор: получение выгоды (поездка на отдых, командировка и т.д.). Отличие от инструментального типа, заключается в постановке постоянно новых целей достижения с учетом личных интересов.

Таким образом, авторы предлагают выделять 12 типов трудовой мотивации, включая типы по модели В. И. Герчикова.

Кроме того, Н. А. Вторушин, А. М. Потопов [1], отмечают в своём исследовании, что работа в крупных межнациональных компаниях связана с жесткими требованиями и регламентами, что влияет на демотивацию труда. Как следствие, нужно разрабатывать дополнительные стимулирующие факторы.

Исходя из вышеизложенного, добиться высокой эффективности труда можно только путем умелого сочетания различных методов мотивации и стимулирования трудовой деятельности, с учетом выделенных типов трудовой мотивации.

Литература:

1. Вторушин, Н. А., Потапов А. М. // Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: настоящее и будущее // Вестник науки Сибири — 2015 г., № 4 (19). с. 65–70
2. Минко, Н. Е., Морозова О. А. // Роль материального стимулирования в системе мотивации труда // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» — 2015 г.
3. Орлова, Т. // Диагностика корпоративной культуры, Материальная мотивация, Нематериальная мотивация // Журнал: Всё для кадровика — 2010 г.
4. Рубрика: HR-схемы без проблемы.
5. Жилина, Е. В., Тимирьянова В. М. // Кадровый потенциал торговых предприятий как фактор конкурентоспособности // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015.

Сущность понятия «производственный маркетинг»: многовариантность подходов

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Галиуллин Марат Асхатович, аспирант;

Куйбакова Райса Бахчановна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В современных условиях хозяйствования коммерческих предприятий маркетинг является одной из ведущих функций управления, которая определяет политику организации в целом. Маркетинг, как система управления, и как обособленный вид деятельности должен обеспечивать:

- надежную, достоверную информацию о рынке, ассортиментной структуре и динамике спроса, то есть информацию о внешних условиях функционирования предприятия, которая напрямую определяет выручку от продажи и, в конечном итоге, формирует прибыль компании;

- выпуск такой ассортиментной структуры продукции, которая соответствует требованиям рынка, т.е. максимально удовлетворяет спрос;

- построение эффективной политики конкурентной борьбы исследуемой организации.

С учетом всего вышесказанного, маркетинг, как инструмент повышения эффективности принимаемых управленческих решений должен занимать ведущее место в системе управления любого хозяйствующего субъекта.

Важно отметить, что маркетинг на промышленных предприятиях значительно отличается от маркетинга на предприятиях розничной торговли и предприятиях, оказывающих услуги. Указанное различие обусловлено прежде всего спецификой продукции производственно-технического назначения. Так, продукция производственно-технического назначения закупается для дальнейшей доработки и передачи конечному потребителю. Поэтому при производстве продукции производственно-технического назначения производитель ориентируется на конкретного потребителя. Например, на предприятиях металлургического производства, где основным видом продукции является прокат, заказчиками являются конкретные промышленные предприятия,

осуществляющие выпуск металлоизделий, например, трубные заводы, предприятия судостроения, автомобильные заводы и др. Это вызывает необходимость установления непосредственных прямых взаимоотношений с покупателем продукции, которые осуществляются посредством предварительных заказов или заранее согласованных поставок. Таким образом, очевидно, что маркетинг на промышленных предприятиях принципиально отличается от маркетинга на торговых предприятиях и предприятиях сферы услуг.

В настоящее время роль маркетинга на промышленных предприятиях возрастает. Одна из причин сложившейся ситуации заключается в следующем: при анализе производственного потенциала целесообразным является определение наиболее оптимальной ассортиментной структуры продукции с точки зрения загрузки производственных мощностей исследуемого предприятия с целью сопоставления полученной оптимальной ассортиментной структуры со структурой, соответствующей рыночной ситуации с учетом прогноза на определенный период времени [1]. При сопоставимости полученных ассортиментных структур делается вывод о том, что исследуемое предприятие имеет высокий производственный потенциал в рассматриваемом периоде. Также результаты маркетинговых исследований могут использоваться при выполнении анализа безубыточности на промышленных предприятиях. В частности при определении запаса финансовой прочности, который определяется как разность между безубыточным объемом производства и фактическим (прогнозируемым с учетом ситуации на конкретном рынке) [2]. В целом, очевидно, что роль маркетинговых исследований в условиях современного промышленного производства будет возрастать.

Значимость указанных процессов привела к формированию самостоятельного термина «производственный маркетинг». В настоящее время не суще-

ствуется единой трактовки данного термина, одной из причин сложившейся ситуации является ориентир отечественных специалистов в области маркетинга на переводную специализированную литературу. Таким образом, в настоящее время имеется в некотором смысле многовариантность подходов к определению «промышленный маркетинг». При этом важно понимать, что для

целей эффективного управления промышленным предприятием необходимо внести некую терминологическую ясность и определить наиболее оптимальный подход с целью дальнейших научных изысканий.

Проанализируем наиболее распространенные подходы к определению термина «промышленный маркетинг», основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1

Обзорный анализ существующих подходов к понятию «производственный маркетинг»

№ п/п	Источник	Определение
1	Электронный ресурс «Бизнес портал. Все о бизнесе и заработке» http://biznestoday.ru/mark/664-proizvodstvennyj-marketing.html	Производственный маркетинг или маркетинг на предприятии — это <u>процесс</u> , в котором возможности производства компании имеют благоприятное соотношение к запросам потребителей. <u>Результатом</u> данного процесса является предоставление товара покупателям, которые удовлетворяют их потребности, а также получение прибыли. В настоящее время борьба идет за каждого клиента и тут необходимо вовремя информировать потребителя о возможностях производства, а также времени выполнения заказа.
2	Электронный ресурс «Бизнес портал. Все о бизнесе и заработке» http://biznestoday.ru/mark/664-proizvodstvennyj-marketing.html	Производственный маркетинг — это <u>постоянное обновление и со-мнение</u> в продуктах и методах, направление деятельности предприятия на запросы потребителей, то есть постоянно подстраиваться к событиям и насколько возможно опережать их
3	Электронный ресурс «Википедия» http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php	Промышленный маркетинг — это <u>продвижение на рынок про-дукции</u> , которую используют в своем производстве промышленные предприятия. К такой продукции относятся сырье, материалы, комплектующие.
4	Электронный ресурс «Википедия» http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php	Промышленный маркетинг можно квалифицировать как <u>деловые от-ношения</u> в сфере рынка товаров производственно-технического назначения, направленных на продвижение этих товаров (деловых услуг) от предприятий, которые их производят, к тем организациям и фирмам, которые приобретают их для последующего использо-вания при производстве определенного товара или для перепро-дажи без изменения.
5	Электронный ресурс «Управление про-изводством» http://www.up-pro.ru/encyclopedia/industrial-marketing.html Электронный ресурс «Библиофонд» http://bibliofond.ru/view.aspx?id=20284	Промышленный маркетинг — <u>вид деятельности</u> в области матери-ального производства, который направлен на удовлетворение нужд предприятия в материалах, сырье, комплектующих, а также на повы-шение эффективности производственной деятельности и сбыта то-варов путем исследования и удовлетворение спроса на промыш-ленные услуги и промышленную продукцию.
6	Электронный ресурс «Записки марке-толога» http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_p/promyshlennyj-marketing/	Промышленный маркетинг — маркетинг, ориентированный на <u>вза-имодействие с компаниями</u> , которые закупают товары и услуги для нужд производства, с тем, чтобы производить товары и услуги. Про-мышленный маркетинг — маркетинг продукции производствен-но-технического назначения.
7	Электронный ресурс «Future Access» http://futureaccess.ru/Medaicenter/bi-znes-stati/prommarketing/	Промышленный маркетинг — <u>процесс</u> создания, продвижения и распределения товаров и услуг, ориентированных на удовлетво-рение потребностей целевой группы покупателей.
8	Электронный ресурс «B2B» http://b2blogger.com/articles/b2b/30.html	Промышленный маркетинг может формально быть определен как <u>де-ловая деятельность</u> организаций по осуществлению процесса обмена между производителями и потребителями-организациям. Сущность промышленного маркетинга заключается в создании для клиентов потребительской стоимости товаров и услуг, которые направлены на удовлетворение потребностей организаций и достижение их целей.

9	Электронный ресурс «Библиофонд» http://bibliofond.ru/view.aspx?id=580690	Промышленный маркетинг — это <u>система организации и управления</u> производственной и сбытовой деятельностью предприятий, изучение рынка с целью формирования и удовлетворения спроса на продукцию и услуги и получения прибыли. Предприятия-производители рассматривают маркетинг как средство для достижения целей, фиксированных на данный период по каждому конкретному рынку и его сегментам, с наивысшей экономической эффективностью.
---	--	--

Результат анализа существующих подходов к определению промышленного маркетинга представлен в таблице 2.

Таблица 2

Анализ трактовок понятия «промышленный маркетинг»

№ п/п	Критерий	Источник
1	Промышленный маркетинг, как процесс	Электронный ресурс «Бизнес портал. Все о бизнесе и заработке» http://biznestoday.ru/mark/664-proizvodstvennyj-marketing.html Электронный ресурс «Future Access» http://futureaccess.ru/Medaicenter/biznes-stati/prommarketing/ Электронный ресурс «Википедия» http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php
2	Промышленный маркетинг, как результат	Электронный ресурс «Бизнес портал. Все о бизнесе и заработке» http://biznestoday.ru/mark/664-proizvodstvennyj-marketing.html
3	Промышленный маркетинг, как постоянное обновление и сомнение	Электронный ресурс «Бизнес портал. Все о бизнесе и заработке» http://biznestoday.ru/mark/664-proizvodstvennyj-marketing.html
4	Промышленный маркетинг, как деловые отношения	Электронный ресурс «Википедия» http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php Электронный ресурс «Записки маркетолога» http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_p/promyshlennyu_marketing
5	Промышленный маркетинг, как вид деятельности	Электронный ресурс «Управление производством» http://www.up-pro.ru/encyclopedia/industrial-marketing.html Электронный ресурс «B2B» http://b2bblogger.com/articles/b2b/30.html Электронный ресурс «Библиофонд» http://bibliofond.ru/view.aspx?id=20284
6	Промышленный маркетинг, как система организации и управления	Электронный ресурс «Библиофонд» http://bibliofond.ru/view.aspx?id=580690

Для наглядности анализа трактовок понятия «промышленный маркетинг» представим в виде круговой диаграммы.

Проведенный анализ многовариантности понимания сущности понятия «промышленный маркетинг», говорит о том, что большая часть авторов склоняется к тому, что промышленный маркетинг — это вид деятельности в сфере материального производства.

Таким образом, целесообразно под термином «промышленный маркетинг» понимать вид деятельности, который направлен на повышение эффективности производственной деятельности и сбыта продукции производственно-технического назначения путем иссле-

дования и удовлетворения спроса на промышленные услуги и промышленную продукцию. В современных условиях основной функцией промышленного маркетинга является не реклама продукции, а детальный анализ поведения конкурентов с целью прогнозирования их поведения на рынке и работы на опережение путем предоставления потенциальным покупателям наиболее выгодных ценовых предложений. Внесение терминологической ясности поможет повысить эффективность в теоретическом аспекте — дальнейших научных изысканий по данному направлению, а в практическом — управления маркетинговой деятельностью на современном практическом предприятии.



Рис. 1. Анализ трактовки понятия «промышленный маркетинг»

Литература:

1. Барсукова, М. Е., Белокопытова Н. Г., Боос В. О., Вайсман Е. Д., Власов Ю. Л., Войнова Е. С., Городнова Н. В., Данилов Г. В., Зимина Л. Ю., Корниенко Е. Л., Лесных Ю. Г., Малицкая В. Б., Мезенцева О. В., Мезенцева А. В., Мидлер Е. А., Никитина О. А., Опарин С. Г., Рассоха В. И., Рыжова И. Г., Санкова Л. В. и др. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография // Новосибирск, 2009. Том Книга 6
2. Войнова, Е. С. Управление многопродуктовым производством на основе показателей безубыточности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Южно-Уральский государственный университет. Челябинск, 2010
3. Войнова, Е. С. Управление многопродуктовым производством на основе показателей безубыточности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Южно-Уральский государственный университет. Магнитогорск, 2010
4. Данилов, Г. В., Замбжицкая Е. С., Рыжова И. Г. Анализ чувствительности производственной мощности, точки нулевой прибыли и запаса финансовой прочности к ассортиментным сдвигам // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 43. с. 18–23.
5. Данилов, Г. В., Рыжова И. Г., Войнова Е. С. Анализ чувствительности производственной мощности, точки нулевой прибыли и запаса финансовой прочности к ассортиментным сдвигам // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. 2011. № 2. с. 284–286.
6. Данилов, Г. В., Войнова Е. С., Рыжова И. Г. Моделирование влияния ассортимента продукции на основные показатели предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 15. с. 40–46.
7. Данилов, Г. В., Рыжова И. Г., Войнова Е. С. Анализ и оптимизация структуры производственных мощностей предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. № 4 (102). с. 87–90.
8. Фредерик Уэбстер, Основы промышленного маркетинга, Москва, Издательский дом Гребенникова, 2005 г., 416 с.
9. Philip Kotler. Marketing Essentials, 1984. Филипп Котлер. Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В. Б. Бобров. — М.: 1990. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. — 20.02.2012.

Качественная и количественная оценка рисков андеррайтинга в страховых компаниях

Замбжицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Кошелева Анжела Юрьевна, магистрант
 Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В условиях нарастающей конкуренции на российском рынке страховых услуг актуальными становятся проблемы повышения эффективности деятель-

ности страховых компаний. Одним из инструментов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта является создание системы внутрен-

него контроля (СВК). Внедрение СВК позволяет избежать различных нарушений, потенциальных ошибок и возможных потерь, эффективно использовать ресурсы предприятия, обеспечить законность, надежность деятельности и достоверность информации. Поэтому внедрение системы внутреннего контроля

является актуальной задачей для большинства российских страховых компаний [8]. Вопросы внедрения системы внутреннего контроля в организациях стали активно обсуждаться после введения в нормативные документы норм, касающихся обязательного их наличия (рисунок 1).

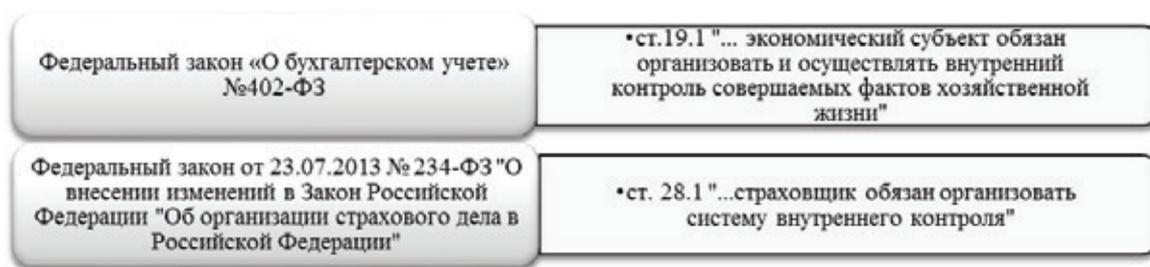


Рис. 1. Нормативные документы, регламентирующие вопросы СВК (для страховых компаний)

Согласно методическим рекомендациям по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ задачами функционирования СВК является

обеспечение достижения организацией целей по следующим направлениям, основные из которых представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Цели функционирования системы внутреннего контроля

Важно отметить, что выбранная (определенная в качестве наиболее значимой) цель функционирования системы внутреннего контроля будет определять подход к ее организации в рамках страховой компании. Для руководства большинства крупных компаний, в том числе и страховых, основной целью СВК является повышение эффективности и рациональности финансово-хозяйственной деятельности (включая сохранность активов) [9]. Именно с учетом ориентира на указанную цель далее рассмотрим механизм построения СВК в страховых компаниях.

Одними из важных элементов СВК, раскрываемых в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», представленных на рисунке 3, являются: процесс оценки рисков и разработка соответствующих контрольных действий, направленных на их снижение.

Каждая организация сталкивается с различными рисками, которые необходимо оценивать. Построение эффективной СВК невозможно без качественной оценки рисков существующих бизнес-процессов. Необходимым условием для оценки рисков является определение целей, поэтому оценка рисков подразумевает выявление и анализ соответствующих рисков, связанных с достижением установленных целей [9]. В рамках

данной статьи под риском понимается возможность возникновения в будущем таких условий, которые приведут к негативным последствиям.

