

МОЛОДОЙ

Collected reprints
ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ®

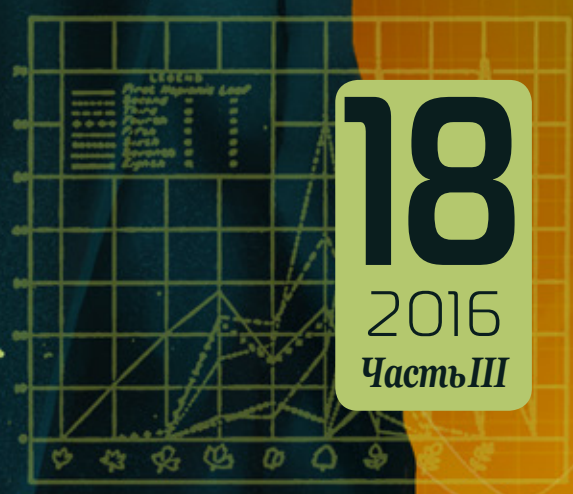
международный научный журнал

THE SIGNIFICANCE OF LATENT
CHARACTERS

SOME LATENT CHARACTERS
OF A WHITE BEAN



Harrison Shull



16+

18
2016
Часть III

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 18 (122) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хуснидин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Джордж Гаррисон Шелл (1874–1954) — американский генетик, издатель и редактор.

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

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

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

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

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

Международный редакционный совет:

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

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

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

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, *кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

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

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

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

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

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

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

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

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

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

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

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

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

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

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

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

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

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

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

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

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

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

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

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

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

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

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

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

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

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

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

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 15.10.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Абдулов Д. Н., Сафарова М. Б., Махмудов Б. Н.

Топливо-энергетический комплекс Республики Таджикистан как фактор развития экономики 211

Абрамян Г. А.

Риск-менеджмент в сфере личного финансового планирования как инструмент минимизации последствий кризисных явлений 216

Алешина Л. А., Заглада Т. П.

Проведение маркетинговых исследований в гостиничном сервисе (на примере гостиницы «Дейма», г. Калининград) 219

Алешина Л. А., Заглада Т. П.

Исследования организационной культуры предприятия 222

Андреева Г. С.

Экономическая надежность организации: подходы к определению 227

Батаев А. В.

Анализ динамики расходов российских банков на информационные технологии в период кризиса 230

Ваганова А. В.

Проблемы банковского кредитования населения на современном этапе 233

Вервишко И. С.

Роль решения в системе управления предприятием 235

Выборная Е. С.

Идеальное российское предприятие. Каким требованиям ВТО оно должно соответствовать 238

Громова С. В.

Проблемы организации внутреннего контроля на предприятии 240

Джумакулиева А. Э.

Корпоративная социальная ответственность.. 242

Дикий Е. А., Андреев С. Ю.

Инструменты и механизмы государственного управления эколого-экономическим развитием Краснодарского края 243

Дикий Е. А., Андреев С. Ю.

Совершенствование регионального управления развитием мусороперерабатывающей сферы деятельности в Краснодарском крае 246

Жукова Д. Ю., Погребняк М. И.

HR — аналитика как средство поддержки принятия управленческих решений 248

Ильясов М. М.

Проблемы и направления совершенствования бюджетной системы Российской Федерации .. 250

Ильясов М. М.

Собственные и регулирующие доходы государственного бюджета 253

Ильясов М. М.

Динамика доходов консолидированного бюджета Чеченской Республики (2006–2015 гг.) 255

Кабанова В. Ю., Копыльцова Е. А.

Акцизы на алкогольную продукцию 258

Калинина И. Ю.

Оценка реализации стратегии импортозамещения в современных условиях 260

Котова И. С.

Исследование трудовой мотивации персонала как основа формирования эффективной кадровой политики предприятия 264

Lopatkina E. A., Porozhnjak N. F. Alterglobalism as an alternative to the neoliberal model of globalization	267	Толонов Э. Н. Перспективы и возможности развития международного туризма в Кыргызской Республике	287
Магомедова П. Р. Управление рисками в стратегии формирования пассивов коммерческого банка	268	Толонов Э. Н. Туристический потенциал и проблемы развития туризма в Кыргызской Республике	290
Нагучев М. М., Спирина С. Г. Обратная сторона санкционной политики в сельском хозяйстве.....	270	Хакимова Л. И. Правовое регулирование деятельности филиалов страховых организаций	293
Насретдинова Э. С., Полянская А. А. Коммуникационная программа как инструмент снижения репутационных рисков компаний...	272	Хакимова Л. И. Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике	297
Ngo Cao Hoai Linh The Far East: Economic role and position for Russia in the Russia's integration context in the Asia-Pacific Region.....	274	Царев В. Е., Вершина Д. А. Финансирование вашего малого бизнеса: где взять деньги?	301
Омурзаков С. А., Абдыкадыров С. К. Информатизация регионального сельского хозяйства: обстановка и перспективы.....	276	Черникова А. Е. Транспортный комплекс и его влияние на региональное развитие.....	303
Приймак А. В. Имиджевая политика Краснодарского края ...	280	Ширяев А. В. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия.....	305
Сабитова Г. М. Финансовое состояние предприятия как важнейшая характеристика его деятельности.....	281	Яковлев А. С. Применение информационных технологий в принятии управленческого решения	309
Slatvitskaya D. P., Porozhnjak N. F. International experience and Russian practice of franchising.....	284		

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Топливо-энергетический комплекс Республики Таджикистан как фактор развития экономики

Абдулов Дилшод Назарович, соискатель
Таджикский национальный университет (г. Душанбе)

Сафарова Муборак Бобохоновна, преподаватель;
Махмудов Бахриддин Нуриддинович, старший преподаватель
Кулябский государственный университет (Таджикистан)

В статье проанализирована одна из основных сфер развития экономики Республики Таджикистан. В данной статье изучается географическое положение Таджикистана и его экономическое развитие.

Также речь идёт о системном развитии экономики Таджикистана, выявлены сложности в этом направлении. Автор изучен уровень системности развития экономики. Автор сделал акцент на развитии сферы горюче-энергетического комплекса Таджикистана. В будущем сфера энергетики получит широкое развитие в Таджикистане, потому что на территории страны очень много горючих природных богатств. Каждый год для постройки малых и крупных ГЭС Правительство Республики Таджикистан принимает много программ и проектов.

Ключевые слова: экономика, малые и крупные ГЭС, проекты по развитию энергетики, экономические планы

The author analyzed the main areas of a development of the economy of the Republic of Tajikistan. In this paper we study the geographical location of Tajikistan, and its economic development.

Also, we are talking about the system in detail the development of Tajikistan's economy and revealed the difficulty in this regard. In this regard, the author studied the level of systematic development of the economy, which is closer to the article and the author took the main support at the development of fuel — energy complex Tajikistan. In the future, the energy sphere is developing in Tajikistan, because there are a lot of combustible natural resources in our territory. Every year for the construction of small and large hydro power station the Government of the Republic of Tajikistan takes a lot of programs and projects.

Key words: economy, energy-fuel complex, programs energy, plan economy

После приобретения независимости Республика Таджикистан ныне осуществляет переход от централизованного к рыночным методам хозяйствования. Эта сложная по масштабам задача проходит в условиях кризиса и финансово-экономических трудностей, разрыве жизнеобеспечения, экономических и хозяйственных связей. В этих условиях основной задачей государства становится достижение экономической безопасности, составной и наиболее важной частью которой является энергетическая безопасность, включающая в себя обеспечение непрерывности поставок энергоносителей и достижения максимальной энергетической независимости топливно-энергетического комплекса республики.

Наш родной Таджикистан являет собой реальный земной рай, край не выявленных сокровищ и чудотворной

природы. Мы с вами без преувеличения находимся над сокровищем и не простительно быть впредь нуждающимся и зависимыми от других. [1, с. 2–6]

Таджикистан — горная страна с перепадом высот от 330 м до 7.495 м над уровнем моря. Примерно половина территории находится на высоте более 3.000 м, горы занимают примерно 93% территории. Низменности расположены в долинах рек. Таджикистан находится в зоне систематической активности, и для него характерны частые землетрясения.

Климат в Таджикистане континентальный со значительной сезонной и суточной разницей температур и влажности воздуха. Среднегодовое количество солнечных часов колеблется от 2.097 до 3.166. Среднегодовая температура воздуха в предгорьях и долинах колеблется от

+6° С до +17°С и близка к 0°С в высокогорных районах Памира. Среднегодовое количество осадков в Таджикистане составляет 760 мм. Однако распределение осадков очень неравномерно. В жарких пустынях Южного Таджикистана и в холодных пустынных районах высокогорий Восточного Памира количество осадков колеблется от 7 мм до 160 мм в год, а в некоторых районах южного склона Гиссарского хребта количество осадков может достигать 2.000 мм. Талая вода с ледников составляет до 25 % всех водных ресурсов, обеспечивая значительную часть летнего притока. В засушливые годы таяние ледников может дать до 50 % речного стока. Реки Таджикистана обеспечивают 55,4 % среднегодового притока в бассейн Араль-

ского моря. Самыми большими реками в Таджикистане являются Вахш, Пяндж, Кофарниган, Зеравшан и Сыр-Дарья, бассейны которых занимают свыше 75 % территории страны.

Экономика Таджикистана восстанавливается устойчивыми темпами после спада в 2009 году. В 2012 году объём валового внутреннего продукта (ВВП) составлял 6,99 млрд. долл. США, рост реального ВВП был равен 7,5%, что немного выше, чем за предыдущие два года (Таблица 1). По данным Всемирного банка¹⁰, объём денежных переводов рабочих-мигрантов устойчиво повышается и в 2012 году достиг почти 3,6 млрд. долл. США, или 47,4 % ВВП.

Таблица 1. Темп роста реального ВВП в Таджикистане, 2008–2012 гг.

	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г
Рост ВВП (%)	7,9	3,4	6,5	7,4	7,5

Источник: Всемирный банк

В марте 2013 года по истечении 11 лет переговоров Таджикистан стал членом Всемирной Торговой Организации (ВТО). Таджикистан взял на себя обязательство полностью выполнять требования положений ВТО без использования переходных периодов. В процессе присоединения Таджикистан принял более 100 законодательных актов и положений для применения принципов соглашений ВТО непосредственно в рамках своего законодательства.

Ожидается, что эти реформы, начиная с вопросов регистрации компаний и принципов прозрачности до вопросов налогообложения, стандартов и технических норм, мер таможенного регулирования, защиты интеллектуальной собственности и лицензирования импорта, обеспечат преобразование экономики Таджикистана и создание основы для экономического роста и развития.

Стратегическим направлением экономической политики Таджикистана является вывод страны из изоляции в области транспорта и торговли. Таджикистан имеет современное автомобильное сообщение только с Афганистаном и Узбекистаном. Железнодорожные перевозки осуществляются только через Узбекистан. При поддержке международных финансовых институтов, в рамках Программы Центрально-азиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС), Таджикистан приступил к реализации проектов по строительству и реконструкции ряда автомобильных и железных дорог.

Достижение продовольственной независимости путем развития сельскохозяйственного сектора также является приоритетной задачей правительства. На долю сельскохозяйственного сектора приходится 21 % ВВП и 74 % в структуре занятости, в связи с чем этот сектор оказывает большое влияние на экономические показатели страны.

Сельскохозяйственный сектор испытывает серьезные трудности, связанные с финансированием, обеспечением техникой и семенами, орошением, доступом на рынок и

деградацией земель. Сельскохозяйственные земли, в особенности орошаемые, являются дефицитным ресурсом в Таджикистане. Вместе с пастбищами и фермерскими землями площадь сельхозугодий составляет 4,57 млн. га; площадь пахотных земель — лишь 0,7 млн. га.

Таджикистан активно развивает частный сектор. С 2014 года правительство упростило процесс создания (открытия) новых компаний благодаря отмене избыточных процедур, снижению требований в отношении минимального размера капитала и созданию службы «одного окна» (включая строительные разрешения).

В результате проведенных реформ в 2010 и 2012 годах Таджикистан вошел в первую десятку стран мира по показателю наиболее существенного улучшения условий для ведения бизнеса, по данным доклада Группы Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business).

В то же самое время Таджикистан продолжает оставаться самой бедной страной в регионе Европы и Центральной Азии (ЕСА), несмотря на снижение уровня бедности с 83 % до 47 % за период с 1999 по 2009 год. Существует риск нивелирования положительных результатов в области борьбы с бедностью и появления обратной тенденции, поскольку рост экономики в большой степени зависит от внешних условий, особенно от темпов восстановления экономики России, куда едут до 90 % трудовых мигрантов, а также способности страны получить доступ к импорту энергоносителей для преодоления хронического дефицита энергии в зимний период.

Топливо-энергетический комплекс Таджикистан (ТЭК) — это совокупность взаимосвязанных отраслей экономики, включающая государственные и негосударственные структуры, занятые в угле, нефть, газ, тепло и электроснабжающих и потребляющих системах и территориальных подсистемах. [2, с. 51–57] Любая отрасль должна регулироваться правовыми нормами. Система

экономической безопасности, является под отраслью экономического права. Горюче-энергетический комплекс является одним из основных сфер экономики Таджикистана. В своей очереди данная сфера сыграет очень важную роль в развитии и специализации сельского хозяйства. Потому что энергетический запас и его место нахождения не полностью соответствует во всех районах и регионах нашей страны. Если даже сама Республика Таджикистан не способна обеспечить себе горючими и энергетическими ресурсами, то в будущем она будет считаться одним из переводов стран по производству электроэнергии среди стран Центральной Азии. Горюче-энергетический комплекс включает в свой состав сферы производства нефти, газа, угля, электроэнергии. Сферы горюче-энергетического комплекса место связаны со всеми энергетическими сферами нашей страны. Географическая позиция Таджикистана свидетельствует о том, что действительно на её территории имеются величайшие запасы водной энергии Центральной Азии. Гидроэнергетический потенциал ресурсы Таджикистан около 527 млрд. кВт/часов в одном год оценивается, и этой является 5% мировой ресурсы. Но сегодня в стране только 3,1% ресурсы используется всё. [3, с. 174] По сравнению запаса угля на 28,8 раз, нефти 83-и природного газа на 211 раз больше имеются в Таджикистане водно-энергетические запасы. Это являются доказательством того, что в будущем определяется энергетическая безопасность нашей страны. Другая лучшая страна гидроэнергетики состоит в том, что в будущем страна способна производить экологическим чистую электроэнергию. Теперь огромные потенциальные запасы энергетики Таджикистана составляют в реках Пянджа (97,6 млрд кВт), Вахша (45 млрд кВт), Обихингоб (17,6млрд кВт), Сурхоб (14,7млрд кВт), Кофарнигоне (125 млрд кВт) и Зарафшана (10,6млрд кВт). Среди этих рек Вахш имеет огромные запасы энергетики сравнительно большие реки Нурек на 2-раза, Пянджа на 7-раз, Амударё на 7-раз. Совместно реки Вахш и Пяндж имеют 9/10 части. Среди стран Центральной Азии Таджикистан по запасу электроэнергии занимает первое место. Запас воды в 1м² в Таджикистане в среднем по СНГ на 13-раз большие. Если в Таджикистане в каждом км² её площадь составляет 2100 кВт. гидроэнергии, то данный показатель в Киргизстане составляет 720, Узбекистане 197 и Туркменистане 49 кВт. В данное время в Таджикистане годовое производство электроэнергии составляет 14248 млн кВт. В том числе 14025 млн кВт относится к водной электрической ГЭС и 222 млн. кВт. к малым ГЭС.

