



ECONOMICS

FEBRUARY
2017
No. 2 (23)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
ECONOMICS № 2 (23) 2017 ISSN 2410-289X



REVIEW OF FOREIGN TRADE
OF THE REPUBLIC
OF BELARUS MINSK
(Dluskaya V.) p.10

THE FORECAST
OF THE EXPECTED RESULTS
OF THE INVESTMENT PROJECT
(Abdykerova G.Zh.) p.75

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 2 (23), 2017

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (D.Sc. in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Khilitukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com> e-mail: info@p8n.ru

Moscow

2017

ISSN 2410-289X (Print)

ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 2 (23), 2017

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Подписано в печать:
24.02.2017

Дата выхода в свет:
28.02.2017

Формат 70x100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 6,74
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 1094

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39,
строение 8

**Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация**

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Олимп»
153002, г. Иваново,
Жиделева, д. 19

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«Проблемы науки»

Свободная цена

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Абдулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Абдулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (д-р филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Бородай В.А.* (д-р социол. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Казахстан), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Куликова Э.Г.* (д-р филол. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Лукиенко Л.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Макаров А. Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наумов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Ракевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Рахимбеков С.М.* (д-р техн. наук, Казахстан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Романенкова Ю.В.* (д-р искусствоведения, Украина), *Рубцова М.В.* (д-р. социол. наук, Россия), *Самков А. В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитренникова Т.А.* (д-р пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Хилтухина Е.Г.* (д-р филос. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамишина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com/> e-mail: info@p8n.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале
Учредитель: Вальцев Сергей Витальевич

© Economics. 2017

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	5
<i>Hajiyev D.V., Gutieva Z.Yu. (Russian Federation) STATE REGULATION OF 'MARKET FAILURES': PROBLEMS AND SOLUTIONS / Гаджиев Д.В., Гутиева З.Ю. (Российская Федерация) ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ «ПРОВАЛОВ РЫНКА»: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....</i>	5
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	10
<i>Dluskaya V. (Republic of Belarus) REVIEW OF FOREIGN TRADE OF THE REPUBLIC OF BELARUS MINSK / Длуская В.В. (Республика Беларусь) ОБЗОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МИНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</i>	10
<i>Zhilinskaya V.V. (Russian Federation) USE OF TECHNOLOGIES OF OUTSOURCING IN PUBLIC AUTHORITIES OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION / Жилинская В.В. (Российская Федерация) ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ АУТСОРСИНГА В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	14
<i>Samokhin I. (Russian Federation) ANALYSIS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF THE VLADIMIR REGION FOR THE YEARS 2010 - 2016. EFFECT OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION / Самохин И. О. (Российская Федерация) АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2010 - 2016 ГГ. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА</i>	16
<i>Leto Ya.-A.V. (Russian Federation) CROWDFUNDING OR NATIONAL FUNDING OF SOCIO-CULTURAL PROJECTS / Лето Я.-А.В. (Российская Федерация) КРАУДФАНДИНГ ИЛИ НАРОДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ПРОЕКТОВ</i>	20
<i>Akopian S.A. (Republic of Armenia) AGILE PROJECT MANAGEMENT. SCRUM AS ONE OF THE AGILE BASED PROJECT MANAGEMENT METHODS / Акопян С.А. (Республика Армения) УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ПО ПРИНЦИПАМ СИСТЕМЫ AGILE. SCRUM КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, ОСНОВАННЫЙ НА AGILE</i>	27
<i>Yermolchik V.V. (Russian Federation) THE NATURE OF COMPANIES MERGERS AND ACQUISITIONS / Ермольчик В.В. (Российская Федерация) СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ.....</i>	31
<i>Zernov E.V. (Russian Federation) METHODS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE WAREHOUSE COMPLEX / Зернов Е.В. (Российская Федерация) МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА</i>	37
<i>Zernov E.V. (Russian Federation) OPTIMIZE INVENTORY AND ASSORTMENT OF GOODS / Зернов Е.В. (Российская Федерация) ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ И АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ</i>	40

<i>Barkanov I.S.</i> (Russian Federation) MARKETING TOOLS IN THE FORMATION OF PERSONNEL POLICY / <i>Барканов И.С.</i> (Российская Федерация) МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	42
<i>Zernov E.V.</i> (Russian Federation) POTENTIAL OF JOINT CONTROL TIMESLOTS SUPPLY / <i>Зернов Е.В.</i> (Российская Федерация) ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМ ДЛЯ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕННЫМИ ИНТЕРВАЛАМИ ПОСТАВОК	45
<i>Zernov E.V.</i> (Russian Federation) ECONOMIC ANALYSIS OF THE COMPANY AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION / <i>Зернов Е.В.</i> (Российская Федерация) ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	47
<i>Kochemasova A.B.</i> (Russian Federation) THE ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN REGULATING ECONOMIC STRUCTURE / <i>Кочемасова А.Б.</i> (Российская Федерация) АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ.....	50
<i>Lobanova S.I.</i> (Russian Federation) MOTIVATION OF PERSONNEL DURING THE CRISIS / <i>Лобанова С.И.</i> (Российская Федерация) МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД КРИЗИСА	54
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	57
<i>Mehmet A.A., Halit K., Atabaev N.</i> (Republic of Kyrgyzstan) THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KYRGYZ REPUBLIC / <i>Мехмет А.А., Халит К., Атабаев Н.</i> (Кыргызская Республика) ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	57
<i>Buryy D.A.</i> (Russian Federation) FINANCIAL MANAGEMENT OF RUSSIAN ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS / <i>Бурый Д.А.</i> (Российская Федерация) ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	66
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	69
<i>Lastochkina V.B.</i> (Russian Federation) ANALYSIS OF FINANCIAL RESOURCES / <i>Ласточкина В.Б.</i> (Российская Федерация) АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....	69
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	75
<i>Abdykerova G.Zh.</i> (Republic of Kazakhstan) THE FORECAST OF THE EXPECTED RESULTS OF THE INVESTMENT PROJECT / <i>АбдыкEROва Г.Ж.</i> (Республика Казахстан) ПРОГНОЗ ОЖИДАЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	75
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	80
<i>Fomina L.B.</i> (Russian Federation) THE IMPACT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON HOST ECONOMIES / <i>Фомина Л.Б.</i> (Российская Федерация) ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН.....	80

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

STATE REGULATION OF 'MARKET FAILURES': PROBLEMS AND SOLUTIONS

Hajiyev D.V.¹, Gutieva Z.Yu.² (Russian Federation)

Email: Hajiyev223@scientifictext.ru

¹Hajiyev Djavid Vuqar ogli – MPA;

²Gutieva Zarina Yurevna – MPA,

FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES,
PEOPLES FRIENDSHIP UNIVERSITY OF RUSSIA, MOSCOW

Abstract: the main market failures in the context of challenges of the modern economics and state development are under consideration in the article. The main 'market failures' are reflected and their classification is given in the work. It is worth mentioning that the 'market failures' are a serious problem faced by many countries all over the world at the modern stage. Research on the problem of the market failure is of great importance for the state economy. To solve this problem, it is necessary, first of all, to identify causes and forms of display of the market failures.

Keywords: 'Market failures', free market economy, monopoly, social justice, economic efficiency.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ «ПРОВАЛОВ РЫНКА»: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Гаджиев Д.В.¹, Гутиева З.Ю.² (Российская Федерация)

¹Гаджиев Джавид Вугар оглы – магистрант;

²Гутиева Зарина Юрьевна – магистрант,
кафедра государственного и муниципального управления,
факультет гуманитарных и социальных наук,
Российский университет дружбы народов,
г. Москва

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные «провалы рынка» в контексте вызовов развития современной экономики и государства. В работе будут отражены основные «провалы рынка», дана их классификация. Нужно отметить, что «провалы рынка», на современном этапе, являются серьезной проблемой, с которой столкнулись многие страны во всем мире. Исследование проблемы несостоятельности рынка имеет немаловажное значение в экономике страны. Для решения указанной проблемы, прежде всего, необходимо выявить причины, а также формы проявления несостоятельности рынка.

Ключевые слова: «провалы рынка», свободная рыночная экономика, несостоятельность рынка, монополия, социальная справедливость, экономическая эффективность.

Мировой опыт подтверждает, что при отсутствии активной регулирующей роли различных государственных институтов невозможна динамично развивающаяся, базирующаяся на современных научно-технических достижениях, социально ориентированная рыночная экономика. Государство в данном случае выступает одним из активных участников в экономической жизни, которая строится на основе рынка. На современном этапе государство в рыночной экономике исполняет роль главного арбитра фирм и несёт при этом ответственность за производство различных

специфических материальных услуг и благ. Обосновывая необходимость вмешательства государства в экономику, в мировой науке применяется теория несостоятельности рынка.

Признав неоспоримые преимущества, которые присутствуют в свободной рыночной экономике перед экономикой командной [1, с. 105], мы хотели бы отметить, что экономическая теория в то же время делает акцент на том, что и рыночная система может не справиться с решением целого ряда вопросов или, если их и решает, то недостаточно эффективно.

Одна из способностей нерегулируемого рынка, выражающаяся в обеспечении общего равновесия и высокой эффективности производства, очень ограничена. Развитая рыночная экономика в определенные периоды цикла также имеет неэффективность и общее неравновесие. Указанное положение в теории носит название «рыночный провал» или «фиаско рынка». Мы полагаем, что такое положение на рынке характерно и для совершенной конкуренции – «идеального рынка», и конечно для развитой рыночной и смешанной экономики, которые в своей структуре имеют и монополии, и олигополии.

Положение, при котором рыночный механизм может не обеспечиваться эффективным и справедливым использованием ресурсов, называется несостоятельностью рынка. В соответствии с теорией рыночной несостоятельности роль правительства в экономике выражается в том, чтобы «провалы рынка» можно было корректировать [4, с. 117].

Мы хотим отметить, что на современном этапе «провалы рынка» – это одна из важнейших проблем, для решения которой необходимо найти способы, с помощью которых можно обеспечить стабильное функционирование рынка.

Рынком является система, функционирующая эффективно лишь в том случае, когда поставленная задача по обеспечению организации на выгодных соглашениях полноценно может быть реализовано. Отметим, что идеальный рынок должен произвести реальный всевозможный обмен, который бы был выгоден обеим сторонам. Обычно, к провалам рынка можно отнести недостаточную конкуренцию, а так же такие категории, как внешние эффекты и общественные блага [4, с. 183].

Несостоятельность рынка – это такая ситуация, при которой рынок не может скоординировать свои процессы посредством экономического выбора так, чтобы можно было обеспечить эффективность распределения, а также использование ресурсов в полном объеме. Существуют разные виды рыночной несостоятельности:

- отсутствие способности у рынка отразить в ценовом показателе показатели производства продукции либо ее показатели продаваемости. Это приводит к образованию экстерналий которые могут оказать как положительный эффект так и отрицательный, то есть переводя на экономический язык это приведет либо к издержкам и финансовым потерям, либо к получению финансовой выгоды.

- не способность рынка производить общественные блага в том объеме, который нужен обществу.

- нельзя основывать механизмы взаимодействия рынка, основываясь чисто на принципах конкуренции, так как в определенный отрезок времени данная стратегия приведет к возникновению монопольных образований на рынке в определенных сферах. Это случится в результате пожирания более крупными компаниями более мелких, затем, когда крупные финансовые учреждения добьются права на монополию товаров, они смогут устанавливать цены на производимую продукцию, объемы производимой продукции, заработную плату работников, грубо говоря, основываясь на своем желании, а не на реалиях рынка.

- в реалиях современной бумажно-денежной системы у рынка отсутствуют практические механизмы регуляции уровня безработицы, а также в предложенной системе появилось такое явление, как инфляция.

- при существовании современной модели рыночных отношений возможен только один сценарий распределения доходов и другие варианты просто невозможны. Справедливым считается доход, полученный в результате деятельности на рынке при условии, что принципы свободной конкуренции были соблюдены.

- современная модель рыночной экономики подталкивает участников рынка к использованию передовых достижений научно-технической сферы. При использовании данной модели отношений стало возможным такое явление как трудовая миграция, люди с менее прибыльными профессиями пытаются найти себя в более прибыльных направлениях, рынок в свою очередь не имеет никаких рычагов воздействия, чтобы повлиять на сложившуюся ситуацию.

- рынок не в состоянии решить региональные проблемы, которые возникают периодически в каждом регионе планеты. Факторы, которые способствуют возникновению кризисных явлений, в большинстве своем носят национальный характер.

По мнению специалистов, с которыми мы можем согласиться, в полной мере, провалы рынка происходят под влиянием внешних факторов. При изменении ценовых показателей рынок не способен быстро отреагировать на изменяющуюся ситуацию, и не может предложить объективно обусловленную цену за товар или услуги. В классическом процессе купли-продажи участвуют производитель и его клиенты, если действия этих двух субъектов начинают затрагивать иных лиц, то это неизменно вызовет провал рынка под воздействием внешних эффектов [3, с. 128].

Для выдачи характеристики любым товарам и услугам существуют две характеристики, первая это соперничество, второе это исключение. Если единица товара находится в использовании, то для того чтобы ее использовало другое лицо нужно произвести аналогичную единицу товара. Если сам по себе товар не обладает вышеперечисленными свойствами, то он переходит из разряда товаров в разряд общественных благ. Явления провалов рынка могут включать в себя наличие общественных благ [1, с. 122].

Если на рынке наблюдается недостаточный уровень конкуренции, это может стать фактором, который приведет к провалу рынка, ведь это общеизвестно, что конкуренция является фактором, обеспечивающим регулировку уровня цен. Однако под влиянием внешних факторов значение уровня цен могут приобрести не объективное значение, если такое явление случается, то это может пагубно сказаться на структуре рынка в целом. Конкуренция является одной из главных возможных причин провала рынка. Уровень конкуренции имеет значительное влияние на рынках-монополиях, ведь при монополии значение уровня цен является заведомо ложным вследствие желания монополиста.

Также такой фактор как инфляция может оказать значительное влияние на провал рынка. При возникновении провала действия на рынке теряют свою координацию, если распределение доходов происходит равномерно - это делает невозможным провал рынка, так же невозможности провала рынка способствует антимонопольное законодательство. Например, для того чтобы сберечь уровень окружающей среды, принимаются законы о сохранности окружающей среды, за загрязнение накладываются на предприятие дополнительные финансовые платежи.

Права собственности владельцев уточняются с целью уберечь природу от загрязнения. Провалы рынка являются важной проблемой, которая нуждается в нахождении решения.

На сегодняшний день, мы полагаем, весь мир затронут так называемым процессом глобализации, что предусматривает объединение всех ресурсов в одну систему. В результате поисков решения проблемы рыночных провалов человечество может вообще отринуть рыночную систему как факт и на ее основе выстроить что-то совершенно новое. Страны, которые смогут решить проблему провалов рынка, смогут стать мировыми лидерами.

Исследование проблемы несостоятельности рынка имеет немаловажное значение в экономике страны. Для решения указанной проблемы, прежде всего, необходимо выявить причины, а также формы проявления несостоятельности рынка. Несостоятельность рынка выражается в том, что конкурентный рынок неспособен произвести определенные блага вообще в целом или в объеме, являющемся оптимальным, что связано с широкой распространенностью нерыночных взаимосвязей, порождающих внешние эффекты, неполнотой рынков, а также особенностью экономического оборота, отличных от частных общественных товаров.

Государство, воздействуя на рыночную экономику, в первую очередь, применяет административные меры, а, во-вторых, экономические: при этом выступает как хозяйствующий субъект и косвенно как регулятор частного сектора посредством соответствующей денежной и бюджетно-налоговой политики.

Необходимо отметить, что состоятельность рынка проявляется в следующих формах [2, с. 106]:

- во внешних эффектах;
- в общественных благах;
- в социальной несправедливости и дифференциации доходов.

Под внешними эффектами понимаются прямые последствия экономической деятельности определенного хозяйствующего субъекта, не учитывающиеся их виновником и не означающие каких-либо прав третьих лиц на компенсацию.

К следующей форме проявления несостоятельности рынка относятся общественные блага.

Под общественными благами нами понимаются блага, которые не могут быть предоставлены отдельному потребителю так, чтобы одновременно они не были бы предоставлены в распоряжение всех иных потребителей.

Как проявление несостоятельности рынка рассматривают и монополию.

Определение монополии звучит следующим образом - это исключительное право на продажу определенного вида товаров или оказания определенного вида услуг.

К заключительной форме проявления относится социальная несправедливость и дифференциация доходов.

Под явлением дифференцированных доходов населения обычно понимают материальный доход разных слоев населения в обществе, обычно разница продиктована социальным положением индивида.

На сегодняшний день социальная структура общества предполагает неравенство, то есть блага распределяются на общество неравномерно.

Мы хотели бы выделить меры, которые принимаются со стороны государства, направленные на формирование «теории уникального фактора», а также нахождение путей решения проблемы провалов рынка:

1. Эффективное, социально-ориентированное образование: введение на обязательной основе в образовательные программы курсов по психологии, чтобы сформировать у личности систему мотивации и стимулирования.

2. Формирование здорового общества: следование крылатому выражению «в здоровом теле – здоровый дух»; организовать со стороны государства всестороннее содействие спортивно-оздоровительным программам.

Проанализировав проблематику преодоления «провалов рынка», мы пришли к выводу, что решить проблему невозможно без рационального государственного регулирования. С точки зрения нашего видения, основной преградой является несовершенствование и отсутствие качественной деятельности институтов, осуществляющих контроль за экономической деятельностью нашей страны. К таким институтам относятся: Министерство экономического развития, Центральный банк Российской Федерации и Федеральная антимонопольная служба. Качественное усовершенствование этих институтов, а также ужесточение контроля над ними повлечет за собой положительные результаты. Также, на наш взгляд, решение

проблемы может быть осуществлено с созданием новых и соответствующих институциональных структур, где также нельзя будет не обойтись без участия и помощи государства в распределении ресурсов и решении тех проблем, которые не могут быть решены исключительно механизмами рынка. На наш взгляд, развитие человеческого капитала - это важнейший фактор, оказывающий значительное влияние на развитие страны и способствующий минимизации рисков и проблем государства в целом. Для этого государству необходимо на этом акцентировать свое внимание. Исходя из этого, мы также полагаем, что немаловажным и эффективным для решения проблемы может оказаться факт интеграции и взаимодействия экономической теории с другими научными дисциплинами, которые, работая в кооперации, смогут положительно повлиять на эффективность преодоления проблемы.

Список литературы / References

1. *Райзберг Б.А.* Психологическая экономика: Учеб. пособие / Б.А. Райзберг. М.: ИНФРА-М, 2012. 432 с.
2. *Ахинов Г.А.* Экономика общественного сектора: Учеб. пособие / Г.А. Ахинов, Е.Н. Жильцов. М.: ИНФРА-М, 2012. 345 с.
3. Современная экономика: Учебное пособие / под ред. О.Ю. Мамедова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. 456 с.
4. Экономика: Учебник / под ред. Р.П. Колосовой. М.: Норма, 2011. 345 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

REVIEW OF FOREIGN TRADE OF THE REPUBLIC OF BELARUS MINSK

Dluskaya V. (Republic of Belarus)
Email: Dluskaya223@scientifictext.ru

*Dluskaya Viktoriya Victorovna - PhD in Economics, the head,
MINSK REGIONAL CENTER OF SOCIAL-ECONOMIC RESEARCH,
STATE SCIENTIFIC INSTITUTION «SCIENTIFIC-RESEARCH ECONOMIC INSTITUTE OF THE
MINISTRY OF ECONOMY OF BELARUS»,
MINSK, REPUBLIC OF BELARUS*

Abstract: provision of socio - economic development of any country depends on the export potential of its regions. One of the largest regions of the Republic of Belarus - Minsk region, occupies the largest share among the regions in the nationwide volume of exports. Despite the positive balance of foreign trade in the Minsk region of Belarus goods in 2016, the value of exports compared to 2015 based on current prices continue to decline. The most significant impact on the decline in exports has had a reduction in the value of shipments of potash of «Belaruskali» Salihorsk district.

Keywords: foreign trade, exports, imports, balance of foreign trade turnover.

ОБЗОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МИНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Длуская В.В. (Республика Беларусь)

*Длуская Виктория Викторовна - кандидат экономических наук, заведующая центром,
Минский областной центр социально-экономических исследований
Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь», г. Минск, Республика Беларусь*

Аннотация: обеспечение социально-экономического развития любого государства во многом зависит от экспортного потенциала его регионов. Один из крупнейших регионов Республики Беларусь - Минская область, имеет наибольший удельный вес среди областей в общереспубликанском объеме экспорта. Несмотря на положительное сальдо внешней торговли товарами Минской области Республики Беларусь в 2016 г., стоимостной объем экспорта по сравнению с 2015 годом из расчета в текущих ценах продолжает снижаться. Наиболее существенное влияние на снижение экспорта оказало сокращение стоимостного объема поставок калийных удобрений ОАО «Беларуськалий» Солигорского района.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, сальдо внешней торговли, товарооборот.

Минская область республики Беларусь – один из наиболее активно развивающихся регионов страны. В регионе сосредоточены крупнейшие валообразующие предприятия, такие как ОАО «Беларуськалий», ОАО «Белаз», ОАО «Амкодор - Дзержинск» и т.д. Более 60% объема промышленной продукции региона ориентировано на экспорт, что ставит регион в экономическую и производственную зависимость от конъюнктуры спроса на внешних рынках.

Оборот внешней торговли товарами организаций Минской области за январь-октябрь 2016 г. составил 7 711 млн долл. США, в том числе экспорт – 4 220,8 млн долл. США,

импорт – 3 490,2 млн.долл. США. Стоимостной объем экспорта по сравнению с январем-октябрем 2015 г. из расчета в текущих ценах снизился на 19,7%, или на 1 036 млн долл. США, импорта – на 12,5%, или на 498,3 млн долл. США. Сальдо внешней торговли товарами в январе-октябре 2016 г. сложилось положительное в размере 730,6 млн долл. США. В январе-октябре 2015 г. его положительная величина составляла 1268,3 млн долл. США. Основными торговыми партнерами области в январе-октябре 2016 г. являлись: Российская Федерация – 36,8% от всего объема товарооборота, Китай – 8%, Бразилия – 5,3%, Польша – 4,5%, Германия – 3,8%, Украина – 3,8%, Индия – 3%, Турция – 3%, Литва – 2,4%, Соединенные Штаты Америки – 2,1%. Доля Минской области в общем объеме экспорта Республики Беларусь составила 21,9%, импорта – 15,7% [1, с. 52].

Доля экспорта инвестиционных товаров составляет 10,3% и занимает третье место после Минска - 15,5% и Могилевской области - 10,9%. Из 14 основных торговых партнеров увеличение темпа роста экспорта наблюдается с такими странами как Российская Федерация –103,7% и Польша – 130%.

В итоге, темп роста экспорта за январь – октябрь 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. составил – 80,3%. Наибольший темп роста экспорта товаров наблюдается в Столбцовском районе - в 3,5 раза, наименьший - в Клецком районе - 51,4%.

Справочно: январь – сентябрь 2016 г. к январю – сентябрю 2015 г. – 78,1%; январь - август 2016 г. к январю - августу 2015 г. – 76,1% (замедление падения темпа роста за счет увеличения оборота с РФ и Китаем).

Значительное влияние оказали следующие районы (*экспорт с Российской Федерацией*): Столбцовский район – увеличение в 4,7 р.; Червенский район - 223,6%; Копыльский район - 262,8%; Березинский район - 211,2%; Вилейский район — 114%; Дзержинский район - 109,1%.

За январь - октябрь увеличилась доля экспорта следующих товаров: *инвестиционные* - 10,2% (в январе - октябре 2015 г. - 7,5%, увеличение темпа роста - на 2,7 п.п.); *потребительские* - 24,5% (в январе - октябре 2015 г. - 18,8%, увеличение темпа роста на 5,7 п.п.); *продовольственные* - 15,9% (в январе - октябре 2015 г. - 13,6%, увеличение темпа роста на 2,3 п.п.).

Снизилась доля экспорта следующих товаров: *непродовольственные* - 5,1% (в январе - октябре 2015 г. - 8,6% - снижение темпа роста на 3,5 п.п.); *промежуточные* - 64,8% (январь - октябрь 2015 г. - 73,5%, снижение на 8,7 п.п.).

Экспорт товаров, по которым произошло наиболее существенное увеличение стоимостного объема поставок *по Минской области (по районам данные в количественном выражении)*: *осветительное оборудование* - в 7,6 раза (Минский район - в 55 раз); *говядина замороженная* - 183,3% (Столбцовский район - в 147 р.); *автомобили грузовые* – 159,8% (Борисовский район – 117,3%); *инсектициды, гербициды* – 131,6% (Пуховичский район - 160,9%), *устройства на жидких кристаллах, лазеры* (Вилейский район - 355,9%).

Экспорт товаров, по которым произошло наиболее существенное сокращение стоимостного объема поставок *(по районам данные в количественном выражении)*: *удобрения калийные* - 68,8%, (Солигорский район - 92,2%; *сыры и творог* – 77,7% (Минский район – 85%, Слуцкий район - 64,6%); *масло рапсовое* - 31,9% (Клецкий район – 10,7%, Копыльский район – 19,2%, Логойский район – 5,1%).

За январь – октябрь 2016 г.:

Наибольшую долю в общем объеме экспорта и импорта занимают следующие районы Минской области:

- Солигорский район – доля экспорта – 41,8% (42,3% - январь - сентябрь 2016 г. относительно января – сентября 2015г.). За рассматриваемый период относительно января – октября 2015 г. экспорт товаров составил 70,5% (68,9% - январь – сентябрь 2016 г. к январю – сентябрю 2016 г. – замедление падения темпа роста на 1,6 п.п.), импорт – 96,5%.

Наиболее значимые предприятия Солигорского района:

ОАО «Беларускалий», ОАО «Большевик-Агро», ОАО «Краснодворцы», ОАО «Горняк», ОАО «Птицефабрика «Солигорская», ОАО «Старобинский торфобрикетный завод», ОАО «Купалинка».

Справочно: За анализируемый период увеличение экспорта по количеству в %: гидроксиды и пероксиды натрия и калия в 6,7 р., части к машинам и устройствам 223,0%, удобрения минеральные смешанные 113,1% оборудование для сортировки и измельчения грунта 199,2%. Снижение экспорта по количеству в %: удобрения калийные 92,2%, древесина топливная 77,3%, торф 94,4%, изделия, литые из черных металлов прочие 83,8%, машины и механизмы для грунтовых работ 33,3%. Увеличение импорта по количеству, %: прокат плоский из коррозионностойкой стали, шириной 600 мм или более в 5,3 р., дорожная и строительная техника в 8,0 р., плиты, листы, пленка из пластмасс непористые, неармированные, неслоистые, без подложки в 147 р., части к машинам и устройствам 174,0, металлоконструкции из черных металлов 158,9%. Снижение импорта по количеству, %: двигатели и генераторы электрические 54,8%, трансформаторы электрические 77,3%, ленты конвейерные, ремни приводные из вулканизированной резины 66,6%. Причина снижения экспорта – замедление добычи калийных удобрений на СОП ОАО «Беларускалий».

• Минский район – доля экспорта - 26,1 (25,7% – январь – сентябрь 2016 г.).