Оценка рисков является основой для определения контрольных действий и мероприятий по управлению ими. Контрольные действия, осуществляемые вручную или с применением информационных систем, имеют различные цели и применяются на различных организационных и функциональных уровнях [6]. Предлагаемый алгоритм оценки рисков бизнес-процессов схематично представлен на рисунке 4.

Необходимо отметить, что контрольные действия должны определяться с учетом особенностей бизнес-процессов и присущих им рисков и пересматриваться с определенной периодичностью по мере снижения их эффективности. Именно поэтому предварительным этапом построения СВК является выделение основных бизнес-процессов.

Ключевое место в организационной структуре любой страховой компании занимает Департамент андеррайтинга (рисунок 5). Бизнес-процесс страхового андеррайтинга является наиболее специфичным в деятельности страховой компании.

Важность департамента андеррайтинга для страховой компании определяются тем, что он непрерывно связан с отсевом убыточных случаев. Целью его работы является установление максимально адекватного (мате-



Рис. 3. Элементы СВК



Рис. 4. Предлагаемый процесс оценки рисков

матически обоснованного) тарифа по предлагаемому на страхование риску [5]. Оценка рисков будет подразумевать выявление и анализ соответствующих рисков, связанных с достижением данной цели департамента андеррайтинга. После того, как будет проведена оценка рисков, разрабатываются мероприятия по их снижению. Одним из таких мероприятий как раз и является выстраивание внутренних контролей.

Фрагмент типовой карты рисков, которые потенциально могут возникнуть на этапах андеррайтинга, и мероприятий на их снижение представлены в таблице 1.

Немаловажным является тот факт, что процесс оценки рисков и разработки контрольных действий является плохо изученным с научной точки зрения. Для понимания сущности рисков с целью построения эффективной СВК была выполнена их классификация по фак-



Рис. 5. Пример организационной структуры страховой компании

Риски на этапах андеррайтинга и мероприятия, направленные на их снижение

Операция	Слабое место	Фактор, причина	Мероприятие на снижение риска (в т.ч. в виде контрольных процедур)
Принятие решения о страховании	Принятие ошибочного решения	ошибка в проведенном анализе страхового риска субъективность некомпетентность нарушение объективности из-за влияния факторов извне (например, угрозы, коммерческий подкуп) личная заинтересованность (мошенничество) злой умысел страхователя	контроль принятия решения андеррайтера путем пересмотра принятого решения другим лицом (согласование решения с другим сотрудником). анонимное анкетирование сотрудников по вопросу существования влияния факторов на принятие решения и угроз здоровью и жизни извне периодические курсы повышения квалификации сотрудников отказ от последующего страхования клиента, действующего со злым умыслом
Определение адекватного страхового тарифа	завышение или занижение страхового тарифа возможность антиселекции.	использование недостоверных данных по незнанию, халатности, с умыслом некомпетентность личная заинтересованность (мошенничество) использование неверных премиальных тарифов	комиссионное рассмотрение и принятие решения по определению страхового тарифа периодические курсы повышения квалификации сотрудников

торам (причинам) их возникновения: человеческий, методический, нормативно-правовой и информационный. Иными словами, потенциально существующие риски были разделены по группам, каждой из которых соответствует группа контрольных мероприятий, направленных на их снижение. Данный подход наиболее целесообразен для решения поставленной в рамках данной статьи задачи, так как выявление причин (факторов) отклонения является одним из шагов в алгоритме оценки рисков и определяет выбор соответствующего контрольного действия.

После того как выполнена классификация рисков по необходимому признаку, осуществляется непосредственно их качественная и количественная оценки. Данные мероприятия являются значимыми для любой организации, поскольку позволяют руководству рассматривать степень важности рисков, вероятность их возникновения и способы управления ими. Руководство может составлять планы, программы, осуществлять соответствующие действия для устранения этих рисков или принять решение игнорировать риски из-за дороговизны возможных средств контроля в отношении этих рисков либо по другим причинам.

Все методы оценки рисков основаны на последовательном определении потенциальных опасностей, связанных с объектом оценки («Что может случиться?»), выявлении вероятности их появления («Какова вероятность, что это произойдет?») и оценке возможных последствий («Каковы могут быть последствия?»). То есть независимо от применяемого метода каждый из трех ключевых вопросов находит ответы. Ответы на эти вопросы всегда приведут к значению риска, которое может быть выражено качественно (риск неприемлемый, се-

рьезный или незначительный) или количественно (величина риска в баллах).

Качественная оценка риска

При качественной оценке для установления величины риска (неприемлемый, серьезный или незначительный) необходимо использовать комбинацию принимаемых значений для величин вероятности (низкая, средняя и высокая) и тяжести последствий (низкая, средняя и высокая). Матрица принятия решений для такого случая представлена в таблице 2.

Преимущества качественной оценки риска — простота, удобство и возможность использования без дополнительных расчетов. Однако сложности, с которыми специалисты сталкиваются при выборе значений «вероятности» и «тяжести последствий» для конкретных отклонений, зачастую непреодолимы. На практике многие специалисты считают, что качественная оценка риска является основным носителем субъективности принимаемых решений. Поэтому и рекомендуют использование количественной оценки.

Количественная оценка риска

Количественная оценка традиционно считается более приемлемой для принятия решений, основанных на оценке риска. В отличие от качественной шкалы (низкая, средняя и высокая) для величин вероятности и тяжести последствий принимается соответствующая бальная оценка по количественной шкале. В таблице 3 приведен пример нормирования риска с использованием 5-ти бальной шкалы. При такой шкале значения

Матрица качественной оценки рисков

		Последствия риска				
		Очень низкие	Низкие	Средние	Высокие	Очень высокие
Вероятность	Очень низкая	Незначительный риск	Незначительный риск	Незначительный риск	Серьезный риск	Серьезный риск
	Низкая	Незначительный риск	Незначительный риск	Незначительный риск	Серьезный риск	Серьезный риск
	Средняя	Незначительный риск	Незначительный риск	Серьезный риск	Неприемлемый риск	Неприемлемый риск
	Высокая	Серьезный риск	Серьезный риск	Неприемлемый риск	Неприемлемый риск	Неприемлемый риск
	Очень высокая	Серьезный риск	Серьезный риск	Неприемлемый риск	Неприемлемый риск	Неприемлемый риск

вероятности и степени тяжести могут варьировать от 1 до 5. Соответственно, и величина риска также будет варьировать от 1 (1×1) до 25 (5×5).

применена 5-ти бальная шкала, поскольку она является более упрощенной и понятной.

Нормирование шкалы оценки рисков

Интерпретация значений шкалы по компонентам риска

Выбор дискретности шкалы

Независимо от типа шкалы и ее размерности каждому значению шкалы необходима характеристика. В таблице 4 приведен один из примеров такой интерпретации.

Для качественной оценки риска лучше применять 3-х бальную, либо 5-ти бальную шкалу. Применение шкалы большей размерности может значительно затруднить ее интерпретацию. Для количественной оценки рисков наоборот — больше распространена 5-ти бальная, либо 10-ти бальная шкала. Выбор размерности шкалы не является принципиальным фактором, это больше вопрос предпочтений и привычки. В рамках данной статьи была

Из таблицы 4 очевидно, что выбор значений для каждого из компонентов риска по количественной шкале в целом аналогичен логике их выбора с использованием качественной шкалы. Другими словами, выбор шкалы и ее размерности при условии их корректного применения не влияет на субъективность оценки рисков.

Таблица 3

Пример количественной оценки риска (в баллах)

Вероятность (P)	Тяжесть последствий (S)	Риск (P×S)	Характеристика риска		
			Неприемлемый	Серьезный	Незначительный
1–5	1–5	1–25	Более 12	4–10	Менее 3

Таблица 4

Характеристика компонентов риска в различных шкалах

Шкала качественной оценки (по 5-х бальной шкале)	Тяжесть последствий	Вероятность возникновения	Шкала количественной оценки (по 5-ти бальной шкале)
Очень высокая	Крупные финансовые потери	Всегда	5
		Практически всегда	
Высокая	Существенные финансовые потери	Очень часто	4
		Часто	
Средняя	Малые финансовые потери	Возможно	3
		Случайность, чаще вызванная человеческим фактором	
Низкая	Незначительные финансовые потери	Время от времени	2
		Очень редко	
Очень низкая	Негативных проявлений нет	Практически невозможно	1
		Невозможно	

Выбор критериев критичности риска

Ни одно предприятие не обладает безграничными ресурсами для того, чтобы управлять всеми возможными рисками. Необходимо установить четкие критерии отнесения рисков к неприемлемым, серьезным или незначительным. И для каждого выявленного неприемлемого или серьезного риска необходимо создавать программу по управлению им. Соответственно, очень важно понять какое сочетание вероятности и тяжести последствий будет приводить к появлению неприемлемого риска. Будет ли риск приемлемым при средних значениях вероятности и тяжести последствий? Выбор пороговых значений критичности риска является судьбоносным. Если завязать порог критичности, большинство потенциально опасных ситуаций останутся неуправляемыми; а если, наоборот занизить, не меньшее количество без-

опасных ситуаций будет требовать управления и в результате произойдет «распыление» как внимания, так и ресурсов. Единого решения нет, все зависит от подхода команды по оценке риска и критичности оцениваемого объекта [7]. Но проблема даже не в этом. В таблице 5 приведена ситуация, когда одному и тому же количественному значению риска может соответствовать некая качественная характеристика.

Из таблицы 5 очевидно, что тяжесть последствий является более значимым фактором риска, нежели его вероятность. Поэтому количественная оценка рисков не может основываться только на «магии чисел». Но это и не значит, что нам нужно сомневаться в каждой полученной цифре. На практике достаточно установить предельные значения по каждому из компонентов риска. Ниже, на рисунке 6 представлен фрагмент одного из возможных алгоритмов оценки.

Таблица 5

Интерпретация числового значения риска

Вероятность (P)	Тяжесть последствий (S)	Величина (P×S)	Примечание
1	4	4	Это «Неприемлемый риск», так как имеет хоть и низкую, но вероятность критических последствий для потребителя
4	1	4	По своей сути это «Серьезный риск», потому что несмотря на его высокую вероятность, он не сможет причинить большого вреда потребителю

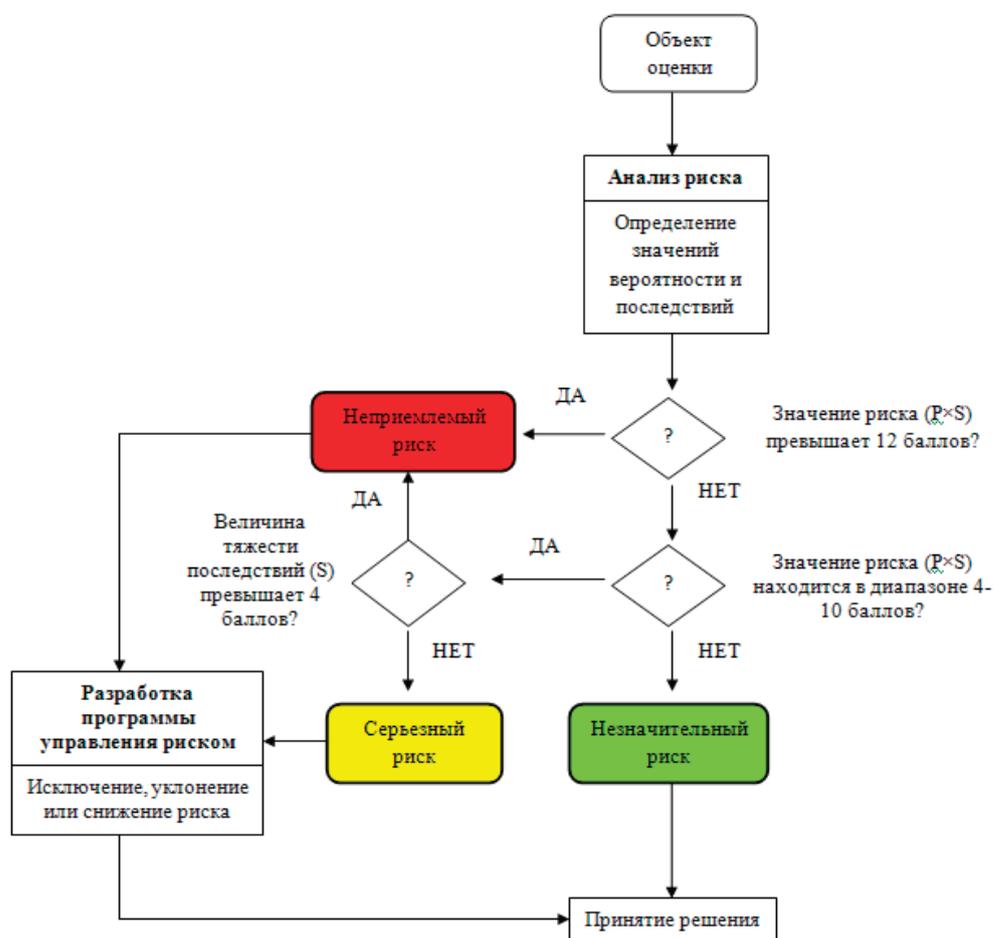


Рис. 6. Алгоритм принятия решения по критичности риска

Таблица 6

Карта рисков департамента андеррайтинга в страховой компании

№	Группа рисков	Наименование риска	Вероятность в баллах	Последствия в баллах	Значение рисков	Риск по группе	Вероятность	Последствия	Характеристика риска	Контрольная процедура (КП)
1	Риски, связанные с некомпетентностью и нарушением объективности сотрудника	Пропуск существенных ошибок в заявлении о страховании	3	4	12	42	Средняя	Высокая	Неприемлемый	1. Автоматизированная проверка заявления о страховании
2		Завышение или занижение страхового тарифа	3	4	12		Средняя	Высокая	Неприемлемый	2. Повторная проверка заявления вторым лицом
3		Принятие ошибочного решения	2	5	10		Низкая	Очень высокая	Неприемлемый	3. Периодические курсы повышения квалификации сотрудников 4. Аттестация сотрудников на соответствие занимаемой должности
4		Возможность анти-селекции	2	4	8		Низкая	Высокая	Неприемлемый	5. Ознакомление под подпись с внутренними нормативными документами (инструкциями, приказами) 6. Контроль принятия решения андеррайтера путем просмотра принятого решения другим лицом (согласование решения с другим сотрудником) 7. Анонимное анкетирование сотрудников по вопросу существования влияния факторов на принятие решения и угрозы здоровью и жизни извне 8. Отказ от последующего страхования клиента, действующего со злым умыслом 9. Комиссионное рассмотрение и принятие решения по определению страхового тарифа

5	Риски, связанные с применением не соответствующих методик	Ошибочная идентификация объекта страхования	3	4	12		Средняя	Высокая	Неприемлемый	1. Проверка соответствия используемой методики необходимой для текущего анализа 2. Проверка соответствия реальных характеристик объекта страхования и информации, указанной в заявлении о страховании
6		Установление некорректной страховой стоимости объекта	3	4	12	36	Средняя	Высокая	Неприемлемый	
7		Ошибки в определении существенных факторов, влияющих на страховой риск	3	4	12		Средняя	Высокая	Неприемлемый	
8	Риски, связанные с изменением прайс-листа	Изменение прайс-листа и нестандартных рисков и порядок их оценки	2	3	6		Низкая	Высокая	Серьезный	1. Внедрение нормативно-правовой базы и регулярное обновление информации в правовом регулировании процесса андеррайтинга 2. Своевременное осведомление андеррайтеров об изменениях во внутренних документах организации
9		Изменение прайс-листа объектов страхования и их категории	2	3	6	18	Низкая	Высокая	Серьезный	
10		Изменение прайс-листа тарифов	2	3	6		Низкая	Высокая	Серьезный	
11	Риски, связанные с обработкой информации	Временная задержка документов из департамента продаж	4	1	4		Высокая	Очень низкая	Серьезный	1. Оптимизация бизнес-процессов департамента продаж 2. Повторный запрос информации 3. Проверка соответствия реальных характеристик объекта страхования и информации, указанной в заявлении о страховании
12		Недостаточность информации об объекте страхования	3	1	3	15	Средняя	Очень низкая	Незначительный	
13		Недостоверность информации об объекте страхования	2	4	8		Низкая	Высокая	Неприемлемый	

На основе данной методики были оценены возможные риски департамента андеррайтинга в условной страховой компании (таблица 6).

В таблице 6 представлена качественная и количественная оценка рисков, потенциально существующих на этапах андеррайтинга. В рамках данной работы риски были классифицированы по четырем основным группам факторов:

- человеческий (риски, связанные с некомпетентностью и нарушением объективности сотрудника);
- методический (риски, связанные с применением несоответствующих методик);
- нормативно-правовой (риски, связанные с изменением правового регулирования процесса андеррайтинга);

— информационный (риски, связанные с обработкой информации).