Самый большой ГЭС-это Нурек, которая производит 3-млн кВт, Сарбанд 210 тыс кВт, Кайрокум 126 тыс кВт, Бойгози 600 тыс кВт, Сангтуда-1670 тыс кВт, Душанбе 223 тыс. кВт, Ёвон 280 тыс кВт, Нурекская ГЭС является основной комплекса горючего Таджикистана.

Таджикистан вместе с Кыргызской Республикой, Туркменистаном, Узбекистаном и Южным Казахстаном Таджикистан входил в Энергосистему Центральной Азии (CAPS), созданную в 70-х годах 20-го века.

Проектирование и эксплуатация системы осуществлялись в соответствии с потребностями региона. Система располагала необходимыми генерирующими и передающими мощностями. Во времена функционирования CAPS 60% потребностей Таджикистана в электроэнергии удовлетворялось за счет ее поставок (импорта) из других советских республик. После распада СССР качество эксплуатации и технического обслуживания CAPS постепенно снижалось, поскольку каждая страна-участница боролась за независимость в вопросах производства энергии и поставок топлива.

Таджикистан почти полностью зависит от гидроэнергии в области производства электроэнергии в 2010 году 97% электроэнергии было произведено на ГЭС. По оценкам Всемирного Энергетического Совета, производство электроэнергии обеспечивает использование лишь 6% экономического гидроэнергетического потенциала — 264 ТВт. ч/в год. Такая степень зависимости от гидроэнергии делает страну ввиду колебаний уровня осадков и изменения климата (результаты долгосрочного моделирования свидетельствуют, что обеспеченность гидроресурсами будет снижаться).

Кроме того, вследствие выхода Узбекистана из Объединённой энергосистемы Центральной Азии Таджикистан более не может импортировать электроэнергию из Узбекистана (или из Туркменистана транзитом через Узбекистан). Как показано на Таблица 2, Таджикистан является чистым импортером электроэнергии.

После заметного падения производства электроэнергии вследствие распада СССР и гражданских беспорядков в стране показатели общего предложения первичной энергии и импорта энергии остаются относительно стабильными. В 2011 году доля электроэнергии в общем объёме внешней торговли составила 0,1%. Объём экспорта электроэнергии ОАХК «Барки Точик» в 2011 году составил 190,9 ГВт. ч или 4,3 млн. долл. США в стоимостном выражении. Импорт электроэнергии составил 65 ГВт. ч или 1,3 млн. долл. США в стоимостном выражении. По сравнению с 2010 годом объём экспорта увеличился на 18,8%, а объём импорта снизился на 89,9%. Объём импорта природного газа в 2011 году составил 179,7 млн. м³ или 48,2 млн. долл. США в стоимостном выражении, т. е. выше на 3,3% в объёмных показателях или на 6,5 млн. долл. США в стоимостном выражении (в объёмных показателях — на 3,3%, или на 5,8 млн. м³).

В 2010 году общее конечное потребление составило 2.011 тыс. т. н. э.; этот показатель стал одним из самых высоких показателей объёма потребления после 1990 года (Таблица 2). В структуре ОКП доминирует электроэнергия (59%), затем — нефтепродукты (27%), уголь (5%), природный газ (5%) и тепло (4%) Доля нефтепродуктов выросла почти в 3 раза — с 10% в 2000 году до 27% в настоящее время. В то же самое время доля природного газа уменьшилась в 4 раза от уровня 2000 года (21%).

Уголь. Прогнозные запасы угля оцениваются в 4–5 млрд. тонн, а промышленные и перспективные запасы по угольным месторождениям составляют 1 млрд. тонн.

Таблица 2. Энергетический баланс Таджикистана, 2015 г.

	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.	2015 г.
Уголь и углепродукты	627	16	12	46	95
	12%	1%	1%	2%	4%
Сырая нефть	148	27	13	17	23
	3%	1%	1%	1%	1%
Нефтепродукты	1.623	361	176	260	517
	31%	16%	8%	11%	22%
Природный газ	1,387	509	627	537	297
	26%	23%	29%	23%	13%
Гидроэнергия	1.419	1.255	1.206	1.459	1.363
	27%	56%	56%	62%	59%
Электроэнергия	103	57	115	22	14
	2%	3%	5%	1%	1%
Всего	5.308	2.225	2.149	2.341	2.308

Наиболее крупным по общегеологическим и балансовым запасам угля является Фан-Ягнобское месторождение коксующихся углей с выявленными промышленными запасами в 554 млн. тонн. Хорошие качественные показатели и у углей Зиддинского и Назар-Айлоцкого месторождений. Последнее по качеству отнесено антрацитам, его запасы определены в размере 212 млн. тонн, прогнозные запасы составляют около 500 млн. тонн. Практически в Таджикистане эксплуатировалось только одно месторождение — Шурабское бурогольное месторождение, которое в последние годы значительно снизило добычу. Определенный интерес представляют и другие месторождения угля Мионаду, Саят и другие около 30 угле-

носных площадей сравнительно мало изучены. В перспективе ожидается максимальное использование угольных месторождений в связи с недостаточным обеспечением котельно-печным топливом и удорожанием себестоимости добычи угля и его перевозки, что повышает конкурентоспособность добычи и потребления на месте таджикского угля по сравнению с ввозом его из других стран. [4, с. 24]

В связи с удорожанием себестоимости добычи угля и его перевозки из-за рубежа, необходимо максимально использовать местные угольные месторождения. При этом необходимо использовать самые современные технологии добычи и переработки сырья, чтобы не нанести существенный ущерб экологии местности.

Таблица 3. Добыча угля в Таджикистане

Тысяч тонн	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2015 г.
Добыча угля	99	104	164	199	176	200	236	407	815

Источник: Министерство энергетики и промышленности «Программа развития угольной промышленности»

Таджикистан располагает доказанными запасами газа в объеме 5,7 млрд. м³, однако добывающая промышленность недостаточно развита (внутренняя добыча природного газа составляет менее 5% от общего годового объема предложения). [5, с. 7–15]. Традиционно около 95% потребностей Таджикистана в газе удовлетворяется за счет импорта из Узбекистана. Условия импорта (включая цены) определяются в ежегодных двусторонних соглашениях. Задержки в переговорах в последние годы стали причиной ряда остановок в поставках (последний случай — в январе 2013 года).

Среди энергетических ресурсов Таджикистана нефть и газ составляют около 3% потребности удовлетворяются за счет экспорта. Выделяются два нефтегазовых района: юго-западная часть Ферганской долины на севере и Тад-

жикская депрессия на юге республики. Балансом запасов в Таджикистане учтено 28 месторождений нефти и газа.

Анализ нефтеносности республики показывает, что территория Таджикистана является перспективной в отношении открытия новых нефтяных и газовых месторождений и прироста запасов нефти и газа. Предполагаемые глубины залегания продуктивных пластов составляют 6000 м и более. Необходимо усилить геолого-изыскательские работы по топливным ресурсам уголь, нефть, газ, освоить современные технологии их добычи в т. ч. глубокого бурения нефти и глубокой переработки сырья для получения конечного продукта.

Использование современной технологии и получение конечного продукта должны быть ориентированы, для получения сверхприбыли, а для сохранения экологии мест-

Таблица 4. **Баланс природного газа в Таджикистане**

Млн. м ³	2006 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2013 г.	2015 г.
Добыча	36	29	20	17	16	20
Импорт	622	631	637	347	513	237
Потребление	658	610	657	663	529	237

Источник: Статистический ежегодник Республики Таджикистан, 2010 г. [6]

ности и экономии сырьевых ресурсов для будущих поколений.

Нефть

Запасы нефти в Таджикистане оцениваются в 117 млн. тонн. Годовая добыча обеспечивает лишь небольшую часть нефтяного баланса страны. Большая часть нефти и нефтепродуктов, потребляемых в Таджикистане, импортируется из России. Нефть. Промышленные скопления нефти и газа сосредоточены исключительно в пределах двух регионов западной части Ферганской долины и Южно-Таджикской впадины. В Северном Таджикистане эксплуатируются нефтяные и газонефтяные месторождения: Раватское, Айританское, Канибадамское, Северо-Канибадамское, Маданиятское, Ниязбек-Северный и другие. Месторождения многопластовые, залегающие на глубинах от 80 до 4700 м. Дебиты нефти составляют 1–130 т/сутки, а попутного газа 150–200 тыс. куб. в сутки. Добываемая нефть — высококачественная (содержит до 42% легких фракций). [3, с. 174–81]

В Южно-Таджикской впадине расположено четыре нефтегазосных района: Вахшский, Душанбинский, Кофарниганский и Кулябский

Природный газ. Газовые месторождения, так же как и нефтяные, расположены в пределах упомянутых выше нефтегазовых районов Таджикистана.

Общая установленная мощность по производству электроэнергии в Таджикистане составляет 5.244 МВт, в т. ч. 5.211 МВт мощности гидроэлектростанций, большая часть оставшихся мощностей приходится на теплоэлектростанции. Государственная энергетическая компания ОАХК «Барки Точик» отвечает за производство, передачу и распределение электроэнергии на всей территории Таджикистана, за исключением Горно-Бадахшанской автономной области (где эксплуатацию гидроэнергетических мощностей в объеме 28 МВт осуществляет частная компания

ОАО «Памир Энерджи»). Среднегодовой объем производства составляет 15–17 ТВт. ч (Таблица 4). Доминирование гидроэлектроэнергии в энергетическом балансе порождает проблемы адекватности, связанные с избыточным объемом предложения энергии (которую нельзя хранить или экспортировать) в летний период и сильным дефицитом энергии зимой.

Главной целью в статье Республика Таджикистан развития топливно-энергетического комплекса является сбалансированное использование топливно-энергетических и водных ресурсов и обеспечение стабильности энерго- и топливоснабжения в республике.

В целях надёжного снабжения топливно-энергетическими ресурсами на период 2003–2015 годов необходимо решение следующих задач:

- разработка перспективного прогноза потребностей Республики Таджикистан в энергоресурсах и возможных путей их обеспечения;
- освоение топливно-энергетических и водных ресурсов, создание соответствующей инфраструктуры с привлечением государственных и иностранных инвестиций;
- на основе перспективного прогноза заключения долгосрочных двух- и многосторонних межгосударственных соглашений между странами-производителями и странами-потребителями на поставку энергоресурсов с взаимным обязательством сторон по выполнению этих соглашений;
- восстановление хозяйственных и экономических связей в областях топливно-энергетического комплекса, энергомашиностроения, энергооборудования и других смежных отраслей на основе разработки межгосударственных научно-технических программ между странами Евроазиатского региона и подготовки кадров для их реализации;
- восстановление функционирования единых систем газо-, нефти-, угле-, электроснабжения;

Таблица 5. **Производство, импорт и экспорт электроэнергии, 2005–2009 гг. (ТВт. ч)**

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2012 г.	2014 г.
ГЭС	17	16,7	17,1	15,8	15,9	16,4	16,8
ТЭЦ	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	-	16,2
ВСЕГО	17,1	16,9	17,5	16,1	17,1	16,4	16,2
ИМПОРТ	4,5	4,8	4,4	н/д	н/д	н/д	н/д
ЭКСПОРТ				н/д	н/д	н/д	н/д

Источник: Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан www.stat.tj, [6]

— повышение надёжности и технологической безопасности работы трубопроводного транспорта, высоковольтных линий электропередач и другого оборудования;

— активного использования экологически чистых и безопасных энергоустановок и нетрадиционных видов энергии.

Литература:

1. Экономика-географическое положение Таджикистана «Издательство Групп» Москва 2002 г. стр 2–6
2. Научный журнал «Таджикистан углубленный обзор энергоэффективности» с. 51–57, 2015 год
3. Мухаббатов, Х. М., Диловаров Р. Д., Душанбе 2011г. Образования и культура География экономики Таджикистан год с. — 174–181
4. Концепция развития отраслей топливно-энергетического комплекса Республика Таджикистана период 2003–2015 Углубленный обзор Таджикистана, 2009 г. с. 24–43
5. Секретариат Энергетической Хартии, Рассмотрение докладов стран по инвестиционному климату и структуре рынка, Углубленный обзор Таджикистана, с. 7–15, 2009 г
6. Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан [www. stat. tj](http://www.stat.tj)

Риск-менеджмент в сфере личного финансового планирования как инструмент минимизации последствий кризисных явлений

Абрамян Гор Ашотович, магистрант
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Ключевые слова: риск-менеджмент, финансовое планирование, диверсификация, сбережения, кризис

Risk-management in the field of personal financial planning as a tool to minimize consequences of the crisis

Abramyan G. A., undergraduate student
Southern Federal University

Keywords: risk-management, financial planning, diversification, savings, crisis

В современных условиях всю большую значимость приобретает постоянный контроль над поступлениями и расходованием денежных средств в сфере личных финансов домохозяйства или некоторого индивида. Очевидно, что отсутствие хотя бы минимальных элементов личного финансового планирования может поставить под угрозу материальную обеспеченность любого человека, причем в независимости от уровня его доходов. Планирование основных источников дохода и направлений расходов, постановка главных финансовых целей как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде позволяет комплексно оценить свое финансовое состояние и по прошествии определенного периода времени:

- оценить рациональность тех или иных расходов;
- определить достаточность источников дохода с точки зрения реализации поставленных финансовых целей;
- быть готовым к кризисным явлениям за счет четкого понимания структуры своего личного бюджета и наличия финансового плана.

Личное финансовое планирование — это процесс составления финансового плана для одного человека или семьи, в котором отражены текущее финансовое состояние, личные финансовые цели и средства их достижения [1]. неотъемлемым элементом личного финансового планирования является личный финансовый план, который представляет собой документ, отражающий текущее финансовое состояние индивида (домохозяйства), достижимые финансовые цели и план движения денежных средств, с указанием используемых на каждом этапе финансовых инструментов (инвестиционных, кредитных, страховых и пр.) [2].