Экспорт товаров составил 76,2% (73,4% январь – сентябрь 2016 г. к январю – сентябрь 2015г.) – замедление падения темпа роста на 2,8 п.п. (замедление на 1,7п.п. – январь – сентябрь 2016 г.), импорт – 84,7%.

Наиболее значимые предприятия Минского района: СП ООО «Гатово-Тенеры», СООО «Дарида», УП «Кока-Кола», РУП «Мебельная фабрика «Восход», «Завод виноградных вин «Дионис».

Справочно: январь – октябрь (темп роста, %). За анализируемый период увеличение экспорта по количеству: готовая или консервированная рыба, икра в 16 р., обувь с верхом из натуральной кожи в 4,3 р. Снижение экспорта по количеству: нефтепродукты 0,6%, сыры и творог 85,0%, сжиженный газ 9,2%. Увеличение импорта по количеству: кузова для автомобилей 116,2, нефтепродукты в 16 р., автомобили легковые 216,4%, обувь с верхом из натуральной кожи 287,6, говядина свежая или охлажденная в 2812 р. Снижение импорта по количеству, %: цитрусовые плоды 38,2%, инсектициды, гербициды 75,3%, лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи 89,3%.

• г. Жодино – доля экспорта 8,1% (4,4% - январь – сентябрь 2016 г.).

За январь – октябрь 2016 г. относительно января – октября 2015 г. экспорт товаров составил 106,4% (104 % - январь – сентябрь 2016 г. к январю – сентябрь 2015 г.), импорт – 121,4%.

Наиболее значимые предприятия г. Жодино:

ОАО «Белаз», ОАО «ЭТОН», ОАО «Кузнечный завод тяжелых штамповок», ОАО «Свитанок».

Справочно: январь - октябрь (темп роста). За анализируемый период увеличение экспорта по количеству в %: части к электрическим двигателям и установкам в 1977 р, части и принадлежности для автомобилей и тракторов 161,2%, автомобили специального назначения 150,0%, автомобили грузовые 117,3%, двигатели и силовые установки прочие 122,4%, дорожная и строительная техника в 12 р., двигатели и генераторы электрические 151,4%. Снижение экспорта по количеству в %: осветительное оборудование 89,1%, шины 68,0%, кузова для автомобилей 42,3%. Увеличение импорта по количеству, %: двигатели и генераторы электрические 132,1%, двигатели внутреннего сгорания поршневые 151,6%, части подвижного состава в 6,7 р. Снижение импорта по количеству, %: части и принадлежности для

автомобилей и тракторов 73,5%, станки для обработки дерева, пробки, пластмасс или аналогичных материалов 13,3%.

• Борисовский р-н – доля экспорта – 5,7% (5,9% - январь – сентябрь 2016 г.). Относительно января – октября 2015 г. экспорт товаров составил 93,3% (86,1% - январь – сентябрь 2016 г. к январю – сентябрю 2015 г.), замедление падения темпа роста на 7,2 п.п., импорт – 90,7%.

Наиболее значимые предприятия Борисовского района:

ОАО «Элиз», ОАО «Амкодор - Дзержинск», ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» и т.д.

Справочно: увеличение экспорта по количеству, %: сыры и творог 272,2%, части и принадлежности для автомобилей и тракторов 130,5%, лесоматериалы, продольно-распиленные 135,4%, молоко и сливки сгущенные и сухие 225,9%. Снижение экспорта по количеству в %: автомобили легковые 57,3%, плиты древесноволокнистые 59,3%, колбасы и аналогичные продукты из мяса 61,9%. Увеличение импорта по количеству, %: кузова для автомобилей 132,4%, станки для обработки дерева, пробки, пластмасс или аналогичных материалов 131,3%, лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи 250,6%, машины и механические устройства специального назначения 121,3%. Снижение импорта по количеству, %: отходы, полученные при извлечении прочих растительных масел 13,1%, нефтепродукты 5,9%, прокат плоский из нелегированной стали лакированный 53,5%.

Такие районы как: Молодечненский, Несвижский, Пуховичский, Слуцкий и Смолевичский занимают долю в общем объеме экспорта не более 3%. Остальные - менее 1%.

Наибольшую долю импорта в общем объеме занимает Минский район – 63,8%. За январь – октябрь 2016 г. относительно января - октября 2015 г. импорт товаров составил 84,7% (81,1% январь – сентябрь 2016 г. к январю – сентябрю 2015г. - увеличение темпа роста на 3,6 п.п.).

Справочно: январь - октябрь (темп роста). Увеличение импорта по количеству: кузова для автомобилей 116,2%, нефтепродукты в 16 р., автомобили легковые 216,4%, обувь с верхом из натуральной кожи 287,6%, говядина свежая или охлажденная в 2812 р.

Наибольшее увеличение темпа роста экспорта – в Столбцовском районе, импорта – в Мядельском районе.

Справочно: январь – октябрь (темп роста):

В Столбцовском районе:

Увеличение экспорта по количеству %: говядина, замороженная в 147 р., холодильники, морозильники и холодильное оборудование в 12 р., готовые или консервированные продукты из мяса в 13 р., изделия из черных металлов прочие в 45 р., насосы воздушные или вакуумные, компрессоры и вентиляторы в 4,8 р., колбасы и аналогичные продукты из мяса 335,2%.

В Мядельском районе:

Увеличение импорта по количеству, %: рыба мороженная 224,4%, шины в 8,4 р., рыба сушеная, соленая, копченая, переработанная другим способом 353,7%, прицепы и полуприцепы 109,9%.

Минская область не выполняет прогноз на январь-октябрь 2016 г., утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 декабря 2015 г. № 1085, – 105,2% (104,4% - январь – сентябрь 2016 г.) [1, с.52 – 57, 191 - 195].

Список литературы / References

1. Социально-экономическое положение Минской области // Статистический бюллетень // Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Главное статистическое управление Минской области; [подготовили: С.Ч. Жибрик и др.]: [доклад]. Минск, 2016. 217 с.

USE OF TECHNOLOGIES OF OUTSOURCING IN PUBLIC AUTHORITIES OF SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

**Zhilinskaya V.V. (Russian Federation)
Email: Zhilinskaya223@scientifictext.ru**

*Zhilinskaya Viktoriya Vladimirovna – master,
INSTITUTE OF ENTREPRENEURSHIP AND INTERNATIONAL BUSINESS,
SIBERIAN STATE AEROSPACE UNIVERSITY NAMED AFTER ACADEMICIAN M.F. RESHETNEV,
KRASNOYARSK*

Abstract: in this article practice of use of technologies and principles of outsourcing in public authorities of Russia is considered. During the research regulatory legal acts of various subjects of the Russian Federation are analysed, namely practice of use of technologies of outsourcing in the Lipetsk, Saratov, Tambov, Tomsk, Irkutsk regions and the Republic of Chuvashia, etc. is considered. The reasons of not demand of mechanisms of outsourcing are given in territorial subjects of the Russian Federation, and also definition is given to the concept "outsourcing".

Keywords: outsourcing, state and municipal services, public authorities.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ АУТСОРСИНГА В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Жилинская В.В. (Российская Федерация)

*Жилинская Виктория Владимировна – магистр,
Институт предпринимательства и международного бизнеса,
Сибирский государственный аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева,
г. Красноярск*

Аннотация: в данной статье рассматривается практика применения технологий и принципов аутсорсинга в органах государственной власти России. В ходе исследования проанализированы нормативно-правовые акты различных субъектов Российской Федерации, а именно рассмотрена практика применения технологий аутсорсинга в Липецкой, Саратовской, Тамбовской, Томской, Иркутской областях и Республике Чувашия и др. Приведены причины невостребованности механизмов аутсорсинга в субъектах РФ, а также дается определение понятию «аутсорсинг».

Ключевые слова: аутсорсинг, государственные и муниципальные услуги, органы государственной власти.

В правовых актах федерального уровня с середины 2000-х годов, термину «Аутсорсинг» уделяется более пристальное внимание, прежде всего это связано с реализацией концепции административной реформы, которая проходила в России с 2006 по 2010 гг.

Концепция гласит, что разработка и обеспечение применения технологий и принципов аутсорсинга являются залогом успешного функционирования органов исполнительной власти.

По итогам административной реформы, в 2010 году Минфином и Минэкономразвития России были разработаны методические рекомендации по включению в ведомственные планы федеральных органов исполнительной власти мероприятий по «передаче оказания государственных услуг (выполнения работ), связанных с реализацией государственных функций, специализированным организациям, размещению государственных заказов на соответствующие услуги (аутсорсинг), оптимизации (сокращению) численности государственных служащих за счет передачи исполнения государственных функций на аутсорсинг и перехода к оказанию услуг в электронной форме [1].

Спустя 7 лет, после принятия вышеупомянутых методических рекомендаций, не приходится говорить о применении и внедрении технологий и принципов аутсорсинга административно-управленческих процессов на территории всей России. Необходимо отметить, что лишь у небольшого количества федеральных органов исполнительной власти можно встретить конкретные предложения по внедрению аутсорсинга.

Например, в целях сохранения административных зданий и помещений, а также технических систем и оборудования в бесперебойном состоянии, у Федерального казначейства в планах создать «Федеральное казенное учреждение по обеспечению деятельности казначейства России». Благодаря такому учреждению, по мнению, Ваксаковой Е.Е. - эксперту Центра исследования бюджетных отношений, повысится эффективность бюджетных расходов [2].

В регламентах работы федеральных органов исполнительной власти, в большинстве случаев, встречаются лишь декларативные положения о потребности передачи на аутсорсинг государственных функций, а если и встречается, то отсутствует детальное описание механизма передачи государственной функции на сторонней организации.

Проанализировав нормативно-правовые акты субъектов Российской Федерации, относительно аутсорсинга, можно сделать вывод о том, что лишь в ряде субъектов Российской Федерации механизм прижился и реализуется.

Например, в Липецкой, Саратовской, Тамбовской, Томской, Иркутской областях и Республике Чувашия еще в 2016 г. были предприняты попытки разработки нормативно-правового обеспечения, регулирующего и регламентирующего передачу госфункций на аутсорсинг.

Переход на аутсорсинг в федеральных органах исполнительной власти представляется менее востребованным, чем в субъектах РФ. В-последних, представляется более системный и комплексный подход.

Общие подходы к аутсорсингу во всех регионах схожи как с точки зрения основных целей аутсорсинга (повышение эффективности бюджетных расходов и качества исполнения функций и сокращение численности государственных служащих), так и с точки зрения объекта аутсорсинга (передача исключительно обеспечивающих функций) [3].

Отличительной чертой является еще и то, что во всех регионах понятие аутсорсинга опирается исключительно на факт передачи той или иной функции на исполнение сторонней (внешней) организации (с разницей лишь в формулировках), вместе с тем только в Сахалинской области по тексту правового акта упоминается чрезвычайно принципиальный момент: «...разовое взаимодействие со сторонней организацией по исполнению отдельной функции не является аутсорсингом». Именно постоянный (продолжительный) характер передачи функции на исполнение внешней организации является признаком аутсорсинга.

Более масштабному распространению аутсорсинга как на федеральном, так и на региональном уровне, препятствует, прежде всего, отсутствие надлежащей нормативной и методологической базы по данному вопросу.

Список литературы / References

1. Батаева Н.С., Крючкова П.В., Потапенко М.С., Тамбовцев В.Л., Шаститко А.Е. Публичные услуги и функции государственного управления. М.: ТЕИС, 2012. 126 с.
2. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2013. 16 с.
3. Шестоперов А.М. Аутсорсинг деловых процессов в государственном управлении // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М: Диссертации, 2010. 67 с.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Batayeva N.S., Kryuchkov P.V., Potapenko M.S., V.L. Tambovsev, Shastitko A.E. Public services and functions of public administration. M.: TEIS, 2012. 126 p.
2. Kalendzhyan S.O. Outsourcing and an authority delegation in activities of the companies. M.: Case, 2013. 16 p.
3. Shestoperov A.M. Outsourcing of business processes in public administration // the Abstract of the thesis for a degree of Candidate of Economic Sciences. M: Theses, 2010. 67 p.

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES OF THE VLADIMIR REGION FOR THE YEARS 2010 - 2016. EFFECT OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Samokhin I. (Russian Federation)

Email: Samokhin223@scientifictext.ru

*Samokhin Igor – undergraduate,
FACULTY OF PUBLIC ADMINISTRATION,
LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: cultural and industrial potential of the region, a pleasant investment climate for foreign investors contribute to the growth of attractiveness of region for foreign countries. The international activity of the region provide for a wide range of cooperation, including scientific, technical and socio – cultural, and foreign trade, joint ventures, etc., the Author focuses his attention on external economic relations of the region. In work the analysis of foreign economic activity of the area, as well as the characteristic of foreign economic relations of the region.

Keywords: investment, cooperation, foreign economic activity, foreign companies, the project, Vladimir region.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2010 - 2016 ГГ. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Самохин И. О. (Российская Федерация)

Email: Samokhin223@scientifictext.ru

*Самохин Игорь Олегович – магистрант,
факультет государственного управления,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва*

Аннотация: культурный и промышленный потенциал региона, приятный инвестиционный климат для иностранных инвесторов способствуют росту привлекательности области для зарубежных стран. Международная активность области предусматривает широкий спектр сотрудничества, включая научно-техническое и социально-культурное, и внешнеэкономическую деятельность, создание совместных предприятий и т.д. Автор работы заостряет свое внимание на внешнеэкономических связях региона. В работе проведен анализ внешнеэкономической деятельности области, а также дана характеристика внешнеэкономических связей региона.

Ключевые слова: инвестиции, сотрудничество, внешнеэкономическая деятельность, иностранные компании, проект, Владимирская область.

Субъекты Российской Федерации проявляют большую активность в развитии связей со странами ближнего и дальнего зарубежья. Стремление региона выйти на международную арену, возможность участия в различных формах и направлениях экономического, социального, культурного и иного сотрудничества позволяет региональному потенциалу полностью раскрыться.

Владимирская область не является исключением. Стоит отметить, что она не имеет представительств в иностранных государствах, однако активно сотрудничает с ними. Отношения Владимирской области с иностранными государствами характеризуются в первую очередь посредством экономических инструментов. В частности это привлечение иностранных инвестиций на территорию области. На основании подписанных протоколов об условиях осуществления инвестиций, свое производство на территории области реализуют компании мирового уровня.

Среди крупных проектов можно отметить совместные предприятия с компаниями из Австрии, Италии, Франции, Германии, Швейцарии, США, Турции. Предприятие «Винербергер Кирпич» инвестируется австрийским концерном «Винербергер АГ». Концерн инвестирует в проект 2 миллиарда 846 миллионов 539 тысяч рублей [1]. Совместное предприятие «ЮТЕКС РУ» в городе Камешково, инвестируемое словенской компанией «Ютекс», которая является одним из мировых лидеров по производству виниловых напольных покрытий. Объем инвестиций составляет 1 миллиард 371 миллион 618 тысяч рублей [1].

Крупные совместные предприятия, инвестируемые американскими компаниями. «ОСВ Стекловолокно» производит изделия из стекловолокна с использованием новейших технологий. Объем инвестиций американской компании «Овенс Корнинг» в данное предприятие составляет 500 миллионов долларов США [1]. Кондитерская компания «Мон' делис Русь», инвестируемая американским концерном «Крафт Фудс». Объем инвестиций составляет 50 миллионов евро [1].

В область большой объем инвестиций поступает от итальянских и французских инвесторов. Итальянская компания «Ферреро» инвестирует 11 миллиардов 44 миллиона 919 тысяч рублей в проект «Ферреро Россия» [1]. Крупный французский

производитель посуды – компания «Арк Интернейшнел» инвестирует 500 миллионов долларов США [1] в проект «Опытный стекольный завод» расположенный в городе Гусь – Хрустальный.

Стоит отметить о присутствии инвестиций из Германии и Швейцарии. Немецкая компания «Глобус» инвестирует в проект «Гиперглобус» 40 миллионов долларов США [1]. Крупнейший в мире производитель продуктов питания швейцарская компания «Нестле» инвестирует 1 миллиард 877 миллионов рублей [1] в филиал «Нестле Россия», расположенный в городе Вязники.

Важно отметить, что самый крупный объем иностранных инвестиций в экономику региона поступает из Турецкой Республики. На территории области реализованы пять крупных совместных проектов. Лидер турецкого рынка бытовой техники компания «Арчелик А. С.» инвестировала в проект завода по производству бытовой техники «Беко» 4 миллиарда 419 миллионов 333 тысячи рублей [1].

Один из мировых лидеров среди производителей стеклотары турецкая компания «Анадолу Джам Санаи А.С.» инвестировала 85 миллионов долларов США [1] в проект «Русджам» в городе Гороховец. Крупный турецкий холдинг АО «Бойдак Дыш Тиджарет А. Ш.», который ведет свою деятельность в восьми отраслях таких как: мебель, текстиль, производство кабеля, финансы, логистика, железо–стальная промышленность, энергетика и маркетинг, инвестировал 1 миллиард 63 миллиона 31 тысячу рублей [1] в проект «БЕТА МЕБЕЛЬ» во Владимире.

Масштабный проект по созданию технопарка «Александрова слобода» реализуется в Александрове. Цель проекта – создание технопарка с размещением на его территории производственных комплексов, инфраструктурных объектов (административно – бытовой городок, общежития) и логистического центра. Инвестором является турецкая компания «Сефа Иншаат». Объем инвестиций составляет 600 миллионов долларов США [1].

Анализируя инвестиционную деятельность зарубежных компаний в регионе, можно прийти к выводу, что Владимирская область является инвестиционно привлекательным регионом. Этому способствует совершенствование регионального законодательства в сфере инвестиционной деятельности. Стремление области к улучшению условий в инвестиционной сфере, уменьшению рисков, расширению форм государственной поддержки, которые могут быть предоставлены регионом иностранным инвесторам, оказывает положительное влияние на региональную экономику, прежде всего тем, что повышает экспортный потенциал области за счет конкурентоспособной продукции произведенной иностранными компаниями. Стратегической целью развития внешнеэкономической деятельности Владимирской области является повышение вовлеченности региона в процесс международной интеграции.

В период с 2010 по 2016 годы, участие областных предприятий в международных выставках, демонстрация позитивных изменений в экономике области, а также регулярные заседания постоянной комиссии по развитию проектного финансирования с представителями иностранных компаний, благоприятно сказывались на расширении сотрудничества с иностранными инвесторами.

Несомненно, привлечение иностранных инвестиций в регион способствовало росту промышленного комплекса области. На данный момент во Владимирской области около 300 компаний с иностранным капиталом [2], что, к слову, позволило создать более двух тысяч новых рабочих мест.

Также нельзя не отметить тот факт, что реализация на территории области инвестиционных проектов оказывает положительное влияние на увеличение доходной части консолидированного бюджета и развитие налогового потенциала области в целом.

Однако во внешнеэкономической деятельности Владимирской области в период с 2010 по 2016 гг. помимо положительной динамики стоит упомянуть и об упадке показателей.

К примеру, в 2013 году объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику области, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года сократился практически в два раза [3]. По мнению автора, основной проблемой, связанной с сокращением иностранных инвестиций, является недостаточное количество инженерно подготовленных инвестиционных площадок. Соответственно, ликвидация данной проблемы стало для области основной задачей в развитии инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами.

В 2014 году сотрудничество с зарубежными странами осложнилось, сложившейся на том момент внешнеполитической ситуацией и введением антироссийских санкций. Данная ситуация привела к потере экономических связей с Украиной, а также отрицательно сказалась на внешнеторговом обороте области с некоторыми странами – партнерами из Европейского Союза. Следовательно, в географии международных контактов произошли изменения по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Во Владимирской области, как и в РФ в целом, последовала переориентация на внешние рынки стран Азии, Африки и СНГ. В этой связи в 2014 году заметно увеличивается товарооборот с Китаем, Индией, Азербайджаном, Арменией и Белоруссией.

Важно отметить, что в 2014 для повышения инвестиционной привлекательности области и решения проблем прошлых лет, была принята Инвестиционная стратегия до 2020 года.

В 2015 году общий уровень внешнеэкономической активности предприятий области характеризуется общим спадом, как со странами дальнего зарубежья, так и со странами СНГ. Объем внешнеторгового оборота Владимирской области по уточненным данным таможенной статистики составил 795 миллионов долларов США. Стоит отметить, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель сократился на 32,3% [4]. Несомненно, основной причиной сокращения является переориентация промышленных предприятий региона на продукцию внутреннего рынка. Однако важно отметить, что число стран, с которыми сотрудничает Владимирская область, в 2015 году увеличилось до ста трех [4]. В аналогичном периоде 2014 года их было девяносто четыре.

На основе вышеизложенного материала можно прийти к выводу, что в течение 2010 – 2016 годов интерес к экономическому потенциалу Владимирской области был проявлен со стороны множества государств. В связи с чем был организован прием более ста иностранных делегаций и организовано более тридцати визитов делегаций представителей деловых кругов Владимирской области, а также рабочих визитов руководства администрации области за рубеж. Заметно увеличилась динамика внешнеэкономических связей региона и расширилась география международных контактов.

Список литературы / References

1. Крупные реализованные проекты – Инвестиционный портал Владимирской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://investvladimir.ru/pages/15/> (дата обращения: 25.12.2016).
2. Сайт Администрации Владимирской области. В Париже состоялась презентация ключевых инвестиционных проектов Владимирской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://avo.ru/-/v-parize-sostoalas-prezentacia-klucevyh-investicionnyh-proektov-vladimirskoj-oblasti/> (дата обращения: 26.12.2016).
3. Департамент инвестиций и внешнеэкономической деятельности. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности департамента

внешнеэкономических связей за 2013 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dvs.avo.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=18&Itemid=33/ (дата обращения: 26.12.2016).

4. Полный текст доклада Губернатора Владимирской области Светланы Орловой на встрече с активом 16 октября. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gubernator33.ru/pressa/9065/> (дата обращения: 27.12.2016).

Список литературы на английском языке / References in English

1. Krupnye reallizovannye proekty – Investizionnyj portal Vladimirskoj oblasti [Major completed projects – Investment portal of the Vladimir region]. [Electronic resource]. URL: <http://investvladimir.ru/pages/15/> (date of access: 25.12.2016) [in Russian].
2. Sajt Administracii Vladimirskoj oblasti. V Parize sostojlas prezentacij klucovyh investizionnyh proektov Vladimirskoj oblasti [Portal Administration Vladimir region. In Paris, the presentation of the key investment projects of the Vladimir region]. [Electronic resource]. URL: <http://avo.ru/-/v-parize-sostoalas-prezentacia-klucovyh-investicionnyh-proektov-vladimirskoj-oblasti/> (date of access: 26.12.2016) [in Russian].
3. Departament investizij i vnesneekonomiceskoj dejatelnosti. Doklad o rezultatah i osnovnyh napravlenijah dejatelnosti departamenta vnesneekonomiceskih svjazej za 2013 god [The Department of investments and foreign economic activity. Report on results and main directions of activities of the Department of foreign sway for 2013]. [Electronic resource]. URL: http://dvs.avo.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=18&Itemid=33/ (date of access: 26.12.2016) [in Russian].
4. Polnyj tekst doklada Gubernatora Vladimirskoj oblasti Svetlany Orlovoj na vstrece s aktivom 16 oktjabrja [The full report of the Governor of the Vladimir region Svetlana Orlova at a meeting with activists of October 16]. [Electronic resource]. URL: <http://www.gubernator33.ru/pressa/9065/> (date of access: 27.12.2016) [in Russian].

CROWDFUNDING OR NATIONAL FUNDING OF SOCIO-CULTURAL PROJECTS

Leto Ya.-A.V. (Russian Federation)

Email: Leto223@scientifictext.ru

*Leto Yana-Alex - undergraduate,
DEPARTMENT OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT AND LAW,
FACULTY OF ECONOMICS,
BASHKIR STATE AGRARIAN UNIVERSITY, UFA*

Abstract: *more recently, the main way to raise funds in the cultural sphere were fundraising techniques. Today, with the development of the Internet and the expansion of communication possibilities, new way to raise capital is crowdfunding. With the help of this technology entrepreneurs of the creative class got a unique opportunity to present their ideas to the Internet community, which is an active participant in the production and marketing processes. The approach is attractive to entrepreneurs, because it not only allows raising capital for small businesses, which have very limited financing options, but also serves as a tool for testing marketability. Individuals enjoy the possibility to contribute to the ideas they believe in, even if they can invest only small amounts. Governments appreciate the approach due to its positive effects on economy – creating jobs, fostering economic recovery and innovations. Due to the novelty of the approach, a number of problems and fears arises, what might lead to an underestimation of the approach and possibly missed opportunities. Gaining deeper understanding about crowdfunding could be*

useful for entrepreneurs choosing a way to raise capital and investors seeking for different investment opportunities.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platforms, startups, entrepreneurs.

КРАУДФАНДИНГ ИЛИ НАРОДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ПРОЕКТОВ Лето Я.-А.В. (Российская Федерация)

*Лето Яна-Алекс Валерьевна – магистрант,
кафедра государственного и муниципального управления и права, экономический факультет,
Башкирский государственный аграрный университет,
г. Уфа*

Аннотация: совсем недавно, основным способом привлечения средств в сферу культуры были технологии фандрайзинга. Сегодня, с развитием Интернета и расширением коммуникационных возможностей, новым способом привлечения финансовых средств является краудфандинг. С помощью этой технологии предприниматели творческого класса получили уникальную возможность представить свои идеи интернет-сообществу, которое является активным участником производственных и маркетинговых процессов. Данный подход является привлекательным для предпринимателей, потому что позволяет не только привлечь капитал для малого бизнеса, который имеет очень ограниченные возможности финансирования, но также служит в качестве инструмента для проверки конкурентоспособности. Физические лица используют возможность внести свой вклад в идеи, в которые они верят, даже если они могут инвестировать только небольшую сумму. Правительство ценит этот подход из-за его положительного воздействия на экономику - создание новых рабочих мест, способствуя восстановлению экономики и развитию инноваций. Однако возникает целый ряд проблем и страхов из-за новизны данной технологии, а это уже может повлечь за собой своего рода недооценку возможностей, либо их упущение. Поэтому так важно более глубокое изучение краудфандинга, особенно для предпринимателей, выбирающих способ привлечения капитала, и инвесторов, ищущих различные виды инвестиционных возможностей.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговые платформы, стартапы, предприниматели.

It should be noted that currently there is no legislation restricting the rights of cultural institutions in the promotion of their projects using the crowdfunding resources. The raised funds can be equated to the sponsorship and formalized in the appropriate manner on the basis of an agreement between the portal and the culture organization. The funds raised through crowdfunding resource can be equated to the sponsorship.

It is necessary to consider all the information and opinions in order to provide a tool for investors and entrepreneurs to deepen their knowledge on crowdfunding. Thus, the article aims to broaden the body of knowledge about crowdfunding. The research problem is: what are the strengths, weaknesses, opportunities and threats of crowdfunding in Russia? The object of the article is crowdfunding.

The notion and aim of crowdfunding

Gobble (2012) states that «the term “crowdfunding” is fairly recent – it was coined only in 2006 by Michael Sullivan» [1]. Sigar (2012) describes «crowdfunding as an innovative method of raising funds for entrepreneurs that has become increasingly popular in the internet age» [2]. Lynn (2012) and Lynn & Sabbagh (2012) describe «crowdfunding as a working tool, based on

the ability to pool money from individuals who have a common interest and are willing to provide small contributions towards the venture» [3].