В результате оценки становится видно, что подавляющее большинство рисков являются неприемлемыми, а также серьезными, что говорит о необходимости применения мероприятий в процессе андеррайтинга с целью устранения или уменьшения существующих рисков (рисунок 7). Риски, попавшие в класс «незначительных» могут не отображаться в текущем процессе, поскольку не несут существенных угроз для организации. Важно отметить также и то, что исключительно неприемлемые риски содержат две группы рисков, связанные с человеческим и методическим факторами. Это говорит о том, что данные причины возникновения рисков в департаменте андеррайтинга являются наиболее весомыми и значительными.

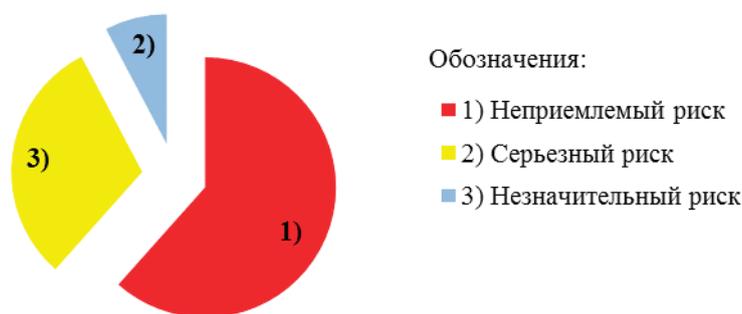


Рис. 7. Структура рисков по степени важности

Таким образом, при формировании СВК в страховых компаниях особое внимание необходимо уделять выявлению и анализу существующих рисков, поскольку построение эффективной СВК невозможно без их качественной оценки. С учетом рисков конкретных бизнес-процессов, а также в соответствии с нормативными документами организации разрабатываются и осуществляются контрольные действия, которые направлены на их снижение. Данные мероприятия являются значи-

мыми для любой организации, поскольку позволяют руководству рассматривать степень важности рисков, вероятность их возникновения и способы управления ими. Руководство может составлять планы, программы, осуществлять соответствующие действия для устранения этих рисков или принять решение игнорировать риски из-за дороговизны возможных средств контроля в отношении этих рисков либо по другим причинам, что позволит повысить эффективность СВК в целом.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
2. Федеральный закон от 23.07.2013 № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;
3. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности»;
4. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ, подгот. компанией ЕУ, 09.08.2013;
5. Архипов, А.Л. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080105 «Финансы и кредит». — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 240 с.;
6. Горулев, Д.А.. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие. — СПб.: Изд-во СПб-ГУЭФ, 2012. — 80 с.;
7. Александров, А.В. Фактор субъективности при оценке риска по качеству// Новости GMP [Интернет-портал]. — 2012;
8. Замбрицкая, Е.С., Кошелева А.Ю., Харченко А.А.. Особенности организации СВК в страховых компаниях. // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 408–411;

9. Замбжицкая, Е. С., Кошелева А. Ю. Оценка рисков и разработка контрольных действий в страховых компаниях на примере департамента андеррайтинга // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире» г. Омск. — 2014. — № 5 — с. 132–136;
10. Замбжицкая, Е. С., Логачёва А. В., Логачёва М. В. Особенности поэтапного внедрения системы внутреннего контроля в вузах // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях. — 2015. — № 1. — с. 15–21;
11. Замбжицкая, Е. С., Абдулина Е. Г., Кошелева А. Ю. Основы классификации рисков и контрольных действий при построении систем внутреннего контроля в страховых компаниях на примере департамента андеррайтинга// Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 12 (ч.2).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Малое предпринимательство как основное условие обеспечения занятости населения в Узбекистане

Аллаярова Мастура Кудратуллаевна, старший преподаватель;
Янгибоев Бобир Фахриддин углы, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Важным направлением развития новых организационных форм создания материальных благ, конкурентоспособности товаров, повышения эффективности хозяйствования в условиях экономических преобразований является формирование малого предпринимательства.

Малое предпринимательство является основой рыночной экономики развитых стран. На долю малого предпринимательства приходится основной вклад в производство национального дохода, в его структурах создаются новые рабочие места, занятые в нем выступают главными налогоплательщиками, они же будучи представителями среднего класса, служат социальной опорой правительства. В числе особенностей малого предпринимательства можно перечислить быструю окупаемость капитальных вложений, ориентацию производителей на региональный рынок, гибкое реагирование на изменение спроса. Развитие малого предпринимательства является приоритетной сферой государственной экономической политики. (1)

В условиях рыночной экономики повышение занятости населения является стратегически важной задачей, так как занятость — это один из ресурсов стабильного роста экономики и социального благополучия населения.

Одним из направлений решения вопросов занятости, направленным на активизацию неиспользуемого трудового и предпринимательского потенциала населения является создание условий для развития малого бизнеса. В результате за последние двенадцать лет доля малого бизнеса в структуре валового внутреннего продукта выросла с 31,1 до 56%, уровень занятости в этой сфере с 49,7 до 76,5% общего числа занятых в отраслях экономики.

Следует учитывать то обстоятельство, что малое предпринимательство имеет свои особенности, определяющие перспективы развития экономики.

Первая из них состоит в том, что здесь во всем большей мере концентрируются квалификационные кадры, перешедшие или желающие перейти на малые предприятия из государственных предприятий, организаций и учреждений.

Вторая особенность вытекает из особого места на рынке труда слабо защищенных групп населения (пенсионеры по возрасту, инвалиды, женщины), которые хотели бы связать свою трудовую деятельность с различными предпринимательскими структурами.

И, наконец, третьей особенностью является достаточно высокая потребность в гибких формах занятости.

Малый бизнес имеет ряд экономических достоинств, поскольку он:

1. часто является исходным пунктом развития нового вида производства или обслуживания;
2. способен дать человеку возможность приобрести опыт, который затем может быть применен в более широком масштабе;
3. имеет преимущества перед крупными предприятиями в удовлетворении местных — специфических потребностей;
4. предоставляет такие виды услуг, для которых необходимо знать вкусы отдельных покупателей;
5. способен перерасти в средние и крупные;
6. способен изготовить индивидуализированную продукцию.

Опыт работы небольших предприятий за рубежом показал их эффективность и выгодность по сравнению с предприятиями гигантами, поскольку малой экономике присуща высокая маневренность, чуткое реагирование на спрос населения, лучшее использование местных сырьевых ресурсов и отходов производства. Что, в целом, подтверждает и отечественная практика (2).

Приоритетными направлениями развития малого предпринимательства в отраслевом хозяйстве Узбекистана является:

- производство, переработка и хранение сельскохозяйственной продукции;
- обслуживание агропромышленного комплекса, производство продукции для его обеспечения;
- производство товаров народного потребления, продуктов питания и предоставление коммунально-бытовых услуг населению;
- изготовление строительных материалов, развитие индивидуального жилищного строительства;
- производства средств медицинского назначения;

— разработка и внедрение новейших достижений науки и техники;

— производство новых видов продукции, заменяющих ее импортные поставки.

Роль субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства в повышение степени занятости населения велика. Действительно, предприниматель, вкладывая собственные средства в сферу производства, увеличивая свои доходы, одновременно создает для других членов общества материальную базу для обеспечения работы и получения дохода.

Серьезные позитивные изменения произошли в структуре малого бизнеса и предпринимательства благодаря продуманной и рассчитанной на долгую перспективу государственной программе по стимулированию, развитию малого бизнеса.

Мировой опыт подтверждает, что одним из ключевых элементов рыночной экономики выступает малый бизнес и предпринимательства. В развитых странах малый бизнес является неотъемлемой частью рыночного хозяйства.

Никакая «здоровая» экономическая система не может обойтись без баланса большого и малого бизнеса. Малые предприятия играют ведущую роль в изменении структуры форм собственности, поскольку фактически представляют частные интересы. В условиях массового закрытия государственных предприятий и стремительного роста безработицы развитие малого предпринимательства может создать много возможностей для повышения занятости населения, роста его доходов и потребительского спроса.

В большинстве стран малыми считают предприятия, которые отвечают определенным признакам, а именно качественным: предприятие является независимым, им руководят владельцы или совладельцы и не может существенно влиять на цены и объемы в своей отрасли. И количеством: законодательно установленным критериям. В целом в мире есть свыше 50 определений малого предприятия. Каждая страна пользуется собственным набором критериев, который отвечает его национальным особенностям развития.

В малом бизнесе частная форма собственности является самой эффективной, поскольку она создает оптимальную среду для построения сильного демократического правового государства и гражданского общества с устойчивой социально ориентированной рыночной экономики. Частная собственность имеет свое назначение в экономической системе. Она играет особую роль, которую не могут заменить другие. Существование частной собственности продиктовано объективными законами

человеческой природы: индивид принимает окружающий мир, прежде всего, через призму собственных потребностей. Преимущественно частные предприятия демонстрируют лучшие показатели деятельности, чем государственные. В целом мировой опыт свидетельствует, что коллективная и государственная формы собственности не очень «прижились» на почве малого бизнеса.

Для обеспечения занятости населения в 2014 году в республике было создано около 1 миллиона рабочих мест, из них 60 процентов — в сельской местности, трудоустроено более 600 тысяч выпускников профессиональных колледжей. (1)

Поскольку развитие ускоренными темпами именно сферы малого бизнеса является одним из важнейших факторов наполнения внутреннего рынка конкурентоспособной и качественной продукцией, создание новых рабочих мест, прежде всего для молодежи и обеспечения на этой основе увеличения доходов и повышения благосостояния народа.

Сегодня мировая экономика переживает так называемый «бум» малого предпринимательства. Он предопределен углублением специализации и модернизации производства; ростом роли услуг в экономике; проведением приватизации и уменьшением регулирующей роли государства, обеспечением государством свободы предпринимательской деятельности расширением государственной поддержки малого бизнеса и т.д.

Так, с 1 января 2014 года ставка единого налогового платежа для малых предприятий, работающих в сфере промышленности, снижена с 6% до 5%, а предприятия, оказывающие финансовые, бытовые и прочие услуги, освобождены от уплаты единого налога сроком на три года. При этом дивиденды учредителей малых предприятий, направляемых на инвестиции и на расчеты за полученные ранее кредиты, освобождены от налогообложения сроком на пять лет.

Сфера малого предпринимательства является источником доходов не только для самих предпринимателей. Субъектами малого бизнеса создается много рабочих мест, и то, что в настоящее время в этой сфере трудится свыше 76,0% об общей численности занятого населения страны, говорит о большом вкладе предпринимателей в решение вопросов обеспеченности занятости населения.

Таким образом, политика в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан решает не только задачи роста рассматриваемой сферы, но и в целом социально-экономического роста страны, формирования её конкурентоспособности и динамичного развития.

Литература:

1. Каримов, И. А. Доклад на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2015 год. Газета Народное слова от 17 января 2015 года.
2. Лапуста, М. Г. Предпринимательство. — Москва: Инфра — М, 2011. — 608 с.

К вопросам механизма регулирования развития рыночной инфраструктуры в предпринимательстве

Ахмедова Гулчехра Азимовна, старший преподаватель;
Тухтасинова Мухайё Мирзасултоновна, ассистент
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

В статье рассмотрены подходы к определению современного понятия инфраструктуры предпринимательства и на основе этого предложена авторская концепция механизма регулирования рыночной инфраструктуры сегмента предпринимательства в национальной экономике.

Ключевые слова: рынок, предпринимательство, инфраструктура, рыночная инфраструктура, предпринимательская инфраструктура, механизм регулирования.

For the development of the mechanism of regulation of the market infrastructure in the enterprise

Akhmedova Gulchehra Azimovna, senior teacher of «Management»
Tuhtasinova Muhayo Mirzasultonovna, assistant of the department «Economics»
Fergana Polytechnic Institute (Uzbekistan)

The article describes the approaches to the definition of the concept of modern business infrastructure, and on the basis of this concept proposed by the author of market infrastructure regulation mechanism business segment in the national economy.

Keywords: market, business, infrastructure, market infrastructure, entrepreneurial infrastructure, a regulatory mechanism.

Создание инфраструктуры становления и развития предпринимательства рассматривается в качестве первоочередной задачи по стимулированию предпринимательской деятельности и снижению затрат и рисков при вхождении начинающих предпринимателей на рынок. В ее задачи должно входить не только обеспечение процесса формирования данного сектора экономики, но и создание условий для его эффективного и устойчивого развития, что возможно достичь через совокупность мер, позволяющих адекватно реагировать на изменяющиеся экономические условия, координируя деятельность элементов инфраструктуры на региональном и отраслевом уровнях управления. Институциональные факторы, характеризующие степень развитости инфраструктуры рынка, кроме факторов экономических, технологических, политических, природных и прочих, являются одними из важных факторов, влияющих на предпринимательство и его активность в любой сфере деятельности. Инфраструктура предпринимательства занимает особое место в экономической системе, поскольку исторически и логически возникает в процессе труда на основе разделения функций на основные и вспомогательные, а в дальнейшем приобретает более широкие масштабы, вплоть до возникновения инфраструктурных отраслей [4,2]. На наш взгляд применительно к предпринимательской деятельности необходимо различать понятия инфраструктуры: инфраструктура рынка и рыночная инфраструктура (рис. 1). Инфраструктура предпринимательства в совокупности формирующих ее элементов является механизмом, ком-

пенсирующим в условиях развития рынка растущие транзакционные издержки бизнеса, неупорядоченность и разнородность воздействий внешней среды, влияющие на деятельность хозяйствующих субъектов с целью повышения их конкурентоспособности и устойчивости на рынке [4]. Таким образом, системообразующие факторы, влияющие на формирование инфраструктуры предпринимательства, определяются совокупностью внешней и внутренней среды его деятельности.

Предпринимательская инфраструктура, по нашему мнению, это совокупность связанных между собой институтов (организаций, объектов, видов деятельности, норм и способов поведения и т.д.), обеспечивающих нормальное функционирование субъектов предпринимательства. Предпринимательская инфраструктура выступает главным компонентом предпринимательской среды, так как обеспечивает экономический оборот субъектов предпринимательства, предоставляя услуги по организации коммерческой и управленческой деятельности [1]. В состав предпринимательской инфраструктуры входят органы законодательной и исполнительной власти различных уровней, финансовые, информационно-аналитические структуры, бизнес-структуры, общественные объединения и ассоциации, поставщики, посреднические организации и др. (рис. 2).

Структурирование предпринимательской инфраструктуры должно осуществляться по горизонтальному и вертикальному принципам, с учетом того, что деятельность субъектов предпринимательства осуществляется в четко ограниченных пространственных границах

и видах деятельности. В свою очередь, каждый уровень структурирования предпринимательской инфраструктуры представляет собой совокупность определенных элементов, взаимодействующих между собой, основной целью которых является компенсация повышения разнообразия, неупорядоченности и разнообразности внешних воздействий на субъект предпринимательства [3]. В качестве внешних воздействий мы рассматриваем факторы, оказывающие как прямое, так и косвенное воздействие на субъект предпринимательства. Степень воздействия факторов позволяет выделить внешнюю макро- и микросреду предпринимательства, каждой из которых присущ определенный состав

предпринимательской инфраструктуры и факторов, влияющих как на ее функционирование, так и на субъект предпринимательства. Взаимоотношения между субъектом предпринимательства и средой носят двусторонний взаимозависимый характер, обусловленный их активным взаимодействием в условиях рыночной среды. Субъект предпринимательства имеет способность преобразовывать существующую и формировать новую среду в силу своей предпринимательской активности.