Для успешного построения личного финансового плана необходимо:

- формулировать финансовые цели, определить их приоритеты;
- проводить стоимостную оценку поставленных целей;
- реализовывать финансовые цели за счет трудовой и инвестиционной деятельности.

Очевидно, что важнейшая задача личного финансового планирования — структурирование и анализ денежных потоков в рамках поставленных финансовых целей. Согласно проводимым на регулярной основе социальным опросам, большинство людей тратят деньги, не придавая структуре расходов существенного значения, что может привести к негативным последствиям в будущем. Есть несколько базовых принципов повышения эффективности своих расходов, которые позволяют снизить вероятность наступления кризиса в сфере личных финансов [3]:

- планирование каждого финансового шага;
- выделение времени на анализ расходов;
- воспитание чувства ответственности к доходам и расходам;
- сравнение цен на желаемый товар;
- минимизация заемных обязательств (кредит, залог и т. д.);
- пользование имеющимися налоговыми льготами;
- рационализация расходов (расходный минимализм);
- осуществление регулярных покупок оптом;
- использование «полезных» сервисов, предоставляемых финансовыми институтами;
- контроль расходов путем анализа выдаваемых платежных документов;
- использование скидок;
- ведение здорового образа жизни.

Также стоит отметить, что процесс эффективного личного финансового планирования подразумевает постоянный контроль его исполнения с дальнейшими корректировками, что позволяет максимально эффективно управлять личными финансами. Однако даже при грамотном личном финансовом планировании никто не может быть защищен от экономических потрясений, вызванных теми или иными внешними или внутренними факторами. В этом случае необходимо принять комплекс мер, которые позволят минимизировать воздействие кризисных явлений. Данный комплекс мер и представляет собой основу личного финансового риск-менеджмента, к основным принципам которого можно отнести следующие: [4]

1. Поддержание психологической стабильности.

При появлении кризисной ситуации необходимо сохранять терпение, положительный настрой и трезвость суждений. Следует анализировать любую поступающую финансовую информацию рассудительно и адекватно возможным потерям. При возникновении кризисной ситуации необходимо в первую очередь думать о том, как в кратчайшие сроки преодолеть его последствия, исключив фактор психологической нестабильности.

2. Сокращение расходов на товары не первой необходимости (на период кризиса).

Для минимизации рисков во время кризиса лучше отказать от крупных покупок (если, конечно, это не вопрос первой необходимости) и сберегать деньги. Это необходимо для обеспечения бездефицитного бюджета посредством ограничения наименее важных трат по приоритетности для обеспечения финансовой безопасности.

3. Поиск альтернативных источников дохода.

Этот принцип актуален всегда, но на период кризиса — особенно. Изучение налогового законодательства в целях поиска возможности получения налоговой льготы (налогового вычета), наличие работы по совместительству и другие способы увеличения дополнительного дохода позволяют чувствовать себя финансово независимым даже при самых неблагоприятных условиях.

4. Дифференциация сберегательного портфеля.

Сберегательное поведение населения в период кризиса должно формироваться таким образом, чтобы накопленные сбережения распределялись между разными «корзинами», между которыми и распределиться риск потери сбережений, что даст возможность не потерять все имеющиеся сбережения.

5. Обеспечение достаточной ликвидности имеющихся активов.

Особенностью любого кризиса является малая предсказуемость развития событий. Вложение во время кризиса денег в недвижимость, золото/драгоценности и предметы длительного пользования может привести к дополнительным рискам. Дорогостоящие предметы в кризис слаболиквидны — их трудно оперативно продать и получить наличные деньги. Вырученная сумма, как правило, будет меньше той, что имела до покупки.

Основываясь на сформулированных принципах личного финансового риск-менеджмента, можно перечислить наиболее распространенные и эффективные направления реализации риск-менеджмента в условиях финансового кризиса (рисунок 1).

Необходимо понимать, что крайне проблематично нивелировать последствия финансового кризиса, не проведя ряд предварительных мероприятий по минимизации вероятности наступления кризиса как такового. Вместе с тем нельзя не отметить тот факт, что наиболее эффективным направлением риск-менеджмента в современных условиях является планомерное и постоянное инвестирование в собственный интеллектуальный капитал. Повышение финансовой, экономической и юридической грамотности позволяет сформировать представления о различных финансовых инструментах, как прямых, так и производных, и впоследствии выбрать оптимальный вариант размещения финансовых ресурсов [5].

Страхование как элемент защиты от финансовых рисков также достаточно актуален. Страхование жизни, здоровья, имущества и ответственности позволяет защитить свои финансовые интересы от любых непредвиденных обстоятельств.

Распространенным и эффективным инструментом защиты своих финансовых ресурсов является элементарное разделение валютного портфеля на несколько корзин. Это может обезопасить деньги от обесценения, так как разделяет возможные риски, вызванные высокой волатильностью на рынке валюты.

В условиях кризиса банковский депозит является распространенным и безрисковым направлением вложения



Рис. 1. Направления риск-менеджмента в сфере личного финансового планирования

денежных средств. Стоит отметить, что государство обеспечивает (страхует в системе страхования) вклад в том случае, если вклад размещен в банке, подключенном к системе страхования вкладов, соответственно в этом случае риск сведен к минимуму [6]. В то же время в действующих экономических реалиях проценты по депозитам едва ли покрывают уровень инфляции.

Вложение в недвижимость — один из возможных вариантов инвестирования, но только если это долгосрочное вложение. Недостаток такого вида вложения состоит в труднореализуемости данного актива на рынке, т. е. невысокой степени ликвидности.

Вложение в долевые и долговые ценные бумаги на фондовом рынке — уже традиционное средство для инвестирования свободных средств. В период кризиса стоимость большинства ценных бумаг очень привлекательна для потенциального покупателя. В России на текущий момент создается все больше условий для стимулирования населения к инвестициям. Так, например, уже более года действует механизм индивидуального инвестиционного счета (ИИС), который открывает доступ к инвестициям людям даже с минимальными свободными денежными средствами [7]. Риск в данной ситуации состоит в реальной оценке возможности роста стоимости приобретенной ценной бумаги.

Очевидно, что учитывать в собственном финансовом плане вероятность наступления кризисной ситуации

просто необходимо. К сожалению, людям свойственно надеяться на лучшее, вследствие чего часто происходит недооценка вероятности негативных событий. Например, человек может внезапно лишиться привычного дохода: потерять работу (увольнение, серьезная болезнь) и т. д., на этот случай у него должны быть средства, позволяющие в течение определенного срока сохранить прежний уровень жизни [8]. Подобных ситуаций может возникнуть великое множество.

Таким образом, личный финансовый риск-менеджмент становится особенно актуальным в кризисных условиях. На наш взгляд, понятие личного финансового риск-менеджмента подразумевает процесс принятия и выполнения управленческих решений в области личных финансов, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию потерь, вызванных его реализацией вследствие кризисных явлений в социально-экономической сфере.

Личный финансовый риск-менеджмент — прочный фундамент подготовки к возможным кризисам. В современных крайне нестабильных экономических условиях необходимость постоянного контроля собственных денежных потоков является первостепенной задачей как для отдельно взятого индивида, так и для домохозяйства в целом. Важнейшими составляющими личной финансовой устойчивости также являются оптимизация кредитных отношений и рационализация решения жилищного и других

бытовых вопросов. Соответственно, личное финансовое планирование является обязательным и необходимым элементом жизни индивида (домохозяйства). Важнейшая задача личного финансового планирования — понять, откуда приходят и могут приходиться деньги, а также, куда они уходят. Для решения этой задачи, прежде всего, необходимо научиться структурировать информацию о доходах и

расходах, тем самым составляя финансовый план, включающий в себя также перечень основных финансовых целей в краткосрочной и долгосрочной перспективе. неотъемлемой составляющей личного финансового планирования является личный финансовый риск-менеджмент, представляющий собой прочный фундамент подготовки к возможным кризисам и минимизации их последствий.

Литература:

1. Пятенко, С. Личные деньги. Антикризисная книга / С. Пятенко, Т. Сапрыкина. — М.: Астрель, 2009. — 155 с.
2. Пятенко, С. В. Экономический кризис и личные финансы. М.: Астрель, 2010.
3. Покудов, А. В. Личные финансы 2. Секреты управления и личный финансовый план. М.: Эксмо, 2007.
4. Шефер, Б. Прорыв к финансовому успеху. М.: ИНФРАМ, 2007.
5. Трейси, Б. 21 непреложный закон денег: как и почему некоторые люди поднимаются к вершинам богатства за одно поколение. М.: СмартБук, 2007.
6. Савенко, О. Л., М. В. Малышевская, О. А. Петруня. Система страхования вкладов населения в России: содержание и направления совершенствования // Финансовые аспекты модернизации экономики России. 2014. с. 55–59.
7. Шевченко, Д. А., Шахардиев И. В. Возможности регулирования инвестиционно-сберегательного поведения населения России // Молодой ученый. 2015. № 16. с. 326–330.
8. Хамильтон, К. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство). М.: ИНФРАМ, 2007.

Проведение маркетинговых исследований в гостиничном сервисе (на примере гостиницы «Дейма», г. Калининград)

Алешина Любовь Алексеевна, магистрант;
Заглада Тамара Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Калининградский государственный технический университет

Целью научной статьи является рассмотрение и изучение проблем исследования персонала гостиницы с целью повышения качества услуг в управлении гостиничным предприятием. Изучение данной проблемы осуществлялось на примере деятельности гостиницы «Дейма», находящейся в городе Калининграде. Практическая ценность работы заключается в возможности применения результатов и рекомендаций работы для анализа обслуживающего персонала в улучшении качества гостиничных услуг в любой гостинице города.

Ключевые слова: маркетинг персонала, гостиничная индустрия, анализ персонала, стратегия, сервис на предприятии

The purpose of a scientific article is to review and study of the hotel staff study of the problems in order to improve the quality of services in the management of the hotel now. The study of this problem was carried out on the example of hotel «Deima», located in the city of Kaliningrad.

Keywords: marketing personnel, the hotel industry, the analysis of the personnel strategy.

Уровень сервиса на предприятиях индустрии гостеприимства напрямую зависит от уровня профессиональной подготовки персонала, поэтому успешное функционирование предприятий отрасли зависит от их способности подбирать необходимый квалифицированный персонал

Разработка требований к персоналу производится на основании стратегии развития предприятия индустрии

гостеприимства, штатного расписания, текущего и перспективных анализов требований к должностям и рабочим местам.

Анализ персонала гостиницы «Дейма» проведен на основе штатного расписания.

На начало 2015 года персонал гостиницы «Дейма» насчитывает 26 человек, подавляющая часть из которых это женщины (см. табл. 1).

Таблица 1. Качественный состав трудовых ресурсов гостиницы

Группа рабочих	Численность рабочих на начало 2015 г.	Удельный вес, %
По возрасту, лет:		
От 20 до 30	3	11,5
От 30 до 40	5	19,2
От 40 до 50	8	30,8
От 50 до 60	8	30,8
Старше 60	2	7,7
Итого	26	100
По образованию:		
Незаконченное среднее	1	3,8
Среднее	13	50
Среднее специальное	6	23,1
Высшее	6	23,1
Итого	26	100
По трудовому стажу, лет:		
До 5	11	42,3
От 5 до 10	9	34,6
От 10 до 15	3	11,5
От 15 до 20	2	7,7
Свыше 20	1	3,8
Итого:	26	100
По полу:		
Женщины	24	92,3
Мужчины	2	7,7
Итого	26	100

Таким образом, большая часть персонала в возрасте 40–60 лет (62%).

По уровню образования работников половина из них имеет лишь среднее образование — 50%, 23% — среднее специальное или среднее техническое, 23% — высшее образование, это директор и управляющий гостиницей, администраторы. К обслуживающему персоналу требования к образовательному уровню не предъявляются.

Анализ выявил достаточно высокий стаж работы персонала (составляет от 1 года до 26 лет), в целом по гостинице средний стаж составил 7,4 года, что говорит о преданности своему делу и об удовлетворенности своей работой.

Оплата труда работников гостиницы производится по повременно-премиальной системе оплаты труда.

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности организации. Одна из главных задач для организаций различных форм собственности — поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого ресурса. Решающим причинным фактором результативности, эффективности и качественной деятельности людей является их мотивация.

В результате анализа внешней и внутренней среды с помощью метода SWOT выявляются сильные и слабые стороны организации в области управления персоналом, а

также возможности, которыми она располагает, и угрозы, которых следует избегать (Таблица 2).

После составления конкретного списка слабых и сильных сторон организации в области персонала, а также угроз и возможностей следует этап установления связей между ними (Таблица 3). Для этого составляется матрица SWOT, предложенная Томпсоном и Стриклендом.

При разработке стратегии управления персоналом должен учитываться достигнутый, сложившийся уровень по всем указанным направлениям и с учетом анализа внешней и внутренней среды организации и факторов, влияющих на их изменение, а также с учетом стратегии организации в целом должен быть определен тот уровень, достижение которого позволит реализовать стратегию организации.

Итак, определенные в ходе анализа сильные и слабые стороны персонала гостиницы дают возможность определить те параметры, которые являются выигрышными, их нужно развивать и поддерживать на необходимом уровне, и параметры, улучшение которых может оптимизировать процессы совершенствования управления гостиницей и свести к минимуму возможность аспектов ухудшения имиджа. Данный анализ очень важен для выбора стратегии развития: исходя из проанализированных параметров, менеджер может легко выбрать приоритеты развития гостиницы.