It can be noticed, that different authors' perception and attitude towards crowdfunding depends on their point of view towards the three parties involved in crowdfunding. Crowdfunding is based on the close cooperation between investors, intermediaries and entrepreneurs:

In the case of crowdfunding, investors are large groups of ordinary people, who can make small contributions (\$1-\$100) for the ideas they find promising. This provides individuals, who can invest only small amounts, a possibility to do that. Moreover, crowdfunding delivers ordinary people the decision right about which ideas are worth to be turned into businesses and which are not. Also, investors often get something in return – it can be a T-shirt, frames of films, tickets to a concert, etc.

Intermediaries are usually crowdfunding platforms, in other words «specialized crowdfunding websites». Powers (2012) states, that «these websites display business models and allow investors to make online contributions. The main purpose of such websites is to connect people with entrepreneurs» [4]. The crowdfunding platforms could be divided into two types, according to the way they behave with collected money. The first type of crowdfunding platforms hold funds in an escrow account – if the needed amount is not reached, the contributions are returned to investors. The other type of crowdfunding platforms allows entrepreneurs to keep all the funds raised.

Entrepreneurs who seek financing through crowdfunding are often those, who fail to raise capital in other ways. Crowdfunding not only provides capital for such businesses, but it is also helps to test the idea. If the crowd, a large group of individuals, is willing to invest, this means the idea is marketable.

The full definition of crowdfunding should emphasize not only the most important features of the method, but also the link between the three important parties. «Raised capital and new investment possibilities are the results of the successful linkages» [5]. The results could not be achieved if one of the parties fails to cooperate. Crowdfunding could be described as a method to establish the connection between entrepreneurs, who aim to raise capital, and novel investors, who form an emerging source of capital and are willing to invest small amounts, through internet-based intermediaries.

Summing up all the information, crowdfunding can be described as the collective cooperation of people who voluntarily pooling their money or other resources, usually via the Internet and social networks to support the efforts of another people or organizations.

Crowdfunding technology can be used to raise funds for various purposes:

- support for innovative projects;
- financing of charity events;
- support for young artists;
- putting investments into small business start-up capital;
- support from fans;
- creation of the free software;
- support of political campaigns etc.

Crowdfunding technology can be successfully applied in all social and cultural spheres. The advantage of crowdfunding for the cultural sphere can be explained due to that it doesn't imply being bound with raising funds as it implies being bound with the creation of an online community that aims to bring to life a new idea and become the main tool for its promotion.

«It is a forming online community that is made up of potential visitors and guides of the organization ideas and therefore it means that crowdfunding can be used as a free marketing tool» [6].

The mechanics of the process

Crowdfunding technology is realized according to a simple comprehensible scheme:

1) the predetermination of a particular amount of funds that is required for the idea implementation;

2) the description of the project, the predetermination of fundraising period (usually the initiator or the author of the project do that);

3) the publicity of the project on a specialised site. The author and the initiator of the project address to the general public in order to attract the attention of potential investors, which will make financial contributions to the project.

The main advantage of crowdfunding for potential patrons is that they choose what projects they are interested in and want to make financial contributions to, and initially they receive all the necessary information about the project. Moreover, they can monitor online the status and dynamics of the project.

The main instrument of national funding technology is specialized crowdfunding sites - online platforms supporting the collective cooperation and building trust between people who invest their money and other resources in the crowd - projects. Crowd-platform create the necessary organizational systems and conditions for integration of resources between authors and investors, forming a virtual community of free investors and provide transference of their private capital directly to the projects proponents regardless of geographic and cultural boundaries. Crowdfunding platforms were created in order to achieve three main objectives:

1) democratization of the arts and culture support process, as well as generation of additional revenue for the entertainment industry;

2) support for innovative decisions and start-ups, what will allow the traditional intermediaries find successful and talented people;

3) creation of a transparent and effective mechanism for implementation of the national funding project.

The first site that is considered as a crowdfunding service is «ArtistShare», registered in the USA in 2000 and focused only on the music industry. Musicians post their videos and audio recordings, and potential investors can listen to them for free or to pay and then to download them, they also can make financial contributions from 1000\$ to 18.000\$ to support creative development of the favourite artist and to have an opportunity to gain access to many unique materials.

The crowdfunding sites boom occurred in the period after 2008, when the national funding idea finally looked like a serious alternative that enables to work with several large investors, partners or sponsors.

At the moment, there are more than 500 of crowd - platforms with wide and narrow specialization. As a rule, crowd resources offer to choose two basic models of national funding:

■ all or nothing: if at the end of the stated period, the amount of money that was pointed in the project agreement, is raised, then it is transferred to the initiator, and if the target was not achieved, then all raised money returns to investors and then it is considered that the project officially failed;

■ all that there is: if the target amount of money was raised then it was transferred to the author of the project. And only after that, he can decide to accept this financial support as a partial funding (in this case he will be obliged to report to investors on the results of the project) or give it back to investors.

In 2012, the global market capacity of crowdfunding amounted to 2.8 billion dollars, and, according to financial forecasts, by 2020 it would reach 10 billion dollars. Now crowdfunding is at the stage of popularization rather than commercialization, but recent studies allow to expect a quick fix of technology in the modern investment practice.

Review of platforms

The most successful and popular crowdfunding platform was launched in 2009. The resource «Kickstarter» is a site for raising funds for the implementation of creative, scientific and industrial projects in the United States and the United Kingdom according to the crowdfunding scheme. «Kickstarter» offers to raise funds for projects implementation in 13 categories: art, comics, dance, design, fashion, films and videos, food, computer games, music, photography, publishing, technology, theater. In less than five years from an experimental platform «Kickstarter» turned into the leading platform that is dynamically developing, defining the main trends and prospects of the national funding development.

In 2012, the resource launched «Kicking It Forward» program, where by March 2013, 233 projects took a part in; 5% of the profits from their implementation, the creators promise to spend on funding other Kickstarter's projects that ensures an increase of the number of funded initiatives in the future.

Earlier this year, Kickstarter published statistics for 2012, according to which more than 2 million people donated nearly 320 million dollars on 18 thousand projects. Every single person donated 142\$, and each project earned 17,658 dollars.

Private investors donated on an average 606\$ per minute. 50 thousand people invested in 10 or more projects, and 452 benefactors invested in more than 100 projects. Projects were supported by investors from 177 countries, that makes 90% of the world.

The priority of the national funding according to the Kickstarter website is:

- Art;
- Film industry;
- Music;
- Publishing;
- Theatre;
- Computer technologies.

Crowdfunding opens promising prospects for the industry that creates mass cultural products. According to the Kickstarter platform statistics, projects in the sphere of music and cinematography receive the great support from investors.

According to the foreign practice, crowdfunding is a recognized investment alternative with promising prospects, while in Russia it is still in a formative stage.

However, this concept is gradually gaining popularity in the domestic investment practice. Crowdfunding is considered as a result of a movement of good people, who raise money for good projects, or as a dubious financial investment mechanism, initiated by the pyramid-builders. Thus, crowdfunding, as an innovative capital formation strategy and investment possibility, has both supporters and skeptics.

«In the USA, the situation is changing very rapidly to the benefit of crowdfunding. In 2012 President Barack Obama signed the JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups), in which Title III is dedicated for crowdfunding. According to Ramsey (2012), as a result of JOBS Act, entrepreneurs can soon crowdfund their businesses using equities rather than goods in exchange for money» [7].

But in Russia national funding mechanism is perceived as fraud, so that the initiators of the introduction of crowdfunding technology in the Russian system of project financing have to overcome distrust of the Russian people who are skeptical about the participation in projects where you need to chip in money for a very clouded outlook.

A distinctive feature of the Russian crowdfunding is its focus on the socio-cultural sphere, which is explained by the fact that crowdfunding pioneer in the Russia were steel artists - young musicians and artists. The first crowdfunding platform in Russia was «Kroogi», which was registered in 2008, but the first successes of crowdfunding projects happened in 2012-2013.

According to «StartupAfisha» service data, today in Russia there are more than twenty active crowdfunding resources. Most of them have no specialization, and raise funds for any

purpose (47.6%). And the only platform that has a narrow specialization is a custom software. The rest provide their platform for creative (28.5%) and social (19%) projects.

Unfortunately, some Russian platforms already abandoned by investors and developers. The reason is a wrong work with the authors and poor quality projects. This situation showed that many authors main purpose was to earn money, rather than development of their product, they were not ready to share the details of the project with their potential sponsors, what violates the very concept of crowdfunding.

The platform "Every little bit helps" became the first successfully launched resource in Russia, which received positive feedback from the Internet community. In the first year of the crowdfunding operation the data analysis showed that people's priority were projects that vary from design, education to sports, and just in a year sponsors donated about two thousand rubles. Unfortunately, due to the increasing competition in the segment of crowdfunding sites, currently the platform "Every little bit helps" gave the ground and was replaced by new, more dynamic platforms.

The leader and the main Russian crowdfunding platform is currently Planeta.ru platform. It was officially launched in June 2012, and on 15th of March, 2013 the amount of raised funds exceeded 10 million rubles.

Now Planeta.ru remains a platform for collective funding of creative and social projects, but in the future service creators are planning to maintain technological developments and even scientific projects. According to statistics, by the 1st of April 2013, the platform raised 11 million rubles, there were registered almost 10 thousand of Investors, 52 projects which are in development and 43 projects which were completed successfully.

Crowdfunding as an exchange. Crowdfunding Participants

Crowdfunding is often associated with charity, but it is wrong, because it implies not just simple donation, but sharing with the emergence of obligations to investors. People feel their direct participation, their personal involvement in the given project.

For example:

Theatre decided to find money, to release the album of posters, using crowdfunding. In the frames of this project, it was decided to provide gifts to some investors: those who donated more than 500 rubles - a 20% discount in the case if investors decided to buy the album; those who donated more than 1,000 rubles - a 50% discount, and the most generous donor would be presented not only with the album but also with signatures of leading actors and theater management.

It is important to understand that in the frames of crowdfunding each person acts as an agent who offers, choose and promotes projects he believes in. Crowd-investors can play the role of donors that support socially-oriented projects or act as shareholders and contribute to the development and promotion of the project: each person disseminates information about the project, which he supports, in social networks, providing the inflow of financial assistance. Indeed, the main point of crowdfunding is that a few enthusiasts invest their money in a project, it may be called as "a support group", and the key to the project's success is to find these several investors, because they will "infect" others with their example.

How to attract investors?

The benefits that are provided in exchange for investments is a fundamental key to a crowd-project success. Often projects fail because of wrong or ill-chosen formulated benefits because it is the main tool to attract the attention of potential investors, this is the only thing that is able to persuade them to invest money in one or another project.

In terms of the offered benefits, Scott Steinberg offers to divide crowdfunding into four main types:

- a draw: investors receive a share in the projects and make part of the proceeds;
- loaning: investors receive income from invested funds and await their return with interest;
- bonus: investors receive non-financial benefits, and the projects are often used for pre-sales;

■ a grant: investors do not expect anything in return, following their philanthropic motives, but the benefit here is the feeling of involvement.

In modern practice, crowdfunding in the frames of a draw and loan successfully applied in the field of technological innovations, when the project involves the long-term development prospects with access possibility to a wide market with mass production, and the investor becomes a shareholder.

Crowdfunding in the frames of a bonus and a grant are most common at the moment.

According to recent studies at the University of Bristol, a bonus and grant crowdfunding make 77% of global national financial market, successfully functioning just as in innovative projects so in the socio-cultural sphere. Bonus crowdfunding is called a successfully integrated mechanism into the national financial model of traditional market relations. Most of crowd-projects, where a bonus scheme of crowdfunding operates, offer investors not only to invest, but to purchase a bonus package, the so-called lot, occupancy of which depends on the amount of invested funds.

Creating an attractive bonus is one of the main tasks for launching a crowd-project. Often, the access to unique materials, such as: director diaries, sketches, early musical recordings, notes can be considered as a bonus - the investors like to have objects that exist in a single copy. Epy The system of remuneration works effectively, and there are all preconditions for its further development.

Crowdfunding helps the projects' authors to finance their projects and to measure public interest before launching new products or introducing new services.

In addition, this technology offers the possibility of direct communication with consumers, who are willing to provide financial support in the early stages of project development. As an additional benefit, crowdfunding gives the author a possibility to build strong relationships with loyal customers who will eventually become the main defenders of the product after its release.

Even when the project ends, the work goes on. It is necessary not to forget about investors, so it is important to respect them and give them the attention they deserve. It is also necessary to think in advance about how to stay in touch with them. This way helps crowdfunding projects to achieve new and previously unforeseen heights.

Crowdfunding Prospects

Today, experts estimate the volume of the Russian market of crowdfunding to 8 million dollars. Firstly, you must understand that crowdfunding provides a platform for launching of the project, but it does not always work. Regular visitors of cultural organizations may not like being involved into a new technology; constant Internet audience may be not interested in the content, which cultural organizations offer. In addition, the organization itself may not be ready to constantly report the results of fund-raising and its usage publicly.

Investment experts are very optimistic about the crowdfunding prospects, and consider it as a new financial model with growing popularity. But the phenomenon of crowdfunding is that the audience itself will decide what it wants to watch, listen to, and crowd-investments will be considered not as a charitable donation for the idea realization, but as a prepayment for the opportunity to get a unique service or an innovative product.

However, crowdfunding today has to cope with a number of regular issues: being a completely new form of financing, it is fighting for its legalization at the level of international law, as well as for attraction a wide audience of supporters - both investors and authors. Created to promote innovative financing, crowdfunding caused significant changes in consumer expectations, competition and demand.

In the near future crowdfunding, undoubtedly, turn from the experiment in a working tool - it helps to pinpoint its audience and also to know exactly what it wants and likes. First of all, this can be referred to the areas of the media business and mass culture. However, cultural organizations also should get experience in this field.

Список литературы на английском языке / References in English

1. Gobble M.A.M. Everyone is a venture capitalist: the new age of crowdfunding. Research technology management, 2012. 4 (55).
2. Sigar K. Fret no more: inapplicability of crowdfunding concerns in the internet age and the JOBS Act's safeguards. Administrative Law Review, 2012. 2 (64). P. 474-505.
3. Lynn D.M. The crowdfunding provisions of the JOBS Act. Financial Executive. May, 2012. P. 42-43.
4. Bechter C., Jentzsch S., Frey M. From wisdom of the crowd to crowdfunding. Journal of Communication and Computer, 2011. 8. P. 951-957.
5. Jumpstart Our Business Startups Act. [Electronic resource]. URL: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf> (date of access: 25.02.2017).
6. Sacks D. Shaking up crowdfunding. Fast company, 2012. 166. P. 39-41.
7. Ramsey Y.A. What the heck is crowdfunding? Business people. November, 2012. P. 54-57.

AGILE PROJECT MANAGEMENT. SCRUM AS ONE OF THE AGILE BASED PROJECT MANAGEMENT METHODS

Akopian S.A. (Republic of Armenia)

Email: Akopian223@scientifictext.ru

*Akopian Seiran Araevich – undergraduate,
FACULTY OF ECONOMICS,
RUSSIAN-ARMENIAN (SLAVONIC) UNIVERSITY
INSTITUTE OF ECONOMICS AND BUSINESS, YEREVAN, REPUBLIC OF ARMENIA*

Abstract: in this paper the author considered the Agile project management system, particularly the Scrum method, which is one of the main Agile based tools of the modern project management. There are given the examples of application of these systems on the author's own business and shown the schemes illustrating the relationship between the project elements in this article. Moreover, there are shown the stages of the Agile and Scrum and considered the advantages and disadvantages of both systems in this paper.

Keywords: project management, Agile, Scrum, Scope, Sprint.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ПО ПРИНЦИПАМ СИСТЕМЫ AGILE. SCRUM КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, ОСНОВАННЫЙ НА AGILE

Акопян С.А. (Республика Армения)

*Акопян Сейран Араевич - магистрант,
экономический факультет,
институт экономики и бизнеса,
Российско-Армянский (Славянский) университет, г. Ереван, Республика Армения*

Аннотация: в данной статье рассматривается система принципов управления проектами Agile, в частности метод Scrum, являющийся одним из главных инструментов современного управления проектами, основанным на принципах Agile. В статье приведены примеры применения данных систем на собственном бизнесе автора, также проиллюстрированы схемы, отражающие взаимосвязь элементов

проекта. Представлены этапы, по которым реализуется проект, основанный на применении данных систем. На заключительном этапе описания каждой системы проанализированы преимущества и недостатки Agile и Scrum.

Ключевые слова: управление проектами, Agile, Scrum, Scope, Спринт.

В основе любого проекта лежит цель, достижение которой подразумевает использование эффективных инструментов управления. Современная сфера управления проектами изобилует различными системами, отличающимися подходами, методологией, эффективностью и философией в целом.

В данной статье я рассмотрел систему принципов управления проектами Agile, которая, при правильном применении, может стать эффективным инструментом для решения задач в руках управленца. Также в статье рассмотрен один из методов управления проектами на основе Agile, а именно Scrum.

Касательно системы Agile. Особенностью данной системы является высокий уровень гибкости. Приведу пример из собственного бизнеса. Мы с друзьями владеем небольшой сетью студенческих кофеен и сталкиваемся с большим количеством заказов на переменах. Последовательное обслуживание для нас в данном случае не является продуктивным подходом. К примеру, если приходят 2 заказа друг за другом, скажем, капучино и латте, классический метод управления микропроектом по приготовлению двух напитков подразумевал бы приготовление капучино, затем латте или наоборот. Оба напитка подразумевают следующие процессы:

1. Помол кофе и заправка им портофильтра (15 секунд);
2. Присоединение портофильтра к кофее аппарату и подача кофе (30 секунд);
3. Вспенивание молока при помощи стимера (20 секунд);
4. Соединение ингредиентов в стакане и подача (15 секунд).

Если посчитать общее время приготовления напитка, получим 80 секунд. Учитывая, что нужно 2 напитка, получим 160 секунд. Это если действовать по классической последовательной системе управления. Система Agile подразумевает разбиение целого проекта на несколько меньших проектов. В данном случае проект по приготовлению двух напитков превращается в два проекта по приготовлению одного напитка. Вернемся к примеру моего бизнеса. В данном случае мой бариста совместил бы некоторые из этапов приготовления напитков, а именно включил бы кофемолку в процессе подачи кофе из гнезда кофемашины, взбил бы молоко параллельно с подачей кофе из кофемашины, успел бы подготовить стаканы и т.д. В итоге мы готовим 2 напитка не за 160 секунд, а за 80-90, то есть мы сокращаем время проекта почти вдвое, просто сменив некоторые последовательные процессы на параллельные [6]. При этом, разбивая проект на несколько проектов, мы упрощаем процесс управления и контроля, что снижает риск провала и «эффекта домино» [2], при котором провал одного этапа проекта ставит под угрозу последующие этапы. Принцип напоминает гирлянду: лампы в старых гирляндах работали по принципу последовательного соединения, и, если сгорала хотя бы одна лампочка, не работала вся цепь. В новых гирляндах действует система параллельного соединения ламп, и, если одна из сотен ламп перегорает, остальные не перестают работать, не рушится целостность цепи. Так и при системе Agile.

На рисунке 1 ниже проиллюстрирован принцип работы Agile:

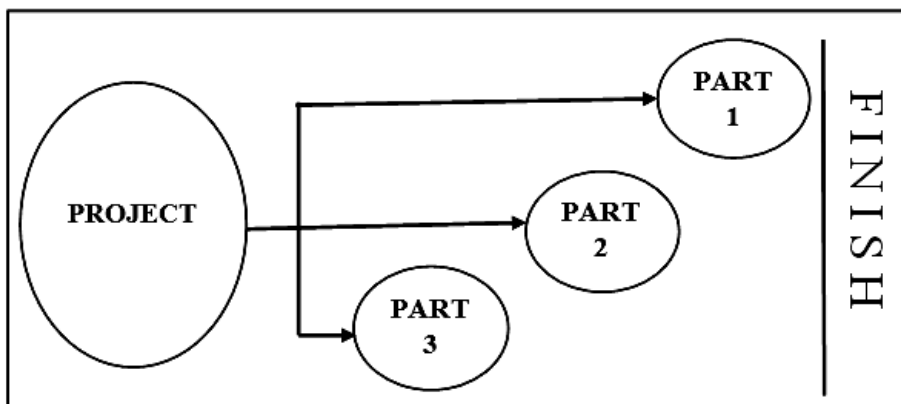


Рис. 1. Схема работы системы Agile

Источник: Составлен автором.

Как видно из рисунка 1, процессы при данной системе проходят параллельно, что позволяет оптимизировать процесс управления проектами до самого эффективного состояния. Достигается эффективность за счет того, что фактор инициации проходит для всего проекта в целом, затем проект разбивается на несколько мини-проектов, каждый из которых по-отдельности проходит этап разработки, тестирования и усовершенствования. Благодаря подходу, разбивающему Scope на несколько мини-проектов, мы можем получить некоторые рабочие элементы целого раньше, при этом, такой подход гибок с точки зрения исправления ошибок и корректирования Scope, если вдруг в результате завершения одного из этапов проекта мы понимаем, что некоторые из элементов проекта подлежат пересмотру и дальнейшей коррекции. В случае с классическим подходом к управлению такая ситуация обошлась бы дороже, как с точки зрения временных затрат, так и финансовых.

Как и любая система, Agile, наряду с множеством преимуществ, имеет также и недостатки. И если главным преимуществом ее является гибкость и мобильность, то основная опасность при использовании Agile заключается в возможной потере ориентиров. Это происходит из-за того, что перестройка плана в данном случае обходится недорого, и, стоит процессу реализации плана хоть немного выбиться из колеи, менеджеры по управлению проектами моментально меняют ориентиры и структуру плана в целом, где и возникает следующая проблема: поменять все легко, а вот приспособиться и не потерять себя сложнее.

Если углубиться, то Agile является системой не управления проектами, а скорее системой подходов и принципов. Эти принципы легли в основу различных методов управления проектами, таких, как Scrum, Kanban, Lean и прочих.

В данной статье мы рассмотрим одну из них, а именно Scrum, чтобы понять методологию управления проектами по принципам Agile. Scrum является платформой (framework), которую многие специалисты в области управления проектами считают самой оптимальной по структурированности. Данной платформе уже чуть больше тридцати лет, однако до сих пор она используется во многих современных компаниях как сбалансированный и удобный инструмент управления проектами. Будучи основанным на принципах Agile, метод Scrum также делит весь проект на относительно автономные этапы (мини-проекты), разработка каждого из которых происходит отдельно от других [1].

Прежде, чем привести пример, чтобы лучше представить схему работы Scrum, рассмотрим саму схему на рисунке 2 ниже:

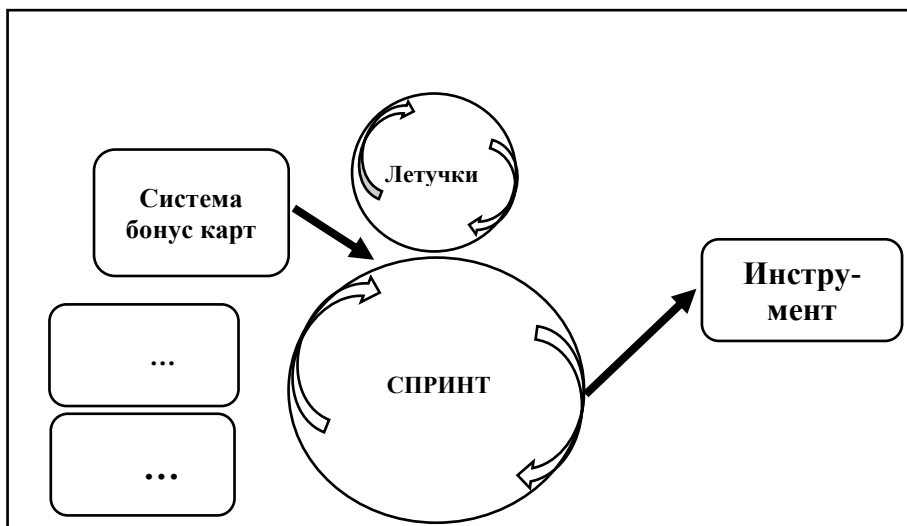


Рис. 2. Схема работы по методу Scrum

Источник: Составлен автором.

По сути, работа команды организуется так, чтобы заказчик получил первые рабочие элементы своего заказа. Лучше всего представить принцип работы по Scrum можно, вспомнив IT-проекты. Набрав достаточную клиентскую базу, мы с командой стали нуждаться в ПО, которое позволило бы хранить эту базу в структурированном виде, позволяя управлять ею в целях повышения лояльности клиентов [5]. Данное ПО нам предоставила собственная фирма моего преподавателя по маркетингу в сфере IT. Они работают по такой схеме: вам предоставляется базовая рабочая версия продукта с основным требуемым функционалом, вы начинаете эксплуатацию, затем разрабатываются и внедряются дополнительные элементы ПО.

Данный метод управления проектами позволяет получить свой заказ раньше, чем при классическом подходе. Каждый Спринт (цикл) дает мини-продукт, являющийся частью целого проекта. При этом, в случае, если заказчик передумает по поводу некоторых элементов своего заказа, в данном случае команде переключиться будет проще и дешевле, чем при классическом подходе к управлению проектами [3]. Более того, данный метод подразумевает ежедневные «летучки», в процессе которых каждый участник проекта делится своей проделанной работой, а перед каждым новым спринтом проходит процесс переоценки проекта для коррекции и адаптации его под обновленные требования заказчика. Говоря об этапах метода Scrum, их можно разделить на следующие пять этапов [4]:

- Упорядочивание бэклога (на этом этапе, проходящем перед началом каждого спринта, команда рассматривает, что было сделано по проекту, что нужно сделать еще и как двигаться далее в плане реализации проекта. Тут присутствует и заказчик, так как приоритетность этапов определяет именно он);

- Встреча по планированию Спринта (определив приоритеты заказчика, члены команды решают, что именно им необходимо сделать для достижения поставленных задач. Определяются инструменты, методы и подходы к процессу управления проектом);

- Летучки (они проходят каждый день; каждый член команды вкратце рассказывает, что он сделал и что ему еще предстоит сделать. Обсуждение проблем на этом этапе не предусмотрено);

- Итоги Спринта (здесь согласуются итоговые результаты цикла; рассматривается, насколько проект на данном этапе соответствует ожиданиям заказчика);

• Ретроспектива (проводится после каждого Спринта до начала следующего; выявляются проблемы, с которыми команда столкнулась в ходе предыдущего Спринта и совершается работа над ошибками).

Недостатком данного метода является непривычность для работников, привыкших действовать по классической системе управления проектами, а также необходимость к быстрой адаптации в случае изменений Score.

Список литературы / References

1. Сазерленд Джефф. SCRUM. Революционный метод управления проектами. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2000. 288 с.
2. Дерби Эстер. Agile ретроспектива. Как превратить хорошую команду в великую. М.: Издательство Дмитрия Лазарева, 2017. 208 с.
3. Лич Лоуренс. Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи. М.: Альпина Паблишер, 2016. 360 с.
4. Пихлер Роман. Управление продуктом в SCRUM. Agile – методы для вашего бизнеса. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 337 с.
5. Кендра Ли. Создание клиентской базы. М.: Вершина, 2006. 360 с.
6. Кох Ричард. Принцип 80/20. М.: Эксмо, 2012. 448 с.