Таким образом, предпринимательская среда рассматривается как сложная иерархическая система, состоящая из относительно независимых, взаимодействующих между собой подсистем, механизм взаи-



Рис. 1. Система элементов инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности

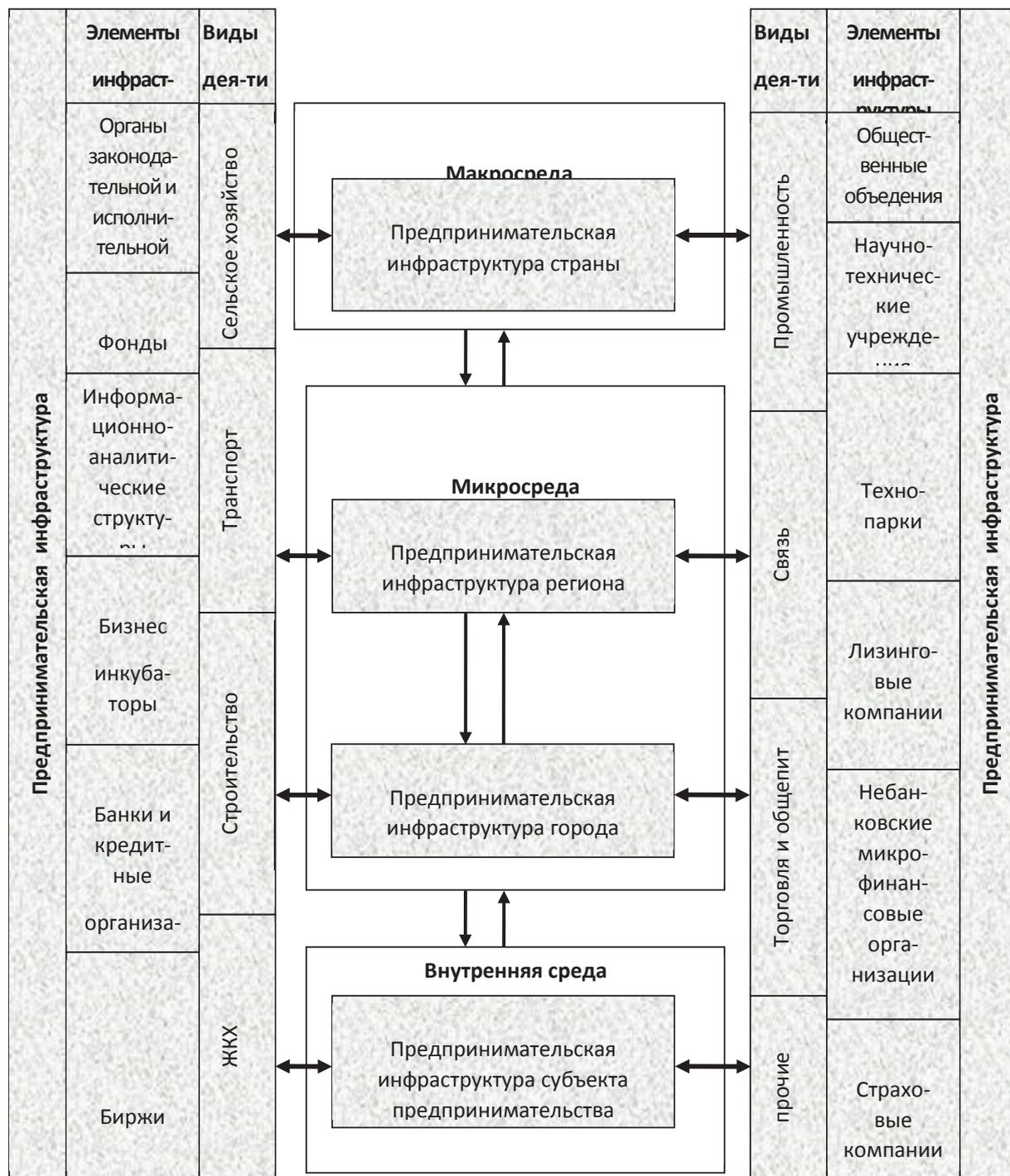


Рис. 2. Классификация предпринимательской инфраструктуры

модействия компонентов которой основан на различных видах связей. Основной целью функционирования предпринимательской среды как системы является институциональное изменение инструментария регулирования деятельности субъектов предпринимательства.

Предпринимательская среда, в силу формирующих ее факторов и условий, может быть как благоприятной, стимулирующей развитие предпринимательства, так и неблагоприятной, препятствующей нормальному функционированию и развитию предпринимательской деятельности. Международный опыт формирования благоприятной предпринимательской среды показывает, что государственная поддержка имеет первостепенное значение, а потому принимаются комплексные

меры по ее реализации [3,4]. На основе вышеизложенного мы делаем вывод о том, что эффективность мер государственной поддержки заключается не в количестве методов и созданных для этого структур, а в наличии стратегии формирования благоприятной предпринимательской среды и разработке комплексного использования мер системы поддержки предпринимательства. Вместе с этим, по нашему мнению, для институциональной среды современного этапа развития национальной экономики Узбекистана, таким инструментом может стать механизм управляемой эволюции, суть которого состоит в процессе постоянного поиска институциональных альтернатив рыночной инфраструктуры, их проектирования, формирования или адаптации,

в случае заимствования, к условиям среды, в которую они затем будут помещены. Наши исследования показали, что основными элементами такого механизма являются:

1. Мониторинг и анализ состояния институциональной среды. Методика и критерии для мониторинга и анализа могут быть заимствованы из исследований международных организаций, оценивающих уровни: экономической свободы, верховенства закона, инвестиционной привлекательности и успешности рыночных преобразований. Причем эти методики могут быть, как инструментально адаптированы для учета национальных особенностей в институциональном развитии Узбекистана, так и разработаны «с нуля», в результате критического анализа причин несостоятельности существующих методик.

2. Поиск и оценка институциональных альтернатив. Поиск альтернативных институциональных форм по следующей схеме: поиск в среде неформальных правил и норм национальной экономики → поиск в среде формальных правил и норм национальной экономики → поиск в сходных по состоянию институциональной среды экономиках → поиск в теоретических моделях с высокой объясняющей способностью.

3. Осуществление процесса управляемой эволюции института. Корректировка содержания и отдельных элементов институциональной нормы в зависимости от источника ее приобретения в соответствии с выбранным направлением изменений для всей институциональной

сферы. На этом этапе необходимо либо реализовать комплекс мероприятий по коррекции нормы, если она взята из неформальной сферы, либо «адаптировать» её, если она была импортирована, либо спроектировать и создать ее при наличии теоретической модели.

4. Разработка и реализация программы внедрения института (осуществляется одновременно с 3-м этапом). Разработка программы институциональных преобразований на основе проектного подхода и применения сценарного планирования. Согласование предложенных сценариев институциональных изменений с программой социально-экономического развития на долгосрочную перспективу, определение задач на среднесрочную перспективу, выбор соответствующего сценария и определение инструментов его реализации.

5. Осуществление оперативного контроля в процессе реализации институциональных изменений с помощью обратной связи. Существование этого элемента в составе механизма институциональных изменений означает, по сути, реализацию одной из функций институциональных изменений как условий экономического роста, а также следование принципу открытости информационных потоков для всех субъектов изменений. Процесс создания и реализации такого механизма требует, в свою очередь, более тщательного анализа направлений осуществления институциональных изменений, для определения приоритетных мер и мероприятий, реализация которых должна быть организована в рамках предложенного выше механизма.

Литература:

1. Аверин, А. В., Григорьева В. В. Контроль и мониторинг качества консультационных услуг в системе обеспечения эффективности государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // Транспортное дело России. — 2015. — № 3.
2. Курпаяниди, К. И. Некоторые вопросы оценки качества институциональной и предпринимательской среды в Узбекистане // Экономический анализ: теория и практика. — 2015. — № 14.
3. Молчаненко, С. А. Факторы повышения социально-экономической эффективности совместного предпринимательства в регионе // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. — 2015. — № 31.
4. Kurpayanidi, K. I. Entrepreneurship in a modern institutional environment. Monograph. LAP LAMBERT Academic Publishing. Germany 2015, ISBN 978-3-659-71991-2
5. Margianti, E. S., Ikramov M. A., Abdullaev A. M., Kurpayanidi K. I., Ashurov M. S. Systematical analysis of the position and further development of Uzbekistan national industry in the case of economic modernization. Monograph. Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher, ISBN 978-602-9438-41-3

Институциональная трансформации национальной экономики сквозь призму развития малого предпринимательства

Ахунова Шохистахон Номанжановна, кандидат экономических наук, доцент
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

В статье изучены некоторые проблемы институциональной трансформации национальной экономики Узбекистана. Автором, на основе проведенных исследований, предложены мероприятия по активизации развития малого и частного предпринимательства.

Ключевые слова: национальная экономика, малый бизнес, господдержка, институционализм, трансформация.

Institutional transformation of the national economy in the light of the development of small business

Akhunova Shohistahon Nomanzhanovna, Ph.D., Associate Professor
Fergana Polytechnic Institute

The article examined some of the problems of institutional transformation of the national economy of Uzbekistan. The author, based on the research, suggested measures to enhance the development of small and private entrepreneurship.

Keywords: national economy, small business, state, institutionalism, transformation.

World experience shows that without a free market economy, without amateur producer, without entrepreneurial activity no prosperity of society is impossible. The most proven history: business was and will be a major component of the economic system of a society that calls itself civilized. Therefore, the transition to a market economy poses to our society many challenges, among which occupies an important place of business development.

In recent years dominated explicit integration trend. At present, large enterprises are increasingly create around themselves small, including on the basis of the former branches, offices, subsidiaries. Thus, they increase the «market flexibility», get rid of inefficient overheads, reduce the tax burden. The most important feature is the ability of small businesses to accelerate the development of investment, a high turnover of capital, active enterprising activity. However, it is characterized by a relatively low yield, high labor intensity, the complexity of the introduction of new technologies, limited own resources, and increased risk of acute competition. Success in the business world depends critically on the accuracy and validity of the chosen business strategies. This should take into account the probability of critical situations. Each new business or a new project inevitably faces in its path with certain difficulties that threaten its existence. For the entrepreneur it is very important to be able to anticipate such difficulties and advance to develop strategies to overcome them. It is necessary to assess the risks and identify the problems that may face business.

As the world and domestic practice, small and private business, given its characteristics, it needs constant attention and support from the public authorities and local self-government. The first step is to form a broad legal environment of functioning of small businesses. This process started with the adoption of laws and regulations governing business activities in general, since small businesses are not particular legal form of enterprise (economic) activity of citizens and legal entities. Simultaneously, the creation of an infrastructure of small business associations and business organizations in associations (unions). The small business support system, a special place is the problem of financial and credit support, the use of tax incentives and solutions other pressing issues that have a significant impact on the development of small business.

Development of small business in Uzbekistan is a complex, accompanied by some of the problems encountered in its path. However, this should not be an end in it-

self. The state, being social, should first determine what it wants from the small business and why you need it in social terms. I think the answer should be obvious — to achieve human welfare.

As noted in the report of the President of Uzbekistan Islam Karimov at the meeting of the Cabinet of Ministers dedicated to the socio-economic development in 2015 and the crucial priorities of economic program for 2016 that, thanks to the measures the share of small business and private entrepreneurship in the gross domestic product increased from 31 percent in the 2000 year to 56.7 percent at the moment, or 1.8 times. In this area today produced one third of all industrial and agricultural products 98 percent. It employs more than 77 per cent of the total employed population.

Based on the above, the purpose of the accelerated development of this sector of the economy the top priority is to create favorable conditions, privileges and preferences, providing comprehensive support to entrepreneurs. It is the objective of the activities of the Chamber of Commerce of the Republic of Uzbekistan, having structural units in all regions of the country, in particular, 14 regional offices, 127 information and consulting and business centers, 14 of the arbitration courts, 3 training resource centers and 21 Unitary Enterprise, CCI effectively cooperates with the state authorities and authorities, which contributes to a steady rise in business confidence and strengthen the partnership between them and the state.

A high social importance of small business begins to emerge only on the condition that companies of this sector produce certain volumes of production, affecting the main socio-economic indicators in the region. Accordingly, the support from the state becomes effective in two ways:

- Increase in production volumes of these enterprises to socially significant quantities;
- Support has already formed the small business sector to increase its degree of maturity and self-organization.

With the development of market relations in entrepreneurial activity in the country has to carry out in the context of growing uncertainty and volatility of the economic environment. So, there is confusion and uncertainty in obtaining the expected outcome and, consequently, increases the risk, there is a danger of failure, unexpected losses. In particular, it is inherent in the initial stages of the development of entrepreneurship.

At present, enterprises and organizations operating in market economy conditions must satisfy the relevant re-

quirements. Companies must have great flexibility, the ability to change the range of products quickly. Product life cycle has now become ever shorter, the variety range of products — above. Therefore, the production, directed to the production of mass production, is not capable of constantly adapting to the needs of the real, often small groups of consumers, now doomed to bankruptcy.

The processes taking place in the market economy, are not determined by a single plan, and the right to freedom of each subject property, to replace vertical industry relations come horizontal. The market pushes the interests of businesses, forcing them to constantly take risks, even the most successful to review past decisions. Under these conditions, businesses must be able to predict and make timely changes to the structure of their capital, which would survive in the tough competition. Since success in the market is determined by the consumer, the manufacturer has to and is interested in the production of such products, which would combine the best, on the one hand, the cost of its production, and on the other — the price and the cost of the consumer on the operation and use of these products.

Dramatically changed the structure of production costs. All further increased the proportion of costs associated with product sales. The self is a problem and improve the efficiency of the enterprise product sales. First of all, we should pay more attention to improve the speed of the working capital, reduction of all types of inventories (both at the enterprise and in the warehouses of wholesalers), to achieve the most rapid promotion of finished products from the producer to the consumer. In fact, stocks of finished products in any form is only a camouflage poor production management.

Today, part of the enterprises poorly prepared for the new conditions. Enterprises should seek their own material and financial resources on the market, distributed through which the vast majority of the social product, both in the natural and clothing, as well as cost forms. All this requires a fundamentally new approach to the management and organization of production.

In accordance with the laws adopted in the Republic of Uzbekistan defines the general economic, social and legal basis for the creation of enterprises in the conditions of the existence of two types of property — public and private, established organizational and legal forms.

The situation, which falls, newly employed some unusual and unusual, it has yet to pass a thorny path before it becomes a real economic planner. Market — is, first and foremost, economic freedom. only the law and the limits set by them may rise above the entrepreneur. State regulation of the market conditions is reduced mainly to the establishment of standards of the business and the tax system. Everything else is defined producer and the consumer, they will, and to some extent randomly formed.

For economic freedom comes at a price. After all, freedom is accompanied by an entrepreneur at the same time and freedom of other entrepreneurs who are free to buy or not to buy its products, to offer it for its price, sell it at a certain price, to dictate the terms of transactions. It is

natural that those who have to enter into a commercial relationship, seek, above all, to their advantage, and some benefits may be damage to the other. In addition, the entrepreneur competitor at all inclined to oust his opponent from the market. Therefore, whether we like it or not, but, learning enterprise, we have to deal with uncertainty and risk. The task of true entrepreneur, business executive of a new type is not to seek to deal with clearly foreseeable result, it's no risk, but also to be able to adequately get out of adversity and achieve the desired result.

The development of Uzbekistan's economy requires a more serious and deep reforms in various areas of business. Any nation is proud of the fruits of the activities of their business. But every nation and every individual member of it and proud of its association with the embodiment of a particular business idea. Entrepreneurship as one of the specific forms of manifestations of public relations contributes not only to improve the material and spiritual potential of the society, not only creates a fertile ground for the practical implementation of the abilities and talents of each individual, but also leads to the unity of the nation, the preservation of its national spirit and national pride. If we evaluate the feedback between entrepreneurs and institutions supporting the development of small business, the alarming low level circulation of entrepreneurs to public authorities on economic and legal issues at the stage of deciding on a business. The nature of the business potential of Uzbekistan due to the transition state of the Uzbek economy. On the one hand, Uzbekistan has demonstrated its ability to rapid development of business infrastructure and of the entrepreneurial class, especially since these concepts themselves over the preceding decades of the Soviet economy were perceived exclusively as negative. On the other hand, many market structures make confident steps, such as the stock market.

The main by key for the formation of not only skilled and experienced, and the «civilized» of entrepreneurs, is the education system that can give current and future Uzbek entrepreneurs not only modern management knowledge, but also to instill a certain system of moral values, to develop a new business ethics, are widespread in developed countries. Given the very high educational and qualification level of domestic labor resources, well-developed education system, the opportunities for this are available.

Extremely important it is also the problem of the formation of privatized and corporatized enterprises a new culture of relations between the employees, many of whom were both owners and managers, shareholders of awareness of their rights and responsibilities.

It is also necessary to note low interest of entrepreneurs in the field of laws and regulations governing the relationships of business entities and government bodies. But not knowing the law, as we know, is not an excuse. Competent approach to problem solving — that's the key to success.

In this connection, an extremely important role and efforts of the State and other public institutions (education, media, and others.), Aimed at the formation of a civilized class of entrepreneurs in our country, legal and organizational support of this process.

References:

1. Akhunova S. N. organizational and legal mechanisms for the formation of family business // Actual problems of the humanities and natural sciences. — 2014. — № . 4–1.
2. Каримов И. А. Наша главная цель — несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса// Народное слово, 16 января 2016 года.
3. Курпаяниди К. И. Современные тенденции развития предпринимательства в сфере промышленного производства: региональный аспект. Монография. — Т.: Иктисодиёт, 2010. — 160 с.
4. Курпаяниди К. И. Механизм финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2011. — № . 5.
5. Курпаяниди К. Некоторые вопросы состояния и эффективной деятельности инфраструктуры малого бизнеса в Узбекистане //Экономическое возрождение России. — 2010. — Т. 26. — № . 4. — с. 170–176.
6. Убайдуллаева Л. Ш. Создание условий для эффективного функционирования и развития предприятий республики Узбекистан //Потенциал современной науки. — 2015. — № . 6.
7. Хоскинг А. Теория предпринимательства. — Москва, 2006.