Таблица 2. Анализ внешней и внутренней среды организации

Внешняя среда	Внутренняя среда
<p>Возможности: 1) Наличие лучшей стратегии в области персонала и кадровой политики по сравнению с конкурентами; 2) Выгодное местонахождение организации; 3) Возможность привлечения большего числа кандидатов на вакантные должности; 4) Высокий уровень производительности труда по сравнению с конкурентами; 5) Высокое качество продукции (услуг) за счет использования квалифицированной рабочей силы; 6) Благоприятный имидж организации у покупателей; 7) Приятные в общении, доброжелательные сотрудники.</p>	<p>Сильные стороны: 1) Развитая система управления персоналом; 2) Высокий уровень компетентности руководителей; 3) Высокий уровень квалификации специалистов; 4) Наличие инновационного потенциала у персонала; 5) Достаточные финансовые ресурсы, выделяемые для службы управления персоналом; 6) Высокий уровень удовлетворенности трудом у работников; 7) Развитая система мотивирования персонала к трудовой деятельности; 8) Наличие системы социальной защиты; 9) Хорошие условия труда; 10) Преимущества в уровне оплаты труда по сравнению с конкурентами.</p>
<p>Угрозы: 1) Неблагоприятная социально-экономическая политика в стране; 2) Неблагоприятные демографические изменения; 3) Ухудшение системы социального обеспечения в городе, районе; 4) Слабые позиции в области кадровой политики по сравнению с конкурентами; 5) Высвобождение рабочих мест из-за сокращения объема производства продукции, услуг.</p>	<p>Слабые стороны: 1) Отсутствие стратегических установок, в области персонала; 2) Наличие вакантных должностей; 3) Устаревшие должностные инструкции и требования к работникам; 4) Устаревшая система оценки результатов труда персонала; 5) Отсутствие системы служебного продвижения.</p>

Таблица 3. Матрица Томпсона-Стрикленда

	<p>Возможности: 1) Наличие лучшей стратегии в области персонала и кадровой политики по сравнению с конкурентами; 2) Выгодное местонахождение организации; 3) Возможность привлечения большего числа кандидатов на вакантные должности; 4) Высокий уровень производительности труда по сравнению с конкурентами; 5) Высокое качество продукции (услуг) за счет позволит избежать конкурентной использования квалифицированной рабочей силы; 6) Благоприятный имидж организации у покупателей; 7) Приятные в общении, доброжелательные сотрудники.</p>	<p>Угрозы: 1) Неблагоприятная социально-экономическая политика в стране; 2) Неблагоприятные демографические изменения; 3) Ухудшение системы социального обеспечения в городе, районе; 4) Слабые позиции в области кадровой политики по сравнению с конкурентами; 5) Высвобождение рабочих мест из-за сокращения объема производства продукции, услуг.</p>
<p>Сильные стороны: 1) Развитая система управления персоналом; 2) Высокий уровень компетентности руководителей; 3) Высокий уровень квалификации специалистов; 4) Наличие инновационного потенциала у персонала; 5) Достаточные финансовые ресурсы, выделяемые для службы управления персоналом; 6) Высокий уровень удовлетворенности трудом у работников; 7) Развитая система мотивирования персонала к трудовой деятельности; 8) Наличие системы социальной защиты; 9) Хорошие условия труда; 10) Преимущества в уровне оплаты труда по сравнению с конкурентами.</p>	<p>1,2–1,2: позволит персоналу выйти на качественно новый уровень обслуживания; 3–4,7: позволит удовлетворить вкусы любого клиента; 4,5–5: будет способствовать увеличению загрузки гостиницы; 6–6: привлечение клиентов с использованием системы бронирования; 7,8,9,10–3: стабильность в работе, нет оттока персонала.</p>	<p>1,2,3–1,2: прочная репутация внушает потребителю доверие и качество предоставляемых услуг; 5,6–3,4: позволит избежать конкурентной угрозы; 8–5 позволит противостоять давлению конкурентов.</p>

<p>Слабые стороны: 1) Отсутствие стратегических, установок, в области персонала; 2) Наличие вакантных должностей; 3) Устаревшие должностные инструкции и требования к работникам; 4) Устаревшая система оценки результатов труда персонала; 5) Отсутствие системы служебного продвижения.</p>	<p>1–1: позволит гостинице стать более конкурентоспособной; 2–3: позволит повысить скорость обслуживания посетителей; 3–5: будет способствовать благоприятному имиджу; 4–4: способствует улучшению качества обслуживания; 5–7: позволит сохранить и закрепить кадровый резерв.</p>	<p>1–1,2,3: может привести к оттоку потенциальных потребителей; 2–4: низкая скорость обслуживания; 3,4,5–5: может спровоцировать частичный уход персонала.</p>
--	--	--

Литература:

1. Костюкова, О. И. Основы туризма. — М.: «Ось — 89», 2009. — 317 с.
2. Котлер, Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов/ Пер. с англ. под ред. Р. Б. Ноздревой. — М.: ЮНИТИ, — 2008. — 787 с.
3. Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А. Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2009.
4. Савенков, Д. Л. Методология стратегического анализа машиностроительных производственных комплексов России. Сочи: Научно-образовательный центр РАО, 2010.
5. Никольская, Е. Ю. Маркетинг персонала — формирование кадрового потенциала предприятия // Российское предпринимательство. — 2009. — № 5 Вып. 1 (90). — с. 171–176. — <http://old.creativeconomy.ru/articles/9858/>
6. Александр Жеребилов, Всероссийский заочный финансово-экономический институт, Москва, 27.04.2009.
7. Статья подготовлена для Международной научно-практической конференции «Инновационный путь развития РФ как важнейшее условие преодоления мирового финансового кризиса», прошедшей во Всероссийском заочном финансово-экономическом институте (Москва) 21–22 апреля 2009 года.
8. Межгосударственный стандарт ГОСТ 4269–2003 — Услуги туристические. Классификация гостиниц.
9. Папирян, Г. А. Международные экономические отношения: маркетинг в туризме. М.: Финансы и статистика, 2009.
10. Сорокина, А. В. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах 2010 г. — 304 с.
11. Официальный сайт отеля «Дейма». URL: <http://hotel-deima.ru/> (дата обращения 01.12.2015)

Исследования организационной культуры предприятия

Алешина Любовь Алексеевна, магистрант;

Заглада Тамара Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Калининградский государственный технический университет

Цель научной статьи состоит в исследовании персонала предприятия, определении роли, места и развития организационной культуры, проведение анализа персонала предприятия, управления поведением людей в процессе организации труда, решения проблем межличностных и групповых отношений, позволяющих определить пути повышения эффективности трудовой деятельности человека и предприятия в целом.

Ключевые слова: маркетинг персонала, гостиничная индустрия, анализ персонала, организационная культура

The purpose of a scientific article is to study the personnel of the enterprise, the definition of the role, place and development of organizational culture, mastering practical skills of analysis of enterprise personnel management behavior of people in the organization of work, problem solving interpersonal and group relations, allowing to identify ways to improve the efficiency of labor activity of the person and the enterprise generally.

Keywords: marketing personnel, the hotel industry, the analysis of personnel, organizational culture

Данная статья посвящена теме — влияние организационной культуры на поведение сотрудников фирмы. Сильная организационная культура, позволяет работникам идентифицировать себя с организацией, мотивирует их на дости-

жение организационных целей, через осознание определенных (иногда негласных) норм и правил, упрощает процессы принятия решений, адаптацию в коллективе новых сотрудников, обеспечивает преемственность поколений.

На примере опроса выбрана гостиница «ДЕЙМА» в городе Калининграде, где было проведено несколько тестов из множества существующих.

Тест 1

Опросный лист «Оценка силы организационной культуры»

Уважаемый сотрудник! Выразите степень согласия с приведенными утверждениями.

Утверждения	1	2	3	4	5
Практически все менеджеры и большинство работников могут описать ценности компании, ее цели, осознают важность клиентов					5
Члены организации четко осознают свой вклад в достижение целей организации				4	
Действия менеджеров обычно согласуются с принятыми в компании ценностями					5
Поддержка других работников, даже из других отделов, является нормой и оценивается по достоинству			3		
Компания и ее менеджеры ориентированы скорее на долгосрочные, нежели краткосрочные перспективы			3		
Лидеры стремятся развивать и воспитывать своих подчиненных		2			
К найму новых работников относятся очень серьезно, с претендентами проводится несколько интервью, ориентированных на выявление у них черт, соответствующих культуре компании		2			
Новичкам предоставляется как положительная, так и отрицательная информация о компании; они имеют возможность сделать осознанный выбор о целесообразности работы в фирме					5
Критерий перехода сотрудника на новую ступеньку иерархической лестницы — его профессионализм, а не интриги и знакомства			3		
Ценности компании подчеркивают необходимость эффективной деятельности, адаптации к непрерывно изменяющейся внешней среде			3		
Следование миссии и ценностям компании важнее, чем соответствие процедурам и стилю одежды				4	
Вы слышали рассказы о лидерах или героях компании			3		
В компании проводятся церемонии награждения сотрудников, внесших существенный вклад в дело компании			3		
Общая сумма баллов	47				

Обработка и интерпретация

Если сумма баллов равна 52 и выше, то можно сделать вывод, что в организации существует мощная организационная культура;

сумма 26–51 балл — компания характеризуется умеренно сильной культурой;

сумма менее 25 баллов — культура организации отнюдь не способствует адаптации к внешней среде и не соответствует потребностям ее членов.

Выводы: По итогам пройденного теста, можно сделать вывод, что в компании существует достаточно сильная организационная культура и много потенциалы, чтобы усовершенствовать и развивать ее.

ТЕСТ 2

Тест «Уровень организационной культуры»

	Суждения	Баллы										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1.	На нашем предприятии вновь нанятым работникам предоставляется возможность овладеть специальностью									8		
2.	У нас имеются четкие инструкции и правила поведения всех категорий работников										9	
3.	Наша деятельность четко и детально организована									8		

4.	Система заработной платы у нас не вызывает нареканий работников										10
5.	Все, кто желает, у нас могут приобрести новые специальности					5					
6.	На нашем предприятии налажена система коммуникаций								8		
7.	У нас принимаются своевременные и эффективные решения									9	
8.	Рвение и инициатива у нас поощряются							7			
9.	В наших подразделениях налажена разумная система выдвижения на новые должности				4						
10.	У нас культивируются разнообразные формы и методы коммуникаций (деловые контакты, собрания, информационные распечатки и др.)							6			
11.	Наши работники участвуют в принятии решений								7		
12.	Мы поддерживаем хорошие взаимоотношения друг с другом					5					
13.	Рабочие места у нас обустроены								7		
14.	У нас нет перебоев в получении внутрифирменной информации					5					
15.	У нас организована профессиональная (продуманная) оценка деятельности работников							6			
16.	Взаимоотношения работников с руководством достойны высокой оценки					5					
17.	Все, что нужно для работы, у нас всегда под рукой							6			
18.	У нас поощряется двусторонняя коммуникация								7		
19.	Дисциплинарные меры у нас применяются как исключения							6			
20.	У нас проявляется внимание к индивидуальным различиям работников					5					
21.	Работа для меня интересна								7		
22.	На нашем предприятии поощряется непосредственное обращение мастеров и бригадиров к руководству					5					
23.	Конфликтные ситуации у нас допускаются с учетом всех реальностей обстановки							6			
24.	Рвение к труду у нас всячески поощряется					5					
25.	Трудовая нагрузка у нас оптимальная								7		
26.	У нас практикуется делегирование полномочий на нижние эшелоны управления									8	
27.	В наших подразделениях господствуют кооперация и взаимоуважение между работниками								7		
28.	Наше предприятие постоянно нацелено на нововведения							6			
29.	Наши работники испытывают гордость за свою организацию									8	

Интерпретация: 261–290 — очень высокий; 175–260 — высокий; 115–174 — средний; ниже 115 — имеющий тенденцию к деградации.

Средний бал по секциям: работа — 1,5,9,13,17,21,25; коммуникации — 2,6,10,14,18,22; управление — 3,7,11,15,19,23,26,28; мотивация и мораль — 4,8,12,16,20,24,27,29. Показатели в баллах по секциям свидетельствуют о следующем состоянии в коллективе:

9–10 — великолепное; 6–8 — мажорное; 4–5 — заметное уныние; 1–3 — упадочное.

Выводы:

Предлагаемые выше 29 суждений собраны в процесс опроса руководителей среднего и высшего звена управления. Все суждения значимы. Общий бал составил 246, что свидетельствует о среднем уровне организационной культуры. По секциям балы сложились следующим образом: работа — 6,2 балла (мажорное состояние); коммуникации -6,6 (мажорное); управление — 7 (мажорное); мотивация и мораль — 6,5 (мажорное).

Исходя из этого, можно сделать вывод, что достаточно высокий средний бал по всем показателям свидетельствует о благополучном положении дел на этих направлениях трудовой деятельности и в межличностном общении работников. Для еще большего улучшения дел, работу по оздоровлению предприятия следует начинать с анализа дел, которые в первую очередь нуждаются в улучшении ситуации.

ТЕСТ 3

Исследование социально-психологического климата

Уважаемый сотрудник! Вашему вниманию предлагаются различные ситуации. Пожалуйста поставьте знак «+» против выбранного вами ответа.

1. Отметьте, с каким из приведенных ниже утверждений вы больше всего согласны.

Большинство членов нашего коллектива — хорошие, симпатичные люди	+
В нашем коллективе есть всякие люди	
Большинство членов нашего коллектива — люди малопрятные	

2. Считаете ли вы, что было бы хорошо, если бы члены вашего коллектива жили близко друг от друга?

Нет, конечно	Скорее нет, чем да	Не знаю, не задумывался об этом	Скорее да, чем нет	Да, Конечно
		+		

3. Как вам кажется, могли бы вы дать достаточно полную характеристику:

	Да	Пожалуй, да	Не знаю, не задумывался над этим	Пожалуй, нет	Нет
деловых качеств большинства членов коллектива		+			
личных качеств большинства членов коллектива	+				

4. В шкале цифра 1 характеризует коллектив, который вам очень нравится, а цифра 9 — коллектив, который вам очень не нравится. Отметьте цифру, соответствующую вашему отношению к своему коллективу.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
+								

5. Если бы у вас возникла возможность провести отпуск вместе с членами вашего коллектива, то, как бы вы к этому отнеслись?

Это меня бы вполне устроило	Не знаю, не задумывался над этим	Это меня бы совершенно не устроило
+		

6. Могли бы вы с достаточной уверенностью сказать о большинстве членов вашего коллектива, с кем они охотно общаются по деловым вопросам:

Нет, не мог бы	Не могу сказать, не задумывался над этим	Да, мог бы
		+

7. Какая атмосфера обычно преобладает в вашем коллективе? На шкале цифра 1 соответствует нездоровой, нетоварищеской атмосфере, а цифра 9 — атмосфере взаимопомощи, взаимного уважения и т. п. Отметьте цифру, которая соответствует атмосфере вашего коллектива.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
							+	

8. Если бы вы вышли на пенсию или долго не работали по какой-либо причине, стремились бы вы встречаться с членами вашего коллектива?

Да, конечно	Скорее да, чем нет	Затрудняюсь ответить	Скорее нет, чем да	Нет, конечно
	+			

Произведенные вычисления позволяют вывести структуру отношения к коллективу для рассматриваемого подразделения. Возможны следующие сочетания рассматриваемого отношения: — **полностью положительное** (психологический климат трактуется как весьма благоприятный); — **положительное** — в целом благоприятный; — **полностью отрицательное** — совершенно неудовлетворительный; — **отрицательное** — в целом неудовлетворительный; — противоречивое, **неопределенное** — тенденции противоречивы и неопределены.