THE NATURE OF COMPANIES MERGERS AND ACQUISITIONS

Yermolchyk V.V. (Russian Federation)

Email: Yermolchyk223@scientifictext.ru

*Yermolchyk Viktoriya Vladimirovna – student,
ECONOMICS AND MANAGEMENT DEPARTMENT,
MOSCOW INTERNATIONAL HIGHER SCHOOL OF BUSINESS «MIRBIS», MOSCOW*

Abstract: *the article addresses the issue of clarifying the definitions of terms describing the processes of mergers and acquisitions. The author analyses existing in domestic and foreign scientific literature legal and economic approaches to the interpretation of such concepts as «merger», «acquisition», «join venture». Identified the need to clarify these definitions for more accurate reflection of the processes inherent in the nature and characteristics. On the basis of comparative analysis suggested author's definition of «merger and acquisition strategy».*

Keywords: *merger, acquisition, takeover, reorganization, types of mergers and acquisitions.*

СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССОВ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОМПАНИЙ

Ермольчик В.В. (Российская Федерация)

*Ермольчик Виктория Владимировна – студент,
кафедра экономики и менеджмента,
Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС», г. Москва*

Аннотация: *статья посвящена уточнению определений терминов, описывающих процессы слияний и поглощений компаний. Автор провел сравнительный анализ существующих в отечественной и зарубежной научной литературе правовых и экономических подходов к интерпретации понятий «слияние», «поглощение», «присоединение» компаний. Выявлена необходимость внесения уточнений в существующую терминологию с целью более детального описания процессов,*

характерных для операций данного типа. Проведенный сравнительный анализ позволил автору предложить собственную интерпретацию термина «стратегия слияния и поглощения».

Ключевые слова: слияние, поглощение, присоединение, реорганизация, виды слияний.

УДК 346.244:658.11

Усиление процессов глобализации и рост конкуренции между компаниями является трендом последних лет не только в мировой, но и отечественной экономике. Борьба за конкурентные преимущества, интеграция компаний различных сегментов экономики, создание международных корпораций отражается в процессах слияний и поглощений компаний. Следует отметить, что в последнее время сделки по слияниям и поглощениям стали одной из наиболее применяемых стратегий организационной реструктуризации крупных участников рынка, направленной на повышение инвестиционной привлекательности и рост стоимости компаний.

Реализация стратегии организационной реструктуризации может осуществляться в двух разнонаправленных направлениях: интеграции и дезинтеграции. Под интеграционным направлением стратегии организационной реструктуризации мы имеем в виду возможность неорганического роста компании. В силу того, что органический рост компании подразумевает рост за счет внутренних ресурсов, инвестиций в развитие уже имеющегося бизнеса, то это направление соответствует инвестиционной стратегии, как одного из направлений общей финансовой стратегии. Неорганический или внешний рост компании осуществляется, прежде всего, за счет интеграций компаний в форме слияний и поглощений.

Цель данной статьи – на основе исследований отечественных и зарубежных ученых-экономистов сформулировать авторское определение «стратегии слияния и поглощения» с целью уточнения существующей металогической базы.

В настоящее время в современной литературе нет единой классификации способов реорганизации компаний. Во многом это объясняется отсутствием единой терминологии, описывающей процессы слияний и поглощений. Для достижения поставленной в статье цели проведем сравнительный анализ интерпретации настоящих процессов отечественными и зарубежными учеными-экономистами и выделим ключевые критерии данных понятий.

Профессор экономических наук П.А. Гохан выделяет три формы реорганизации компаний: слияние, поглощение и консолидация. Слияние он определяет как комбинацию из двух компаний, при которой одна прекращает свое существование, а другая продолжает функционировать. Консолидацией, по мнению П.А. Гохана, является процесс, в результате которого из двух или большего количества компаний образуется совершенно новая компания. Термин «поглощение» он трактует как разновидность форм слияния, но процесс в данном случае выражается в виде враждебного захвата [1]. Т. е., основополагающим, согласно П.А. Гохану, является процесс слияния, а процесс поглощения лишь конкретизирует, является ли указанное слияние дружественным или враждебным.

Ф. Рид и Р. Лажу [2], говоря о слияниях и поглощениях, определяют поглощение как сделку, в результате которой компания становится собственностью покупателя. При этом покупатель устанавливает контроль над поглощенной компанией и принимает на свой баланс все ее активы и обязательства. Анализ видов слияний, рассматриваемых авторами (обратное слияние, форвардное слияние), позволяет сделать вывод о том, что слияние рассматривается как более узкий технический термин для определения сопроводительных юридических процедур, которые могут последовать, а могут и не последовать за поглощением.

Д. Депаμφилис [3] выделяет организационный (правовой) и экономический аспект в процессах слияния. Организационный аспект выражается в сохранении после слияния статуса юридического лица только одним из участников сделки.

Экономический аспект определяет направленность проводимой сделки по слиянию (горизонтальное, вертикальное или конгломератное). Процедура поглощения, согласно автору, предполагает что, по ее результатам одна компания становится собственником и приобретает контроль над другой компанией. Поглощение может происходить через покупку активов или акций другой компании. При такой схеме компания, будучи поглощенной, сохраняет свой юридический статус и продолжает вести хозяйственную деятельность в качестве дочерней компании.

Таким образом, по мнению Д. Депаμφилиса различие между слиянием и поглощением заключается в том, что при слиянии одно юридическое лицо прекращает свое существование, а при поглощении обе компании остаются независимыми юридическими лицами, меняется лишь собственник акций.

Если говорить о интеграции компаний с юридической точки зрения, то она может осуществляться в различных формах. Так, Ф. Эванса и Д. Бишопа трактуют слияние, в первую очередь, как юридическую тонкость, происходящую посредством объединения двух компаний, в результате которой одна компания растворяется в другой, либо из первоначальных двух формируется новое юридическое лицо [4].

Если рассматривать отечественную научную литературу, то можно встретить различные определения того, что подразумевается под слиянием и поглощением компаний. В последние годы, рассматриваемые определения обрели значительную популярность и активно используются в российской корпоративной среде. В частности, термин М&А представляет собой буквально заимствованный англосаксонский юридический термин (Mergers & Acquisitions). Аббревиатура «М&А» активно используется в российской научной литературе и средствах массовой информации для обозначения всех типов сделок, которые объединяет передача корпоративного контроля другому субъекту. Сюда входят сами слияния, поглощения, приобретение активов или ценных бумаг, а также операции обмена активами. Также М&А могут проводиться в форме выкупа с привлечением заемных средств, рекапитализации, изменении структуры собственности, «обратного слияния» (создание публичной компании без первоначального размещения акций на бирже) [5]. В экономической литературе под слияниями и поглощениями понимаются группы финансовых операций, цель которых — объединение компаний в один хозяйствующий субъект для получения конкурентных преимуществ и максимизации стоимости этого субъекта в долгосрочной перспективе [6].

Если обратиться к словарю-справочнику по управлению [7], то рассматриваемые понятия определяются в нем следующим образом: слияние - объединение нескольких компаний, происходящее на основе взаимного соглашения между всеми участниками. Поглощение также представляет собой объединение, но при котором одна из компаний совершает враждебное предложение по поглощению другой компании без согласия руководства компании-жертвы. Слияния предусматривает создание новой компании, капитал которой равен сумме активов всех слившихся компаний. При поглощении происходит присоединение ранее независимой компании через покупку контрольного пакета ее акций другой компанией, после чего покупаемая компания может сохранить или не сохранить статус юридического лица.

Законодательство РФ [8] предусматривает наличие нескольких форм, в которых может быть проведена реорганизация хозяйственных субъектов:

А) слияние, присоединение, поглощение — реорганизация, направленная на увеличение размера компании;

Б) разделение, выделение — реорганизация, направленная на дробление компании на более мелкие субъекты экономических отношений;

В) преобразование — изменения внутри компании при условии сохранения ее первоначального размера.

Сущность каждого из представленных Организационный аспект выражается в сохранении после слияния статуса юридического лица, только одним из участников сделки видов реорганизации состоит в следующем.

Слияние [9] двух и больше предприятий в одно предполагает переход имущества, прав и обязанностей каждого из них к вновь возникшему предприятию, при этом формируется новый орган управления, одновременно с этим происходит конвертация ценных бумаг сливающихся компаний в ценные бумаги нового юридического лица.

Присоединение предполагает приобретение одним из участников сделки имущественных прав и обязательств второго участника сделки. Результатом процесса выступает укрупнение одного из субъектов с одновременной ликвидацией второго. Одновременно проводится конвертация акций компаний в ценные бумаги укрупненного предприятия.

Поглощение заключается в получении одним из участников сделки полного или частичного контроля над другим предприятием. При этом поглощенное предприятие может продолжить существовать в качестве дочернего предприятия либо стать структурным подразделением с полной потерей самостоятельности.

Разделение предусматривает формирование на базе существующей компании нескольких новых, полностью самостоятельных предприятий, каждое из которых обладает статусом юридического лица. Активы при этом распределяются в полном объеме между образующимися в результате реорганизации новыми юридическими лицами.

Выделение предусматривает формирование на базе существующей компании нескольких новых, полностью самостоятельных предприятий, каждое из которых обладает статусом юридического лица. При выделении к каждому из новых юридических лиц переходят в соответствующих частях имущественные права и обязанности реорганизованного юридического лица.

Реорганизация в формах разделения или выделения может осуществляться при согласии сторон, или без него в принудительном порядке (табл. 1).

Таблица 1. Причины добровольного и принудительного разделения/выделения юридического лица

Вид реорганизации	Причины проведения реорганизации в форме разделения/выделения	Орган, принимающий решения о реорганизации
Добровольная	Внутренние и/или внешние факторы, определяющие эффективность деятельности юридического лица	Учредители (участники) юридического лица либо орган, на то уполномоченный его учредительными документами
Принудительная	Нарушение антимонопольного законодательства	Федеральный антимонопольный орган или суд

Преобразование предприятия представляет собой изменение существующей организационно-правовой формы предприятия на другие без прекращения его хозяйственной деятельности, и без образования дополнительных юридических лиц.

Российские авторы в рамках рассмотрения процессов слияний и поглощений, уделяют внимание различным аспектам.

В своих работах А. Маршак выделяет три формы интеграции [10]: непосредственно слияние или поглощение, долгосрочный контракт, стратегический альянс. В свою очередь, П.А. Ловчиновский предлагает деление всех форм интеграций [11] на жесткие (слияния/поглощения) и мягкие (альянсы, партнерства, консорциумы).

Д.А. Ендовицкий и В.Е. Соболев для определения вида интеграции выделяют два основных критерия – механизм осуществления сделки конечный и результат.

Так, интеграция мягкого типа не предусматривает проведения каких-либо изменений организационно-правового характера ради стратегических целей. Интеграция умеренного типа предусматривает получение корпоративного контроля одним из участников сделки над другим посредством приобретения контрольного пакета акций. Интеграция, проводимая в жесткой форме, ведет к гарантированной потере поглощаемым субъектом статуса юридического лица с полным слиянием или поглощением.



Рис. 1. Классификация форм интеграции компаний [12]

В большинстве случаев авторы отмечают, что невозможно дать однозначное определение процессам слияния и поглощения компаний. Данные явления требуют комплексного изучения, в рамках которого необходимо выделить три уровня:

- юридический (регламентирующий вопросы перераспределения прав собственности, установление правопреемника и т. п.);
- бухгалтерский (механизмы объединения активов и обязательств, критерии их признания, способы отражения сделок в бухгалтерской отчетности);
- экономический (источники конкурентных преимуществ объединенной компании и определяющие их факторы).

В. Уваров [13] указывает, что «под М&А традиционно понимается передача корпоративного контроля через механизмы приобретения или обмена активами. Сюда включаются классические слияния, поглощения, приобретение компаний, а также выкуп акций заемными средствами, враждебные поглощения, рекапитализация, изменение структуры собственности, выделение и продажу бизнес-единицы».

И. Владимирова [14] указывает, что в соответствии с общепринятыми за рубежом подходами, под слиянием подразумевается любые операции по объединению нескольких хозяйствующих субъектов в единую структуру, представляющую собой полноценный субъект хозяйственных отношений. Поглощение компании автор определяет как взятие одной компанией другой под свой контроль с приобретением абсолютного права собственности на нее. Поглощение компании зачастую осуществляется путем скупки всего пакета акций компании на бирже, означающей ее приобретение.

Отдельные авторы [15] под термином «слияние» подразумевают весь спектр сделок по слияниям и поглощениям. Это касается как добровольных объединений, так и поглощений, проводимых во враждебных условиях, когда руководство поглощаемой компании противится проведению сделки, но не способно избежать ее осуществления.

Существует и противоположный подход, когда все проводимые операции объединяют под термином «поглощение». Как отмечает Е. Чиркова [16], «традиционно в литературе по корпоративным финансам выделяются три способа поглощений:

- добровольные слияния на заранее оговоренных с руководством поглощаемой компании условиях и последующей покупкой или обменом акций;
- враждебный захват путем, осуществляемый путем тендерного предложения на покупку акций непосредственно у акционеров компании;

- получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале, через голосование по доверенности.

Представленный анализ мнений представителей научного сообщества, позволяет сформулировать следующие выводы относительно трактовки понятия «слияния и поглощения компаний»:

1) характеристика процессов слияний и поглощений, описываемая в зарубежной научной литературе, не совпадает с российской правовой моделью;

2) правовой подход к слияниям и поглощениям имеет существенные отличия от экономического подхода. Юридической литературе ограничивается такими аспектами, как правопреемство юридических лиц, процедура конвертации акций, защита прав миноритарных акционеров, соответствие сделок требованиям антимонопольного законодательства. На этом фоне экономический подход описывает совершенно иные критерии оценки осуществляемых сделок. Он затрагивает вопросы организации контроля в новой компании, а также оценку эффективности осуществленной сделки, выраженной, в увеличении рыночной стоимости объединенной компании.

3) процессы «слияния и поглощения» необходимо рассматривать в двух аспектах: как процесс объединения капитала и как процесс слияния юридических лиц;

На наш взгляд, значение термина «слияние и поглощение» необходимо рассматривать не как отдельную операцию, причем пытаться отнести ее к конкретному направлению: к «слиянию» или «поглощению» (очевидно, что различие в этих терминах не финансовое, а юридическое), а как полноценную финансовую стратегию, ориентированную на достижение определенных целей и представляющую собой ряд последовательных действий, реализующихся через совокупность мер, носящих юридический и экономический характер.

Исходя из этого, автор предлагает понимать слияния и поглощения (M&A) как совокупность стратегических действий, осуществляемых собственниками компании с целью:

а) установления финансового контроля над одним или несколькими хозяйствующими субъектами путем приобретения доли в их капитале;

б) покупки всех или основных активов;

в) объединения с другими компаниями для достижения положительного экономического эффекта, приводящего к росту стоимости первоначально вложенного капитала. При этом для каждого участника, исходя из стоящих перед ним целью, стоимостная оценка будет различной.

Иначе говоря, авторская интерпретация трактует слияния и поглощения как разновидность финансовой стратегии, которая совмещает в себе все многообразие форм рассматриваемых процессов. В качестве дополнения эта стратегия преследует конкретный положительный экономический эффект, при возникновении которого происходит прирост стоимости, участвующего в этих процессах капитала.

Список литературы/References

1. *Гохан Патрик А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. / Патрик Гохан. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 741 с.
2. *Рид Фостер.* Искусство слияний и поглощений: пер. с англ. / Фостер Рид, А. Рид Лажу. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 958 с.
3. *Депамфилис Д.* Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 960 с.
4. *Эванс Фрэнк Ч.* Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях/ Бишоп, Дэвид М., Фрэнк Ч. Эванс / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 336 с.

5. *Конина Н.Ю.* Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний / Н.Ю. Конина. М.: ТК «Велби». Изд-во «Проспект», 2005. 152 с.
6. *Экономический энциклопедический словарь* / Авт.-сост. Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. М.: Вуз и школа, 2005. 1030 с.
7. *Жук И.Н.* Управление: Словарь-справочник. М.: Анкил, 2008. 1024 с.
8. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
9. *Блинов А.О.* Управление изменениями: учебник / А.О. Блинов, Н.В. Угрюмова. М.: Дашков и Ко, 2014. 304 с.
10. *Маршак А.* Эффективные слияния и поглощения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/338280/> (дата обращения: 23.01.2017).
11. *Ловчиновский П.А.* Анализ опыта процессов слияний и поглощений в России и странах с переходной экономикой // Финансовый менеджмент, 2005. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2005/1/3531.html/> (дата обращения: 24.01.2017).
12. *Ендовицкий Д.А.* Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание / Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. М.: КНОРУС, 2008. 448 с.
13. *Уваров В.* Слияния и поглощения в свете современных технологий конкуренции (сделки M&A в системе факторов повышения конкурентоспособности компании) // Менеджмент в России и за рубежом, 2005. № 2. С. 3–7.
14. *Владимирова И.* Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом, 1999. № 1. С. 27–48.
15. *Беленькая О.* Анализ корпоративных слияний и поглощений // Управление компанией, 2001. № 2. С. 15–21.
16. *Чиркова Е.* Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. М.: Олимп-Бизнес, 1999. С. 182–183.

METHODS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE WAREHOUSE COMPLEX

Zernov E.V. (Russian Federation) Email: Zernov223@scientifictext.ru

*Zernov Efim Vladimirovich – Student,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK*

Abstract: *this article describes the most common problems of the challenges of working storage facilities, impeding the effective organization storage, handling, fulfillment of customer orders. The general steps for operation of such systems and analyzes the main action on the level. The article deals with the problem of the effective work of the personnel. Stages of work to increase the efficiency of the warehouse complex, the problems that may be encountered while increasing the efficiency of the warehouse.*

Keywords: *Warehouse management, economics, management, business, logistics, management of warehouse complex, efficiency.*

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТ СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА

Зернов Е.В. (Российская Федерация)

*Зернов Ефим Владимирович – студент,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск*

Аннотация: в данной статье описываются наиболее типичные проблемы работы складских комплексов, препятствующие эффективной организации складирования, обработки грузов, выполнения заказов клиентов. Перечислены основные этапы работы таких комплексов и анализируются основные действия на каждом этапе. В статье рассматриваются проблемы эффективной работы персонала. Выделены этапы работы по увеличению эффективности функционирования персонала, рассмотрены проблемы, с которыми можно столкнуться при повышении эффективности работы склада.

Ключевые слова: управление складом, экономика, менеджмент, бизнес, логистика, управление складским комплексом, эффективность.

Успешность оптимизации любого процесса во многом зависит от точности и глубины понимания текущей ситуации. Для этого необходимо собрать и структурировать оптимум информации. Для того чтобы собрать именно оптимум информации, надо иметь представление об уровнях анализа деятельности. Для оптимизации упрощенно можно выделить четыре основных уровня анализа [1].

I. Операция — это минимальная из анализируемых частей деятельности процесса, выполняемая механизмом человеком или без проведения осознанного контроля, «машинально». Автоматизм ее выполнения приобретает за счет многократного повторения (например, получить задачу сборки или просканировать штрихкод).

II. Действие — это несколько последовательно выполняемых операций, после выполнения которых исполнитель осуществляет осознанный контроль (например, проверить артикул или кол-во набранного товара). Причем, выделяя операции и действия, необходимо ориентироваться на уровень профессионала, а не начинающего работника.

III. Процедура — это несколько последовательно выполняемых действий, осуществляемых одним исполнителем или группой исполнителей. У процедуры должен быть результат, который, в зависимости от процесса может быть документом или недокументированной информацией (устное сообщение, электронное письмо, проводка в электронной системе, изменение статуса процесса и т.д.)

IV. Бизнес-процесс верхнего уровня — это последовательность взаимосвязанных процедур, выполняемых различными исполнителями и приводящая к получению значимого результата. Например, акт сдачи-приемки, отгрузка товара со склада и т. п.

Важным аспектом эффективности и качества работ является персонал. Для достижения поставленных целей вся структура должна работать единой командой. Достичь поставленных целей можно разными способами, но достичь высокой эффективности наряду с качеством, возможно только при понимании каждым участником процесса, что и с какой целью он делает [2]. Обучение персонала начинается с теоретической презентации всех процессов в целом – это приемка сырья для производства, приемка готовой продукции производство, движение с производства, движение по складу, отгрузка клиентам. Далее следует практическое обучение с наставником. После практического обучения сотрудник приступает к самостоятельной работе.

Очень важно детально описать все процедуры нового бизнес-процесса перед началом его внедрения. На основе проделанной работы перед внедрением будет проще оптимизировать и исследовать операции на практике. Исследование операций происходит на уровне системных изменений, в том числе, по отношению к мнению персонала, работающего на исследуемых операциях [4].

Сокращая затраты, нельзя забывать о качестве и эффективности процессов. Поэтому разработав правильную схему мотивации персонала, вы получите полную загруженность и каждого сотрудника, который является ресурсом процесса. Правильно мотивированный ресурс сам заинтересован в повышении своей эффективности, качества и выдвижении предложений по оптимизации процесса.

Правильно собранная статистика позволяет объективно оценить области, где процесс осуществляется недостаточно эффективно. Данная статистика может отражать эффективность работы смены, участка за неделю или за месяц и позволяет правильно пересмотреть планирование работ для полной занятости персонала. Затем нужно собрать статистику по основным операциям для определения существующих показателей [3].

Расчет основных операций на примере складского комплекса таков: разгрузка транспорта, приемка товаров по количеству и качеству, размещение товаров на хранение, комплектование поставок, погрузка товара.

Работы оцениваются во времени, выражаются в человеко-часах и рассчитываются либо по нормам выработки, либо путем хронометража. Хронометраж может осуществляться независимыми внутренними или внешними аудиторами, либо под их контролем членами складских бригад после соответствующего инструктажа по правилам измерения времени. Измерения должны проводиться в разное время каждой смены и по разным объемам работ. За значение стандартного времени выполнения операции принимается среднее арифметическое всех замеров.

Почти всегда есть возможности применить какие-либо способы повышения эффективности работ. Можно активно использовать появление нового программного обеспечения и современного оборудования (конвейеры, сканеры и т.д.), переход на частичный аутсорсинг (клининг, охрана, часть персонала), универсализация ресурсов и т.д.

Выбирая направление оптимизации работы склада, в первую очередь, стоит обратить внимание на совершенствование организации процессов и технологии выполнения работ – именно здесь возможно относительно быстрое получение результата при использовании имеющегося оборудования. Тем не менее, не стоит забывать и об инвестициях в оборудование и программное обеспечение. Однако решение о затратах должно приниматься только после анализа текущего состояния дел и расчета эффективности от возможных инвестиций.

Список литературы / References

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. М.: Маркетинг, 2012. 364 с.
2. *Бауэрсокс Д., Клосс Д.* Логистика: интегрированная цепь поставок: учебник. М.: Олимп-Бизнес, 2011. 374 с.
3. *Гордон М.П., Карнаухов С.Б.* Логистика товародвижения. М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. 208 с.
4. *Данилина А.* Управление сбытом продукции // Российская экономика, 2013. 23 с.

OPTIMIZE INVENTORY AND ASSORTMENT OF GOODS

Zernov E.V. (Russian Federation) Email: Zernov223@scientifictext.ru

Zernov Efim Vladimirovich – Student,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK

Abstract: this article describes the most common problems to optimize inventory and diversity of assortment of warehouses. The main reasons for which should be the optimization of inventory and monitor the full range of products in the warehouse. This article discusses common errors in forecasting commodity balances in warehouses, which can cause a decrease in the profit and loss of regular customers. It considered the action to be taken by the heads of warehouse space to improve enterprise performance and storage space as a whole.

Keywords: warehouse management, economics, management, optimization of stock, management warehouse complex, efficiency, product range.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ И АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

Зернов Е.В. (Российская Федерация)

Зернов Ефим Владимирович – студент,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск

Аннотация: в данной статье описываются наиболее типичные проблемы оптимизации запасов и разнообразия ассортимента складов. Перечислены основные причины, для чего следует проводить оптимизацию запасов и следить за ассортиментом продукции в складских помещениях. В статье рассматриваются типичные ошибки при прогнозировании остатков товара на складах. Рассмотрены действия, которые следует предпринять руководителям складских помещений для повышения эффективности работы предприятия и складских помещений в целом.

Ключевые слова: управление складом, экономика, менеджмент, оптимизация запасов, управление складским комплексом, эффективность, ассортимент.

Типичные проблемы, с которыми сталкиваются торговые компании: дефициты и излишки товаров.

Дефициты товаров приводят к таким проблемам, как: упущенные продажи, потеря лояльности клиентов, срочные более дорогие поставки, недостаток денежных средств для пополнения.

Излишки товаров приводят к таким проблемам, как: устаревание распродажи, уменьшающие выручку по другим товарам, недостаток денежных средств для пополнения ходовых позиций, нехватка складских помещений [2].

Теория ограничений предлагает систему мероприятий по решению проблем, связанных с запасами. В Теории Ограничений (ТОС) большое внимание уделяется удовлетворению спроса существующих клиентов. В большинстве случаев при увеличении продаж на 1% прибыль может увеличиться до 10%, так как доход увеличивается, а уровень операционных издержек изменяется не пропорционально [3].

С целью наиболее полного удовлетворения спроса клиентов с оптимальными запасами используется:

- динамическое управление буфером (англ. DBM) -инструмент Теории Ограничений, позволяющий эффективно управлять запасами предприятия, ориентируясь на фактический спрос потребителей. Внедрение DBM позволяет всегда

иметь в наличии нужный товар в нужном месте в нужное время. Благодаря этому снижается уровень излишков, сокращаются упущенные продажи.

- внимание на время пополнения запаса (периодичность размещения и срок выполнения заказа). Уменьшение времени пополнения — позволяет не только снизить уровень товарных запасов в цепи поставок, но и быстрее реагировать на изменение спроса. Кроме этого, график поставок должен быть понятным и четким.

- наличие дешевого и быстрого поставщика по каждому SKU -позволяет быстро пополнить запас в случае изменения спроса или задержки поставки от основного поставщика.

Вместо того чтобы управлять запасом при помощи прогнозов, ТОС предлагает поддерживать в участке цепи буфер запасов, который бы реагировал на сигналы изменения спроса от реальности и автоматически подстраивал размер буфера. Этот механизм называется — динамическое управление буфером [1].

Отказ от прогнозирования достаточно обоснован, ведь прогнозы строятся на статистике прошлых продаж, а в бизнес-среде прошлое никогда не повторяется в будущем. Поэтому прогнозы не могут быть абсолютно точными. Особенно, если речь идет о прогнозе спроса на отдельное SKU в отдельной точке продаж. Ошибка прогноза уменьшается, если мы строим его в целом по ассортиментной группе, или в целом для крупного склада и на короткий промежуток времени, максимум на неделю. Если же мы строим прогноз для конкретной SKU в конкретной точке хранения, то в этом случае отгадать прогноз продаж на длинный промежуток времени практически невозможно.

ТОС не уходит целиком от прогнозов, прогнозы используются, но только для таких событий как праздники, сезоны, открытие новых магазинов. В данном случае расчеты базируются на экспертном мнении, либо на математических расчетах, но для регулярного управления запасами используется такой механизм как Буферы запаса и Динамическое управление буфером.

Буфер Запаса – целевой уровень товарного запаса, который устанавливается и поддерживается в цепи поставки для удовлетворения спроса клиентов с учетом колебаний спроса и сроков поставки.