System of state regulation of small business: the experience of USA and opportunities for Uzbekistan

Kurpayanidi Konstantin Ivanovich, PhD in economics, professor of the Russian Academy of Natural Sciences
Abdukodirov Abbosjon Muhiddinjon ugli, 3rd year student
Fergana Polytechnic Institute (Uzbekistan)

The paper examined a package of measures to stimulate small export-oriented enterprises. Special attention is paid to monitoring the activities of the US Small Business Administration, the role and the strategic objectives of the General Inspectorate of Advocacy and small businesses. Based on the US experience offers activities to enhance the development of small business in Uzbekistan.

Keywords: *small business, institutional environment, development institutions, the U. S. Small Business Administration, General Inspection, Small Business Advocacy, export-oriented enterprises, government support.*

Система государственного регулирования малого предпринимательства: опыт США и возможности для Узбекистана

Курпаяниди Константин Иванович, PhD in economics, профессор Российской академии естествознания;
Абдукодиров Аббосжон Мухиддинжон угли, студент
Ферганский политехнический институт (Узбекистан)

В работе изучен комплекс мер по стимулированию малых экспортно-ориентированных предприятий. Отдельное внимание уделяется мониторингу деятельности Администрации малого бизнеса США, роли и стратегическим целям Генеральной инспекции и Адвокатуры малого бизнеса. На основе опыта США предлагаются мероприятия по активизации развития малого бизнеса в Узбекистане.

Ключевые слова: *малый бизнес, институциональные условия, государственная поддержка, институты развития, Администрация малого бизнеса США, Генеральная инспекция, Адвокатура малого бизнеса, экспортно-ориентированные предприятия.*

The strategy of modernization of the national economy of Uzbekistan is impossible without strengthening the role and enhancing small business, especially manufacturing, innovation and export-oriented. It is small and private enterprises, as the most adaptive to changes in internal and external environment business segment, provide the basis for sustainable development of national economies.

A recognized leader in the global economy on the development of small business is the United States. On the effectiveness of the SME sector in the US economy following figures: the share of small businesses in GDP is 53% (about \$ 6 trillion.), In the total number of existing enterprises — 97.6% of the total economically active population — 50.6% export-oriented — more than 30% of innovation active 55–60%. This paper investigates the

specifics of the system of state support system for small and medium US businesses, institutions and instruments that have proved such impressive results.

Complex state support of small business in the United States for over 80 years. Its formation began in the 1920s with the adoption of the law on protection of small retail businesses from the expansion of large retail chains. From 1942 to 1952. operated programs to support the interests of small businesses in the defense industry, which is coordinated by the Small Business Administration in the Ministry of Commerce US. The cardinal point in the development of the system of state support for small and medium businesses was the creation in 1953, the US Small Business Administration (SBA), accountable only to the president and Congress. Since 1954 SBA lending to small businesses has become due to its own budget and to provide state guarantees for small businesses with loans from commercial banks. By the end of 1950. SBA increased the number of employees from 550 to more than 2,000 people, was formed an extensive network of regional offices, covering almost the entire country, a tremendous increase in the budget. In 1976, to improve the efficiency SBA created an independent organization in the structure of the Small Business Administration — Small Business Advocacy — reports directly to the President of the United States. Two years later, in the structure of SBA establishes another independent body monitoring the effectiveness of the US Small Business Administration — General Inspectorate (Office of Inspector General — OIG). The candidature of the Inspector General, as well as the General Counsel of the Bar of small businesses, appointed by the President after approval by the US Congress. In the 1980s. in the development of the system of state support for US Small Business Administration, two key events occur. In 1980, begins to create a national network of Small Business Development Centers (SBDC) to provide operational consultancy, information and organizational assistance to small and medium-sized businesses. Additionally, the stagflation of the US economy as a result of the global energy crisis has become a catalyst for change state policy and strategy development in the SME sector. The priority areas are development of innovative potential of small business. These legislative changes in government policies to promote SMEs have been included in the Law «On the development of small innovation entrepreneurship» (1982). On the basis of this law are developed programs of state support of small innovative enterprises SBIR, STTR, FAST.

A new stage in the evolution of the system of state support to SMEs came in 1996, after the adoption of the new development strategy SBA small business focused on deregulation of this business segment, minimize administrative barriers. Now all the federal and regional authorities must first assess the impact of the normative documents on the business environment of small business. Since 1996, measures to support small businesses are becoming more indirect: a transition from the gratuitous provision of financial resources to return forms, more and more of the budget SBA directed to the development of innovative and export potential of small enterprises. In the same year adopted

a law on equitable regulation of small businesses and to create a service of the National Ombudsman SBA (Office of National Ombudsman).

In 2004, within the framework of e-government opened a special portal on the Internet, through which small businesses have the opportunity to quickly interact with public authorities and the authorities in the mode of on-line.

SBA-Net provides a free information service for small and medium-sized businesses in the following areas: — ACE-Net (Angel Capital Electronic Network) — search for investors for SMEs; — Business LINC — information about the possibilities of interaction between small, medium and large enterprises; — PRO-Net — marketing research to find accommodation and state, regional and private orders for the supply and purchase of products (services) to SMEs; — TECH-Net — Information system of high-tech enterprises and implementing R & D in high-tech; — Trade-Net — a system for the development of export opportunities for SMEs to find partners in international trade, the provision of advice and information about the financial, legal, customs and other features of the exports; — SUB-Net — a system for posting information about General Contractors (federal, regional and local authorities, large enterprises, multinational companies, and others.) On subcontracting opportunities for SMEs.

As already mentioned, the basic institutions of the state to stimulate SMEs in the United States is the Small Business Administration (Small Business Administration — SBA). SBA activities aimed at implementation of the strategic objectives of development of small and medium-sized businesses in the United States: — Improving the business environment; — Minimization of administrative barriers; — Simplification of interaction between businessmen and government use of the Internet; — Coordinating the activities of federal agencies for the development of SMEs; — Improving the competitiveness of SMEs in the domestic and foreign markets through resource support; — Support the creation and growth of new firms; — Support for small business development in depressed regions, the most vulnerable social groups; — Recovery of small businesses after disasters and emergencies; — Constant monitoring, control and efficiency programs SBA.

The structure of the SBA has two independent control (Advocacy Small Business and General Inspectorate), 20 departments and offices, 115 offices located in every state and major cities. Developed financial, property and information infrastructure effectively implement programs to support SMEs at the federal, regional and municipal levels. Staff SBA — it's more than 3,200 full-time employees employed in the territorial, functional structures and service agencies.

Special role in the activities of the US Small Business Administration Management Advocacy play MB and the General Inspectorate. The most important strategic functions of Advocacy US Small Business Administration are: — Evaluation of the impact of regulatory and administrative activities of federal agencies to SMEs and submit draft alternative proposals; — Informing Congress about the annual results of the SBA, the disputed legal issues and

the impact of public policy on the development of SMEs; — Control of the relevant regulatory acts SBA regulations of federal legislation facilitation and deregulation of business activities; — The development of the strategic directions of the state policy in the field of SMEs, providing the improvement of the business environment and create the conditions for fair competition, improving access to financial resources, reduction of administrative barriers and promoting development of priority for national economic activities; — Conduct economic and statistical research and analysis of SMEs, as well as an assessment of its role in the economy. To explore the possibilities of financial markets and institutions in meeting the credit needs of SMEs, as well as the development of recommendations to improve financial support for SMEs; — Working closely with the White House, Congress, federal agencies, state governments, as well as cooperation with various institutions, research centers and public organizations of SMEs; — Legal assistance, legal protection and counseling employers on the ground (in the regions, and cities in rural areas), as well as identifying obstacles to the development of SMEs; — The publication of official documents to regulate the activities of SMEs, statistics, periodical reports on the activities of SBA and so on.. In addition, the Bar MB maintains its own information site with lots of themed pages.

Another independent body control and improve the SBA is the General Inspectorate. Strategic functions of the General Inspectorate SBA are:

- Ensuring economical budget spending and promote effective management functions and programs SBA;
- Audits and special investigations programs SBA;
- Detection and prevention of fraud and abuse in the SBA;
- Examination of existing legislation on SMEs and regulatory acts, as well as new legislation in order to make recommendations for their improvement;
- Cooperation with federal, state and local governments, non-governmental organizations with different functions within the OIG;
- Informing the Governing SBA and the US Congress about the problems in the SME sector and the activities of SBA, recommendations to address the problems identified, the measures taken to address them, as well as improve the performance evaluation of SBA as a result of actions taken;
- Ensuring compliance audits of the Main control and financial management of the United States (the Comptroller General);
- Information about all violations of the law in the SME sector as US Attorney General.

C Under the Law «On Freedom of Information» (Freedom of Information Act), OIG monthly, quarterly and annually publishes reports on the results of its activity. For the activities of the General Inspectorate Small Business Administration US spends about 16–17 million dollars., In the state of the organizational structure of the SBA about 100 employees.

It should be noted a significant role of private and public organizations, coordinated by SBA, in the development of small business. These organizations first need to include

the Association of Voluntary consultants — former directors of enterprises. «Consulting Bureau Directors retired» (Service Corps of Retired Executives — SCORE) provide advice and technical assistance to SMEs, drawing on the experience of highly qualified specialists, retired. In 2015, more than 15,000 thousand. SCORE specialists legal advice to 420,000 small businesses, while the total number of consultations has exceeded 1.2 million hours.

The main item of expenditure to stimulate SMEs over the years is a resource to support the development of human capital through the Small Business Development Center (SBDC). Each state has at least one center (there are 63); branches — more than 950. In 2015, through this system received advice on business development around 600 thousand. entrepreneurs.

In addition to SBA, in the United States there are several federal organizations involved in supporting small businesses. For example, assistance through the mechanism of public procurement is provided with special bureau (OSDBU), which are organized in all ministries. Bureau busy attracting small businesses to implement federal contracts with major companies.

It should be noted, and special programs that are designed for line ministries to support small businesses. Thus, the US Department of Agriculture is implementing a program of grants for business-oriented co-financing of projects of private non-profit organizations and local authorities on the development of small businesses in small towns (less than 50 thousand. People. Population) and in rural areas. Service programs of small business in the Department of Labour in addition to public procurement by small firms provides information support entrepreneurs in the field of labor law. As the experience of the US Small Business Administration, an effective instrument of financial support to SMEs is to provide state guarantees to secure loans issued under national or regional programs. The most popular among small businesses is a program 7a «Guarantee Loans» (Loan Guaranty). Under this program, SBA provides financial support to SMEs by providing guarantees through its partner lending institutions. Loans are available for the most common needs of small and medium-sized enterprises: the purchase of office and industrial real estate, equipment, inventory and working capital financing. One of the main conditions — credits can not be used for speculative trading in the stock market. Under this program, SBA mainly provides guarantees amounting to 750 thousand. USD. The level of state guarantees varies depending on the amount of credit available and is 80% with a loan of up to 100 thousand. USD., Or 75% — for loans over 100 thousand. USD. In addition, the level of guarantee up to 90% for loans up to 100 thousand. USD. on «Export Working Capital Program» (EWCP). For loans of less than 50 thousand. Dollars. Loan interest rate may be slightly higher. Loans are available to increase the working capital for up to 10 years, and for the acquisition of fixed assets — up to 25 years. In order to stimulate lending institutions to provide a large number of small loans up to 150 thousand. Dollars. To small businesses has developed a program «Express Loans SBA» (SBA-express). SBA

partner banks under this program loans to SMEs, using their methods, procedures and documents. These banks provide quick loans and carry out all operations on loans until their maturity. In turn, on such loans SBA provides guarantees up to 50%. Special attention in the system of state support for SMEs in the United States paid an export-oriented enterprises. The number of small businesses selling products and services on foreign markets, about 231 thousand. The share of SME exports more than 30% and more than 343 billion dollars. The state strategy of expanding exports developed by the Coordination Committee of the US trade and aimed at the development of production technology-intensive products and services. By 2035, seeks to increase the share of exports of services from the current 30 to 50%. A special place in the state policy is paid to developing export opportunities for the SME sector. For this purpose, a set of programs of financial and technical support to export-oriented small businesses. Issues of export opportunities to SMEs engaged in 16 federal departments and agencies, including: the Committee of small businesses in the US Congress, the Committee of small businesses in the US Senate, the US Small Business Administration, US Department of Commerce. The most extensive capabilities in the support and development of export-oriented small businesses has Small Business Administration, which established the Department of International Trade, which coordinates the activities of the entire infrastructure of export capacity of small enterprises in matters of methodological, technical, financial and organizational assistance. Especially popular among entrepreneurs program «Credits for international trade» (International Trade Loan — ITL), aimed at long-term financing of export-oriented small businesses. For such enterprises, SBA can guarantee loans of up to \$ 1.25 million. Used for the acquisition of fixed assets or engaged as working capital. However, the amount of credit for working capital should not exceed 750 thousand. USD.

For export-oriented enterprises SBA also offers a program «Export Working Capital» (Export Working Capital — EWCP). This program makes it possible to obtain SBA guarantees up to 90% under the collateralized by credit or any credit at least 750 thousand. Dollars. The term of the loan can be up to 3 years. Financial Opportunities SBA Export Development greatly enhanced through close collaboration with the «Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank)» and other commercial banks.

References:

1. Aculai E., Vinogradova N., Veverita V. Obstacles and Opportunities for Development of Family Businesses: Experiences from Moldova //Family Businesses in Transition Economies. — Springer International Publishing, 2015. — c. 139–156.
2. Bernstein M. H. Regulating business by independent commission. — Princeton University Press, 2015.
3. Block F. L., Keller M. R. State of innovation: The US Government's role in technology development. — Routledge, 2015.
4. Cavusgil S. T., Ghauri P. N., Akcal A. A. Doing business in emerging markets. — Sage, 2012.
5. Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. — Washington, 2013.
6. Doing Business 2016. — Washington, 2015.

Each year, about 20% of the total export credits US Eximbank provides the SME sector. Creation of new productions abroad requires large investments and for this US government established in 1971, «Overseas Private Investment Corporation» (Overseas Private Investment Corporation — OPIC). OPIC offers entrepreneurs a variety of services and programs for investment projects, insurance, financial and political risks, investment protection, pre-investment studies. In OPIC programs for small businesses to develop their activities abroad to provide investment loans from 500 thousand. Up to \$ 6 million. Organized for foreign credit institutions financial support provided loans to SMEs from 2 to 25 million dollars.

For operational information, consulting and methodological support to small and medium-sized export-oriented enterprises in the country has a large number of electronic networks, including:

- Evaluation and analysis of export risks (Export Risk Analysis Online — EXR — Online);
- Partnership for technical support exports (Export Technical Assistance Partnership);
- Information network of legal support exporters (Export Legal Assistance Network);
- Site assistance to exporters (TradeNet's Export Assistance);
- Site commercial distribution (Trade Mission On-Line);
- Site business relations (Trade Link); — Federal Business Consulting website (US Business Advisor);
- Support Center Export (Export Assistance Center);
- Trade Portal (Trade Port) provides a wide range of trade information, points of leaders on various types of sales of products and services.

Thanks to the comprehensive state support in the United States observed stable growth rates of export-oriented SMEs (at the level of 10–12% per year), while the increase in export sales by approximately 15%.

In conclusion, it must be emphasized that the creation of an effective system of state support for small business — long enough and financially costly process, covering both economic and legal, and organizational and social aspects. Application of experience leading countries in the development of small businesses will allow Uzbekistan to not only effectively solve major problems modernization strategy, but also to create the necessary institutional framework for the formation of an innovative economy.

7. European Commission Key figures on European business — with a special feature on SMEs. Luxembourg: Publications Office of the European Union 2012.
8. Mutlu C., Peng M., van Essen M. The corporate governance literature identifies two major governance models. The first is based on equity finance, controlled by capital markets, and mostly seen in common law system countries such as the United Kingdom and the United States. The second is based on debt finance, controlled by financial institutions, and mostly seen in continental European countries (such as //Shareholder Empowerment: A New Era in Corporate Governance. — 2015. — с. 239.
9. Suder G. Doing business in Europe. — Sage, 2011.
10. Wilson J. Essentials of business research: A guide to doing your research project. — Sage, 2014.