Выводы: в данной организации исходя из пройденного теста можно сказать, что климат в организации благоприятный, тенденция положительная. А это значит, что в таком коллективе работать хорошо и комфортно. Благоприятная атмосфера в коллективе является одним из главных показателей успешности компании.

ТЕСТ 4

Исследование психологического климата в организации

Вариант № 1 по Фидлеру

Уважаемый сотрудник! Для совершенствования работы коллектива просим Вас принять участие в исследовании психологической атмосферы в группе. Пожалуйста, заполните бланк, в котором приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых можно описать атмосферу в вашем коллективе. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре вы поставите знак «V», тем более выражен этот признак в вашем коллективе. Чем ниже балл, тем благоприятнее атмосфера в коллективе.

	1	2	3	4	5	6	7	8	
1. Дружелюбие	V								Враждебность
2. Согласие		V							Несогласие
3. Удовлетворенность		V							Неудовлетворенность
4. Продуктивность			V						Непродуктивность
5. Теплота		V							Холодность
6. Сотрудничество			V						Несогласованность
7. Взаимоподдержка	V								Недоброжелательность
8. Увлеченность			V						Равнодушие
9. Занимательность				V					Скука
10. Успешность						V			Безуспешность

Итоговый показатель колеблется от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (наиболее отрицательная).

Выводы: на основании пройденного теста можно охарактеризовать психологическую атмосферу в коллективе, как очень положительную и дружелюбную.

Выводы по статье:

1 Вывод: Существует множество определений термина «организационная культура», однако большинство авторов сходятся на том, что организационная культура — это система ценностей и убеждений, разделяемых всеми работниками фирмы, предопределяющая их организационное поведение, характер жизнедеятельности организации.

Организационную культуру следует отличать от таких понятий как «культура организации», «корпоративная культура», «деловая культура».

2 Вывод: По отношению к организации культура выполняет ряд важных функций: охранную, интегрирующую, регулирующую, коммуникационную, адаптивную, ориентирующую, мотивационную, воспитательную и функцию формирования имиджа.

3 Вывод: Организационная культура оказывает сильное влияние на различные аспекты функционирования организации. При этом организационная культура может как «тормозить» развитие, так и стимулировать его. Особенно влияет организационная культура на выработку организационной стратегии и возможности ее реализации.

4 Вывод: На организационную культуру любой организации влияет культура общества. Исследовав организационную культуру на предприятии гостиничного бизнеса на примере гостиницы «Дейма», мы пришли к следующим выводам:

— в организации доминирует авторитарная организационная культура. Ее дополняет культура, ориентированная на человека. В незначительной степени присутствует организационная культура, ориентированная на задачу, а также бюрократическая организационная культура.

— в организации присутствует здоровая конкуренция за рабочее место и лучшие результаты труда, но при условии создания психологически комфортной атмосферы в коллективе.

— организации свойственно устойчивое сочетание авторитарной организационной культуры и организационной культуры личности. Организационный климат при этом здоров, но имеет тенденцию к изменчивости.

Литература:

1. Акперов, И. Г., Масликова Ж. В. Особенности формирования организационной культуры в современной России. // Сборник научных трудов «Теория коммуникации и прикладная коммуникация». Вестник Российской коммуникативной ассоциации, выпуск 1. /Под общей редакцией И. Н. Розиной. — Ростов н/Д: ИУБиП, 2012. — 200 с. С. 5–7.
2. Алиев, В. Г. Теория организации. — Экономика, 2015. — 401 с.
3. Бурнс, Т. Ф., Сталкер Г. М. Культура менеджмента. — М.: ИНФРА-М, 2012., с. 138 В. А.
4. Веснин, В. Р. Основы менеджмента. — М.: Триада, 2014. — 285 с.
5. Волков, Ю. Ф. Экономика гостиничного бизнеса. — Ростов — на — Дону, 2012. — 385 с.
6. Глушаков, В. Сильная корпоративная культура — основа инновационного развития предприятий. // Наука и инновации. № 3–4, 2013. с. 14–20.
7. Голубева, Е. Корпоративная культура: экология внутри компании // ELLE бизнес. 2012. № 5;
8. Гринберг Дж., Бейрон Р. Организационное поведение: от теории к практике / Пер. с англ. — М: Изд-во Вершина, 2010, 878 с.
9. Друкер, П., Задачи менеджмента в XXI веке — М.: «Вильямс», 2007.
10. Егоршин, А. П. Управление персоналом. — Н. Новгород: НИМБ, 2009.
11. Заглада, Т. П. Управление персоналом. Методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Управления персоналом» для студентов заочной формы обучения специальности 080507.65, 2008, с. 35.
12. Иванов, И. Н. Менеджмент корпорации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008, 256 с.
- 13.

Экономическая надежность организации: подходы к определению

Андреева Галина Сергеевна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В данной статье автором проводится анализ существующих подходов к определению показателя «экономическая надежность организации». Также приводится перечень качественных характеристик организации, которые относятся к составляющим надежности.

Ключевые слова: экономическая надежность организации, надежность предприятия, надежность экономической системы

In this article the author analyzes the existing approaches to the definition of the term «economic reliability of an organization». Additionally, a list of qualitative characteristics of an organization, which are components of reliability, is provided.

Научный интерес к понятию «надежность» начинает формироваться еще в первой половине XX века. Первоначально данное понятие рассматривалось учеными только в контексте технических наук. Итогом исследований становится новое научно-техническое направление «надежность технических систем» или классическая теория надежности (Стрелецкий Н. С., Бруевич Н. Г., Берг А. И., Сифоров В. И., Гнеденко Б. В. и др.). Позже понятие «на-

дежность» получило распространение в общей теории систем, социологии, биологии.

Переход в исследованиях надежности от производственных к экономическим системам произошел в конце 1950-х гг. Стоит отметить, что современные экономические реалии рыночных отношений подняли проблему экономической надежности на новый уровень. На сегодняшний день показатель надежности организации стано-

вится ключевым при принятии управленческих решений, ему отводят внимание руководители компаний, финансовые и налоговые службы, государственные структуры и иные организации, принимающие решения относительно позиции экономической эффективности функционирования организации. Абсолютная надежность организации, также как и других систем, невозможна. В то же время руководство каждой организации стремится к этому показателю.

Теории экономической надежности организации (предприятия), а также ее оценке, посвящены работы следующих отечественных и зарубежных авторов: Егоров В. Н., Львов Ю. А., Макаркин Н. П., Гинзбург Е. Г., Сынчин В. М., Родионова Л. Н., Коростелев А. А., Бирюкова И. В., Воронин М. И., Рубаева О. Д., Белоцерковская М. Б., Шу-

милова Ю. А., Пушкин В. Г., Орлов Е. И., Белов В. П., Латышев Э. Э., Толстой В. С., Кабанов В. Н., Михайлов С., Чекардина Е. Б., Савченко Т. А., Денисенко А. И. и др. При этом среди авторов до сих пор не принят единый подход к определению экономической надежности организации и ее составляющих.

В целом, понятие «надежность» — это сложная категория, которая в себя включает различные качественные характеристики состояния исследуемого объекта. Кроме того, стоит отметить, что категория «экономическая надежность» неразрывно связана с двумя другими категориями «экономическая устойчивость» и «экономическая стабильность». Их взаимосвязь образует комплексную характеристику функционирования организации в условиях рыночных отношений (см. рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь категорий «экономическая надежность», «экономическая стабильность», «экономическая устойчивость»

В. Н. Кабанов в своих работах дает следующее определение экономической надежности: «это экономическое состояние компании, которое обеспечивает эффективность ее устойчивого развития, рациональное использование всех видов ресурсов и удовлетворение всех заинтересованных сторон в условиях разумного экономического риска» [5].

Бирюкова И. В. считает, что надежность — это способность компании своевременно выполнять взятые перед контрагентами на себя обязательства [4]. В своих работах Белоцерковская М. Б. также придерживается мнения, что это способность организации исполнять свои функции, в том числе и обязательства перед собственниками, покупателями, инвесторами и другими лицами вне зависимости от внешних и внутренних факторов, препятствующих их исполнению [3].

Вопрос экономической надежности также поднимает Шумилова Ю. А., которая включает две составляющие в определение данного понятия: с одной стороны, надежность — это способность организации к нормальному, или иначе безотказному, функционированию во времени (недопущение ликвидации или банкротства компании), с другой — способность организации своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства перед группами интересов [9].

Арасланов К. М. сформулировал закон надежности организации, который гласит, «надежность организации обратно пропорциональна численности ее звеньев и массе руководящих указаний» [2].

Разработкой единого понятийного аппарата, а также единой методологии оценки надежности и устойчивости строительных организаций на региональном уровне занимались специалисты Союза строителей Красноярского края. Результатом их работы стала методика определения надежности и устойчивости организаций строительного комплекса. В качестве основной цели данной методики стало формирование перечня (рейтинга) надежных и устойчивых предприятий строительного комплекса по региону. Согласно этой методике «надежность — это способность организации исполнить все свои обязательства в установленные сроки», то есть надежными считаются организации, которые в прошлом исполняли все принятые на себя обязательства перед контрагентами и которые в будущем намереваются их исполнять [1].

Как уже было отмечено ранее экономическая надежность — это сложная категория, поэтому авторы, определяя это понятие, вкладывают в него различные качественные характеристики — составляющие надежности, присущие экономической системе (предприятию), например:

— *выполнение обязательств (или договорная дисциплина)* (Шумилова Ю.А., Бирюкова И.В., Белоцерковская М.Б., Кабанов В., Михайлов С., Союз строителей Красноярского края и др.);

— *целевая направленность деятельности* (Двас Г.В., Рубаева О.Д., Старикова С.С., Коростелев А.А., Шумилова Ю.А., Воронин М.И., Мниф Самир Бен Ахмед и др.);

— *функциональная составляющая деятельности* (Белоцерковская М.Б., Старикова С.С., Коростелев А.А., Шумилова Ю.А., Двас Г.В., Рубаева О.Д., Мниф Самир Бен Ахмед, Чалков А.В., Еременко Е.В., Головач Э.П. и др.);

— *сложность экономической системы (организационная структура и размеры предприятия)* (Арасланов К.);

— *достижение требуемых (или наиболее благоприятных) показателей деятельности* (Коростелев А.А., Рубаева О.Д.);

— *сохраняемость параметров экономической системы* (Чалков А.В., Еременко Е.В., Воронин М.И., Головач Э.П., Старикова С.С.);

— *гибкость системы при воздействии на нее внешних и внутренних факторов* (Егоров В.Н., Корвин Д.И., Белоцерковская М.Б., Двас Г.В.);

— *безотказность экономической системы (или гарантированность деловой активности организации)* (Шумилова Ю.А., Савченко Т.А., Денисенко А.И.);

— *функционирование организации во времени (или на разных этапах развития)* (Савченко Т.А., Денисенко А.И., Бирюкова И.В., Белоцерковская М.Б., Двас Г.В., Рубаева О.Д., Коростелев А.А., Шумилова Ю.А., Мниф Самир Бен Ахмед, Чалков А.В., Еременко Е.В., Воронин М.И., Головач Э.П., Союз строителей Красноярского края и др.);

— *наличие производственно-экономического потенциала* (Воронин М.И.);

— *обеспечение процесса простого воспроизводства* (Шумилова Ю.А.);

— *эффективность устойчивого развития* (Кабанов В., Михайлов С.);

— *рациональное использование ресурсов* (Кабанов В., Михайлов С.).

Таким образом, можно выделить несколько основных подходов к определению понятия «экономическая надеж-

ность организации» или «надежность экономической системы»:

1. способность организации (или свойство системы) всегда достигать поставленные цели;

2. способность организации (или свойство системы) всегда выполнять заданные функции;

3. способность организации (или свойство системы) всегда исполнять свои обязательства;

4. способность организации всегда достигать требуемые показатели (или свойство системы сохранять свои параметры);

5. гарантированность деловой активности организации (или безотказность экономической системы).

Анализ определений критерия «экономическая надежность» показал, что на данный момент не существует единого подхода к его определению, в некоторых случаях авторы стараются учесть несколько подходов, понимая многогранность и сложность данного показателя. В частности, способность организации достигать поставленные цели по сути в себя включает способность выполнять заданные функции, поскольку функции — это необходимые действия, надлежащее исполнение которых приводит в конечном итоге к достижению цели. Данные подходы лежат в основе определения надежности организации.

Способность организации всегда исполнять свои обязательства и гарантированность деловой активности организации при определении категории «надежность» также являются ключевыми факторами. Предприятие должно удовлетворять претензии групп интересов на протяжении всего времени.

Свойство системы сохранять свои параметры не всегда может быть применено ко всем экономическим системам (предприятиям), поскольку система может постоянно подстраиваться под внешние условия, или для ее развития также могут быть необходимы перемены.

Большинство определений надежности учитывали фактор времени. Подчеркивая условие постоянства словом «всегда», экономическая надежность определяется как свойство или как способность исследуемого объекта.

Исходя из всего вышесказанного, экономическая надежность организации — это способность организации посредством выполнения всех своих функций достигать поставленные цели, при этом всегда исполнять взятые на себя обязательства перед всеми группами интересов, обеспечивая гарантированность деловой активности.

Литература:

1. Методика определения надежности и устойчивости организаций строительного комплекса Красноярского края (утверждено решением Экспертного совета Союза строителей Красноярского края). — Красноярск, 2004 — URL: <http://www.sskk.ru> (дата обращения: 01.06.2016).
2. Арасланов, К.М. Комплексная система повышения эффективности производства / Арасланов К.М. — Москва: Знание, 1980. — 64 с.
3. Белоцерковская, М.Б. Оценка и повышение экономической устойчивости предпринимательской фирмы: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Белоцерковская М.Б. — Москва, 2002.