Буфер определяется для каждой SKU в каждой точке хранения. То есть на уровне Центрального склада, Регионального склада, магазинов и филиалов. Величина буфера различна для каждого SKU в каждой точке хранения в зависимости от условий поставки и спроса конкретно в этой точке.

Необходимо регулярно отслеживать изменение запаса и пополнять ушедший товар, при этом учитывая товар в пути. Определение начального буфера — это единственный момент, когда его придется прогнозировать.

В Теории ограничений управление по показателям эффективности управления запасами — это процесс постоянного совершенствования [4].

Применяются различные показатели:

- Запасы на количество дней продаж;
- Излишки и упущенные продажи;
- Оборачиваемость и рентабельность инвестиций.

На мой взгляд, основное преимущество управления запасами по ТОС в том, что Теория ограничений предлагает комплексный системный подход к управлению запасами, который включает и расчеты заказа поставщику, и мотивацию сотрудников, и организацию цепи поставок как внутри компании, так и отношения с клиентами и поставщиками. Система управления запасами по ТОС включает в себя передовые решения области управления запасами. С отдельными инструментами и подходами, которые предлагает ТОС многие специалисты знакомы. Но ценность в том, что ТОС предлагает системный подход, который может применить каждая торговая и производственная компания.

Список литературы / References

1. *Беляев Ю.А.* Дефицит, рынок и управление запасами. М.: УДН, 2012. 346 с.
2. *Дородников В.Н.* Управление запасами на предприятии: Учеб. пособие. Новосибирск: НГАЭиУ, 2014. 198 с.
3. *Лукинский В.С.* Модели и методы теории логистики. СПб: Питер, 2013. 176 с.
4. *Сергеев В.И.* Менеджмент в бизнес-логистике. М.: «Филинь», 2012. 772 с.

MARKETING TOOLS IN THE FORMATION OF PERSONNEL POLICY

Barkanov I.S. (Russian Federation)
Email: Barkanov223@scientifictext.ru

*Barkanov Igor Sergeevich – Student,
MANAGEMENT DEPARTMENT,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK*

Abstract: organization of the work of personnel in modern conditions require more attention and application of modern management techniques. The article deals with the content of the marketing mix from the human capital management position. An example of the management of investments in human capital on the basis of 4P marketing. It is also considered an example of one of the most effective tools for the formation and development of human capital - branding. The advantages that accrue to an organization that built the employer brand.

Keywords: human capital, marketing management, modern management technologies, employer brand.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Барканов И.С. (Российская Федерация)

*Барканов Игорь Сергеевич – студент,
кафедра менеджмента,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск*

Аннотация: организация работы персонала в современных условиях требует всё большего внимания и применения современных методов управления. В статье рассматривается содержание комплекса маркетинга со стороны позиции управления человеческим капиталом. Рассмотрен пример управления инвестициями в человеческий капитал на основе 4Р маркетинга. Также рассмотрен пример одного из эффективных инструментов для формирования и развития человеческого капитала - брендинг. Показаны преимущества, которые получает организация, которая построила бренд работодателя.

Ключевые слова: человеческий капитал, маркетинговое управление, современные технологии управления, бренд работодателя.

Прогресс в развитии маркетинга является настолько важным, что существует явление формирования подсистем маркетинга. Наряду с маркетингом продукции и услуг стал активно развиваться с середины 90-х годов маркетинг персонала. Но

сегодня лишь немногие организации включают маркетинг персонала в перечень задач кадровых служб. В то же время, необходимость использования методов маркетинга в области управления персоналом имеет большое значение, поэтому задача определить ключевые позиции маркетинга персонала и принципы ее реализации сейчас является актуальной.

Маркетинг персонала представляет собой тип управленческой деятельности, когда акцент смещается в сторону наиболее точного планирования потребностей организации в персонале, обеспечении организации сотрудниками в нужном количестве и нужной компетентности и характеристиками, мотивации персонала для достижения организационных целей. На практике существуют примеры неоправданного увеличения числа сотрудников организации и поиск квалифицированных сотрудников извне, в то время как необходимая работа может быть выполнена сотрудниками более низкой квалификации, уже имеющимися в штате организации [1].

Также при реализации маркетинга управления делается упор на реализацию потребностей работников организации. С одной стороны, потенциальный работник в обмен на свой труд покупает рабочее место, ибо именно оно является продуктом на рынке труда в концепции маркетинга персонала. С другой стороны, потенциальный работник покупает преимущества, которые может дать ему работа в той или иной организации.

Традиционно, маркетинг персонала рассматривают как технологию управления человеческими ресурсами и человеческим капиталом организации. Организация, руководствуясь необходимостью улучшения реализации своих целей, выбирает сотрудников с определенными характеристиками по таким параметрам, как человеческий потенциал и человеческий капитал. Следующим шагом является управление человеческим потенциалом, а именно: мотивация персонала на формирование человеческого капитала в соответствии с целями компании. Впоследствии человеческий капитал и приносит прибыль организации.

Концепция маркетингового управления инвестициями в человеческий капитал организации имеет в основе традиционные 4Р маркетинга: Product - продукт, Price - цена, Place - место, Promotion - продвижение. С точки зрения организации, осуществляющей управление человеческими ресурсами, продукт – это содержание работы сотрудника, время, затраченное на работу, объем работы, набор операций, что делает работник и соответствие этих свойств продукта, с одной стороны, ожиданиям работника и, с другой стороны, требованиям работодателя. Цена, с точки зрения организации - стоимость материальных, социальных и других выплат, полученных работником за его работу, и инвестиции организации в человеческий капитал работника. Место, с точки зрения организации - это правильное, эффективное распределение работников в рамках организационной структуры. Продвижение, с точки зрения организации - это создание системы эффективных маркетинговых коммуникаций между всеми сотрудниками компании, а также внешние коммуникации - клиентами, поставщиками, посредниками, конкурентами и другими ключевыми субъектами во внешней среде организации [3].

Маркетинг персонала может стать основой кадровой политики современной организации, особенно той, которая рассматривает долгосрочные отношения с субъектами окружающей среды в качестве параметра её конкурентоспособности.

Основным направлением инвестиций в человеческий капитал в маркетинго-ориентированных организациях является обучение персонала необходимой квалификацией и умением строить отношения как внутри организации, так и с внешними партнерами и клиентами.

В таких организациях, наиболее эффективным инструментом в развитии человеческого капитала является брендинг. Брендинг создает благоприятные условия для накопления и увеличения организации человеческого капитала и тем самым

увеличивает капитализацию всей организации. Брендинг предполагает формирование и развитие бренда работодателя. Отличаются видение и реальность бренда. Видение - это созданная модель, говорящая о том, какого восприятия организации хотело бы руководство. Реальность бренда - это восприятие его сотрудниками.

Существуют следующие элементы модели бренда работодателя:

1. Организационная платформа бренда. Она состоит из качественных характеристик организации, таких как стабильность, положение на рынке, клиенты, продукты, перспективы развития, перспектива отрасли, уникальные отличия, прозрачность организационной структуры, стиль управления, общий имидж руководителя - его известность и репутация, корпоративные ценности, разделяемые всеми сотрудниками организации.

2. Преференция сотруднику. Представляет собой набор предложений, предоставляемых организацией в обмен на навыки, умения и опыт сотрудников. Эта позиция является основой бренда работодателя. Она определяется по таким параметрам, как уровень заработной платы, условия труда в компании, возможности карьерного роста и развития человеческого капитала, обучения, а также участия в инновационных проектах [2].

Организация, сформировавшая бренд работодателя, приобретает ряд преимуществ. Она получает дополнительную возможность для привлечения высококвалифицированных специалистов, которые сами получают представление о престижности работы в организации. Наличие правил поведения в организации позволяет сотрудникам ориентироваться и формулировать ожидания на этапе принятия решения о работе в этой компании, что в свою очередь повлияет на сокращение текучести кадров. Более высоким станет и уровень лояльности сотрудников, если сформирован бренд работодателя, уровень сплоченности сотрудников и степени ориентации на результат.

Бренд работодателя является основой эффективного участия сотрудников в процессе становления и развития человеческого капитала и удержания их в компании. Особенно значим уровень удовлетворенности сотрудников в организации с маркетинговым уклоном, поскольку значительная часть персонала такой организации непосредственно взаимодействует с субъектами внешней среды - клиентами, поставщиками, партнерами и так далее.

Список литературы / References

1. *Богданова Е.Л.* Маркетинговая концепция организации персонал-менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы. Прогресс-Академия, 2006. 248 с.
2. *Кибанов А., Дуракова И.* Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернализация. Инфра-М, 2010. 300 с.
3. *Котлер Ф., Келлер К.П.* Маркетинг. Менеджмент. СПб: Питер Пресс, 2011. 673 с.
4. *Сапфиров М.* Контактный персонал как важнейший ресурс организации. Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал, 2009. С. 26-29.

POTENTIAL OF JOINT CONTROL TIMESLOTS SUPPLY

Zernov E.V. (Russian Federation) Email: Zernov223@scientifictext.ru

Zernov Efim Vladimirovich – Student,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK

Abstract: this article describes potential of joint control supply time intervals. List the main component of the cost TSM-systems. The article discusses the implications of TSM-system. Select the action to minimize the losses to be taken in the course of the work to improve the efficiency of modern supply chain management system. This article analyzes the impact of the introduction of SCI Systems in the enterprise work. We analyze the system management time intervals supplies as a tool to improve the efficiency of the organization.

Keywords: Supply Chain Management, economics, management, business, logistics, time intervals, the TSM-system.

ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМ ДЛЯ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕННЫМИ ИНТЕРВАЛАМИ ПОСТАВОК

Зернов Е.В. (Российская Федерация)

Зернов Ефим Владимирович – студент,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск

Аннотация: в данной статье описывается потенциал систем для совместного управления временными интервалами поставок. Перечислены основные составляющие TSM-систем. В статье рассматриваются последствия использования TSM-систем. Выделены действия по минимизации убытков, которые следует предпринять в ходе работы по повышению эффективности современной системы управления цепями поставок. В статье проведен анализ влияния внедрения TSM-систем в работу предприятия. Анализируется система управления временными интервалами поставок, как инструмент для повышения эффективности работы организации.

Ключевые слова: управление цепями поставок, экономика, менеджмент, бизнес, логистика, временные интервалы, TSM-система.

Как известно, логистические ИТ-решения помогают выявить скрытые узкие места в цепи поставок и повысить эффективность управления логистическими процессами. Одним из таких инструментов является система управления временными интервалами поставок или TSM (time slot management system) [3].

Благодаря TSM товар поступает в нужном количестве, в нужное время и в нужное место. В общих чертах, этот класс систем помогает планировать приоритетность поставок автотранспортом, управлять очередностью прибытия автомобилей для погрузки/разгрузки, управлять запасами на складе, а также оптимизировать деятельность работников склада и погрузочных площадок. Решение также позволит сократить время простоев автомобилей и избавит от хаотичного скопления автомобилей и лишних передвижений на складском дворе.

Основное отличие TSM-системы от стандартных систем YMS (yard management system) заключается в том, что к TSM помимо внутренних сотрудников предприятия имеют доступ перевозчики и поставщики, и они сами в рамках заданных параметров работы склада могут выбирать и резервировать удобное для них время прибытия, с указанием характеристик автомобиля. На основании пожеланий перевозчиков

формируется очередность прибытия. TMS динамически реагирует на корректировки и перестраивает график, а также уведомляет участников поставки об изменениях.

Использование TSM-системы оптимизирует процесс поставки в целом и дополняет функционал систем для управления транспортной логистикой. TSM-системы обеспечивают полный контроль над процессом прибытия/убытия и погрузки/разгрузки автомобилей, а также дают контроль над ресурсами.

На начальном этапе управления цепью поставок многие компании контролируют информацию через систему планирования ресурсов предприятия (ERP). На другом конце производственного процесса они используют систему управления складом (WMS). Но до появления TSM-систем у компаний отсутствовала возможность контролировать временной интервал: от момента прибытия товара на склад и до его выгрузки. TSM дает видимость процесса, что, в конечном счете, повышает уровень клиентского сервиса.

Когда водители прибывают на склад, у них есть определенное время для выгрузки товара. В случае простоев перевозчик вынужден оплатить штраф.

Системы управления временными интервалами поставок оптимизируют погрузочно-разгрузочные операции, способствуя экономии времени и денег, а также повышению уровня обслуживания клиентов. На самом деле, TSM способна повысить производительность процесса и оптимизировать управление доставкой груза на 30% [2].

Интеграция TSM (система управления временными интервалами поставок) с WMS (система управления складом) дает контроль и видимость процесса.

TSM-система помогает также значительно сократить трудовые и административные ресурсы, объем занятости складских работников.

Большинство компаний используют облачные логистические решения, что позволяет взаимодействовать с партнерами по цепи поставки в реальном времени и управлять отгрузками онлайн.

Для некоторых компаний вопрос цены может быть сдерживающим фактором в деле внедрения TSM-систем. Но надо понимать, что облачные технологии позволяют значительно снизить затраты, ведь заказчик оплачивает только месячную аренду площадки, что в разы меньше реальной стоимости продукта. При этом поддержку продукта обеспечивает поставщик решения. По сути, использование системы стало абсолютно доступным инструментом как для крупного предприятия, так и для небольшой компании с достаточно скромным бюджетом. Выгоды очевидны в обоих случаях [1].

Без использования TSM-систем прибывающие автомобили могут просто затеряться в общем потоке машин на складском дворе. Если автомобиль перевозит товар с коротким сроком годности (например, пищевые продукты), то такая продукция в результате неэффективного управления приемкой груза может быть полностью испорчена.

Внедрение TSM-систем позволяет планировать приоритетность и управлять очередностью выгрузки автомобилей в зависимости от типа груза, что очень важно в случае с пищевыми продуктами.

Значение систем для управления временными интервалами поставок недооценено на сегодняшний день в сравнении с классом систем WMS (системы управления складом) и TMS (системы управления транспортной логистикой). В то же время надо понимать, что управление конечным моментом доставки груза и погрузочно-разгрузочным процессом может стать черной дырой в цепи поставок компании.

Системы для управления временными интервалами поставок обеспечивают прозрачность процесса управления прибытием/убытием, а также погрузкой/разгрузкой автомобилей.

Отслеживание процессов вручную может внести ошибки в цепь поставок, что создаст проблемы для всех участников поставки. TSM-система автоматически генерирует информацию и предоставляет ее в едином виде ответственным

работникам, находящихся на разных звеньях процесса, тем самым устраняя возможные сбои.

На мой взгляд, преимущества TSM-систем заключаются в улучшении взаимодействия участников цепи поставки и в предоставлении инструментов аналитики и отчетности.

Благодаря тому, что TSM-решения повысили прозрачность складских и погрузочно-разгрузочных операций, у предприятий появились новые возможности для оптимизации своей цепи поставок.

Список литературы / References

1. *Иванов Д.А.* Управление цепями поставок. Санкт-Петербург: Издательство Политехнического университета, 2013. 659 с.
2. *Курганов В.М.* Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров. Москва: Книжный мир, 2013. 512 с.
3. *Линдерс М.Р.* Управление закупками и поставками. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 751 с.

ECONOMIC ANALYSIS OF THE COMPANY AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Zernov E.V. (Russian Federation) Email: Zernov223@scientifictext.ru

*Zernov Efim Vladimirovich – Student,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK*

Abstract: *this article describes the role of economic analysis in assessing the overall performance of the enterprise, it shows the effect of each of the methods of economic analysis of the operation of the enterprise. The methods of economic analysis required to improve production efficiency, marked their strengths and weaknesses, goals and objectives that each of them pursues. It is also analyzed how the management of the company selects one or the other method of economic analysis that is suitable for his company.*

Keywords: *organization management, business economics, organization management, business, financial analysis, economic analysis, efficiency.*

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Зернов Е.В. (Российская Федерация)

*Зернов Ефим Владимирович – студент,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск*

Аннотация: *в данной статье описываются роль хозяйственного анализа при оценке эффективности работы предприятия, показано влияние каждого из методов хозяйственного анализа на функционирование предприятия. Представлены методы хозяйственного анализа, необходимые для повышения эффективности производства, обозначены их достоинства и недостатки, цели и задачи, которые каждый из них преследует. Также проанализировано, каким образом руководство предприятия выбирает тот или иной метод хозяйственного анализа, подходящий именно для его компании.*

Ключевые слова: управление организацией, экономика предприятия, менеджмент организации, бизнес, финансовый анализ, эффективность.

Чтобы повысить экономическую эффективность организации, укрепить ее положение, необходимо своевременно проводить экономический анализ ее деятельности. Его предмет – это состояние компании с точки зрения ее имущества и финансов, а также ее экономическая (хозяйственная) деятельность. В процессе экономического анализа изучается, насколько деятельность организации соответствует бизнес-планам и каким образом можно повысить ее эффективность. В процессе хозяйственного анализа предприятия все данные о функционировании компании детально и всесторонне изучаются. Без их изучения, которое является основным содержанием анализа, невозможно принять управленческие решения, которые позволят улучшить работу компании, изменить схему использования ее резервов и оптимизировать производственные процессы.

Каждая организация выбирает свой метод хозяйственного анализа. Все они подразумевают наблюдение, сравнительную характеристику, изучение деталей, абстрагирование, построение моделей [1].

Сравнение – это один из методов анализа и диагностики хозяйственной деятельности предприятия. В ходе сравнения определенные явления соотносятся между собой для выявления общих признаков и различий. По выделенным общим признакам явления могут быть объединены. Со сравнения обычно начинается процедура хозяйственного анализа предприятия. Основаниями для построения сравнительной характеристики могут быть: результаты компании за прошлые годы; показатели бизнес-плана и нормативы; передовые научные результаты; результаты конкурентов; средние значения по территории; варианты, зависящие от решений управления. Сравнение параллельных и динамических рядов дает много данных для анализа. Этот метод анализа показателей хозяйственной деятельности предприятия выявляет разного рода взаимосвязи между показателями. Кроме того, много информации предоставляют вертикальные сравнения. Они наглядно демонстрируют, как происходят различные процессы в компании, какова их структура и как они могут изменяться. Существует ряд отработанных алгоритмов для многомерного сравнения показателей. Сравнения в хозяйственном анализе предприятия преследуют несколько важных целей: это – оценка выполнения бизнес-планов на текущую дату и в перспективе, поиск возможностей для экономии средств, выбор подходящих управленческих решений, оценка рисков для компании.

Анализ средних показателей помогает совершить обобщение данных, выявить закономерности, определить стандарты, составить прогнозы изменения изучаемых показателей. Суть этого процесса – в обобщении однородных, типичных данных. Благодаря сбору средних показателей с последующим их обобщением, можно перейти от качественного анализа случайностей и совпадений к количественному, статистическому анализу большого массива данных. Анализ хозяйственного состояния предприятия по методу обобщения средних величин оказывается невероятно полезен не только для понимания текущего положения компании, но и для стратегического планирования. Средние показатели, которые выбираются для анализа, могут различаться. Обычно выбирают одну из следующих форм: среднее арифметическое; среднее гармоническое взвешенное; среднее хронологическое моментного ряда; моду; медиану. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем выявления средних величин предоставляет обширные данные о явлениях, обладающих качественной однородностью. С их помощью можно непосредственно наблюдать за микро- и макропроцессами, которые происходят в организации.

Группировка. При помощи группировок осуществляется первичная систематизация данных. Анализ группировок выявляет связи между данными и

процессами, позволяет исключить случайные показатели. В анализе и оценке хозяйственной деятельности предприятия используют три основных вида группировок: типологии; структурные группировки; аналитические группировки. Группировка работает на то, чтобы упорядочить данные. С ее помощью данные легко делятся на однородные группы по определенным признакам. В хозяйственном анализе предприятия методы группировки необходимы не только для поиска связей между явлениями, но и для изучения их состава, строения, перспектив развития. В процессе группировки можно классифицировать явления, процессы в компании, а также причины и факторы, повлиявшие на их возникновение [3].

Балансовый метод. В анализе хозяйственной деятельности предприятия примеры использования балансового метода довольно распространены. Это традиционный метод обработки генеральных данных, с помощью которого обычно измеряют степень аддитивного влияния разных факторов на результаты компании. Общее их влияние (обобщающий показатель) учитывается в балансе как простая сумма частных. Балансовый метод стал базой для ряда приемов факторного анализа, среди которых, например, пропорциональное деление (долевое участие). Балансовый метод в хозяйственном анализе предприятия используется и самостоятельно, и как технический прием, сопутствующий применению иных методик. Как самостоятельный аналитический инструмент, баланс позволяет оценить, насколько компания имеет в достатке и полноценно использует свои финансовые, материальные и трудовые ресурсы, а также исследовать, соответствуют ли ее платежи обязательствам. Техника баланса помогает проверить, правильно ли проведены аналитические расчеты.

Линейное программирование. Это метод, который используется в экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятия при решении экспериментальных задач и построении моделей. Линейное программирование удобно тем, что в нем есть много альтернативных вариантов решения, из которых можно выбрать оптимальный. Другие методы анализа не предоставляют таких возможностей [2].

Графический подход. Построение расчетных графиков широко используется в хозяйственном анализе предприятия, когда нужно исследовать динамику различных процессов – производства, организации управления, программирования оборудования и так далее. На графике возможно отобразить влияние множества факторов на динамику процесса. С помощью сетевых графиков математически формализуется анализ, планирование и управление предприятием.

Список литературы / References

1. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2011. 416 с.
2. *Бердникова Т.Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2012. 215 с.
3. *Ковалев В.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ООО «ТК Велби», 2014. 424 с.

THE ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN REGULATING ECONOMIC STRUCTURE

Kochemasova A.B. (Russian Federation)

Email: Kochemasova223@scientifictext.ru

*Kochemasova Alevtina Borisovna - Student,
REGIONAL POLICY AND POLITICAL GEOGRAPHY,
SAINT PETERSBURG STATE UNIVERSITY, ST. PETERSBURG*

Abstract: *this article describes examples of the economic structure of regulation in foreign countries, mostly developed in a mixed economy. In each of the models of a mixed economy there is a fundamental difference in the extent of state intervention in the economy. Presents differences optimal relationship between the state and market regulation of economic structure of developed countries, which are in their proportion of commodity and non-commodity distribution. We describe the main instrument of structural policy in developed countries with a market economy - institutional method.*

Keywords: *optimal structure of the economy, a mixed economy, industrial policy, the institutional method, adjustment of economic structure.*

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

Кочемасова А.Б. (Российская Федерация)

*Кочемасова Алевтина Борисовна - студент,
кафедра региональной политики и политической географии,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: *в данной статье описаны примеры регулирования структуры экономики в зарубежных странах, преимущественно в развитых, в условиях смешанной экономики. В каждой из моделей смешанной экономики имеется принципиальная разница в масштабах государственного вмешательства в экономику. Представлены различия оптимального соотношения государства и рынка в регулировании структуры экономики развитых стран, которые пользуются своей пропорцией товарного и нетоварного распределения. Описан основной инструмент структурной политики развитых стран с рыночной экономикой - институциональный метод.*

Ключевые слова: *оптимальная структура экономики, смешанная экономика, промышленная политика, институциональный метод, регулирование структуры экономики.*

Для поиска оптимальной модели государственного регулирования необходимо обратиться к опыту развитых зарубежных стран с рыночной экономикой. В большинстве стран мира регулирование экономики строится в условиях смешанной экономики, в которой рыночный механизм дополняется осознанным воздействием государственных институтов на те отделения экономических и социальных процессов, в которых рынок допускает ряд ошибок. В каждой стране смешанная экономика имеет свою специфику и свое название. В Германии она называется социальным рыночным хозяйством, а в США - смешанным капитализмом. В шведской модели функции разделяются между государством и предпринимательским сектором: социальная функция, в которую входит обеспечение занятости, улучшение инфраструктуры и т.д., ложится на государство, а производство на основе конкуренции является главной задачей частных предприятий. В Японии регулирование осуществляется на основе национальных традиций патернализма, где

сочетается свобода частного предпринимательства с активной структурной, инвестиционной, внешнеэкономической, корпоративной и социальной политикой. В каждой из моделей смешанной экономики имеется принципиальная разница в масштабах государственного вмешательства в экономику [2].

В большинстве развитых стран мира для оптимального соотношения государства и рынка в регулировании структуры экономики пользуются своей пропорцией товарного и нетоварного распределения. Некоторые страны, такие как Швеция, за счет высоких налогов гарантируют высокий уровень социальной поддержки гражданам и при этом не теряют темпы технического развития [1, с. 12]. В США, напротив, меньше выравнивают налогами благосостояние граждан, но в то же время оказывают поддержку относительно высокорискованным секторам экономики [3, с. 134]. Из чего можно сделать вывод, что у развитых стран нет общей модели регулирования структуры экономики. Их и не может быть, так как поиск оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования структуры экономики следует осуществлять на каждом этапе развития территории, с учетом основных потребностей населения, менталитета нации, а также новых мировых тенденций.

Основным инструментом структурной политики развитых стран с рыночной экономикой является институциональный метод. Экономическая политика - это система организационно оформленных мер, традиций. Для наиболее наглядного примера институциональной формы государственных мер в области структурных преобразований следует обратиться к практике ФРГ. Для этой страны характерна особая значимость правовых норм и традиций в сфере экономики. ФРГ отличается своевременной степенью разработанности системы хозяйственного права. Государство поддерживает взаимодействие двух крупнейших общественных институтов: объединений предпринимателей и профессиональных союзов. Эффективно действует система государственного управления — через совокупность небольшого количества министерств. Следует отметить удачный опыт опоры государства на систему, состоящую из 6 научно-исследовательских экономических институтов и Совета экспертов [2].

В сферу регулирования структуры экономики входит промышленная политика государства, которая направлена, прежде всего, на формирование надлежащих пропорций в промышленности. Основная цель промышленной политики стран Запада – защита внутреннего рынка. Это связано с тем, что важным фактором структурных изменений в промышленном производстве этих стран выступает интернационализация производства, признаками которой может служить рост доли международного обмена в валовом национальном продукте и расширение масштабов деятельности транснациональных компаний. На структурные изменения в промышленном производстве все большее влияние оказывает углубление разделения труда. Именно поэтому государственная политика направлена на сдерживание потоков внешней продукции. Но так как прямой тарифный протекционизм сейчас уже не используется, государственные аппараты западных стран разрабатывают в законодательном порядке требования к продукции, поступающей из других стран. Тем самым помогая развитию крупным национальным компаниям, так как требования ориентируются на их план развития. Рассмотрим второй вариант стимулирования промышленного производства за счет системы «государственных рынков», который широко используется в США. Государственный рынок является важнейшим элементом и основой общенационального рынка, но в то же время государство имеет высокое участие в его деятельности, тем самым имея возможность экономические и договорные связи американского государства с его главным подрядчиком - частным капиталом. Государство может размещать заказы в различных секторах экономики, оплачиваемые из федерального бюджета. Благодаря чему имеет возможность

стимулирования определенных отраслей. Также с помощью этого инструмента государство обеспечивает проведение научных исследований, в том числе фундаментальных, способствует созданию и внедрению новой техники и технологий [4, с. 15]. Необходимо отметить то, что в странах Западной Европы, США, Японии со стороны государства уделяется повышенное внимание поддержанию высокой инновационной активности, которая регулируется напрямую государством или через применение косвенных методов регулирования развития научно-технического прогресса [7, с. 68]. Большое количество средств выделяется на поддержку НИОКР, которая включает:

- разработку общих принципов политики поощрения и ее целей;
- обеспечение исчерпывающего информационного обеспечения;
- создание групп по оценке данных программ, действующих независимо от аппарата управления.