Особенности финансирования малого и среднего бизнеса

Пурыжова Людмила Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Клочко Светлана Назарьевна, кандидат экономических наук, доцент

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Каната

Финансирование предприятий малого и среднего бизнеса — проблема, требующая комплексного подхода. Поиск оптимальных источников финансирования важен для всех предприятий без исключения. Важность поиска оптимальных источников финансирования непосредственно для предприятий малого и среднего бизнеса объясняется следующими их особенностями:

1) устойчивость к внешним изменениям, проявляющаяся в способности малого и среднего бизнеса более успешно адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной экономики;

2) социально-экономическая значимость, проявляющаяся в повышении уровня жизни;

3) диверсификация бизнеса, способствующая развитию свободной конкуренции и вытеснению неэффективных производств с рынка;

4) ориентация на наукоемкие высокотехнологичные направления производства.

Последняя особенность более характерна для экономик развитых зарубежных стран.

Как в российской, так и в зарубежной практике для финансирования предприятий малого и среднего бизнеса используется банковский кредит. Этот источник финансирования тем эффективней, чем более развита банковская система, а, следовательно, чем более доступен кредит и подконтрольнее характер его использования.

В российской практике использование банковского кредита является малоэффективным способом финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Это объясняется комплексностью процесса кредитования, подразумевающего анализ финансового состояния малых и средних предприятий банками с проведением последующего мониторинга состояния заемщика.

Процедуры оценки и мониторинга финансового состояния требуют от банков дополнительных затрат, которые они предпочитают не нести, поэтому кредитование предприятий малого и среднего бизнеса в России носит исключительный характер, в то время как в раз-

витых странах кредитование выступает основным источником финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Кроме того высокие процентные ставки, целевая направленность и малые сроки предоставления кредитов предприятиям ограничивают потенциал кредита как основного источника финансирования в России. Предприятия малого и среднего бизнеса стремятся в реалиях национальной экономики найти более дешевые альтернативные источники привлечения финансовых ресурсов.

Еще одной существенной проблемой кредитования малого и среднего бизнеса в России, вызванной во многом его краткосрочностью, является поддержание текущей (операционной) деятельности предприятий, связанной с пополнением оборотных средств, которое делает невозможным реализацию инновационного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса, требующих более долгосрочных кредитов и несения более высоких рисков банками. Этим объясняется низкий уровень поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, ориентированных на научные разработки, в первую очередь, а также предприятий малого и среднего бизнеса, ориентированных непосредственно на производство инновационной продукции.

В большей степени кредитными ресурсами в России обеспечены предприятия оптовой и розничной торговли и ремонта, следующими по обеспеченности кредитами следуют предприятия обрабатывающих производств и предприятия, осуществляющие операции с недвижимым имуществом.

В современных условиях ограниченности доступа к внешним рынкам национальный рынок испытывает еще большие трудности, что отражается на кредитной политике банков, в том числе, на состоянии предприятий малого и среднего бизнеса, в частности. Объем кредитования малого и среднего бизнеса в 2014 году сократился на 6% и в 2015 году даже по самым оптимистичным прогнозам снижение объемов кредитования продолжится. В мировом рейтинге по объемам выданных кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса Россия занимает место во второй сотне.

Согласно Федеральному закону № 209 — ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малому бизнесу относятся предприятия с численностью сотрудников до 100 человек, к среднему — с численностью от 100 до 250 человек. Выделяется также группа микропредприятий с численностью сотрудников до 15 человек. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.07.2008 № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» устанавливает следующие предельные значения выручки за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость; для микропредприятий — 60 млн. рублей, для малых предприятий — 400 млн. рублей, для средних предприятий — 1000 млн. рублей. В США, для сравнения, к группе микропредприятий относятся предприятия с численностью сотрудников до 20 человек; к группе малых предприятий — от 20 до 100 человек; к группе средних предприятий — от 100 до 499 человек [1]. В странах Евросоюза на микропредприятиях количество работников не должно составлять менее 10 человек; на малых предприятиях — менее 50 человек; на средних предприятиях — менее 250, при предельных значениях годовой выручки для микропредприятий не более 2 млн. евро; для малых предприятий — не более 10 млн. евро; для средних — не более 50 млн. евро. В США действует более сложная система определения предельной выручки предприятий малого и среднего бизнеса, подразумевающая градацию среднегодовых доходов в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия: средних уровнях занятости и среднего числа клиентов, характерных для этих отраслей. Например, предприятие является малым в розничной торговле, если среднегодовой доход фирмы за последние три финансовых года не превышал 5 млн. долл., при этом около 11 видов деятельности являются исключениями из правила; в сельском хозяйстве среднегодовой доход малого предприятия за последние 3 финансовых года не должен превышать 500 тыс. долл. за исключением производства крупного рогатого скота.

Таким образом, различия в критериях подразделения на категории предприятий малого и среднего бизнеса в разных странах во многом схожи, но при этом уровни развития и польза, приносимая этими предприятиями, существенно различаются. Во многом это объясняется различиями в уровнях финансовой поддержки этих предприятий, определяемой нормативно — законодательной базой той или иной страны, существующей системой поддержки бизнеса на всех уровнях.

В странах Евросоюза практически каждый субъект малого и среднего бизнеса является членом профессиональной ассоциации или союза, существование которых всесторонне регламентируется многочисленными законодательными нормами, в том числе регулируемыми финансовую поддержку малого и среднего секторов экономики. Финансовая поддержка является всесторонней и включает предоставление грантов и льготного кредитования на покупку оборудования, стимулирование экс-

портных и инновационных отраслей. В Евросоюзе для целей предоставления финансовой поддержки самыми широкими полномочиями наделены Министерства промышленности и правительства регионов, активно используются венчурные фонды, предоставляющие источники финансирования на сроки от 5 до 10 лет. В среднем полученные предприятиями малого и среднего бизнеса в странах Евросоюза льготы (налоговые льготы, гарантии займов, страхование экспортных кредитов), достаточны для покрытия 50% всех требуемых предприятиями данного сектора капиталовложений, в случае страхования экспортных кредитов льготы покрывают свыше 90% их стоимости. При этом кредитование малого и среднего бизнеса менее декларативно, чем в России; процентные ставки для предприятий многими банками определяются на индивидуальной основе, при этом возможен и индивидуальный план погашения кредитов, учитывающий сезонность производства. В США поддержка предприятий малого и среднего бизнеса подразумевает инструменты венчурного финансирования, непосредственного субсидирования за счет средств бюджетов и всестороннюю помощь в получении кредита и предоставления гарантий по кредитам, обеспечиваемую Администрацией по делам малого бизнеса в США — АМБ (US Small Business Administration).

При этом программа АМБ по гарантированию кредитов подразумевает гарантию погашения за счет государства 90% кредитных обязательств. Отдельно выделяется также программа финансового содействия малому и среднему бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств. Для предприятий, не соответствующих по каким — либо критериям банковским требованиям по предоставлению кредита, действует отдельная программа АМБ. При этом АМБ уделяет пристальное внимание модернизации уже действующих малых предприятий, поддержке малых наукоемких предприятий [2].

Не смотря на то, что в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» особая роль в поддержке отведена региональным и муниципальным органам власти, в России не создана эффективная система фондов по обеспечению малого и среднего бизнеса финансовыми ресурсами. В США отделения независимого федерального ведомства АМБ действуют гораздо эффективней, имея разветвленную сеть региональных представительств.

На начало 2014 года сегмент малого и среднего бизнеса в России представлен 5,48 млн. единиц предприятий и индивидуальных предпринимателей. Доля занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса сократилась по сравнению с началом 2013 года с 25,3% до 24,9%. Доля ВВП, приносимая предприятиями малого и среднего бизнеса составляет 23,6% от всего ВВП страны. Те же самые показатели существенно выше в странах Евросоюза и в США. Показатели доли малых и средних предприятий в ВВП представлены на рисунке 1.

При этом в странах ЕС сегмент малого и среднего бизнеса представлен более чем 25 млн. предприятий, на которых занято более 70% трудоспособного населения.

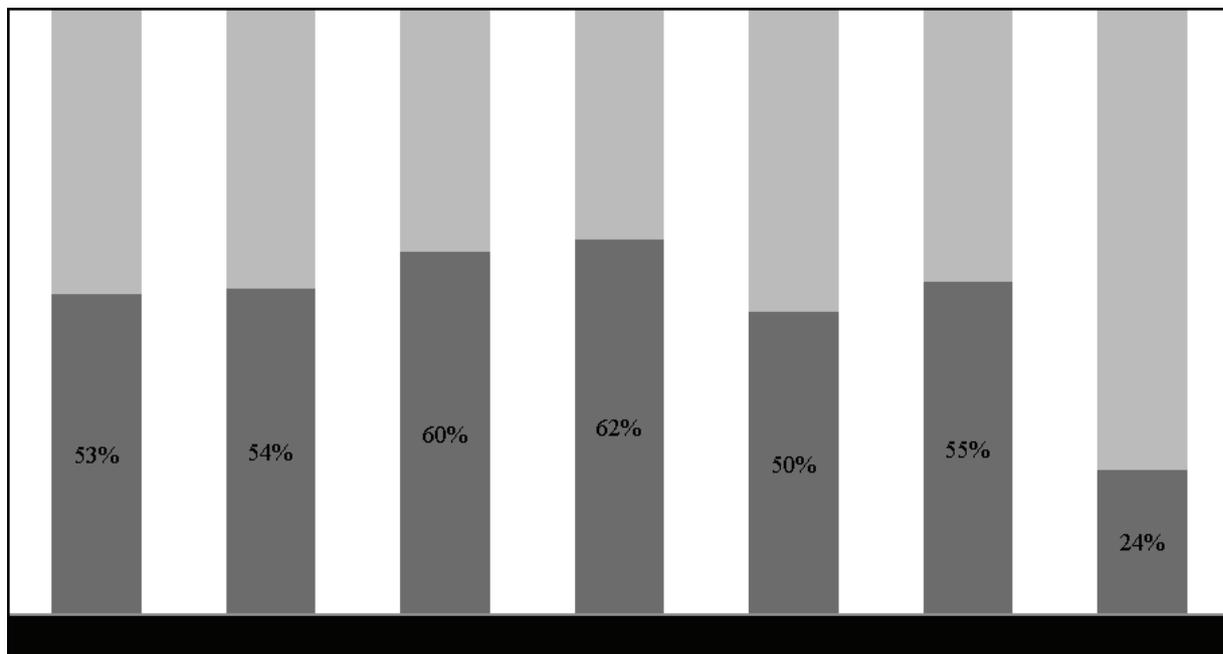


Рис. 1. Доля малых и средних предприятий в ВВП

В США действует более 28 млн. предприятий малого и среднего бизнеса, на которых занято более 50% всех работников.

Различия в доступности финансовых ресурсов для предприятий малого и среднего бизнеса обуславливают уровень экономического развития стран

Недостаточность финансирования малого и среднего бизнеса в национальной экономике объясняет отста-

вание в финансово — экономических показателях, характеризующих малый и средний бизнес, и вынуждает малые и средние предприятия искать альтернативные источники привлечения финансовых ресурсов. Эмиссия ценных бумаг, позволяющая привлекать дополнительные источники финансирования, как на долговой, так и на долевой основе, выступает как альтернатива малодоступному банковскому кредиту.

Литература:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 29 июля 2007 года № 209.
2. Галанов, В. А. Рынок ценных бумаг: Учебник. — М.: Инфра-М, 2010.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Повышение роли провинциальных и местных органов управления в решении региональных и городских проблем

Ли Вэй, аспирант

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы (Беларусь)

Дана краткая характеристика проблем, выявленных в устоявшихся взаимоотношениях между регионами и городскими поселениями. Определена главная причина возникновения проблем в сфере построения коммуникативных отношений между местными и провинциальными органами. Проведен экономический анализ показателей платежного баланса и внешней торговли КНР за 2008–2013 годы. Определены основные партнеры Китая по экспорту. Рассмотрены основные экономические показатели в отношении роста доходов населения. Выделен ключевой фактор привлечения зарубежных инвесторов. Проведен статистический анализ динамики среднемесячной заработной платы в Китае за 2008–2013 годы, а также проведен анализ показателей динамики валовых инвестиций в экономику Китая за 2008–2013 годы. Выделены конкретные функции органа государственного регулирования инвестиционной деятельности китайских организаций за рубежом. Выбрана определенная модель преобразования системы взаимоотношений между провинциальными и местными органами управления. Представлены функции управления территорией для обеспечения устойчивого экономического роста территорий, развития долгосрочных стимулов к межтерриториальной конкуренции, активного привлечения инвестиций местными органами власти. Даны основные направления совершенствования механизма регулирования бюджетного обеспечения развития территорий.

Ключевые слова: провинциальные и местные органы управления, регулирование отношений, бюджет, инвестиции, территория.

Enhancing the role of provincial and local governments in regional and of urban problems

Li Wei

A brief description of the problems identified in the established relationships between the districts and towns are given. The main cause of problems in the construction of communication between local and provincial authorities is determined. An economic analysis of the payment balance and foreign trade of China for 2008–2013 is conducted. The basic partners of China's exports are determined. The main economic indicators of income growth are defined. The crucial factor of foreign investors attraction is distinguished. A statistical analysis of the dynamics of the monthly average wage in China for 2008–2013 years is conducted, as well as an analysis of gross investment dynamics in the economy of China for 2008–2013 years is carried out. Specific functions of the state regulation of investment activities organ of Chinese companies abroad are defined. The specific model of the relationship transformation between provincial and local governments is selected. Management functions for sustainable economic growth of areas, the development of long-term incentives for inter-territorial competition, active investment attraction by local authorities are presented. Vital trends of improving the regulation mechanism of the budget provision of the territories development are given.

Keywords: provincial and local governments, regulation of relations, budget, investments, territory.

Результаты исследований международных экспертов позволяют утверждать, что устоявшиеся взаимоотношения между регионами и городскими поселениями характеризуются многочисленными проблемами. К наиболее острым можно отнести следующие:

1. проблемы в сфере межбюджетного регулирования, обусловленные неравномерностью распределения средств консолидированного бюджета, отсутствием продекларированных в законодательстве Китая минимальных социальных стандартов;

2. специфика построения межрегиональных отношений по вопросам привлечения и распределения финансовых ресурсов, а также обеспечения их эффективности на региональном и межрегиональном уровнях;

3. организация управления на региональном уровне выражается в нечетком распределении функций между различными уровнями власти и существенными отличиями в наделенных полномочиях.

Наличие вышеуказанных проблем в сфере построения взаимоотношений между местными и провинциальными органами власти обусловлено несо-

вершенством действующей системы межбюджетных отношений, наличием существенной дифференциации уровней экономического потенциала и состояния социальной сферы городских округов. Так как наиболее острой проблемой является формирование и распределение бюджетных средств необходимо усовершенствовать систему бюджетного регулирования доходов городских округов.

Значительный успех китайских реформ, проведенных в последнее время, подтверждается существенными экономическими результатами (таблица 1).

Таблица 1

Платёжный баланс и внешняя торговля КНР за 2008–2013 гг., млрд. долл.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. от 2008 г.
Сальдо внешней торговли	298,1	195,7	183,1	242	322	260	-38,1
Текущее сальдо платёжного баланса	426,11	297,14	306,2	201,7	213,8	186,7	-239,41
Экспорт товаров	1430,7	1201,6	1577,9	1812	2057	2210	779,3
Импорт товаров	1132,6	1006,9	1394,8	1570	1735	1950	817,54

Примечание: Источник разработка автора на основании [1].

Анализ показателей таблицы 3.5 показывает, что сальдо внешней торговли Китая в 2013 г. снизилось по сравнению с кризисным 2008 г. на 38,1 млрд. долл. Текущее сальдо платежного баланса в 2013 г. составило 186,7 млрд. долл., что ниже уровня 2008 г. на 239,41 млрд. долл.

Основными партнерами Китая по экспорту являются: США (17,2%), Гонконг (15,8%), Япония (9,8%), Южная Корея (4,3%). Основными партнерами по им-

порту являются Япония (9,8%), Южная Корея (9,2%), США (7,1%), Германия (5,1%), Австралия (4,3%).

Согласно данным рисунка 1 среднегодовой темп прироста ВВП на душу населения составил 3,7%. Для объективной оценки инструментов государственного управления экономическим развитием страны целесообразно рассмотреть основные экономические показатели в отношении роста доходов населения (рисунок 1).