4. Бирюкова, И. В. Принципы надежности и взаимности при выборе партнера по перестрахованию: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Бирюкова И. В. — Санкт-Петербург, 2000.
5. Кабанов, В., Михайлов С. Экономическая надежность компании / Кабанов В., Михайлов С. // Управление компанией — 2007. — № 10 — URL: http://www.cfin.ru/management/controllers/econom_capacity.shtml (дата обращения: 05.09.2016).
6. Савченко, Т. А., Денисенко А. И. Роль организации бухгалтерского учета в повышении экономической надежности предприятия / Савченко Т. А., Денисенко А. И. // Российский экономический интернет журнал — 2012. — № 4 — URL: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/cc6/cc61d103ddccef5d2f5d44fdb76b8c4.pdf> (дата обращения: 05.09.2016).
7. Чекардина, Е. Б. К вопросу надежности организации / Чекардина Е. Б. // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования — 2006. — № 7 — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-nadezhnosti-organizatsii> (дата обращения: 05.09.2016).
8. Чекардина, Е. Б. Методические основы оценки надежности строительной организации: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Чекардина Е. Б. — Тюмень, 2007.
9. Шумилова, Ю. А. Надежность экономики предприятия: методологический аспект / Шумилова Ю. А. // Проблемы и аспекты управления экономикой и маркетингом в организации. — 2001. — № 1 — URL: <http://perspectives.utmn.ru/No1/text05.shtml> (дата обращения: 01.06.2016).

Анализ динамики расходов российских банков на информационные технологии в период кризиса

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Современную экономику невозможно представить без информационных технологий. Внедрение ИТ-технологий происходит во всех сферах экономики и бизнеса, особенно быстро информационные технологии проникают в банковскую сферу. Финансовые институты занимают второе место после ИТ-компаний по использованию современных компьютерных технологий. [1], [2], [3], [4], [5], [6]

Сегодня финансовая система России переживает не самые простые времена. Мировой финансово-экономический кризис, введение западных санкций значительно ухудшило финансовое положение банковских институтов.

В 2015 году было проведено исследование динамики финансового положения российских финансовых институтов, которое показало, что в 50% всех банков отмечалось ухудшение финансового положения (рис. 1). [6], [7], [8], [9], [10], [11]

В условиях кризиса банкам приходится сокращать издержки на ведение бизнеса, в первую очередь под сокращение попадают статьи, не связанные с основной деятельностью, в них как правило входят затраты на информатизацию банковской деятельности.

В таблице 1 представлены расходы российских банков, входящих в топ-10 по бюджетам на информационные технологии, за 2012, 2013 и 2014 годы. [7], [12], [13], [14], [15]

В 2012 году российскими банками из топ-10 на информационные технологии было затрачено около 24,8 миллиарда рублей, а в 2013 году — 26,9 миллиарда рублей.

Среднегодовой прирост составил около 8,5%. В 2014 году российские финансовые институты из топ-10 затратили около 30,2 миллиарда рублей, среднегодовой прирост расходов составил более 13,7%.

В таблице 2 представлены расходы российских финансовых институтов, занимающих позицию с 11 по 30, в рейтинге по расходам на информационные бюджеты за 2012, 2013, 2014 год. [7], [12], [13], [14], [15]

В 2012 году банками из этой группы рейтинга было затрачено на информационные технологии порядка 5,9 миллиарда рублей, а в 2013 году — 6,5 миллиарда рублей, при этом среднегодовой прирост составил около 10,2%. В 2014 году расходы составили более 7,3 миллиарда рублей, а среднегодовой прирост составил — 10,9%.

В таблице 3 представлены расходы российских финансовых институтов, занимающих позицию с 31 по 50, в рейтинге по расходам на информационные бюджеты за 2012, 2013, 2014 год. [7], [12], [13], [14], [15]

В 2012 году банками из этой группы рейтинга было затрачено на информационные технологии порядка 1,58 миллиарда рублей, а в 2013 году — 2,7 миллиарда рублей, при этом среднегодовой прирост составил около 39,2%. В 2014 году расходы составили более 2,9 миллиарда рублей, а среднегодовой прирост составил — 9,8%.

Если рассматривать динамику прироста расходов российских финансовых институтов на информационные технологии в промежутке с 2012–2014 года, то можно заметить, что в сегменте топ-10 сохраняется положительная

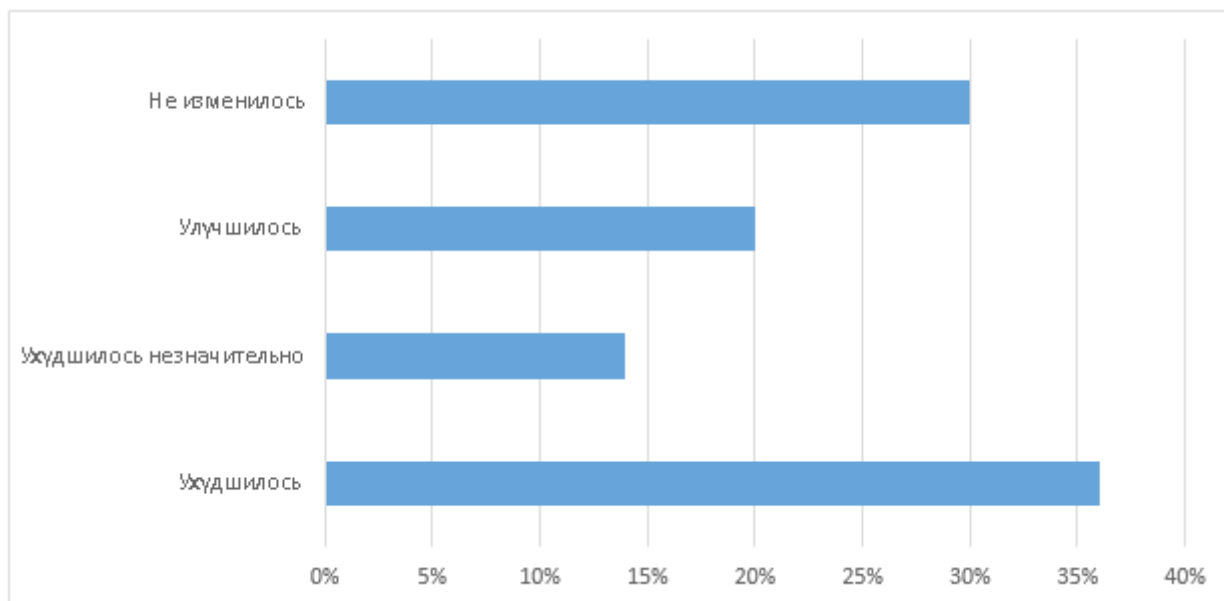


Рис. 1. Динамика изменения финансового положения российских банков

Таблица 1. Расходы банков топ-10 на информатизацию

Банк	Расходы (млн. руб.), 2014 г.	Банк	Расходы (млн. руб.), 2013 г.	Банк	Расходы на (млн. руб.), 2012 г.
Сбербанк России	18584,80	Сбербанк	16696,60	Сбербанк	17055
ВТБ 24	3296,80	ВТБ24	2278	ХКФ Банк	954
ЮниКредит Банк	1600,50	ХКФ Банк	1406	Юникредит Банк	878
ОТП Банк	1265,30	Юникредит Банк	1372	Альфа-Банк	804
ХКФ Банк	1034,40	ОТП Банк	1276	Ситибанк	798
Альфа-банк	1011,10	ВТБ	954	ОТП Банк	797
Россельхозбанк	948	Альфа-Банк	880,6	Россельхозбанк	702
Тинькофф Банк	865,5	Россельхозбанк	777,7	Газпромбанк	625
Дойче Банк	832,5	Газпромбанк	694,1	Райффайзенбанк	620
Газпромбанк	757,2	Райффайзенбанк	591	Росбанк	614

Таблица 2. Расходы банков топ 11–30 на информатизацию

Рейтинг банков, позиция	Расходы (млн. руб.), 2014 г.	Расходы (млн. руб.), 2013 г.	Расходы (млн. руб.), 2012 г.
11–30	7342,7	6544,4	5872,3

Таблица 3. Расходы банков топ 31–50 на информатизацию

Рейтинг банков, позиция	Расходы (млн. руб.), 2014 г.	Расходы (млн. руб.), 2013 г.	Расходы (млн. руб.), 2012 г.
31–50	2951,5	2664,4	1580,7

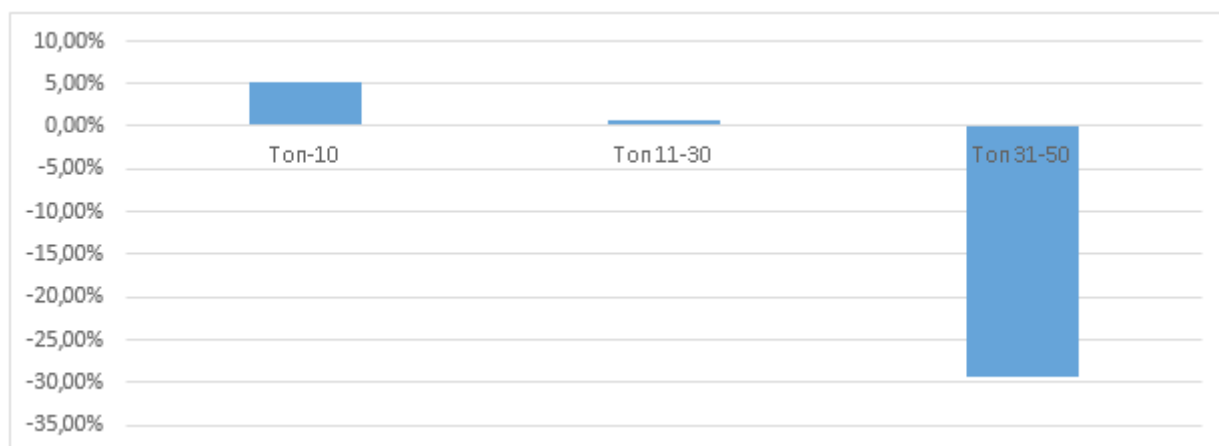


Рис. 2. Динамика прироста расходов российских банков по сегментам

динамика, величина которой составляет 5,2%, в сегменте средних банков можно отметить незначительную положительную динамику, величина которой составляет около 0,7%, а в группе небольших банков, по расходам на информатизацию, наблюдается резко отрицательная динамика, величина которой составляет 29,4% (рис. 2).

В заключении можно сделать следующие выводы:

— мировой финансово-экономический кризис и западные санкции против российской экономики, оказали достаточно сильное влияние на развитие банковского сектора, в половине российских банков ухудшилось финансовое положение;

— в кризисных условиях банки стали сокращать издержки на ведение своего бизнеса, одной из статей расходов попавших под сокращение стали затраты на информатизацию, и хотя в целом наблюдается положительная тенденция по увеличению расходов на информационные технологии, то в динамике прироста наблюдается замедление, которое в первую очередь касается небольших банков, показавших отрицательную динамику, величина которой составила 29,4%, в группе средних банков динамика прироста составила всего 0,7% и только в группе банков из топ-10, сохранилась достаточно положительная динамика прироста, величина которой составила 5,2%.

Литература:

1. Батаев, А. В. Основные направления развития банковского рынка в России и мире, Молодой ученый. 2015. № 9 (89). с. 520–526.
2. Батаев, А. В. и др. Банковское дело. Интегрированная банковская система «БИСквит». Федеральное агентство по образованию, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. Санкт-Петербург, 2006, 108 с.
3. Батаев, А. В. Оценка экономической эффективности внедрения банковских смарт-карт Молодой ученый. 2015. № 4 (84). с. 334–341.
4. Буньковский, Д. В. Управление инвестиционным проектом: регулирование параметров проекта. Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 5 (76). с. 161–164.
5. Борисов, Д. Н., Абрамова И. А., Корнилова А. А. Основы разработки и опыт эксплуатации типовой медицинской информационной системы военно-медицинской службы, Вестник Российской военно-медицинской академии. 2016. № 1. с. 96
6. Батаев, А. В. Анализ финансовых показателей и прогноз информатизации банковского сектора России в период кризиса В сборнике: Финансовые решения XXI века: теория и практика Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет Петра Великого; Ответственные за выпуск Д. Г. Родионов, Т. Ю. Кудрявцева, Ю. Ю. Купоров. Санкт-Петербург, 2015. с. 336–346.
7. ИТ в банках и страховых компаниях 2015, [Электронный ресурс] <http://www.snews.ru/reviews/banks2015> (Дата обращения 15.08.2016)
8. Прогнозы по банковскому сектору России на 2015 год. Мнения экспертов. [Электронный ресурс] <http://sberex.ru/article/5446> (Дата обращения 15.08.2016)
9. Всемирный банк ухудшил прогноз по спаду экономики России в 2015 году с 0,7 до 2,9%. [Электронный ресурс] <http://tass.ru/ekonomika/1695342> (Дата обращения 15.08.2016)

10. Официальный сайт Центрального банка России, [Электронный ресурс] <http://www.cbr.ru> (Дата обращения 15.08.2016)
11. Сбербанк сократил ИТ-расходы на 2015 год. [Электронный ресурс] <http://www.osp.ru/news/2015/0121/13027130/> (Дата обращения 15.08.2016)
12. ИТ в банках и страховых компаниях 2014, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2014> (Дата обращения 16.08.2016)
13. ИТ в банках и страховых компаниях 2013, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2013> (Дата обращения 17.08.2016)
14. ИТ в банках и страховых компаниях 2012, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2012> (Дата обращения 17.08.2016)
15. ИТ в банках и страховых компаниях 2011, [Электронный ресурс] <http://www.cnews.ru/reviews/banks2011> (Дата обращения 17.08.2016)

Проблемы банковского кредитования населения на современном этапе

Ваганова Анна Вячеславовна, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье представлены основные проблемы кредитования населения на современном этапе. Рассмотрены факторы, влияющие на рынок банковского кредитования. Проведен анализ показателей динамики выданных кредитов населению. Представлен анализ показателей задолженности по кредитам.

Ключевые слова: кредит, ключевая ставка, задолженность по кредитам

Развитие кредитования является одним из главных условий функционирования банковской системы в целом, а также необходимостью для экономического развития страны. Его роль значительно возрастает в России в современных условиях, в том числе, под влиянием макроэкономической ситуации. На современном этапе экономического развития России важное место в поиске выходы из кризисного состояния занимает совершенствование форм кредита, формирование продуктивной кредитной системы и эффективное управление ее рисками.

До кризиса 2014–2015 гг., кредитование населения является самой прибыльной банковской деятельностью, в данной отрасли наблюдается активная конкуренция и стабильный рост розничного кредитного портфеля. В последние два года ситуация менялась в худшую сторону. Наблюдалось сокращение количества коммерческих банков, что сказывается на состоянии кредитования населения России. В целом за период объем выданных кредитов населению сократился, как по рублевым кредитам, так и кредитам в иностранной валюте (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам за период 2014–2016 гг.