В Японии на уровне конституционального закона введено положение, согласно которому не менее 3% валового национального дохода из бюджета должно направляться на развитие НИОКР [7, с. 72].

Методы и масштабы государственного воздействия на научно-техническое развитие зависят от конкурентоспособности и технологических возможностей страны. При высоком научно-техническом потенциале и высокой конкурентоспособности страны основные средства направляются на исследование высокорисковых и в то же время высокорентабельных научно-исследовательских проектов, крупных финансовых вложений в НИОКР. Если же страна не имеет бесспорного лидерства в высокотехнологичных отраслях экономики, то основные средства идут на поддержание конкурентных позиций в передовых отраслях науки и техники, а также на активное использование рыночных и производственных возможностей, на более эффективное, чем у конкурентов, освоение новейших способов производства. В том случае, когда страна имеет сильное технологическое отставание, низкорентабельное производство, то принимаются государственные меры по расширению международного научно-технического сотрудничества. Средства идут на освоение передовых технологий и создание необходимой институциональной и технологической инфраструктуры. Для определения основных направлений в области НИОКР необходимо: идентифицировать технологии, по отношению к которым необходимо принимать политические решения; выявить потенциальные нации, обладающие данными технологиями, оценить роль правительства [8, с. 372-380].

Следует особое внимание уделять эффективности государственного стимулирования НИОКР и применению методов усиления государственного регулирования. Например, в ФРГ существуют государственные фонды для кредитования и гарантирования развития новых технологий в промышленном производстве.

На основе опыта Финляндии, лидирующей в последние годы в мировом рейтинге конкурентоспособности, Южной Кореи и ряда других стран, необходимо отметить, что важной задачей государства в регулировании промышленного производства является активизация крупного бизнеса в инновационной деятельности. Предприятия способны четко определить основные задачи научно-исследовательских разработок, привлечь необходимые финансовые ресурсы, а также внедрить результаты НИОКР в реальные производственные процессы. Начиная с 70-80-х годов прошлого столетия, в технически развитых странах мира стало активно использоваться государственно-частное партнерство в проведении научно-исследовательских работ, направленных на обеспечение крупных технологических прорывов [2].

Большое внимание западные страны уделяют формированию кластеров. В настоящее время этим процессом уже охвачено более 50% экономики США и западноевропейских стран. Примером может служить лесной кластер Финляндии: располагая всего 0,5% мировых лесных ресурсов, страна обеспечивает до 10% мирового экспорта продукции деревообработки и 25% мирового производства

бумаги. В Австрии действуют трансграничные кластеры с Германией, Италией, Швейцарией, Венгрией, что стало основой для формирования центра автомобилестроения в Европе [6, с. 21].

Особое внимание государства западных стран уделяют законодательному обеспечению инновационной политики. К примеру, в США законодательно установлен механизм распределения прав на интеллектуальную собственность, определен порядок регулирования передачи высоких технологий в частный сектор. Закон «О кооперации в исследованиях и разработках» направлен на усиление интеграционного взаимодействия в инновационной деятельности, а Закон «О передаче федеральных лабораторий» предусматривает децентрализацию управления при трансфере технологий. Был разработан Закон «О развитии инновационного потенциала в малом бизнесе», формирующий комплексную систему поддержки малых инновационных предприятий через государственные программы финансирования, стимулирование коммерческих банков и страховых организаций, налоговые льготы, развитие финансового и фондового рынков и т.д. [5, с. 145-152].

В большинстве развитых стран таких, как Великобритания, Корея, Япония, Германия, Финляндия, Франция, нормативно-правовое регулирование инновационной деятельности направлено на создание структуры экономики, заинтересованной в постоянном внедрении новых технологий.

Зарубежный опыт регулирования структуры экономики может быть использован для регулирования структуры экономики субъектов РФ только в том случае, если он не будет слепо копироваться, а будет применяться с учетом особенностей экономического развития территории. В современных условиях требования к регулированию структуры экономики значительно выросли. Оно должно носить стратегический, целостный характер.

Список литературы / References

1. *Булгаков С.Н.* История экономических и социальных учений. М.: Астрель, 2007.
2. Государственное регулирование экономики: опыт пяти стран (Научные труды № 16) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iet.ru/files/text/working/> (дата обращения: 28.02.2017).
3. *Кушлина В.И.* Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Изд-во РАГС, 2002.
4. *Пикулик А.В.* Управление государственными закупками: Монография. М.: Издательский дом «Финансовый контроль», 2006.
5. *Сурков М.С., Яремчук Н.В.* Институты и инструменты бюджетно-налогового и денежно-кредитного регулирования экономики: Учебное пособие. Под общ. ред. докт. экон. наук Н.В. Яремчука. М.: ОАО «Издательский дом «Городец», 2004.
6. *Сутырин С.Ф., Филиппов П.Н.* Кластеры конкурентоспособности Финляндии. Вестник СПбГУ. Сер. 5, 2004. № 1.
7. *Титов К.А.* Региональная промышленная политика: формирование и реализация. СПб., 2003. С. 68.
8. *Фоломьев А.Н.* Государственная структурная политика и методы ее реализации // Государственное регулирование рыночной экономики. М.: Экономика, 2000. С. 372-380.

MOTIVATION OF PERSONNEL DURING THE CRISIS

Lobanova S.I. (Russian Federation)

Email: Lobanova223@scientifictext.ru

Lobanova Sofiya Igorevna – Student,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK

Abstract: this article describes the most common problems of staff motivation during the economic crisis. Approaches to improve the performance of the company. The activity of the departments of Human Resources in the period of crisis management. The article also discussed several approaches to the organization of the personnel departments to improve the efficiency of the company in the period of crisis management. Presented methods of motivation of employees during the economic crisis and described the impact of the personnel on the operation of the company.

Keywords: business, business, economics, motivation, personnel, crisis management.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ПЕРИОД КРИЗИСА

Лобанова С.И. (Российская Федерация)

Лобанова София Игоревна – студент,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск

Аннотация: в данной статье описываются наиболее типичные проблемы мотивации персонала во время экономического кризиса. Рассматриваются подходы для повышения эффективности работы компании. Анализируется деятельность отделов по работе с персоналом в период антикризисного управления. Также в статье рассмотрены несколько подходов к организации работы отделов кадров для повышения эффективности работы предприятия в период антикризисного управления. Представлены способы мотивации работников во время экономического кризиса и описано влияние работы персонала на функционирование компании.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, экономика, мотивация, персонал, антикризисное управление.

Кризис грозит не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, но и потерей квалифицированных кадров, без которых невозможно его преодолеть. Удержание сотрудников компании - одна из основных задач менеджмента на этапе кризиса и достигнуть этой цели можно, если вовремя проинформировать сотрудников и реализовать систему мотивации.

Антикризисное управление предъявляет определенные, в отличие от регулярного управления, требования к системе менеджмента персонала. Такая определенность обусловлена принципом соответствия деловой стратегии и стратегии управления человеческими ресурсами. Как правило, деловая стратегия вывода предприятия из кризиса предполагает сосредоточение внимания на резкое увеличение продаж выпускаемой продукции, оперативном поиске возможностей оказания дополнительных услуг, новый продукт на рынке научные исследования и передовые разработки, выведении непрофильных активов, оптимизации запасов, сокращения расходов. Главная задача, которую предстоит решить отделу кадров в этих условиях - это поддержка антикризисных мер путем эффективной организации взаимодействия руководителей, специалистов и работников предприятия [1].

Кроме того, кризисная ситуация усугубляется текущими проблемами, которые необходимо решать. Наиболее распространенные из них - это неудовлетворенность

заработной платой, отток квалифицированных кадров, социальная и психологическая напряженность.

Программа выхода организации из кризиса, как правило, предполагает радикальные изменения в условиях очень ограниченных ресурсов, особенно финансовых и временных. Решение проблемы мотивации сотрудников при снижении финансового вознаграждения и увеличения объема работы – сложная задача, предполагающая совокупность мер по ее решению:

1. Максимально повысить открытость процесса разработки и принятия управленческих решений. В условиях изменений сотрудники мотивированы на результат, если обладают видением будущего компании и своего будущего. До персонала необходимо донести представление руководства о перспективах, показать не только имеющиеся проблемы, но и позитивные возможности, объяснить, какие действия предпринимает руководство для исправления ситуации, и какие действия ожидаются от всех и каждого в отдельности. По возможности, надо четко сказать сотрудникам, когда ожидаются улучшения.

2. Руководству надо найти взаимопонимание с сотрудниками и установить доверие, которое, скорее всего, подорвано. Для этого помимо открытой коммуникации нужно признать свои ошибки и откровенно попросить помощи у сотрудников в решении проблем компании.

3. Доверие и понимание будут, если сотрудники будут уверены в общей судьбе в случае победы и поражения. Если же подтянуть ремень требуют исключительно с рядовых сотрудников, а топы продолжают получать высокие оклады, премии и бонусы, то рассчитывать на мотивацию рядовых не стоит. В условиях падения продаж и кризиса в компании, который в немалой степени спровоцирован непрофессионализмом некоторых менеджеров, стоит выявить этих менеджеров и постараться расстаться с ними [2].

4. Одновременно целесообразно вспомнить хорошую историю своей компании, конкретные вдохновляющие факты и легендарных сотрудников, с кем связаны хорошие события. Было бы неплохо отметить эти события каким-нибудь корпоративным мероприятием, почествовать своих героев.

5. Необходимо вовлечь широкие категории сотрудников в процесс антикризисных мероприятий, провести конкурс инновационных идей, рационализаторских предложений и других инициатив. Нематериальных стимулов для этого в условиях кризиса достаточно, хотя лучшим можно и премию дать.

6. Очень полезно улучшить условия труда персонала (поставить горшки с цветами, изменить освещение, повесить зеркала и т.д.) – любые формы проявления внимания к людям будут способствовать росту мотивации к труду и удовлетворенности персонала.

7. Кризис создает зоны роста для умных компаний. Поэтому весьма полезно в кризисные времена больше внимания уделять обучению персонала, в частности современным техникам продаж.

В кризисной ситуации крайне важно обеспечить лояльность сотрудников к руководству организации. В противном случае, реализации различных антикризисных программ может столкнуться с сопротивлением со стороны персонала.

Каждая кризисная ситуация уникальна и требует индивидуального подхода, чтобы преодолеть его. Одной из главных задач топ-менеджмента любой компании являются прогнозирование и предотвращение кризисных ситуаций, а также своевременное проведение необходимых преобразований внутри предприятия, сопровождаемое грамотной работой с персоналом. Однако когда кризис закончился, определение мер по его преодолению, в том числе в области управления персоналом, должно проводиться в кратчайшие сроки и корректироваться по мере развития событий.

В дополнение к выполнению своих прямых функциональных обязанностей отдел кадров обязан организовать поддержку изменений в условиях неблагоприятной

кадровой ситуации. Кроме того, антикризисные меры должны осуществляться в сжатые сроки. В таких обстоятельствах служба персонала должна осуществить следующие действия:

- Предложить создание временных целевых групп для решения проблем в различных областях. Например, формирование маркетинговой стратегии, развитие новых направлений деятельности, сокращение дебиторской задолженности, реализация избыточных запасов ТМЦ разной ликвидности, составление справочных материалов и унификации материалов, и другие.

- Сформулировать: порядок формирования групп (состав группы, распределение ролей), порядок работы групп, систему вознаграждения (бюджеты, премирование по результатам) механизмы внедрения; и обеспечить координацию деятельности групп [3].

- пересмотреть систему начисления заработной платы службы продаж на предмет зависимости их доходов, в зависимости от достижения целевых показателей продаж (по регионам, по клиентам, по продуктам, по объемам продаж с фиксированным уровнем рентабельности, прибыльности и т. д.).

- Разработать и реализовать пакет положений целевых инициатив стимулирования в хозяйственной деятельности предприятия. Например, такие, как привлечь клиентов, поиск сопутствующих заказов для реализации дополнительных услуг, реализация неликвидных запасов и другие. Каждый человек в компании должен иметь возможность проявить себя в реализации антикризисных мер и получать адекватное вознаграждение.

- Экспертная оценка кадрового состава организации на предмет возможности переквалификации или использования сотрудников для решения новых задач. Также, нужно оценить и семейное положение сотрудников для составления порядка очереди сокращения, если это будет необходимо.

- Обеспечить информационную поддержку изменений, как внутри предприятия, так и в городских СМИ, «снимая» социально-психологическую напряженность и поддерживая имидж обновляющейся и развивающейся компании [4].

Эти вышеперечисленные меры отдела кадров считаются первичными мерами обслуживания и поддержки организации во время антикризисного управления.

Список литературы / References

1. Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендации для руководителя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://samoukina.com/index/publikaczii/stati/ upravlenie-personalom-v-usloviyax-krizisa-rekomendaczii-dlya-rukovoditelya.html/> (дата обращения: 19.02.2017).
2. Пустынникова Ю. Система мотивации персонала в торговых компаниях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000168/> (дата обращения: 19.02.2017).
3. Хайем А. 17 способов повысить мотивацию сотрудников. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rabotka.ru/> (дата обращения: 19.02.2017).
4. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М.: Вершина, 2008. 224 с.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KYRGYZ REPUBLIC Mehmet A.A.¹, Halit K.², Atabaev N.³ (Republic of Kyrgyzstan) Email: Mehmet223@scientifictext.ru

¹Mehmet Ali Ates - PhD Candidate,
ECONOMICS DEPARTMENT, FACULTY OF ECONOMICS AND FINANCE,
BISHKEK HUMANITIES UNIVERSITY AFTER K. KARASEV;

²Halit Karakas - PhD Candidate,
SCIENTIFIC RESEARCH INSTITUTE OF INNOVATIVE ECONOMICS,
KYRGYZ ECONOMIC UNIVERSITY;

³Atabaev Nurlan – Associate Professor, PhD in Economics,
SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION,
AMERICAN UNIVERSITY IN CENTRAL ASIA (AUCA), BISHKEK, KYRGYZSTAN

Abstract: this study attempts to analyze the effect of monetary policy on economic development in case of Kyrgyz Republic. To do so, primarily, the effectiveness of monetary policy instruments applied by National Bank of Kyrgyz republic (NBKR) are examined. Following the instrument effectiveness examination, obstacles that hinder effective monetary policy provision are identified and efficiency of transmission channel of interest is analyzed. The result of the paper reveals that dollarization, informal sector, underdeveloped financial sector distort the effectiveness of monetary policy of NBKR.

Keywords: monetary policy, monetary policy instrument, transmission channels, economic development, Kyrgyz Republic.

ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Мехмет А.А.¹, Халит К.², Атабаев Н.³ (Кыргызская Республика)

¹Мехмет Али Атеш – аспирант,
кафедра экономики, факультет экономики и финансов,
Бишкекский гуманитарный университет им. К. Карасаева;

²Халит Каракаш – аспирант,
Научно-исследовательский институт инновационной экономики,
Кыргызский экономический университет;

³Атабаев Нурлан - доцент, кандидат экономических наук,
Школа экономики и бизнес администрирования,
Американский университет в Центральной Азии,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

Аннотация: в данном исследовании рассматривается влияние денежно-кредитной политики на экономический рост Кыргызской Республики. Для этого, в первую очередь, анализированы эффективность инструментов денежно-кредитной политики, применяемые Национальным банком Кыргызской Республики (НБКР). Далее определены препятствия проведения денежно-кредитной политики, были анализированы каналы трансмиссии денежно-кредитной политики и их применения. Результат работы показывает, что долларизация, теневая экономика, неразвитость финансового сектора искажают эффективность денежно-кредитной политики НБКР.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, каналы трансмиссии денежно-кредитной политики, экономический рост, Кыргызская Республика.

Introduction

Monetary policy plays an important role in the economy of any country. However, in practice its impact on economic development is not always effective. In some cases, implemented monetary policy can represent a threat to the normal functioning of the economy, especially if the economy is subject to inflation (Sonicov, V.I., 2010). The inflation affects not only the depreciation of savings of the population, but also it hampers long-term planning and investment, thus contributing to the growing socio-economic tension (Fasanya O.I., 2013). Therefore, the main task in the implementation of monetary policy remains the achievement of maximum welfare for all economic agents. Monetary policy plays a significant role in the development of the economy of developed countries. However, in developing countries, including CIS countries, the role of monetary policy remains insignificant.

All CIS countries after the collapse of the Soviet Union faced high level of poverty, unemployment rate, and downturn in economic growth (Drobyshevsky A. & Kozlovskaya 2003). In the Kyrgyz Republic during 1991-1995, the GDP fell by 45%. It is also important to highlight that the main problem that faced the Kyrgyz Republic has become the high inflation, the struggle against which has continued for 24 years ineffectually because inflation continues to represent a significant problem that has a negative impact on the economic development of the Kyrgyz Republic.

For a long time, the National Bank has been fighting against inflation, and in its fight, it focuses on addressing the consequences rather than causes. The main cause of inflation is the excess of import over export. This exacerbates other problems that have a direct impact on the economy: inflation, dollarization, informal sector, instability in the financial sector (Doroftei M.I. & Păun C., 2013). By continuing to use monetary methods in overcoming inflation, the National Bank not only cannot achieve long-term effect in lowering inflation, but also contributes to the aggravation of all these mentioned problems (Zhumadilov E. & Kozubekov A, 2013; Ilyashenko 2013). To conduct fight against inflation by monetary methods is a prerogative of developed countries.

The relevance of the study

The fact that inflation remains unsolved problem during 24 years requires special attention. It tells about the inability of the National Bank to undertake right actions to address this challenge effectively. Wrong selected actions of the National Bank can have a negative impact on all economic agents, thus undermining the already weakened economic situation in the country.

The aim of this paper is to evaluate the role of monetary policy in promoting economic growth using the following **tasks**:

- to examine the effectiveness of monetary policy instruments used by the NBKR;
- to identify common obstacles that hinder to conduct effective monetary policy;
- to analyze the efficiency of the transmission channel of interest rates.

The object of the research paper is the monetary policy of the Kyrgyz Republic.

To investigate the role of monetary policy in the economic development of the Kyrgyz Republic, the regression analysis was conducted.

The remainder of this paper contains the impact analyses of monetary policy on economic development of the Kyrgyz Republic, conclusion and recommendations.

The impact analyses of monetary policy on economic development of the Kyrgyz

To investigate the role of monetary policy in economic development of the national economy, the econometric model was built.

The dependent variable is GDP growth. As the independent variable, money supply (M2), inflation rate, real interest rate, exchange rate, discount rate, and the volume of credit provided by commercial banks were taken. The data are obtained from the National Bank of the Kyrgyz Republic.

Table 1. Econometric model¹

GDP growth	Coef.	Std. Err.	t	P> t
RealM_2 inunitsoms	1.027065	.004008	251.68	0.003
RealM_2 inunitsoms2	-.017283	.000059	-292.77	0.002
inflation_rate	2.613208	.0170969	152.85	0.004
real_interest_rate	-.976178	.010808	-90.32	0.007
real_interest_rate2	.037134	.0004847	76.62	0.008
exchange_rate	19.69776	.1754404	112.28	0.006
exchange_rate2	-.230577	.0020058	-114.96	0.006
L1GDP_growth	-1.027389	.012759	-80.52	0.008
discount_rate	5.776969	.0572944	100.83	0.006
discount_rate2	-.531863	.0042469	-125.24	0.005
Logvolume of credit	1.638322	.029608	55.33	0.012
-cons	-.456.7323	4.223414	-108.14	0.006

Coefficient on M2 is positive and statistically significant, meaning that a one-percentage point increase in this variable leads to increase in economic growth by 1,02.

Quadratic functional form on M2 was applied. The coefficient is -0,017 that is negative and statistically significant which means that in two periods GDP growth will be $1,02-2*(-0,017)=1,054$.

Generation of the money supply in the Kyrgyz Republic occurs due to the intensive increase in the monetary base and a small increase in money multiplier ($M=M*MB$, where M-money supply, m is the multiplier, MB is the monetary base). In the growth of the money supply participates only NBKR due to issue of reserve money, the role of commercial banks is negligible.

In the Kyrgyz Republic, the money multiplier is 1.1, whereas this ratio must be greater than 5.

The ratio of M2 to GDP is 31%. In developed countries this ratio is much more than in the Kyrgyz Republic, for example, in the UK this ratio is 84%, in the U.S. is 61% and in China - 181%. This low rate could be explained by that fact that National bank aims at reduction inflation (Ataev, 2012), but taking into account that inflation in Kyrgyzstan caused by non-monetary factors to fight against inflation applying monetary methods is unproductive (Nurbek J., 2012). Because of lack of funds, the availability of bank loans to households and businesses remains low, interest rates are very high.

Coefficient on inflation is 2,6 that is also positive and statistically significant. A one-percentage point increase in this variable leads to increase in economic growth by 2,6.

The analysis of the relationship between inflation and economic growth presented in the scientific work of the National Bank. In that paper, the inflation rate was studied from 1994 to 2012.

According to that paper, with the collapse of the Soviet Union, the relationship between economic growth and inflation was characterized from the positive and negative sides.

The period from 1994 to 2006 indicates a negative relationship between the above indicators. It was due to the collapse of the Soviet structure, entry of Kyrgyzstan to the WTO. These factors led to a high dependence of the economy on imports, including consumption and investment (Jolamanova M.T., 2014).

The period 2007-2012 is characterized by positive relationship between economic growth and inflation. It was caused due to the development of industries such as

¹ NBKR Monetary, Banking and External sector statistics [Electronic resource]. URL: <http://www.nbkr.kg/index.jsp?lang=RUS/> (date of access: 01.05.2016).

construction, transport and communications, trade and also due to the growth of remittances and the growth of investment activity¹.

Coefficient on real interest rate is -0,98. A one-percentage point increase in this variable leads to decrease in economic growth by 0,98.

Pursuing the goal of price stabilization, the National Bank should ensure the growth of deposit interest rate and lending interest rate, which, in turn, should encourage people to save more and spend less (Ekmekçioğlu, 2012). This mechanism should lead to a drop in demand, which, in turn, should lead to falling prices. However, in the Kyrgyz Republic, there is opposite situation: lending interest rates are high, but deposit interest rates are low.

During the last ten years interest rate spreads in Kyrgyzstan was at 15%. For comparison, in the U.S. in 2012 the spread was at 3%, in Kazakhstan at 6%.

Coefficient on exchange rate is 19,6 that is positive and statistically significant. At the same time there is no correlation between exchange rate and inflation (-0,08).

However, taking into account that import accounted for over 60% of GDP, any change in the exchange rate can have a significant impact on inflation. The work Isakova concludes that the change in the nominal exchange rate by 1 percent leads to changes in the CPI (consumer price index) by 12 percent, the exchange rate is closely correlated with inflation, which does not correspond to the analysis.

Analyzing discount rate, the results showed that increase in the discount rate by one percentage point leads to GDP growth by 5.8. Also the discount rate is not correlated with the real interest rate (-0.02). However, the discount rate is closely correlated with inflation (0,7).

Analysis showed that the volume of credit positively influence on economic growth. A one-percentage point increase in the volume of credit leads to increase in GDP growth by 1,6.

Table 2. Correlation coefficients²

GDP_growth	M_2	inflation_rate	real_interest_rate	exchange_rate	
1,0000	0,1251	0,4257	-0,2239	-0,1833	GDP_growth
	1,0000	-0,4196	-0,0853	-0,4720	M_2
		1,0000	-0,4209	-0,0808	inflation_rate
			1,0000	0,3914	real_interest_rate
				1,0000	exchange_rate
			discount_rate	credit_mln	
			0,2481	0,1210	GDP_growth
			-0,3210	-0,3154	M_2
			0,7373	0,1544	inflation_rate
			-0,0271	-0,4933	real_interest_rate
			0,2221	0,2259	exchange_rate
			1,0000	-0,2195	discount_rate
				1,0000	credit_mln

¹ Zhumadilov E., Kozubekov A. The Analysis of the relationship between the dynamics of inflation and economic growth in Kyrgyzstan. P. 15. Bishkek, 2013.

² NBKR. Monetary, Banking and External sector statistics. [Electronic resource]. URL: <http://www.nbkr.kg/index.jsp?lang=RUS> (date of access: 01.05.2016).

Discussion

Inflation certainly affects the development of the economy of any state, as it creates a threat to all agents of the economy. Dynamics of prices distorts relative prices and profitability, resulting in inefficient use of resources. It forces people to keep their savings in foreign currency, thereby increasing the level of dollarization in the country. Inflation has a negative impact on the investment process. The unpredictability of inflation with high interest rates makes it impossible to assess the economic efficiency of investment projects. Inadequate knowledge about the effectiveness of investment projects has the most negative impact on the economy. Non-payment of many loans associated with the changed inflation environment. Inflation, redistributing income, increases social differentiation and poverty. Inflation is a source of development of the informal sector¹.

All these negative aspects of inflation manifested in the economy of the Kyrgyz Republic, thus hindering its economic development. The international monetary fund and international financial organizations recommend that countries with economies in transition should establish strict control over the money supply. Undoubtedly, the inflation is generated by monetary expansion, in other words, there is a positive and high correlation between the money supply and inflation. However, this relationship is effective only in the case when the inflation is caused by monetary factors. In the case of transitional countries, the shrinking of the money supply to combat inflation may be ineffective and may even result in a negative impact on the economy.

In the case of the Kyrgyz Republic, the correlation between monetary aggregate M2 and inflation is -0,4196, this relationship confirms the fact that the contraction of the money supply will not determine the success in restricting inflation. Such a negative correlation between these indicators was observed in almost all transition economies: Hungary, Slovenia, the Czech Republic, Slovakia, Moldova, Azerbaijan, Kazakhstan, Estonia, Lithuania, China and Vietnam, as well as in Latvia and Russia. The World Bank study also identified a negative relationship between monetization of the economy and inflation, that is, the more money is in circulation the less inflation. This result can be explained due to the fact that the artificial reduction of the money supply causes an increase in interest rates, which leads to higher costs of enterprises. It is not taken into account that in the transforming economy monetization ratio is in a critical condition. Till a critical level (not less than 60% of GDP) money supply is replaced by US dollars, thereby hindering the regulation of most money. Thus, due to the rising cost of commercial loans that is several times higher than the profitability of the real sector, the monetary resources go into the field of trade and financial speculation. Thereby authorities do not achieve the declared goal of suppressing inflation and they also lose significant lever of control over the monetary system of the country².

In the Kyrgyz Republic, the fight against inflation by monetary methods is conducted for more than twenty years and the National Bank achieves results only for a short period. The long-term effect is absent because the problem with inflation continues to remain in the first place. This result suggests that the National Bank should think about the long-term effect in reduction inflation and consider other methods that would provide the low rate of inflation and would not hurt the country's economy.

However, to accomplish this task, it is necessary to consider the problems that impede the effective conduct of monetary policy and thus do not allow to achieve this goal. IMF highlights common barriers in realization of effective monetary policy. One of such obstacles includes a high degree of dollarization. High dollarization, which does not allow National Bank to control monetary aggregates, distorts the relationship between the money supply and inflation, increases the dependence of the real economy on the exchange rate

¹ Kovalev M.M. Anti-inflation policy for the Republic of Belarus, Bulletin of the Association of Belarusian banks. № 48, 2000. P. 22-24.

² Pelikh S.A. Anti-inflationary policy of the state in transition economies. P. 78, Minsk, 2009.