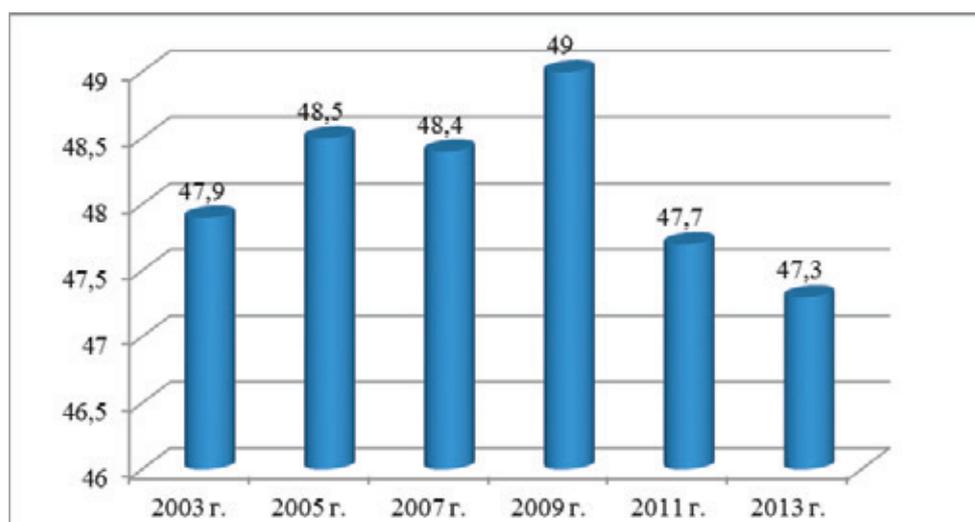


Рис. 1. Динамика коэффициента Джини. Примечание: Источник разработка автора на основании [2].

Согласно данным ГСУ КНР, среднедушевой доход в Китае в 2013 г. составил 4272 долл. по обменному курсу. В том числе доходы городских жителей увеличились на 9,7% и составили 3983 долл. Доходы сельских

жителей выросли на 12,4% и достигли уровня 1410 долл. В 2013 г. коэффициент Джини в Китае составил 0,473.

Рассматривая особенности государственного регулирования социально-экономического развития Китая,

следует отметить, что ключевым фактором привлечения зарубежных инвесторов выступает дешевая рабочая

сила в Китае и достаточно стабильное экономическое положение страны (рисунок 2).

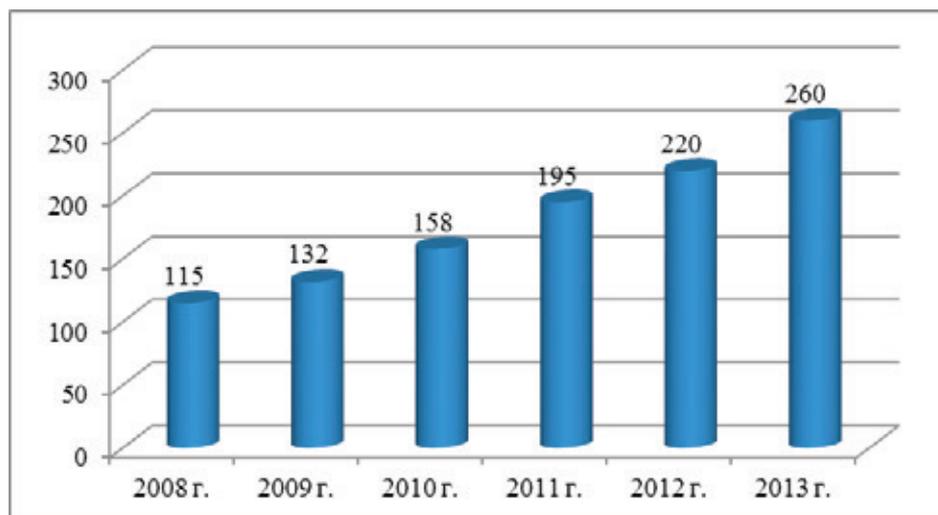


Рис. 2. Динамика среднемесячной заработной платы в Китае за 2008–2013 гг. Примечание: Источник разработка автора на основании [1]

Данные рисунка 3.6 показывают, что уровень оплаты труда увеличился в 2013 г. по сравнению с уровнем 2008 г. на 145 долл. Темп роста данного показателя составил 226,1%. Среднегодовой темп прироста за 6 лет составил 21%. При этом за 2008–2013 гг. эта динамика оставалась стабильной. Однако дешевизна трудовых ресурсов не является единственным фактором

привлечения иностранных инвесторов, ключевое значение имеет обеспечение стабильности экономических процессов, выраженных в невысоких темпах инфляции, стабильности курсов валют и проводимой экономической политики. Динамика показателей социально-экономического развития Китая за 2000–2013 гг. представлена в (таблице 2).

Таблица 2

Динамика показателей социально-экономического развития Китая за 2000–2013 гг.

Показатели	2000 г.	2003 г.	2006 г.	2009 г.	2011 г.	2013 г.	Отклонение
Темпы роста ВВП, %	8,4	10,0	12,7	9,2	9,3	7,6	-0,8
Уровень инфляции, %	0,4	1,2	1,5	-0,7	5,4	2,6	2,2
Уровень безработицы, %	3,1	4,3	4,1	4,3	6,5	6,4	3,3
Государственный долг, %	20,4	19,2	16,2	17,7	38,5	31,7	11,3

Примечание: Источник разработка автора на основании [1].

Даже в посткризисный период (2009–2013 гг.) среднегодовые темпы экономического роста были самыми высокими (от 7,7% в 2012 г. до 10,4% в 2010 г.). За счет проведения эффективных мер государственного регулирования экономики, выраженной в осуществлении государственной поддержки реального сектора, увеличения

объемов инвестирования в инфраструктуру, устойчивости банковского сектора экономика Китая первой продемонстрировала признаки оздоровления после мирового финансово-экономического кризиса. Рассмотрим статистические показатели валовых инвестиций в экономику Китая (таблица 3).

Таблица 3

Показатели динамики валовых инвестиций Китая 2000–2013 гг.

Годы	Валовые инвестиции, млрд. долл.	Темп роста валовых инвестиций, %	Валовые инвестиции на душу населения, долл.	Доля валовых инвестиций в ВВП, %
2000 г.	42,1	105,8	322	35,3
2003 г.	676	122,7	523	40,9
2006 г.	1166	122,7	887	41,8

2009 г.	2407	120,9	1803	47,7
2011 г.	3543	125,3	2678	49,2
2013 г.	3860	123,6	3215	50,5

Примечание: Источник разработка автора на основании [1].

Согласно данным таблицы 3.7, сумма валовых инвестиций увеличилась за исследуемый период на 3817,9 млрд. долл. Среднегодовой тем роста данного показателя составил 120,2%. Сумма валовых инвестиций на душу населения увеличилась в 2013 г. по сравнению с 2000 г. на 2839 долл. на чел. Уровень валовых инве-

стиций в ВВП страны увеличился с 35,3% до 50,5%. Данные показатели свидетельствуют об эффективной инвестиционной политике Китая. Объем привлеченных прямых иностранных инвестиций увеличился практически в 2 раза с 40,7 млрд. долл. в 2000 г. до 79,3 млрд. долл. в 2013 г. (рисунок 3).

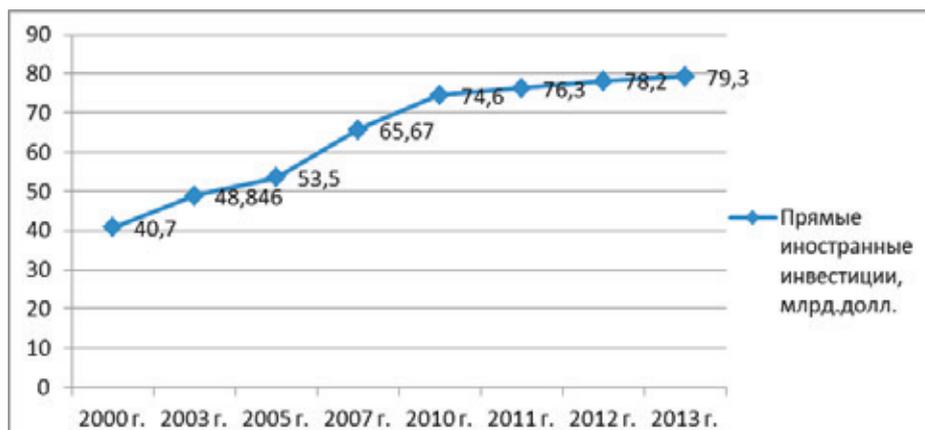


Рис. 3. Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Китая за 2000–2013 гг., млрд. долл.

Примечание: Источник разработка автора на основании [1]

Последние пять лет, согласно отчетным данным, Китай является не только крупнейшим реципиентом, но основным источником прямых иностранных инвестиций. Государственное регулирование инвестиционной деятельности китайских организаций за рубежом осуществляется Министерством коммерции КНР. В обязанности этого ведомства входят следующие функции:

- во-первых, вместе с Государственным комитетом по развитию и реформе КНР проведение работы по предварительному утверждению зарубежных инвестиционных проектов китайских компаний;
- во-вторых, регулирование инвестиционной деятельности китайских предприятий, предоставление информации об условиях ведения бизнеса и стимулировании инвестиций в определенные отрасли иностранных государств.

На сегодняшний день в Китае действует благоприятный климат и созданы все предпосылки для реализации всестороннего участия страны в глобализации экономики. Так, в 2013 г. Китай стал крупнейшим экспортером мира, а объем экспортируемой продукции достиг десятой доли мировой торговли. В сравнении с другими странами государственное регулирование внешней экономики Китая имеет свою специфику, заключающуюся в эффективности использования общих инструментов и методов управления, новейших форм реформирования законодательной и институциональной базы

с учетом главных стратегических целей государства. Успех Китая обусловлен его экспансией на внешних рынках. Правительство Китая сумело использовать неравномерность экономического развития различных стран с учетом своих интересов, что позволяет осуществлять широкое всестороннее многоуровневое участие страны в глобализации экономики.

Если детально проанализировать прогнозируемые правительством Китая стратегические цели, можно увидеть, что ни одна из них так и не была достигнута. Органы государственного управления не могут удерживать 8% роста экономики страны, причем рост потребительских цен составил 28%. Наличие больших объемов спекулятивных инвестиций из-за рубежа также несет в себе определенные риски для экономики. Увеличение объемов государственного финансирования новых стабилизационных программ несет в себе угрозу, так как объемы расходов на их реализацию составляют около 0,5 трлн. долл. в год, что отражается на стабильности национальной валюты. Программы по ограничению рождаемости населения привели к ухудшению возрастной структуры трудовых ресурсов. По прогнозам, к 2050 г. треть населения Китая составят люди старше 60 лет, что приведет к удорожанию рабочей силы. В этой связи экономически выгодным для развития экономики Китая будет совершенствование территориального регулирования, и в первую очередь межбюджетных отношений.

Потребность в реформировании системы межбюджетных отношений проявляется в основном тогда, когда у органов местной власти нижестоящего территориального уровня при формировании бюджетов по объективным причинам недостаточно доходов, закрепленных в бюджетной смете для обеспечения минимально необходимого уровня расходов в соответствии с возложенными на них функциями и полномочиями. При этом любое преобразование межбюджетных отношений в системе государственных органов управления должно быть одобрено Правительством КНР и исполняться в точном соответствии с установленными государственными программами приоритетами стратегического развития страны. Независимо от реформирования принципов и механизмов регулирования межбюджетных отношений все еще остается множество аспектов, требующих пристального внимания законодателей и управленцев, в частности преобразования самой модели управления.

Представленные модели характеризуют основные варианты преобразования системы взаимоотношений между провинциальными и местными органами управления. В представленных моделях учтены основные риски, связанные с реализацией каждой из них. Наиболее предпочтительной моделью развития взаимоотношений между провинциальными и местными органами управления представляется «инновационная модель», которая разработана на основе опыта стран с развитой экономикой. Именно этот путь развития позволяет существенно повлиять на сам механизм государственного регулирования и достичь действенных результатов. В случае проведения «либеральной модели» развития регионов в Китае предполагается, что территориальное развитие будет осуществляться по американской модели, которая достаточно сложна в применении в условиях жесткого государственного регулирования. Так как сам процесс развития территорий достаточно длительный и многоэтапный, предлагается сначала реформировать систему местных органов управления, а затем модернизировать промышленное производство, накопить определенный инвестиционный потенциал, укрепить имиджевое положение страны. Все предпосылки для осуществления этого плана существуют.

Для поддержания стабильного курса инновационного экономического развития следует применять более совершенные, отвечающие современным требованиям принципы и механизмы функционирования системы межбюджетных отношений.

Для обеспечения устойчивого экономического роста территорий, развития долгосрочных стимулов к межтерриториальной конкуренции, активного привлечения инвестиций местными органами власти должны быть выстроены оптимальные модели взаимодействия властей разных уровней, которые должны выполнять следующие функции (рисунок 4).

Схема функций управления территориями должна быть достаточно гибкой. А необходимые характеристики организационно-экономического механизма управления территориями должны быть основаны на

разработанных государственных программах с учетом национальных особенностей региона. Наиболее оптимальными в данном случае будут критерии создания дифференцированной локальной системы взаимодействия бизнеса и государства, которая будет способствовать снижению объемов потребляемых ресурсов и создавать своеобразный резерв производственных мощностей региона. Для перестройки организационной структуры местных органов управления необходимо иметь комплексную информацию о социально-экономическом положении территории (города). Для обеспечения быстрого действия управленческих решений администрации территории (города) сбор информации и оценка комплекса финансовых показателей должны быть возложены на отдельное подразделение, которое в ходе обработки данных будет предоставлять отчеты о текущем положении и вариантах распределении финансовых ресурсов.

Для построения эффективного управления развитием территорий (городов) следует использовать конкурентные преимущества новых структур управления. К основным преимуществам представленной структуры управления по функциональному распределению следует отнести гибкость и оперативность принятия управленческих решений, быструю адаптацию к нововведениям в производственной и управленческой деятельности, снижение расходов на управление.

Методологические основы формирования организационных структур местных органов управления территориями (городами) позволяют выбирать и формировать управленческие решения на содержательном, качественном уровне. Выбор оптимального варианта управления основывается на последовательном сравнении всех функций подразделений и систематичности их взаимодействия. Также определенные аспекты выносятся из опыта уже созданных структур управления и строятся на объективной оценке управляемости процессом производства инноваций.

Основными направлениями совершенствования механизма регулирования бюджетного обеспечения развития территорий видятся следующие:

1) объединение всех бюджетных средств в одном специализированном фонде, распределение средств которого должно быть направлено исключительно на выравнивание вертикальной несбалансированности бюджетной системы различных территорий;

2) устранение дополнительных регулирующих механизмов, направленных на выравнивание социально-экономического положения различных территорий за счет повышения эффективности распределения бюджетных средств;

3) замена бюджетных субсидий целевыми государственными трансфертами, направленными на финансирование определенных направлений деятельности без жестких условий расходования получаемых средств;

4) активное делегирование государственных полномочий на региональный уровень.