	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Изменение за период	
				млн. руб.	темп роста, %
Всего, в том числе:	8778163	8629722	5861351	-2916812	67,0%
в рублях	8612537	8461421	5765755	-2846782	67,0%
в иностранной валюте и драг. металлах	165626	145248	95595	-70031	58,0%

Составлено автором по данным Банка России

Изменение объемов выдачи банковских кредитов населению, происходило на фоне изменения ключевой ставки Банка России. (рисунок 1)

Повышение ключевой ставки вызвало изменение процентных ставок в коммерческих банках. Так же отметим, что снижение ключевой ставки в феврале 2015 года, не повлекло за собой оперативного снижения ставок по банковским кредитам населению. Следовательно, продолжается рост задолженности по большей части тех кредитов,

которые были взяты в 2015, 2014 и ранее. Снижение ключевой ставки, говорит о позитивной стабилизации инфляции в стране и вхождение экономики в фазу восстановительного роста, что повлечет за собой возрастание общего объема выданных кредитов.

Для более детальной оценки ситуации необходимо провести анализ структуры задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам (таблица 2).

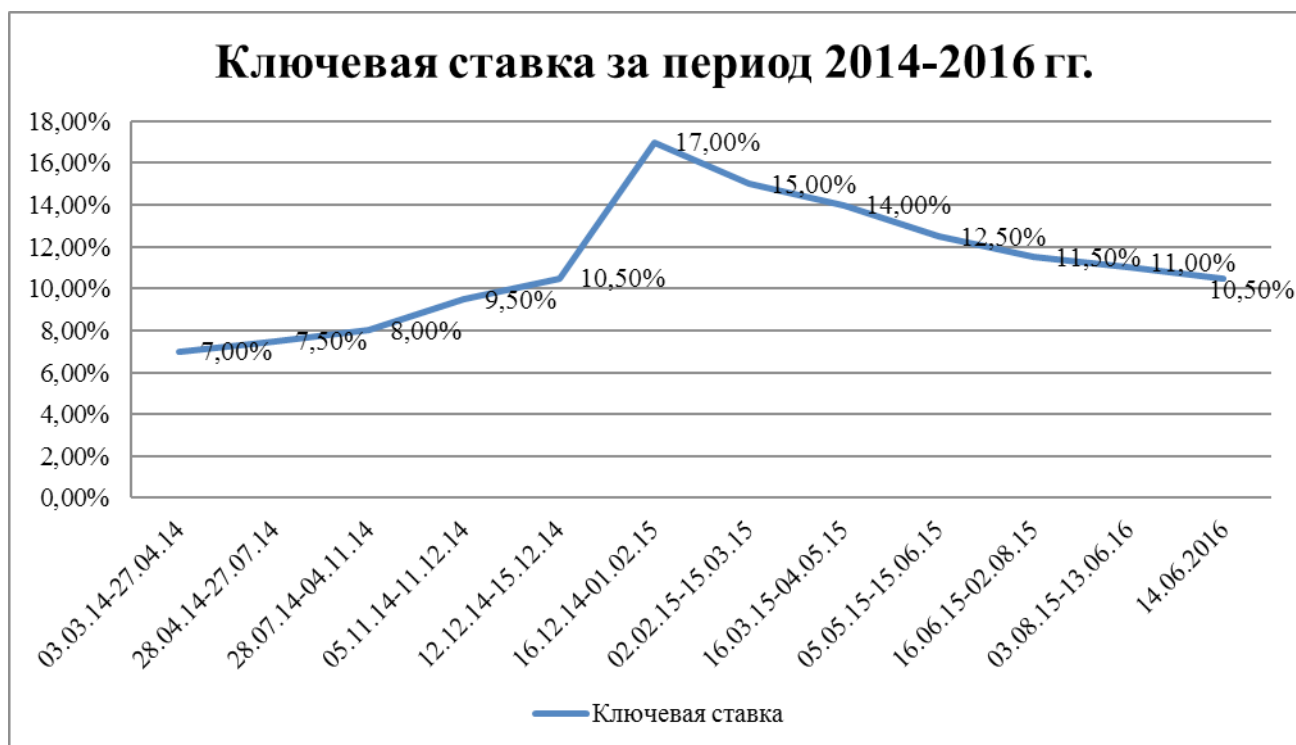


Рис. 1. Ключевая ставка за период 2014–2016 гг., %

Таблица 2. Структура задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам в 2014–2016 гг.

	01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %	млн. руб.	уд. вес, %
Задолженность по РФ, всего	9925922	100,00	11294766	100,00	10634035	100,00
В рублях	9698947	97,7	11005284	97,4	10366035	97,4
В иностранной валюте и драг. металлах	226975	2,3	289482	2,6	267205	2,5
Просроченная задолженность, в том числе по кредитам:	439161	4,4	665643	5,9	861427	8,1
В рублях	406452	4,1	620287	5,5	802661	7,5
В иностранной валюте и драг. металлах	32709	0,3	45356	0,4	58766	0,5

Составлено автором по данным Банка России

Структура задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам в 2014–2016 гг., фактически не изменилась, в отличие от просроченной задолженности, которая возросла с 4,4 % до 8,1 %. Причем, просроченная задолженность по рублевым кредитам растет быстрее, чем по кредитам в иностранной валюте и драгоценных металлах. По состоянию на 01.01.2016 удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам составил 8,1 %.

Выявленные неблагоприятные тенденции банковского кредитования населения, происходят на фоне роста безработицы и сокращения реального дохода населения.

По данным Росстата реальные располагаемые денежные доходы населения России в январе 2016 г. снизились по сравнению с январем 2015 г. на 6,3 %. По сравнению с декабрем 2015 г. этот показатель снизился на 52,2 %.

Среднемесячная зарплата в январе 2016 г., составила 32 тыс. 122 руб. и по сравнению с январем 2015 г. выросла на 3,1 %. Численность безработных в январе 2016 г. увеличилась по сравнению с декабрем 2015 г. на 3 тыс. человек, или на 0,1 %, по сравнению с январем 2015 г. — на 261 тыс. человек, или на 6,2 %.

Очевидно, что данные факты оказывают отрицательное влияние на кредитоспособность физических лиц, а значит и состояние банковского кредитования населения в текущей и среднесрочной перспективе.

Литература:

1. Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам-резидентам. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Банка России. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sors> (дата обращения 10.08.2016);
2. Уровень жизни и доходы населения в январе 2016 года [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения 10.08.2016).

Роль решения в системе управления предприятием

Вервишко Ирина Сергеевна, аспирант

Кубанский государственный технологический университет (г. Краснодар)

Главной задачей любого предприятия является поддержание доходности производства или сферы оказания услуг, при ее выполнении идет речь о постоянном развитии и экономическом росте данного предприятия.

Основой системы предприятия является высокоэффективное управление. Руководитель высшего звена постоянно принимает решения (т. е. является лицом принимающим решения (ЛПР)), позволяющие не только получать прибыли от производимых товаров или оказываемых услуг, но и поддерживает гибкость системы управления относительно постоянно изменяющихся условий рынка.

ЛПР — наделенное правами и полномочиями должностное лицо (группа лиц — коллектив), ответственное за принятое решение и полученный результат.

Управление — интеллектуальная деятельность человека, основанная на знаниях и опыте, позволяющая достичь поставленные цели и задачи, путем формирования целенаправленного поведения системы. В результате управление позволяет получить выгоду в виде материальных или нематериальных ценностей.

Задачи управления:

1. Целеполагания — определение и описание конечного состояния системы;
2. Стабилизации — поддержание работоспособности системы вне зависимости от внешних воздействий окружающей среды;
3. Выполнения программы — перевод системы из одного состояния в другое, согласно ранее разработанному плану развития системы;
4. Слежения — мониторинг состояния системы с целью немедленного реагирования на элементы системы, находящиеся вне зоны контроля лица принимающего решение;
5. Оптимизации — перевод системы в состояния функционирования, при котором минимален расход потребляемых ресурсов, а результативности выше средне-статистических показателей. [1]

Основой любого результата в деятельности предприятия является принятие решения. Решение — выбор, основанный на анализе, наиболее эффективной альтернативы из множества ранее сформированных альтернатив, приносящий максимально возможный результат с наименьшими затратами ресурсов. Уменьшение затрачиваемых ресурсов является одним из важнейших критериев при выборе той или иной альтернативы.

Виды ресурсов:

1. Материально-вещественные;
2. людские;
3. организационные;
4. информационные.

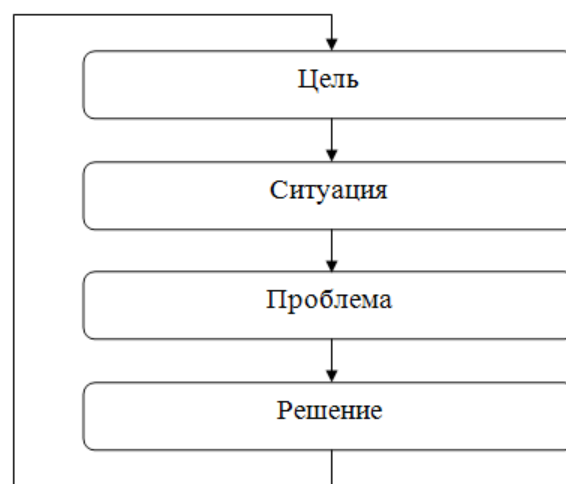


Рис. 1. Место решения в системе управления предприятием

Цели принятия решения:

1. изменение совокупности целей организации, если она не соответствует состоянию внешней среды или цель была некорректно сформулирована;

2. стремление к выполнению задачи поставленной перед системой путем изменения ее параметров.

Изменение целей предприятия может выражаться в преобразовании самой цели в цель с иным результатом или преобразование системы организации путем изменения ее структуры или отдельных ее элементов.

В зависимости от временного промежутка цели организации делятся на стратегические и тактические. Такти-

ческие цели достигаются от 1 месяца до 1 года, стратегические — от 1 года до 3 лет. Как правило, преобразования чаще всего касаются совокупности целей тактического характера, изменение совокупности целей стратегического характера говорит о необходимости разработки новой политики организации как при взаимодействии с внешней средой, так при взаимодействии отдельных элементов системы друг с другом.

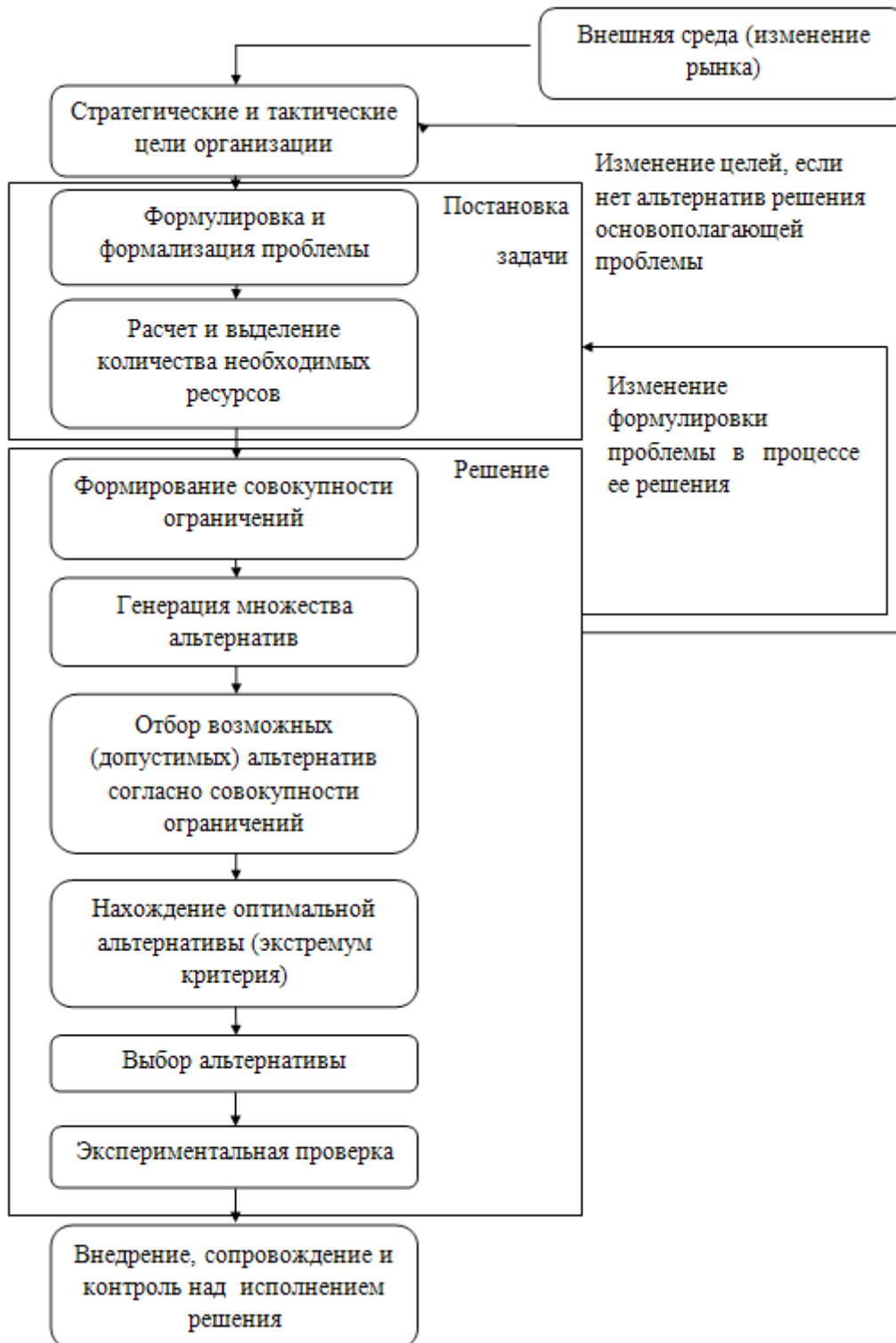


Рис. 2. Обобщенная схема принятия решения

В зависимости от целей предприятия и возникающих ситуаций на рынке формулируются проблемы. Их формализация позволяет оценить необходимый уровень затрачиваемых на решение ресурсов. Для решения формализованной проблемы применяются методы генерации альтернатив основанные на математическом аппарате. К формализованным методам генерации альтернатив относятся методы исследования операций, мозгового штурма (деструктивно-конструктивный мозговой штурм, метод 635, brainwriting-pool), метод Дельфи.

Если формализация проблемы, по одной из причин, не может быть достигнута, руководитель выбирает творческие или смешанные методы генерации альтернатив. На основании которых формируется совокупность альтернатив решения.

Для решения формализованной проблемы необходимо сформировать совокупность ограничивающих условий, позволяющих сразу отсеять альтернативы решений реализация, которых приведет к большим затратам ресурсов предприятия, выраженных либо в материальных ценностях, либо в виде рабочих часов сотрудников организации.