(Atabaev, 2014)¹. The correlation coefficient between monetary aggregate M2 and inflation rate, as mentioned above, was -0.4. This value completely distorts the relationship between these two variables.

Also because of the high degree of dollarization, the change in the discount rate on interest rates of banks in national currency has not effect, which was confirmed by the correlation coefficient (0.02).

In order to understand how to overcome the high degree of dollarization, it is necessary to identify the factors which contribute to dollarization. One of the main factors, influencing the dollarization is the dynamics of the macroeconomic indicators. As we know, if the import exceeds export, the demand for foreign currency to pay for import increases, resulting in the rise of that foreign currency. Another factor that contributes to dollarization is inflation. Since when inflation is high, the demand for national currency falls, as the result, the demand for the dollar during such periods increases. For instance, in Kyrgyzstan, when the annual inflation rate in December 2014 reached 10.5%, the growth of deposits in foreign currency resulted in a rise of broad money M2X (0,9%) that includes deposits in foreign currency (in IV quarter of 2013, the growth was 6.7 %).

Another problem hindering successful development of the monetary policy is the narrowness of the financial sector (Atabaev, N. & Ganiyev, J, 2013). Developed financial system promotes growth in economic activity.

The development of financial institutions and markets stimulates economic activity by increasing the efficiency of resource allocation, improving the quality of corporate control, mobilizing capital and increasing the effectiveness of risk management. At the same time, in more developed countries, the economy itself is more diversified, and innovations in the financial sector have lower cost. This promotes more rapid development of financial institutions and markets². One of the factors hindering the development of the financial sector is the presence of inflation. Ponomarenko (2004) notes that as prices rise, investors replace non-interest cash assets by interest or indexed assets as well as by assets denominated in foreign currency or non-monetary assets. Therefore, the financial activity is reduced because of inflation.

One of the indicators of financial activity is the ratio of credit to GDP. The following graph, which shows the dynamics of this index since 2000, quarterly, illustrates that the indicator on the first stage of the reformation was very low, however, since 2007 this indicator was noticeably increased. In 2015 in the last quarter, this indicator reached 105%. In such developed countries as USA, this indicator for 2014 reached 253.5%, in Germany- 140%, in Switzerland-176%, in the Netherlands- 230%. This comparison indicates that the **credit-to-GDP** ratio of the Kyrgyz Republic remains low comparing with developed countries.

Such result can be explained by the fact that the commercial banks do not always pursue the aim of receiving profit due to the attraction of deposits and providing loans. Another measure that characterizes financial sector is the difference between lending interest rate and deposit interest rate. As noted earlier, in the Kyrgyz Republic the lending interest rate is high, whereas the deposit interest rate is low. The spread of the Kyrgyz Republic from 2003 to 2012 did not drop below 15%.

Another problem that hinder the development of monetary policy is low competition in the banking sector.

The growth rate of the economy influences on the stability of the banking sector of the Kyrgyz Republic. In the structure of Kyrgyzstan's GDP, 37.8%- sectors producing goods; 48.1%- sectors providing services; 14.1% -taxes without subsidies. These indicators tell that the Government of the Kyrgyz Republic has to have two tasks: first, to increase the share of

¹ Nurlan Atabaev. The Impact of monetary policy on the economic development of the Kyrgyz Republic. P. 13-14. Bishkek, 2014.

² Ponomarenko S. The Financial sector and the costs of inflation in the countries with economies in transition, Scientific papers No. 83 R. P.16. Moscow, 2004.

farms that will contribute to GDP; second, to achieve accelerated expanding production that will be **export-oriented**¹.

To achieve this goal the role of banks plays a significant role. At the beginning of 2015, there were 24 banks and 292 of their branches. As noted above, there has been increase in lending of the economy. As a consequence, this led to the increase in credit risk. It should also be noted about the presence of liquidity risk, which is manifested in the decrease of liquidity due to the reduction in the share of liquid assets and increase in the share of the loan portfolio. So, the National Bank pursuing the policy of regulation of inflation, contributes to liquidity risk, which, in its turn, may adversely affect the stability of banks.

Another problem, which hampers the implementation of monetary policy, is poorly developed interbank market, money market and securities market.

The securities market of the Kyrgyz Republic is represented by government securities and corporate securities. The government securities market consists of a limited number of types of securities, which include Government Treasury bills (up to 1 year) and State Treasury bonds (up to 2 years) issued by the Ministry of Finance of the Kyrgyz Republic, and this market also includes the notes of the National Bank of the Kyrgyz Republic (up to 28 days). The secondary government securities market does not exist, the exception is REPO operations of the National Bank carried out with the aim of managing the liquidity of the banking system. The volume of the government securities market issued by the Ministry of Finance of the Kyrgyz Republic is 8.9 billion soms (3% to GDP) on the end of 2012.

The corporate securities market includes debt securities (bonds) and equities².

Among the main problems, hindering the development of monetary policy, is the informal sector of the economy. In the Kyrgyz Republic the number of companies operating in the shadow economy has declined. However, the number of companies that underestimate the reported revenue increased, depriving the economy of substantial amount of capital. The share of individual entrepreneurs that underestimate their income has become 19%, the share of hidden income among the individual entrepreneurs has become 37%. A powerful shadow economy develops and thrives where conditions permit. To such conditions we usually refer the presence of weak legal framework and weak legal compliance³.

In fighting against informal sector, the National Bank should be aimed on the reduction of money in circulation outside the bank. The graph below shows that from 2007 to 2014, the money outside banks tend to increase.

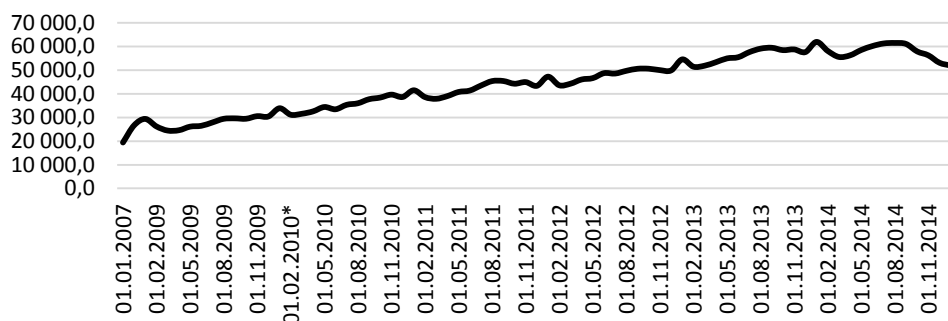


Fig. 1. The dynamics of the money outside the banks⁴

¹ International Banking Council, Current trends and expected perspectives of development of national banking sectors.

² The national Institute for strategic studies of the Kyrgyz Republic, Assessment of the conditions for conversion the financial system of the Kyrgyz Republic to international financial center.

³ The project of IFC, The improvement of investment climate in the Kyrgyz Republic.

⁴ NBKR. Osnovnye indikator Bsnkovskogo sektora. [Electronic resource]. URL: <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1482&lang=KGZ/> (date of access: 01.05.2016).

The more cash payments are involved in transactions, the more it contributes to the formation of the shadow economy. In contrast, the more non-cash payments are involved in transactions, the less shadow economy becomes. For example, in 2011 in the developed countries (Germany, UK) the level of non-cash payments per capita was in the range of 200 – 350 payments per year, and the level of shadow economy was estimated below 15% of GDP. In the developing countries (Bulgaria, Romania) the level of non-cash payments per capita was less than 50 payments per year, and the level of shadow economy exceeded 25 – 30% of GDP¹.

Another issue that requires attention is the dominance of fiscal policy. Fiscal policy certainly has an impact on the conduct of monetary policy of the National Bank. To assess fiscal policy the fiscal impulse was used.

This indicator allows to assess the impact of fiscal policy on aggregate demand. The fiscal impulse is positive when the fiscal policy is expansionary and negative when the policy is restricted. In the Kyrgyz Republic for 2004-2010 the fiscal impulse amounted to 7.2% of GDP, indicating that fiscal policy was soft, and this contributed to the growth of aggregate demand.

In 2007 and in 2009, the fiscal impulse was positive. In these years, there was an increase in inflation, one cause of which was the fiscal policy. This occurs because tax revenues could not cover budget expenditures. The slowdown in business activity in the country, the reduction of volumes of import and the changes in the framework of the adoption of the new Tax code (reduction in VAT rate, the reduced rate of sales tax, temporary moratorium on real estate tax) contributed to decrease in tax revenues (Kerimkulova, 2011)².

To influence on the economy through fiscal policy would be possible if there were not the high level of debt in the expenditure of the state budget. Stimulating the economy by increasing deficit could lead to a decline in economic activity due to rising interest rates and inflation.

Another important problem that requires immediate solution is the degree of independence of the National Bank. While legislation stipulates a high degree of de jure independence of the National bank, de facto independence is hampered by frequent government statements and judicial actions. The Kyrgyz government affects the policies and decisions of the National Bank.

To sum up, there are many problems that affect the efficient conduct of monetary policy of the Kyrgyz Republic. However, the measures of monetary policy intensify many of the problems. As it was proven, the reduction in the money supply only exacerbates inflation, which in turn has a negative impact on the economy. This problem requires a radical solution.

Conclusion and Recommendations

In conclusion, we summarize all the problems faced by the National Bank in implementation the monetary policy:

- High dollarization, which limits the control of the Central Bank over the monetary aggregates and distorts the relationship between the money supply and inflation. It increases the dependence of the real economy on exchange rate. Also because of the high degree of dollarization, the discount rate does not have impact on interest rates in national currency, which was confirmed by the correlation coefficient (0.02).

- The narrowness of the financial sector;
- Low competition in the banking sector;
- Poorly developed interbank market, money market and stock market;
- Informal sector;
- The dominance of fiscal policy;

¹ Panov G.S., Valetdinova E.N. Limitation of cash circulation in the fight against the shadow economy, p. 147. Moscow State Institute of international Relations. Moscow, 2012.

² Kerimkulova G. Fiscal aspects in the conduct of monetary policy in the Kyrgyz Republic. P. 15. Scientific paper of NBKR. Bishkek, 2011.

- The degree of Central Bank independence.

Taking into account the results of econometric model, international experience and the recommendations of the IMF, the National Bank can improve the monetary policy due to the implementation of the following procedures.

- NBKR should aim at ensuring not only price stability but also economic growth.
- According to the analysis, the increase in the volume of credits by 1 unit leads to the increase in the economic growth by 1.6. However, the lending channel is limited because of low level of lending by commercial banks.
- It is necessary to increase the efficiency of the transmission channel of interest rates by improving the relationship between monetary policy instruments and lending interest rates of commercial banks. It can be carried out through activation of discount rate¹.
- Development of secondary financial market can help to reduce the degree of dollarization.
- To preserve the independence of the National Bank in the choice of goals and the selection of tools.
- It is necessary to explore ways to increase public confidence in the banking system. -To improve financial literacy that will contribute to the development of financial market -To set up an expert group to monitor the conduct of monetary policy.

Taking into account all the methods suggested to overcome the barriers that hamper effective implementation of monetary policy, the priority is given to the promotion of the economic activity of the country.

We have listed all of the problems that face the National Bank. These problems include dollarization, informal sector, underdeveloped financial sector. Econometric model demonstrated that these problems are intensified by the current monetary policy of the National Bank. In other words, the National Bank through its policy contributes to the development of these problems and these problems than distort and hamper monetary policy of the National Bank. If the National Bank does not begin to pursue the aim of stimulating the economy, it never achieves long-term effect in lowering inflation and it also exacerbates all of the problems that has the economy of the Kyrgyz Republic nowadays.

References

1. *Atabaev N.* The impact of monetary policy on the economic development of the Kyrgyz Republic. Bishkek, 2013.
2. *Nurlan Atabaev and Junus Ganiyev.* VAR Analysis of the Monetary Transmission Mechanism in Kyrgyzstan. Eurasian Journal of Business and Economics, 2013. 6 (11). P. 121-134.
3. *Nurbek Jenish.* On the Possibility of Inflation Targeting in Kyrgyzstan. University of Central Asia, 2012.
4. *Nodir Ataev.* Challenges of Monetary and Exchange Rate Policy in Countries with New Currencies: The Case of Kyrgyzstan. Central European University, 2012.
5. *Ercan Ekmekçioğlu.* Assessment of Monetary Policy in the Kyrgyz Republic. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2012.
6. *Ismail O. Fasanya.* Does Monetary polict influence economic growth in Nigeria? Asian Economic and Financial Review, 2013.
7. *Irina Mădălina Doroftei, Cristian Păun.* The Choice of Monetary Policy and Its Relevance for Economic Performance: Empirical Evidence from a Global Perspective. Romania Journal of Political Science, 2013.
8. *Zhumadilov E. and Kozubekov A.* The Analysis of the relationship between the dynamics of inflation and economic growth in Kyrgyzstan, Scientific paper of NBKR. Bishkek, 2013.

¹ Nurlan Atabaev. The Impact of monetary policy on the economic development of the Kyrgyz Republic, P. 13-14. Bishkek, 2014.

9. Jolamanova M. T. Monetary control. Tutorial / M. T. Jolamanova, Almaty, 2014. P. 22.
10. Sonicov V.I. Keynesian economic theory, Ugra State University. Khanty-Mansiysk, 2010.
11. Ilyashenko V.V. Monetarist theory and inflation in Russia, Ural State Economic University, Ekaterinburg, 2013.
12. Drobyshevsky S., Kozlovskaya A. Comparative analysis of monetary policy in transition economies. Moscow, 2003.
13. Kerimkulova G. Fiscal aspects in the conduct of monetary policy in the Kyrgyz Republic, Scientific paper of NBKR. Bishkek, 2011.
14. Ponomarenko S. The financial sector and the costs of inflation in the countries with economies in transition, Scientific papers No. 83R. Moscow, 2004.
15. NBKR. Osnovnye indicatory Bsnkovskogo sektora [Main indicators of Banking Sector]. [Electronic resource]. URL: <http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=1482&lang=KGZ> (date of access: 01.05.2016).
16. NBKR. Monetary Statistics, Banking Statistica and External sector statistics. [Electronic resource]. URL: <http://www.nbkr.kg/index.jsp?lang=RUS/> (date of access: 01.05.2016).

FINANCIAL MANAGEMENT OF RUSSIAN ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Buryy D.A. (Russian Federation) Email: Buryy223@scientifictext.ru

Buryy Dmitry Alekseevich – Student,
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW,
NORTHERN (ARCTIC) FEDERAL UNIVERSITY, ARKHANGELSK

Abstract: *this article describes issues related to the understanding of various aspects of financial management of Russian enterprises in modern conditions. By using our experience and the experience of other scientists, it reveals the essence of both general and private understanding of financial management in the modern world. By using its own experience and that of other scientists, it reveals the essence of both general and private understanding of financial management in the modern world. The author believes that the company should take into account the level of its current state, distinguished as one of the key financial management problems during the crisis questions the financial recovery of enterprises.*

Keywords: *enterprise finance, financial management, financial management.*

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бурый Д.А. (Российская Федерация)

Бурый Дмитрий Алексеевич – студент,
Высшая школа экономики, управления и права,
Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск

Аннотация: *в данной статье рассматриваются вопросы, связанные с пониманием различных аспектов финансового менеджмента российских предприятий в современных условиях. Автор, используя свой опыт и опыт других ученых, выявляет сущность как общего, так и частного понимания управления финансами в современных условиях. По мнению автора, на предприятии следует учитывать уровень его текущего состояния, различающиеся в качестве одной из ключевых проблем финансового управления в период кризиса вопросы финансового оздоровления предприятия.*

Ключевые слова: финансы предприятия, управление финансами, финансовый менеджмент.

Начать изучение термина «финансы предприятия» целесообразно с уточнения более общего термина - «финансы». И.Я. Лукасевич [4] определяет финансы как специфическую сферу экономических отношений, связанных с формированием, распределением и использованием фондов денежных средств. При этом также отмечается, что финансы обязательно сопровождаются движением денежных средств. Идет ли речь о распределении прибыли и формировании фондов внутрихозяйственного назначения на предприятиях, о перечислении налоговых платежей в доходы государственного бюджета, или о внесении средств во внебюджетные или благотворительные фонды - во всех этих и подобных им финансовых операциях происходит движение денежных средств.

Согласно терминологии П.А. Левчаева, А.Ф. Полякова и С.С. Артемьевой [3], финансы предприятий – это совокупность объективно обусловленных экономических отношений предприятий, имеющих распределительный характер, денежную форму выражения и материализуемых в доходах, поступлениях, накоплениях, формируемых в распоряжении субъектов хозяйствования для целей обеспечения производственной деятельности.

Следует отметить, что среди двух приведенных терминов - финансов в целом и финансов предприятия в частности - есть логическая связь. Корпоративные финансы являются основой финансовой системы государства, поскольку они являются основным звеном в экономической системе страны. То есть логично предположить, что финансы предприятия - это частное проявление финансов на микроуровне - на уровне отдельных предприятий.

Если говорить о тенденциях в развитии научных взглядов по вопросу о финансовом управлении предприятиями, в настоящее время одной из наиболее актуальных проблем является проблема «оздоровления» финансов российских предприятий.

А.А. Хомякова [5] в процессе анализа сущности финансового оздоровления отмечает, что общим недостатком существующих определений финансового оздоровления является концентрация внимания только на восстановление платежеспособности предприятия, которое, по мнению автора, является целью лишь начального этапа оздоровления предприятия, что позволяет предотвратить развитие банкротства предприятия. В то же время, финансовое оздоровление предприятия предполагает создание условий для стабильного обеспечения его платежеспособности и финансовой устойчивости. Необходимая основа для поддержания долгосрочной финансовой состоятельности предприятия создает только максимально эффективное использование его активов, что позволяет более полно реализовать потенциал предприятия.

Т.С. Апушова [1] определяет финансовое оздоровление путем разработки и реализации комплекса мер и реформ, которые способствуют достижению финансовой устойчивости предприятий, находящихся в кризисном состоянии, вызванном рисками, связанных с негативным воздействием факторов внешней и внутренней среды, такие как продолжительная оборачиваемость капитала, длительный производственный цикл, неэффективное государственное регулирование. Подход автора также рассматривает более широкие процессы финансового оздоровления, а не только связанные с укреплением позиции платежеспособности компании. Ожидается, что финансовое оздоровление напрямую связано с процессами оптимизации производственного цикла, а также установлением более тесных контактов с коллегами и укрепление отношений внутри предприятия.

Г.И. Купцов [2] также отмечает, что формирование стратегии финансового оздоровления проходит несколько этапов. Отправной точкой является определение конкретных причин кризисного состояния предприятия.

Диагностика основных причин кризиса ведется по основным функциональным направлениям: производство, маркетинг, продукция, организация и управление, и финансов. Анализ и оценка каждой области осуществляется через призму влияния на финансовое состояние предприятия. Следующим шагом является процесс планирования, который включает в себя планирование целей, средства их достижения, ресурсного обеспечения и системы контроля. На этом этапе разрабатывается концепция выхода из кризиса, определяются приоритетные направления антикризисной деятельности. Третий этап включает в себя фактическую разработку плана финансового оздоровления, основанный на подготовленной антикризисной концепции. План финансового оздоровления является основным документом процедуры внешнего управления, формализует мероприятия по обеспечению восстановления после кризиса и стабилизации финансового состояния. Наилучшие результаты в данном направлении возможны только при наличии комплексного подхода, охватывающего не только финансовый сектор предприятия, но и маркетинговые инструменты, процессы реструктуризации и повышения эффективности производства.

Список литературы / References

1. *Анушова Т.С.* Финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Элиста, 2008.
2. *Купцов Г.И.* Реструктуризация как инструмент финансового оздоровления предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2006.
3. *Левчаев П.А., Поляков А.Ф., Артемьева С.С.* Финансы предприятий национальной экономики: учеб. пособие. М., 2006.
4. *Лукасевич И.Я.* Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010.
5. *Хомякова А.А.* Финансовое оздоровление предприятий: критерий, стратегия, методы: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Иваново, 2007.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

ANALYSIS OF FINANCIAL RESOURCES

Lastochkina V.B. (Russian Federation)

Email: Lastochkina223@scientifictext.ru

Lastochkina Valentina Borisovna – Candidate for a master's,
FACULTY IN ECONOMICS,
CHUVASH STATE UNIVERSITY, CHEBOKSARY

Abstract: in this article the enterprise funds are analyzed directly and indirectly on the base of enterprise's reports. Necessary data is taken from the accounting records: "Balance sheet" and "Funds statement. The results of the analysis are used to control the products sells proceeds, to make the conclusions concerning sufficiency of a money for payments according to financial liabilities, also to control solvency of the organization and to give the opportunity for the development of allocation policy and better use of profit.

Keywords: enterprise funds analysis, direct method, indirect method, solvency.

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Ласточкина В.Б. (Российская Федерация)

Ласточкина Валентина Борисовна – магистрант,
экономический факультет,
Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, г. Чебоксары

Аннотация: в данной работе проводится анализ денежных средств предприятия двумя методами: прямым и косвенным, на примере действующего предприятия. Необходимые данные берутся из форм бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерского баланса» и «Отчета о движении денежных средств». Данные анализа используются для контроля за процессом формирования выручки от продажи продукции и выводов относительно достаточности денежных средств для платежей по финансовым обязательствам, а также помогают контролировать платежеспособность организации и предоставляют возможность более обоснованно подойти к разработке политики распределения и использования прибыли.

Ключевые слова: анализ денежных средств, прямой метод, косвенный метод, платежеспособность.

В условиях рыночной экономики анализ денежных потоков предприятия является одним из инструментов обеспечения его успешной хозяйственной деятельности. Данное направление анализа помогает оценить финансовое состояние и платежеспособность предприятия, появляется возможность более объективно охарактеризовать ликвидность предприятия в условиях инфляции, более точно определить движение денежных средств по видам деятельности предприятия. Кроме того, от сбалансированности денежных потоков зависят эффективность и прибыльность хозяйственной деятельности предприятия [3, с. 23].

Необходимость проведение анализа денежных потоков заключается в ограниченности денежных ресурсов на предприятии и обуславливается целью повышения уровня эффективности организации денежных потоков. Все указанное обуславливает актуальность исследования существующих методов и методик анализа денежных потоков.

Целью работы является рассмотрение методических подходов к анализу денежных потоков предприятия.

Анализ литературных источников показал, что на основе использования отчета о движении денежных средств и других форм финансовой отчетности для исследования денежных потоков могут быть использованы следующие методы: прямой и косвенный.

Прямой метод расчета основан на отражении итогов операций (оборотов) по счетам денежных средств за период. При этом операции группируются по трем видам деятельности:

- текущая (основная) деятельность - получение выручки от реализации, авансы, уплата по счетам поставщиков, получение краткосрочных кредитов и займов, выплата заработной платы, расчеты с бюджетом, выплаченные/полученные проценты по кредитам и займам;

- инвестиционная деятельность - движение средств, связанных с приобретением или реализацией основных средств и нематериальных активов;

- финансовая деятельность - получение долгосрочных кредитов и займов, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, погашение задолженности по полученным ранее кредитам, выплата дивидендов [5, с. 36].

Необходимые данные берутся из форм бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерского баланса» и «Отчета о движении денежных средств».

Расчет денежного потока прямым методом дает возможность оценивать платежеспособность предприятия, а также осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств. В России прямой метод положен в основу формы «Отчета о движении денежных средств». При этом превышение поступлений над выплатами как по предприятию в целом, так и по видам деятельности означает приток средств, а превышение выплат над поступлениями – их отток. Рассмотрим форму аналитического отчета о движении денежных средств прямым методом, которая представлена в таблице 1, составленную на основе данных АО «Бормонтаж».

По результатам анализа можно сделать вывод, что предприятие ухудшило свою платежеспособность по сравнению с предыдущим годом: в отчетном периоде получен отток денежных средств в размере 1231 тыс. руб., что на 1040 тыс. руб. больше, чем в предыдущем году. Это увеличение было вызвано снижением поступления денежных средств от текущей и финансовой деятельности, в результате инвестиционной и финансовой деятельности предприятие получило приток денежных средств.

Анализ денежных средств показал, что в отчетном периоде предприятие получило отток денежных средств от текущей деятельности в размере -6484 тыс. руб., тогда как в предыдущем году был отток денежных средств по текущей деятельности -2882 тыс. руб. От финансовой деятельности в отчетном периоде приток составил 3650 тыс. руб. По инвестиционной деятельности приток денежных средств в отчетном периоде составил 1603 тыс. руб.

Главным образом отток денежных средств, от текущей деятельности, произошел за счет снижения выручки от продажи продукции. Выручка в отчетном периоде по сравнению с предыдущим увеличилась с 111857 тыс. руб. на 38392 тыс. руб. и составила 73465 тыс. руб. В предыдущем году недостаток денежных средств был компенсирован за счет привлечения финансовых средств на заемной основе (105800 тыс. руб.), в отчетном периоде также привлекались заемные средства в размере 61300 тыс. руб., однако основная их часть была погашена. В предыдущем периоде полученные кредиты и займы были погашены на 100%, в текущем периоде лишь на 76,9%, что свидетельствует об увеличении кредиторской задолженности, а, следовательно, и о неустойчивости финансового положения предприятия.

Таблица 1. Отчет о движении денежных средств

№№ п/п	Показатель	Отчетный год 2015	Предыдущий год 2014
1	Текущая деятельность		
1.1.	Поступило:	85033	243027
	Выручка от продажи продукции	80127	146805
	Прочие поступления	4906	96174
	Итого	85033	243027
1.2.	Направлено:	91517	245909
	на оплату материалов, товаров и услуг и т. д.	23293	38797
	на выплату заработной платы	38314	57876
	на оплату налогов и сборов	15851	24633
	на прочие расходы	14059	124603
	Итого	1160	134490
	Итого: приток(+)/отток(-) денежных средств по текущей деятельности	91517 -6484	245909 -2882
2	Инвестиционная деятельность		
2.1	Поступило:	1635	3132
	Выручка от продажи основных средств	1480	1929
	От продажи акций	155	894
	Итого	1635	3132
2.2	Направлено:		
	На приобретение основных средств	32	349
	На приобретение ценных бумаг	32	349
	Итого	32	349
	Итого: приток(+)/отток(-) денежных средств по инвестиционной деятельности	32 1603	349 2783
3	Финансовая деятельность		
3.1.	Поступило:	61360	106013
	Полученные кредиты и займы	61300	105800
	Прочие поступления	60	213
	Итого:	61360	106013
3.2.	Направлено:		
	Возврат ранее полученных кредитов	57710	106105
	Прочие платежи	56600	105800
	Итого	1110	305
	Итого: приток(+)/отток(-) денежных средств по финансовой деятельности	57710 3650	106105 -92
4	Общее изменение денежных средств за анализируемый период	-1231	-191

В долгосрочной перспективе прямой метод расчета величины денежных потоков дает возможность оценить уровень ликвидности активов. В оперативном управлении финансами прямой метод может использоваться для контроля за процессом формирования выручки от продажи продукции (товаров, услуг) и выводов относительно достаточности денежных средств для платежей по финансовым обязательствам.

Недостатком этого метода является невозможность учесть взаимосвязи полученного финансового результата (прибыли) и изменения абсолютного размера денежных средств предприятия.