Предложенные рекомендации имеют достаточно общий характер. Они могут быть реализованы посред-

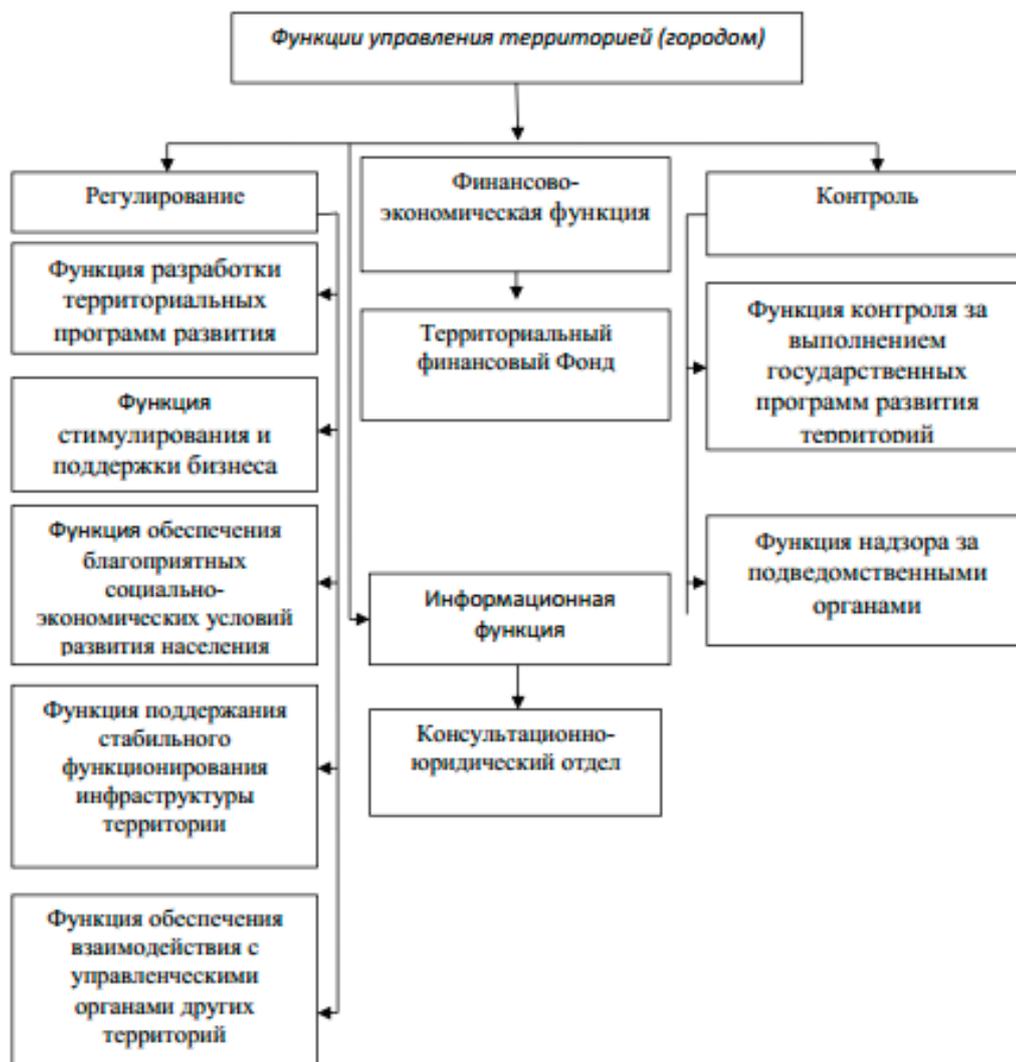


Рис. 4. Схема функций организационно-экономического механизма управления территориями. Примечание: Источник разработка автора на основании [3]

ством системного реформирования трансфертного механизма распределения финансовых ресурсов и делегирования полномочий. Реализация такой модели государственного регулирования на территориальном уровне позволит обеспечить создание эффективной, устойчивой и прозрачной системы финансово-управлен-

ческих взаимоотношений между различными уровнями власти, что в конечном счете будет способствовать саморазвитию территорий на основе сочетания основополагающих принципов функционирования общественных финансов.

Литература:

1. Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian>. — Дата доступа: 03.09.2015.
2. Сайт ООН. [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: <http://www.un.org/ru/index.html>. — Дата доступа: 03.09.2015.
3. Былов, В.Г. Экономические аспекты региональной политики в странах Европы: опыт для России. — М.: ИНИОН, 1996. — 131 с.

Оценка и перспективы развития туристско-рекреационного кластера региона СКФО

Тараненко Оксана Николаевна, кандидат педагогических наук, доцент;

Пономарева Маргарита Вячеславовна, студент

Филиал Северо-Кавказского федерального университета в г. Пятигорске

В статье рассмотрены вопросы развития туристического кластера, его перспективы и возможности.

Ключевые слова: туризм, туристический кластер, туристический имидж, занятость.

Туризм является одной из наиболее стремительно развивающихся отраслей экономики. Россия обладает богатейшими туристскими ресурсами, что дает возможность для развития индустрии туризма в полной мере, используя конкурентные преимущества страны, его особенности и природно-культурное наследие.

Под туристским кластером понимается совокупность взаимосвязанных организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристического продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. [1]

Как отметил В.В. Путин: «Туристическая отрасль в мире уверенно развивается, а ее доля в национальных экономиках растет, и закономерно, что идет жесткая конкурентная борьба за туристические потоки, за то, чтобы привлечь зарубежных гостей и при этом сделать так, чтобы собственные граждане предпочитали отдыхать в своей стране». «Мы в этой конкуренции долгое время уступали, и уступали значительно, — констатировал президент. — Прежде всего, из-за недостаточно развитой туристической инфраструктуры и невысокого качества услуг, сервиса» [2].

Наиболее ярко выраженным потенциалом обладает Северо-Кавказский Федеральный округ. Экономико-географическое положение региона, обеспеченность природно-климатическими ресурсами, удобное расположение транспортных узлов и геополитические отношения с соседними странами создают перспективы развития региона и туристического кластера в целом.

При этом, несмотря на богатейшие туристские ресурсы, субъекты РФ, входящие в состав СКФО слабо развиты в индустрии туризма и занимают незначительную долю в мировом туристском потоке. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют принимать до 40 млн. иностранных туристов в год. Доля Северокавказского федерального округа в туристической отрасли РФ составляет около 6%, а в валовом мировом продукте не больше 2%.

СКФО, занимая одно из первых мест в России по богатству флоры и фауны, имеет множество причин для инвестирования, такие как: уникальные природно-климатические условия, активно развивающихся различных видов туризма — от лечебного до экстремального, огромное количество санаториев и здравниц, 6 государственных заповедников, бальнеологические ресурсы — минеральными питьевые воды, термальные воды и лечебные грязи, транспортная доступность, раз-

витие агропромышленного комплекса, около половины территории Северо-Кавказского федерального округа занимает горная система Большого Кавказа, расположены горные вершины, в том числе с наивысшей отметкой 5642 метра — гора Эльбрус. Для любителей активного, здорового отдыха на природе Северный Кавказ предоставляет широкий выбор возможностей, многие города-курорты известны далеко за пределами России.

Северный Кавказ включает в себя множество направлений туризма: экологического, лечебно-оздоровительный, горнолыжный, спортивный (экстремальный), экскурсионные туры, горнолыжный и культурно-познавательный туризм, деловой, паломнический, специализированный (археологический, конный, спелеологический, этнографический) туризм, организуются охотничьи и рыболовные туры.

Северный Кавказ также ценен как памятник истории. Кавказ всегда вызывал определенный интерес у российского государства и обладал большим потенциалом соединял Европу с Азией, Каспийское море с Черным. О значимости целебных вод докладывал Цицианов Александру I еще в 1803 году, а 24 апреля 1803 года был подписан знаменитый Рескрипт Александра I «О признании государственного значения Кавказских Минеральных Вод и необходимости их устройства».

В 1816 году при передаче здравницы в ведение главнокомандующего А.П. Ермолова происходит активное градостроение, с 1829 по 1835, под его руководством, происходит масштабное озеленение. В 1846 году при передачи Кавказских Минеральных Вод М.С. Воронцову развивается концепция политики о культурной провинции, появляются Михайловская и Елисейская галереи при источниках. В 1861 году управление всеми целебными источниками в пределах Ставропольской губернии назначается Н.А. Новосельский на его плечи возлегла обязанность по обеспечению курорта всем необходимым для комфорта отдыхающих, происходит ориентация на развитие курортной инфраструктуры. Приглашенный Новосельским С.А. Смирнов внес огромный вклад в научные исследования минеральных вод, а в 1863 основал первое в России бальнеологическое общество. При А.М. Байкове удалось добиться ассигнований на производство гидрогеологических исследований и разведок и КМВ впервые стали рентабельными. В 1986 по 1917 с В.А. Башкировым были расширены Николаевские и Старо-Сабанеевские ванны, выстроен Мраморный Воронцовский бювет серного родника у Николаевского вокзала. [3]

В 1919 году города-курорты превращаются в большой лазарет Белой армии. В Москве 20 марта 1919 года В.И. Ленин подписал декрет «О лечебных местностях общегосударственного значения», который провозгласил национализацию курортов. Сотрудники Бальнеологического института проводили большие гидрогеологические работы по разведке новых минеральных источников и исследованию их состава и свойств. В начале 20-х годов в Ессентуках действовали 6 санаториев, Железноводске — 6, Кисловодске — 10, в Пятигорске — 4 санатория. Старая бальнеологическая база уже не

удовлетворяла возраставшие требования к курорту. В конце 20-х годов появляются новые физиотерапевтические лечебницы в Ессентуках и Пятигорске, а в Кисловодске строятся новые нарзанные ванны. В Кисловодске и Железноводске появились новые санатории. Правительство страны в 1935 году принимает постановление о генеральной реконструкции курортов Кавказских Минеральных Вод, рассчитанной на 15 лет. Началось строительство новых санаториев и пансионатов. И на сегодняшний день общее количество здравниц на КМВ более 100, 26 туристских и гостиничных комплексов.

Таблица 1

Количество здравниц на 2016 год по городам КМВ

	Кол-во санаториев	Кол-во туристических организаций	Кол-во лечебно-курортных учреждений	Пропускная способность
Пятигорск	16	11	5	188 500 чел.
Ессентуки	21	2	1	225 422 чел.
Кисловодск	31	3	1	278 611 тыс.
Железноводск	15	2	2	125 408 чел.

Благодаря совместным усилиям государства и городского управления курортная инфраструктура региона успешно развивалась и это дало возможность КМВ достигнуть определенных результатов.

Огромной возможностью развития региона является реализация масштабного проекта межрегионального туристического кластера, который включает несколько кластеров СКФО.

По программе развития СКФО к 2025 году планируется построить туристические зоны в который будет вложено 451,4 миллиарда рублей, а общие инвестиции достигнут 903 миллиарда рублей во все проекты. [4]

Курорт «Архыз» Зеленчукский и Урупские районы Карачаево-Черкессии были запущены ее в 2013 году. Высокогорный курорт «Эльбрус-Безенки» с пропускной способностью 29 тыс. человек в день. К 2020 году намечается построить на площади 320 кв. км. 30 подъемников, протяженность лыжных трасс — 170 км, строительство гостиниц на 14 тыс. 450 мест.

В республике Северная Осетия-Алания строительство туристического комплекса «Мамисон» в два этапа: строительство горно-рекреационного комплекса «Мамисон», рекреационных объектов в Дигорском ущелье, а также строительство горно-рекреационных комплексов и санаторно-курортных объектов на территории.

В Республике Ингушетия планируется строительство горно-рекреационных курортов Армхи и Цори, где протяженность трасс 57,4 км, 12 подъемников, экстрим-парк, лыжно-биатлонный комплекс со стрельбищем и стадионом, ледовый дворец.

Огромным потенциалом для развития туризма обладает Республика Дагестан, где развивается Всесезонный туристический комплекс «Матлас» в Хунзахском районе площадью около 47 тысяч га и порядка ста объектов туристической инфраструктуры. К 2025 году

предполагаемый туристический поток составляет 250 тыс. человек в год. Каспийский прибрежный кластер составляет 28 тыс. га и включает в себя: Дербенский, Карабудахкенский, Каякенский и Магарамкенский районы. Преимуществами является удобное географическое положение — горная местность и выход к Каспийскому морю. [5]

На территории Ставропольского края, в регионе Кавказские Минеральные Воды планируется построить особую экономическую зону туристско-рекреационного типа «Гранд Спа Юца» площадью 843 га. Согласно концепции «Гранд Спа Юца» территория площадки условно разделена на 2 зоны. В первой зоне, площадью 443 га на юго-западной стороне горы Юца, располагается территория строго ограниченного режима пользования. На этой территории находятся земли Гослесфонда России. Во второй зоне, площадью около 400 га на юго-восточной стороне горы Юца, предполагалось разместить современные туристические объекты: 14 гостиниц, отелей, многочисленные бунгало и апартаменты среднего и высшего ценового сегмента (в целом на 2,8 тыс. номеров и 3,4 тыс. мест), что позволило бы обеспечивать ежегодный приезд на курорт до 160 тысяч туристов.

Необходимость Развития туристической индустрии обусловлена также тем, что оно вносит большой вклад в социально-экономическое развитие региона, решает ряд социальных проблем.

Развитие туристических кластеров способствует возрастанию рабочих мест, а значит уменьшает уровень безработицы, влияет на рост занятости и повышения благосостояния страны.

Жан-Пьер Сонуа по поводу горнолыжного курорта «Мамисона», где в качестве отправной точки в вопросе занятости рассматривает наличие количества мест, отмечает: «Расчеты показывают, что таким образом на де-

сять отдыхающих удастся создать одно новое рабочее место, и это хороший показатель, особенно с учетом функционирующих в мире горнолыжных курортов». Пять зон горнолыжных курортов кластера в целом должны будут одновременно принимать 104500 курортников, а это только в сфере обслуживания дает 10450 мест.

Туристические кластеры также способствуют улучшению имиджа страны. Современный туристский имидж России складывается из осколков русско-советского образа, который формировался долгие десятилетия. Помехой развития туризма являются сложившиеся стереотипы, с которыми сталкиваются многие страны, и Россия не является исключением. Такие стереотипы как «водка, медведи и балалайка» неотрывно ассоциируются с нашим государством, также стереотип России как небезопасной страны, недостаточная информативность зарубежной потенциальной аудитории о туристических возможностях страны, слабое продвижение на международном рынке турпродуктов и отсутствие хорошей рекламы негативно влияет на туристский имидж [5].

Ряд факторов, негативно влияющих на туристский имидж страны это: неблагоприятный визовый режим, износ туристской материальной базы, недостаточно высокий уровень гостиниц и культуры сервиса, несбалансированные ценны, все это откладывает негативный отпечаток на государство. Из этого следует необходимость ломать сложившиеся стереотипы и преодолевать нега-

тивные факторы российского туризма. Развитый на достаточно высоком уровне туристический кластер, позволит составить положительное мнение посетителей о стране, создать новый собственный образ о посещаемой территории, поднять уровень России на международной арене. Турист, получивший огромное количество положительных эмоций во время путешествия по России сохранит хорошее впечатление о стране и есть вероятность, что по прибытии в свою страну он будет источником распространения позитивной информации о России, формируя таким образом ее привлекательный имидж в восприятии своих соотечественников.

Также развитие туристических кластеров может способствовать налаживанию связей между странами, усилению конкурентных преимуществ, развитие туризма также поддерживает развитие малого и среднего бизнеса, способствует восстановлению и реставрации памятников истории и культуры, благоустройству рекреационных зон, парков, пешеходных улиц и сохранению рекреационных территорий и уникальных природных объектов.

Таким образом, Северо-Кавказский Федеральный округ обладает достойным природно-историческим потенциалом, способным стать фундаментом для развития туристического и курортно-рекреационного кластера, что, в свою очередь, окажет существенное влияние на региональную экономику, вызовет оживление смежных отраслей в туристическом бизнесе и других социальных отраслях.

Литература:

1. Полянских, Е.А. Развитие туристической отрасли на основе кластерного подхода // Экономика и менеджмент: прошлое, настоящее, будущее: материалы междунар. науч. — практ. конф. Новосибирск: Сибирская ассоциация консультантов, 2012. с. 166–170.
2. Российская газета. «Владимир Путин: нужно развивать внутренний туризм» [Электронный ресурс] — URL: <http://www.rg.ru/2015/08/17/putin-site.html>
3. Яновский, В.С. Курортные города России как объект управления в конце XIX — начале XX века. Кисловодск, 2010. С. 216
4. Государственная программа «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года.
5. Разработка модели реализации стратегии развития санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса КМВ. Боровикова Н.В., Брескина Н.В., Гарбузова Т.Г., Дзанагова Т.Я., Коваленко А.А., Костина Г.А., Лищинская Н.А., Медовый А.Е., Медовый В.В., Медяник Н.В., Русинова О.С., Мельников В.В., Прозорова С.А., Шибиченко Г.И., Романько И.Е., Тараненко О.Н., Целиковская К.Д., Шведова С.А. Научное издание / Под общей редакцией Н.В. Медяник, Г.И. Шибиченко. Пятигорск, 2012.

Вопросы экономики и управления

Международный научный журнал

№ 2 (04) / 2016

Редакционная коллегия:

Главный редактор:
Ахметов И.Г.
Члены редакционной коллегии:
Арошидзе П.Л.
Брезгин В.С.
Велковска Г.Ц.
Желнова К.В.,
Кучерявенко С.А.,
Матроскина Т.В.,
Яхина А.С.

Международный редакционный совет:

Айрян З.Г. (Армения)
Арошидзе П.Л. (Грузия)
Атаев З.В. (Россия)
Борисов В.В. (Украина)
Велковска Г.Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А.М. (Россия)
Досманбетова З.Р. (Казахстан)
Ешиев А.М. (Кыргызстан)
Жолдошев С.Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н.С. (Казахстан)
Кадыров К.Б. (Узбекистан)
Кайгородов И.Б. (Бразилия)
Каленский А.В. (Россия)
Козырева О.А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л.В. (Украина)
Нагервадзе М.А. (Грузия)
Прокопьев Н.Я. (Россия)
Прокофьева М.А. (Казахстан)
Ребезов М.Б. (Россия)
Сорока Ю.Г. (Украина)
Узаков Г.Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н.Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А.К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела:

Кайнова Г.А.

Ответственные редакторы:

Осянина Е.И., Вейса Л.Н.

Художник: Шишков Е.А.

Верстка: Голубцов М.В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

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

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

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

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

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2410-7344

Тираж 500 экз.

Подписано в печать 5.04.2016. Тираж 500 экз.