Косвенный метод предпочтителен с аналитической точки зрения, так как позволяет определить взаимосвязь полученной прибыли с изменением величины денежных средств. Расчет денежных потоков данным методом ведется от показателя чистой прибыли с необходимыми его корректировками в статьях, не отражающих движение реальных денег по соответствующим счетам.

Для устранения расхождений в формировании чистого финансового результата и чистого денежного потока производятся корректировки чистой прибыли или убытка с учетом:

- изменений в запасах, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложениях, краткосрочных обязательствах, исключая займы и кредиты, в течение периода;
- не денежных статей: амортизация внеоборотных активов; курсовые разницы; прибыль (убыток) прошлых лет, выявленная в отчетном периоде и другое;
- иных статей, которые должны найти отражение в инвестиционной и финансовой деятельности [7, с. 56].

В методических целях можно выделить определенную последовательность осуществления таких корректировок.

На первом этапе устраняется влияние на чистый финансовый результат операций не денежного характера. Например, выбытие объектов основных средств и нематериальных активов вызывает учетный убыток в размере их остаточной стоимости. Вполне понятно, что никакого воздействия на величину денежных средств операции списания с баланса остаточной стоимости имущества не оказывают, поскольку связанный с ними отток средств произошел значительно раньше – в момент его приобретения. Следовательно, сумма убытка в размере недоамортизированной стоимости должна быть добавлена к величине чистой прибыли.

На втором этапе корректировочные процедуры выполняются с учетом изменений в статьях оборотных активов и краткосрочных обязательств. Цель проведения корректировок состоит в том, чтобы показать, за счет каких статей оборотных активов и краткосрочных обязательств произошло изменение суммы денежных средств в конце отчетного периода по сравнению с его началом. Увеличение статей оборотных активов характеризуется использованием средств и, следовательно, расценивается как отток денежных средств. Уменьшение статей оборотных активов характеризуется высвобождением средств и расценивается как приток денежных средств.

Для расчета изменений по статьям оборотных активов и краткосрочных обязательств используется вспомогательная таблица 2.

Таблица 2. Сведения об изменении статей собственного капитала, тыс. руб.

Статьи баланса	На начало периода	На конец периода	Изменения: увеличение (+), уменьшение (-)
Производственные запасы	46700	46570	-130
Незавершенное производство			
Расходы будущих периодов	43	20	-23
Готовая продукция			
Дебиторская задолженность	53471	41655	-11816
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-
Денежные средства	1641	410	-1231
Краткосрочные займы и кредиты	4	4714	4700
Расчеты с кредиторами	2644	9257	6613
Расчеты с персоналом	3126	2822	-304
Расчеты с внебюджетными фондами	1434	1324	-110
Расчеты с бюджетом	4374	2897	-1477
Расчеты с прочими кредиторами	149	226	77
Доходы будущих периодов	-	-	-
Авансы, полученные от покупателей и заказчиков	40791	38411	-2380

Обобщающая информация о движении денежных средств косвенным методом на анализируемом предприятии приведена в таблице 3.

Таблица 3. Анализ движения денежных средств (косвенный метод), тыс. руб.

Показатели	
<i>Текущая деятельность</i>	
Чистая прибыль	-20985
Начисленная амортизация	4427
Результата от выбытия основных средств	-4314
Доходы от участия в других организациях	
Изменение производственных запасов (плюс НДС по приобретенным ценностям)	130
Изменение объема незавершенного производства	-
Изменение расходов будущих периодов	23
Изменение объема готовой продукции	-
Изменение дебиторской задолженности	11816
Изменение кредиторской задолженности	2419
Краткосрочные вложения	-
Изменения доходов будущих периодов	-
<i>Итого денежных средств от текущей деятельности</i>	-6484
<i>Инвестиционная деятельность</i>	
Поступления	1635
Платежи	32
<i>Итого денежных средств от инвестиционной деятельности</i>	1603
<i>Финансовая деятельность</i>	
Приток	61360
кредиты и займы	61300
Отток	57710
возврат кредитов	56600
<i>Итого денежных средств от финансовой деятельности</i>	3650
Изменения денежных средств	-1231

Составленный отчет о движении денежных средств позволяет сделать следующие выводы. Из таблицы видно, что произошло уменьшение статей оборотных активов, что характеризует высвобождение средств и расценивается как приток денежных средств. Так же произошло увеличение статей краткосрочных обязательств, что тоже характеризует приток денежных средств. В результате уменьшения дебиторской (11816 тыс. руб.) и увеличения кредиторской задолженности (2419 тыс. руб.) произошел приток денежных средств, что повлияло на изменение финансового результата организации. Общее изменение денежных средств осталось неизменным -1231 тыс. руб.

Данные таблиц содержат информацию, в которой заинтересованы как руководство, так и его акционеры (инвесторы). С ее помощью можно контролировать текущую платежеспособность, принимать оперативные решения по ее стабилизации, оценивать возможность дополнительных инвестиций. Кредиторы могут составить заключение о достаточности средств у предприятия и его способности генерировать денежные средства, необходимые для платежей. Акционеры (инвесторы), располагая информацией о движении денежных потоков на предприятии, имеют возможность более обоснованно подойти к разработке политики распределения и использования прибыли.

Таким образом, проведенное исследование позволило обобщить существующие методические подходы к проведению анализа денежных потоков предприятия, и охарактеризовать их содержательные аспекты.

Указанные методические подходы, целесообразно использовать в дальнейших исследованиях для проведения оценки и анализа денежных потоков субъектов хозяйствования и разработки эффективных решений в области управления денежными потоками.

Список литературы / References

1. Алиев И.И. Экономика труда: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2013. 67 с. (Серия: Бакалавр. Базовый курс).
2. Базылев Н.И. Экономическая теория. М.: ИНФРА-М., 2015. 662 с.
3. Басовский Л.Е. Экономическая теория: учебник. М.: ИНФРА-М., 2013. 224 с.
4. Вечканов Г.С. Макроэкономика. СПб.: Питер, 2012. 464 с.
5. Гайсин Р.С. Экономическая теория: учебник / Под ред. Р.С. Гайсина. М.: НИЦ ИНФРА-М., 2013.
6. Гродский В.С. Экономикс: учебное пособие для бакалавров. М.: ИНФРА-М., 2013. 220 с.
7. Гукасян Г.М. Экономическая теория: учебник и практикум. М.: Изд-во Юрайт, 2013. 573 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

THE FORECAST OF THE EXPECTED RESULTS OF THE INVESTMENT PROJECT

Abdykerova G.Zh. (Republic of Kazakhstan)

Email: Abdykerova223@scientifictext.ru

*Abdykerova Gizat Zhanarbekovna - PhD in Engineering, senior teacher,
DEPARTMENT OF THE ACCOUNT AND AUDIT,
S. SEIFULLIN KAZAKH AGROTECHNICAL UNIVERSITY,
ASTANA, REPUBLIC OF KAZAKHSTAN*

Abstract: in article approach to assessment of the innovative project at each stage of lifecycle of the innovative project is provided. Content of efficiency of innovative activities is this. The decision making model on management of the innovative project is provided. Indicators of assessment of a commercial budget ffektivnost of the innovative project are analysed. Approach to an efficiency evaluation and risk of any investment project at different stages of its development and implementation is also provided: in case of development of the investment offer, in case of development of reasons for investments, in case of development of the feasibility study, during implementation, in case of project completion.

Keywords: innovative project, project lifecycle, risk, project efficiency evaluation.

ПРОГНОЗ ОЖИДАЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Абдыкерова Г.Ж. (Республика Казахстан)

*Абдыкерова Гизат Жанарбековна – кандидат технических наук, старший преподаватель,
кафедра учета и аудита,
Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г. Астана, Республика Казахстан*

Аннотация: в статье представлен подход к оценке инновационного проекта на каждом этапе жизненного цикла инновационного проекта. Дано содержание эффективности инновационной деятельности. Представлена модель принятия решений по управлению инновационным проектом. Проанализированы показатели оценки коммерческой бюджетной ффективности инновационного проекта. Также представлен подход к оценке эффективности и риска любого инвестиционного проекта на разных стадиях его разработки и реализации: при разработке инвестиционного предложения, при разработке обоснования инвестиций, при разработке ТЭО, в ходе осуществления, при завершении проекта.

Ключевые слова: инновационный проект, жизненный цикл проекта, риск, оценка эффективности проекта.

Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования называют жизненным циклом инновационного проекта [1].

Инновация в своей основе характеризуется альтернативностью, неопределенностью и многовариантностью на всех стадиях. Отсюда сложность прогнозирования инноваций. Это связано с оценкой интегрального показателя качества, будущей конкурентоспособности, с рыночной адаптацией. Если после отбора долгосрочного

инвестиционного проекта осуществляется лишь одно-единственное решение (которое и следует реализовать), то инновационный проект требует новой переоценки и пересмотра на всех стадиях жизненного цикла проекта [2].

Для учёта риска и неопределённости условий реализации проекта рассчитываются показатели ожидаемого интегрального эффекта (экономического эффекта - на уровне народного хозяйства, коммерческого эффекта - на уровне организации) [3].

$$\mathcal{E}_{ож} = \sum \mathcal{E}_i \times P_i, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{ож}$ - ожидаемый экономический эффект проекта;
 $\mathcal{E}_i$ - интегральный эффект при i-м условии реализации;
 P_i - вероятность реализации проекта;

$$\mathcal{E}_{ож} = h \times \mathcal{E}_{\max} + (1 - h) \times \mathcal{E}_{\min}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\max}$, $\mathcal{E}_{\min}$ - наибольшее и наименьшее из математических ожиданий интегрального эффекта по допустимым вероятностным распределениям;

h - норматив для учёта неопределённости эффекта (0,3).

Оценка эффективности инноваций проводится по направлениям инновационной деятельности предприятия. Эффект инновационной деятельности включает научный, научно-технический, экономический и социальный эффекты. Эти эффекты могут характеризовать результаты инновационной деятельности отдельно или совместно по определённым критериям и показателям [4]. Для различных этапов инновационного процесса может быть предложена схема учёта затрат и эффектов (табл. 1).

Таблица 1. Эффективность инновационного проекта

Научный цикл исследование/разра- ботка	Затра- ты $Z_{нд}$	Эффективность инновационного проекта						
		$\mathcal{E}_э$			$\mathcal{E}_н$	$\mathcal{E}_{нт}$	$\mathcal{E}_т$	$\mathcal{E}_с$
		$\mathcal{E}_н$	$\mathcal{E}_о$	$\mathcal{E}_ф$				
Фундаментальные исследования (ФИ)	+	+			+			+
Прикладные исследования (ПИ)	+	+	+		+	+		+
Опытно- конструкторские работы (ОКР)	+		+	+		+	+	+

Примечание: $Z_{нд}$ – затраты на научную деятельность; $\mathcal{E}_э$ – экономический эффект; $\mathcal{E}_н$ – экономический эффект; $\mathcal{E}_о$ – ожидаемый эффект; $\mathcal{E}_ф$ – фактический эффект; $\mathcal{E}_н$ – научный эффект; $\mathcal{E}_{нт}$ – научно-технический эффект; $\mathcal{E}_т$ – технический эффект; $\mathcal{E}_с$ – социальный эффект.

Размер эффекта от реализации нововведений определяется ожидаемым экономическим эффектом. Экономическая ценность (стоимость) нововведений для покупателя определяется ожидаемой (прогнозируемой) полезностью. Стоимость нововведений для продавца определяется ожидаемой выгодой от продажи нововведений.

Размер эффекта от реализации инноваций непосредственно определяется их ожидаемой эффективностью, проявляющейся: а) в продуктовом смысле (улучшение качества и рост товарных ассортиментов); б) в технологической смысле (рост производительности труда и улучшение его условий); в) в функциональном смысле (рост эффективности управления); г) в социальном смысле (улучшение качества жизни) [4].

Экономическая эффективность инновационного проекта связана с проблемой комплексной оценки эффективности капитальных вложений, поскольку проект рассматривается как объект инвестирования. Для оценки эффективности инвестиций

используется критериальный подход. В основу подхода заложен критерий рациональности инвестиций: экономический, экологический и социальный [3].

Экономическая эффективность по отдельным инновационным проектам рассчитывается по формуле (3):

$$\mathfrak{E}_n = \frac{\Delta\Pi}{\Delta K_{\text{в}}}, \quad (3)$$

где $\Delta\Pi$ - прирост прибыли по проекту;

$\Delta K_{\text{в}}$ — капитальные вложения, вызвавшие прирост прибыли.

Социальным эффектом называется результат, способствующий удовлетворению потребностей человека и общества, не получающих, как правило, стоимостной оценки (улучшение здоровья, удовлетворение эстетических запросов и т. д.).

В основе оценки социальной эффективности лежит количество рабочих мест по проекту, скорректированное с учетом ситуации на рынке труда в муниципальном образовании, где реализуется проект.

Коэффициент социальной эффективности рассчитывается по формуле (4):

$$K_{\text{сэ}} = N_{\text{рм}} \cdot (K_{\text{б}} + K_{\text{зп}}), \quad (4)$$

где $K_{\text{сэ}}$ — коэффициент социальной эффективности;

$N_{\text{рм}}$ — количество рабочих мест, создаваемых в результате проекта;

$K_{\text{б}}$ — коэффициент, характеризующий превышение уровня безработицы в муниципальном образовании, где реализуется проект, над средним по области уровнем безработицы;

$K_{\text{зп}}$ — коэффициент, характеризующий превышение уровня заработной платы по проекту над средним уровнем заработной платы.

Коэффициент, характеризующий превышение уровня безработицы в муниципальном образовании, где реализуется проект, над средним по области уровнем безработицы рассчитывается по формуле (5):

$$K_{\text{б}} = \frac{K_{\text{бмо}}}{K_{\text{бобл}}}, \quad (5)$$

где $K_{\text{бмо}}$ — уровень безработицы в муниципальном образовании, где реализуется проект;

$K_{\text{бобл}}$ — уровень безработицы в среднем по области.

Коэффициент, характеризующий превышение уровня заработной платы по проекту над средним уровнем заработной платы в муниципальном образовании, где реализуется проект, рассчитывается по формуле (6):

$$K_{\text{зп}} = \frac{K_{\text{зппр}}}{K_{\text{зпмо}}}, \quad (6)$$

где $K_{\text{зппр}}$ — уровень заработной платы по проекту;

$K_{\text{зпмо}}$ — средний уровень заработной платы в муниципальном образовании, где реализуется проект.

Научно-технический эффект имеет первую составляющую - научный эффект. Научный эффект рассматривается как результат научной деятельности (прирост научной информации). Уровень прироста научно-технической информации оценивается научно-техническим эффектом инновационной деятельности. Научный и научно-технический эффекты рассматриваются как потенциальный накопленный эффект. Для оценки результативности научных исследований используются библиометрические показатели (количество публикаций, ссылок, патентов). Данные показатели не отражают фактические результаты научных работ. Предложена формула, устанавливающая взаимосвязь производительности труда в народном хозяйстве и деятельностью научных работников (7).

$$\Delta Q = \Delta I \times T, \quad (7)$$

где ΔQ – прирост производительности труда в народном хозяйстве;

ΔI – прирост информации;

T – фактор интенсивности, характеризующий движение информации в обществе, её использование в материальном производстве.

Коммерческая эффективность инновационного проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. В качестве эффекта на i -м этапе проекта выступает поток реальных денег $\Phi(t)$ – разность между притоком $\Pi(t)$ и оттоком $O(t)$ денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта (8):

$$\Phi(t) = [\Pi_1(t) - O_1(t)] + [\Pi_2(t) - O_2(t)] = \Phi_i(t) + \Phi'(t), \quad (8)$$

Бюджетная эффективность - отражает влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы соответствующего бюджета. Бюджетный эффект (Bt) для t -го этапа проекта определяется как превышение доходов соответствующего бюджета (Dt) над расходами (Pt) в связи с осуществлением проекта (9):

$$B_t = D_t - P_t, \quad (9)$$

Интегральный бюджетный эффект $B_{\text{инт}}$ рассчитывается как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов (как превышение интегральных доходов бюджета ($D_{\text{инт}}$) над интегральными бюджетными расходами ($P_{\text{инт}}$) [3].

Коэффициент бюджетной эффективности рассчитывается по формуле:

$$K_{БЭ} = \sum_{i=1}^n \frac{ДБ_i - РБ_i}{(1 + Cm_i)^i}, \quad (10)$$

где $K_{БЭ}$ - коэффициент бюджетной эффективности;

$ДБ_i$ – поступления в консолидированный бюджет области от реализации проекта за период i ;

$РБ_i$ – средства, направляемые из бюджета области, на поддержку проекта в период i ;

Cm_i – ставка дисконтирования за период i .

В качестве ставки дисконтирования используется значение ставки рефинансирования, устанавливаемой Национальным Банком РК.

Показатели народнохозяйственной экономической эффективности определяют эффективность проекта, исходя из интересов народного хозяйства в целом, а также для регионов, отраслей, организаций, участвующих в реализации проекта.

Оценка эффективности и риска любого инвестиционного проекта может производиться на разных стадиях его разработки и реализации: при разработке инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс-оценка инвестиционного предложения), при разработке обоснования инвестиций, при разработке ТЭО, в ходе осуществления проекта (экономический мониторинг), при завершении проекта (апостериорная оценка, оценка фактической эффективности).

Принципы оценки эффективности проектов одинаковы на всех этапах. Оценка может различаться по видам рассматриваемой эффективности, по набору исходных данных и степени подробности их описания [1].

Расходование всех видов ресурсов на отдельных стадиях в ходе отработки проектов НИОКР при реализации инновационной процедуры, как правило, является неравномерным и зависит от характера работ. В случае необходимости сокращения времени реализации проекта НИОКР, требуются значительные дополнительные ресурсы всех видов, а в случае их отсутствия, НИОКР могут быть приостановлены и законсервированы на любой стадии проекта.

Таким образом, инновационные проекты с незавершенной стадией внедрения подвержены высокому риску, который из области минимального перемещается в область допустимого. В диапазоне «допустимый–критический» находятся проекты с незавершенной стадией НИОКР. Риск является критическим, если инновационный проект находится на стадии незавершенных научно-исследовательских, поисковых работ. Предприниматель с большой осторожностью подходит к финансированию подобных проектов, т.к. вероятность потерь в данной ситуации очень велика. Но, несмотря на повышенную степень неопределенности, инновационная сфера остается привлекательной для предпринимателей, которые ради высокой прибыли готовы идти на риск.

Список литературы / References

1. *Тычинский А.В.* Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. Таганрог: ТРТУ, 2006. 54 с.
2. *Валдайцев С.В.* Управление исследованиями, разработками и инновационными проектами / Мотовилов О.В., Молчанов Н.Н. и др.; С.-Пб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2004. 208 с.
3. *Бромвич М.* Анализ экономической эффективности капиталовложений / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. 432 с.
4. *Фатхудинов Р.А.* Инновационный менеджмент. Учебник, 2-е изд. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. 624 с.

THE IMPACT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON HOST ECONOMIES

Fomina L.B. (Russian Federation) Email: Fomina223@scientifictext.ru

*Fomina Linda Borisovna – Student,
INTERNATIONAL FINANCE FACULTY,
FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,
MOSCOW*

Abstract: the article describes the role of transnational corporations in the economic development of host countries, provides statistics, and with the help of correlation and regression analysis describes the nature of the influence of several factors on the financial result from the activities of transnational corporations. The result of the analysis revealed that among the considered factor variables the greatest influence on the formation of the net profit provides the amount of profit (loss) from the sales.

Keywords: multinational corporation, financial result, analysis, internationalization.

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН Фомина Л.Б. (Российская Федерация)

*Фомина Линда Борисовна - студент,
международный финансовый факультет,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье описывается роль транснациональных корпораций в развитии экономики принимающих стран, приводится статистика, а также с помощью корреляционно-регрессионного анализа описывается характер влияния ряда факторов на финансовый результат от деятельности транснациональной корпорации. Для проведения корреляционно-регрессионного анализа исходными данными послужили показатели годовой и квартальной бухгалтерской отчетности, транснациональной корпорации. В результате проведенного анализа выявлено, что среди рассмотренных факторных признаков наибольшее влияние на формирование чистой прибыли оказывает объем прибыли (убытка) от продаж.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, финансовый результат, анализ, интернационализация.

На сегодняшний день нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе, выступают основной силой, которая формирует современный и будущий облик мира. ТНК выступают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики.

Транснациональные компании, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, транснациональные корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы [6].

Количество транснациональных компаний (ТНК) значительно увеличилось с 1970 года. Тогда было зарегистрировано лишь 7000 подобных фирм. К концу 90-х их численность растет и их количество достигает 60000. Сейчас же в мире

насчитывается около 82000 ТНК, имеющих около 810000 филиалов в различных странах на всех континентах.

Из 500 самых мощных международных (транснациональных) компаний (ТНК) 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. Эти 500 самых мощных ТНК реализуют 95% фармацевтики, 80% всей производственной электроники и химии и 76% продукции машиностроения (производственная сфера).

Больше половины, а именно 60% международных компаний занято в сфере производства, 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

Международные (транснациональные) корпорации (ТНК) составляют половину крупнейших экономик мира, контролируют 50% мировой торговли и 67% внешней торговли.

По данным ЮНКТАД, в 2014 г. накопленный в мире объем ПИИ достиг 23 трлн долл., а контролируемые ими активы, включая задействованные в зарубежных филиалах активы местных партнеров, были еще больше и оценивались экспертами более чем в 86 трлн долл. [2]. Объем продаж иностранных филиалов ТНК составил примерно 26 трлн долл., объем произведенной этими филиалами добавленной стоимости превышал 9% мирового ВВП, а их экспорт оценивался в 7,5 млрд долл., составляя треть всей мировой торговли. В заграничных филиалах ТНК занято около 72 млн чел., что не слишком много — 2% экономически активного населения земного шара, поскольку ПИИ даже в трудоемких отраслях обычно представлены более высокопроизводительными предприятиями по сравнению с национальными компаниями-конкурентами.

При рассмотрении вклада ТНК в мировое хозяйство обычно подчеркивается их особое значение в трансфере знаний через обучение местного персонала и знакомство местных предпринимателей с новыми технологиями и методами управления. Для многих стран ПИИ представляют ценный источник капитала, который фактически не надо возвращать в отличие от заемных средств.

В конечном счете, ТНК активно участвуют в модернизации мировой экономики. Вместе с тем, в ряде менее развитых стран деятельность ТНК воспринимается неоднозначно, в т.ч. их негативное отношение к местной коррупции (хотя это не мешает иностранным инвесторам адаптироваться к ней), но особенно их практика трансфертных цен, в частности, занижения стоимости вывозимой продукции для экономии на экспортных пошлинах.

Таблица 1. Вывоз и объем накопленных вывезенных прямых иностранных инвестиций в мире

Страна	Накопленные странами их ПИИ за рубежом				Экспорт ПИИ в 2014 г.		Накопленные за рубежом ПИИ по отношению к ВВП стран-экспортеров ПИИ в 2014 г., %
	1990 г.		2014 г.				
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	
Весь мир	2091	100,0	23593	100,0	1391	100,0	33,6
ЕС-27 (включая взаимные ПИИ)	809	38,7	9837	41,7	323	23,2	58,8
Другие развитые страны	1138	54,4	8836	37,5	586	42,1	34,2
Прочие страны	144	6,9	4920	20,9	482	34,7	17,8

Таблица 2. Ввоз и объем накопленных ввезенных прямых иностранных инвестиций в мире

Страна	Накопленные в странах ПИИ из-за рубежа				Импорт ПИИ в 2014 г.		Накопленные ПИИ из-за рубежа по отношению к ВВП стран- импортеров ПИИ в 2014 г., %
	1990 г.		2014 г.				
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	
Весь мир	2079	100,0	22813	100,0	1351	100,0	32,2
ЕС-27 (включая взаимные ПИИ)	762	36,7	7805	34,2	259	19,2	46,6
Другие развитые	803	38,6	6415	28,1	302	22,4	24,8
Прочие страны	514	24,7	8593	37,7	790	58,5	30,4

Растущая интернационализация российского бизнеса ставит новые задачи для государственного регулирования ПИИ. Так, лишь к концу 2011 г. в России было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭСКАР), которое, однако, до сих пор не осуществляет активную поддержку российских ПИИ. До начала 2000-х гг. Россия не слишком активно заключала соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, а содержание подписываемых документов в основном касалось гарантий для иностранных ТНК в России. С 2002 г. Россия заключает двусторонние соглашения нового типа, более полно учитывающие интересы российских ТНК, причем их география заметно расширилась за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки. Однако до сих пор всеми ратифицированными соглашениями о поощрении ПИИ с участием России охвачено немногим более 60 государств. По-видимому, в этой сфере радикально ситуация может измениться лишь после присоединения страны к ОЭСР, а в целом для регулирования движения капитала в форме ПИИ в России необходимо существенное изменение соответствующего законодательства.

Для описания характера влияния факторов на финансовый результат от деятельности транснациональной корпорации используется корреляционно-регрессионный анализ [5, с. 94]. «Регрессионный анализ призван связать зависимую переменную с несколькими независимыми переменными» [1, с. 38].

Анализ факторов формирования финансового результата от деятельности проводится при помощи линейной функции:

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа исходными данными послужили показатели годовой и квартальной бухгалтерской отчетности, транснациональной корпорации.

В результате проведенного регрессионного анализа выявлено, что среди рассмотренных факторных признаков наибольшее влияние на формирование чистой прибыли оказывает объем прибыль (убытка) от продаж.

Расчет влияния факторных признаков на формирование финансового результата осуществлен на базе Microsoft Excel.

Для построения множественной регрессии необходимо осуществить отбор факторов: в модель включаются только те факторы, которые не мультиколлинеарны между собой [6, с. 235].

Анализ был проведен с применением многофакторного регрессионного уравнения типа:

$$Y = A_0 + A_1X_1 + A_2X_2, \quad (1)$$

где A_0 - свободный коэффициент;

A1, A2 - коэффициенты «чистой» регрессии.

С помощью функции «РЕГРЕССИЯ» получены числовые характеристики, представленные в Приложении 1, по которым можно судить о закономерности распределения ряда. Расчеты на Microsoft Excel по анализируемым наблюдениям позволили получить следующую многофакторную модель:

$$Y = 15949877,36 + 0,893365567 * X_1 - 15505032,74 * X_2 \quad (2)$$

Нормированный коэффициент множественной детерминации $R^2 = 0,907637037$, что говорит о высокой степени адекватности уравнения регрессии, то есть фактическая величина чистой прибыли на 91% определяется включенными в модель факторами.

Коэффициенты множественной регрессии показывают влияние факторных признаков на финансовый результат от основного вида деятельности в соответствующих единицах измерения каждого показателя.

Список литературы / References

1. Forbes. [Electronic resource]: The world's biggest public companies. URL: <http://www.forbes.com/global2000/> (date of access: 20.02.2017).
2. UNCTAD. [Электронный ресурс]: Доклад о мировых инвестициях 2013 г. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx/> (дата обращения: 20.02.2017).
3. ЮНКТАД. [Электронный ресурс]: Доклад о мировых инвестициях 2013 г. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf/ (дата обращения: 20.02.2017).
4. Ломакин В.К. Мировая экономика. Юнити-Дана, 2007.
5. Трегуб И.В. Прогнозирование экономических показателей – монография. М., 2009.
6. Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования основных показателей развития отраслей российской экономики. Вестник Московского Государственного университета леса – Лесной Вестник, 2014. № 4 (103). С. 231-236.