Для нахождения наиболее оптимальной альтернативы используются критерии отбора, которые могут быть сформулированы отдельно (высокий уровень временных затрат по обработке совокупности альтернатив решения), так и сводиться в обобщенный критерий.

Существуют два противоречия возникающие в процессе решения поставленной проблемы. Сформулированная проблема либо не имеет решения (т. е. все сгенерированные альтернативы не удовлетворяют совокупности ограничений), либо количество затрачиваемых ресурсов для реализации альтернативы столь велико, что несопоставимо с конечным результатом.

Литература:

1. Анфилатов, В. С., Емельянов А. А., Кукушкин А. А. Системный анализ в управлении. М., 2002.
2. Арапов, А. А. Теория организаций и системный анализ. М., 2003.
3. Новосельцев, В. И. Теоретические основы системного анализа. М., 2006.

Решением данных противоречий является изменение формулировки проблемы и проведения нового комплекса мероприятий по генерации альтернатив или выбор других методов генерации альтернатив решений.

Подготовка альтернатив решений в маленьких организациях возлагается на самого руководителя и его заместителей, в крупных имеется либо большой отдел анализа и планирования, либо подготовка осуществляется силами ответственных работников в проблемной сфере. Так же ЛПР может привлечь к работе не только сотрудников собственной компании, но и сторонних экспертов.

После принятия решения протекает процесс его внедрения, сопровождения и контроля за исполнением. Внедрение решения включает в себя планирование деятельности предприятия с установлением сроков реализации отдельных этапов работы, сопровождение — назначение ответственных лиц за реализацию каждого этапа, расчет и выделение необходимых материальных ресурсов предприятия. В крупных организациях контроль за исполнением плана действий осуществляется с помощью программных платформ, позволяющих на каждом этапе отследить количество и качество выполненных работ, а так же определить размер реально затрачиваемых ресурсов (может отличаться от рассчитанных данных).

На основании полученных результатов от реализации решения проводится анализ позволяющий оценить эффективность принятого решения, перспективы развития предприятия, а иногда внести изменения в стратегические цели организации.

Таким образом можно сделать вывод о том, что решение играет основополагающую роль в системе управления предприятием.

Идеальное российское предприятие. Каким требованиям ВТО оно должно соответствовать

Выборная Екатерина Сергеевна, магистрант
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Рассмотрены преимущества вхождения РФ в ВТО, определены требования к предприятиям стран-участников ВТО, изучены основные показатели конкурентоспособности российских предприятий, определены основные бизнес-процессы, оказывающие влияние на конкурентоспособность российских организаций в ВТО.

Ключевые слова: ВТО, бизнес-процессы, конкурентоспособность, торговля, предприятие

Современная глобализация экономики, конкуренция производителей на мировом и национальном уровнях, значительные темпы научно-технического прогресса, необходимость наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей и повышение социальных стандартов жизни населения обуславливают неотложную необходимость создания и отладки эффективной работы системы технического регулирования как индикатора развития свободной торговли и защиты прав потребителей. Необходимость глобализации отечественных требований к товарам обуславливает важность устранения технических барьеров путем гармонизации к системе, действующей в ВТО. Гармонизация — процесс обеспечения согласованности относительно правовых актов, адекватного объема полномочий соответствующих субъектов, а также согласование планов достижения целей, определенных государственными институтами

Преимущества вхождения в ВТО можно рассматривать с разных сторон. Например, исходя из следующих аспектов:

- Это организация, которая способствует либерализации мировой торговли;
- Это место, где страны могут договариваться о правилах обмена товарами и услугами;
- Это способ урегулирования спорных вопросов в торговых отношениях, которые возникают между странами;
- Это структура, которая поддерживает стабильные правила международной торговли;
- Это путь, которым страна может выйти на мировые рынки товаров и услуг;
- Это возможность не только уменьшить торговые барьеры между странами, но и при необходимости установить их — скажем, чтобы защитить интересы потребителей или предотвратить распространение какой-то болезни.

В 1947 году страны мира решили сформулировать общие правила развития международной торговли и зафиксировать их в отдельном документе. Таким документом стало Генеральное Соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). С тех пор эти правила постоянно совершенствовались, чтобы они могли максимально отражать интересы всех стран-участниц Соглашения. Все со-

гласования проходили исключительно путем переговоров между всеми заинтересованными сторонами. Самый масштабный и самый важный раунд переговоров длился 8 лет с 1986 до 1994 года. На основе достигнутых тогда договоренностей и была создана Всемирная Торговая Организация. Она начала действовать с 1 января 1995 года. Именно поэтому до аббревиатуры ВТО иногда добавляют загадочное для некоторых ГАТТ (ГАТТ / ВТО). Но если Генеральное Соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) регулировало только торговлю товарами, то в рамках ВТО страны достигают договоренности относительно обмена товарами, услугами, изобретениями и интеллектуальной собственностью.

На данный момент времени участниками ВТО являются 159 стран мира. На их долю приходится 95% мирового объема торговли. Все соседи РФ, и большинство стран бывшего Советского Союза являются членами Всемирной торговой организации. Польша присоединилась к ВТО в 1995 году, Болгария в 1996-м, Киргизия в 1998-м, Эстония и Латвия в 1999-м, Грузия в 2000 году, Армения в 2003 году. Из непосредственных соседей РФ не являются членами ВТО только Беларусь и Украина.

Главная цель ВТО создать такие условия, при которых международная торговля будет осуществляться максимально свободно. Это, в частности, означает отсутствие препятствий для доступа на рынки товаров и услуг всех стран-участниц. Это также означает, что правила торговли являются прозрачными, стабильными и понятными для всех участников. При этом устранение барьеров происходит таким образом, чтобы не повредить интересам национальных производителей.

Мировая организация не навязывает никому свои условия. ВТО создавалась на базе многолетних переговоров между всеми заинтересованными странами. Присоединение новых членов также происходит путем переговоров. Страна претендент имеет возможность отстаивать интересы своих производителей и граждан, которые в итоге и должны почувствовать преимущества от членства страны в организации.

Задача страны-претендента в ходе переговоров заключается именно в том, чтобы добиться условий, которые максимально усиливают преимущества от вступления в ВТО, и уменьшают возможные недостатки. Для

этого новому участнику предоставляется так называемый переходный период. За это время страна имеет возможность провести необходимые реформы и поддерживать те отрасли или предприятия, которые требуют поддержки в новых условиях усиливающейся конкуренции.

Россия присоединилась к ВТО в 2012 году. За последние 10 лет часть отечественных предприятий сумели пройти модернизацию и соответствовать лучшим зарубежным стандартам, ни в чем не уступая своим конкурентам, а в некоторых отраслях и опережая. Однако доля таких предприятий в нашей стране пока не велика, всего порядка 5%. Все эти предприятия сосредоточены в центральной полосе России и в Западной Сибири. Данные предприятия работают с привлечением высокостоймостной рабочей силы, активно приобретают иностранные активы, составляя хорошую конкуренцию как местным предприятиям на нашем рынке, так и на внешнем. Проанализировав опыт работы предприятий, можно сделать один вывод: успех и соответствие главным требованиям ВТО заключается в качественном менеджменте, прозрачности корпоративного управления и финансовой отчетности, которая совершенно открыта и является привлекательной для инвесторов и крупных клиентов. Как уже было выше сказано, основным отличием данных организаций является высокая конкурентоспособность, которую можно назвать глобальной. Как показывает практический опыт, в основе создания конкурентоспособности предприятия лежит система его конкурентных преимуществ, которые можно увеличить благодаря ранжированию бизнес-процессов по значимости. Для этого рационально использовать «Принцип Парето» 20/80», согласно которому из всех бизнес-процессов, протекающих на предприятии, выделяют 20%, которые в дальнейшем обеспечивают 80% результата.

Такие бизнес-процессы принято называть основными, а их улучшением следует заниматься в первую очередь. При повышении конкурентоспособности предприятия необходимо выделить следующие бизнес-процессы, а именно:

— анализ продукции предприятия (чем выше уровень конкурентоспособности продукции и чем больше ее востребованность на внутреннем и внешнем рынках, тем выше потенциал конкурентоспособности предприятия);

— анализ внешнего окружения (диагностика внешней среды, в том числе с применением SWOT-анализа);

— разработка управленческих решений по повышению потенциала конкурентоспособности предприятия (определение и описание каждого мероприятия, назначение исполнителей и сроков проведения конкретного управленческого решения);

— определение возможностей и недостатков деятельности предприятия;

— вектор развития предприятия;

— стратегическое управление;

— провести учет изменений потребительских предпочтений;

— оценить перспективность сегментов рынка.

— маркетинговая деятельность.

Участие в ВТО для российских корпораций очень привлекательно, так как помогает реформировать как налоговую, так и таможенную политику, уменьшив объем отчетности для проверяющих органов. Не менее важными требованиями, которые повышают конкурентоспособность, является снижение цены продукта и повышение его качества, независимо от рынка продажи продукции — отечественного или зарубежного. Сегодня на стоимость товара или услуг влияет стоимость обязательной или добровольной международной сертификации. Конкурентоспособность менеджмента и продукции компании должна базироваться на доступе к заемным средствам, успешной производственной и торговой деятельности, высокой квалификации персонала. Для успешной деятельности необходимо также привлечение сторонних финансовых ресурсов, умение работать с типовыми программами управления активами, которые прошли международную аккредитацию. С этой целью в обязательном порядке нужно выстраивать финансовую деятельность в соответствии с требованиями международных стандартов. И в заключении хотелось бы отметить, что идеальное предприятие — это то, которое осуществляет еще и полноценный бухгалтерский учет и внешний аудит своей деятельности по международным стандартам финансовой отчетности (МФСО), в соответствии с международными требованиями, которые приняты во всем мире. Причем как внутренний, так и внешний аудит должны проводиться с учетом требований глобального стандарта ИСО 19011.

Литература:

1. Мировая экономика: учебное пособие, Шкваря Л. В. Издательство: Юнити-Дана, 2012 г. 303 стр.;
2. www.lenta.ru — ведущее российское новостное интернет-издание;
3. www.mid.ru — официальный сайт Министерства иностранных дел РФ;
4. www.expert.ru — ведущий российский деловой журнал;
5. www.krugosvet.ru — научно-популярная онлайн-энциклопедия.

Проблемы организации внутреннего контроля на предприятии

Громова Светлана Валерьевна, студент
Керченский государственный морской технологический университет

В условиях современных рыночных отношений среди предприятий имеет место нарастающая конкуренция. Эффективным инструментом выживания и приспособления к таким условиям в настоящее время становится внутренний контроль. Причем при правильной организации системы внутреннего контроля у предприятия имеется вполне реальная возможность не только «остаться на плаву» в условиях жесткой конкуренции, но и даже занять лидирующие позиции. В этом выражается необходимость ведения внутреннего контроля на предприятии, которую диктует рынок.

Ключевые слова: проблемы, контроль, предприятие, оценка, менеджмент, аудит, эффективность

Целью данного исследования являются изучение проблем внутреннего контроля на предприятии.

При выполнении работы были использованы работы следующие авторов: Аверчев И. В., Вахрушина М. А., Волошин Д. А., Карпова Т. П., Дивеева С. А., Васильева Е. А., Гуськова Т. Н.

Основной материал. Понятие «система внутреннего контроля» содержит в себе совокупное соотношение мер организационного характера, определенных методик и процедур, которые используются руководством аудируемого лица, как средство упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, также выявления, исправлений и предотвращения ошибок и искажения информации, обеспечения сохранности активов и своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности. Главные задачи руководства предприятия заключаются в том, чтобы следить за эффективной системой внутреннего контроля и вовремя принимать меры по устранению недостатков этой системы [7, с. 56].

Введение системы внутреннего контроля (СВК) обеспечит надежность финансовой информации и снизит риски принятия ошибочных решений. Для того, чтобы привести в действие эту систему необходимо определить существенные риски, разработать регламентные процедуры, а также корректирующие действия, которые смогут исправить ситуацию. Затраты на предупредительный контроль будут более эффективными и помогут предупредить возникновение рисков. Введение системы внутреннего контроля на предприятии необходимо для того, чтобы повысить уровень эффективности работы его подразделений. При этом СВК (системы внутреннего контроля) позволит обеспечить достоверность информации, эффективно использовать ресурсы предприятия [3, с. 56].

Внутренний контроль является комплексом мер и процедур, организованных руководством предприятия для того, чтобы обеспечить достоверность показателей учета (управленческого, оперативного, бухгалтерского), предотвратить искажения и неправомерные действия, а также для принятия наиболее оптимальных управленческих решений. Чтобы организовать систему внутреннего контроля она должна быть ориентирована на взаимосвязь «объект — субъект» и «субъект — субъект». Таким

образом, правильно организованная система внутреннего контроля способствует улучшению качества организации бухгалтерского учета экономического субъекта, что положительно влияет на развитие бизнеса и привлекает инвестиции; появляются новые возможности развития предприятия в связи с наличием налаженной и контролируемой системы финансового подразделения экономического субъекта; повышению эффективности работы филиалов и структурных подразделений в связи с надзором за их деятельностью собственниками предприятия и топ-менеджерами. [6]

Во время проведения внутреннего контроля обязательно уделяют внимание следующим моментам:

— Соблюдается ли действующее законодательство РФ, локально-нормативные акты, организационно-распорядительные документы, учетные политики по бухгалтерскому и налоговому учету.

— Правильно и своевременно ли отражены все хозяйственные операции на счетах бухгалтерского учета и в налоговых регистрах.

— В полном размере и правильно ли документально оформлены хозяйственные операции.

— Правильно ли отражены в бухгалтерском и налоговом учете доходы и расходы.

— Обеспечена ли сохранность всех активов организации.

— Правильно ли составлена бухгалтерская, налоговая и статистическая отчетность организации.

Практический опыт показывает, что на предприятиях понятие системы внутреннего контроля (далее СВК) отождествляется с понятием системы внутреннего аудита. Причем такая система может организовываться одним из следующих способов:

1) в виде собственной службы внутреннего контроля/аудита;

2) использование аутсорсинга (полная или частичная передача функции внутреннего контроля/аудита специализированной компании или внешнему консультанту);

3) применение косорсинга (создание органов внутреннего контроля/аудита внутри предприятия, но в некоторых случаях привлечение экспертов специализированной организации или внешнего консультанта).

Сложности, возникающие на предприятиях, в связи с изменениями как в экономике в целом, так и в хозяйственной деятельности самих предприятий в частности, приводят к возникновению определенных проблем в области аудиторской деятельности [8, с. 89].

Основными из них являются:

— На современном этапе развития аудита в России деятельность подавляющего большинства аудиторов сводится только лишь к проверке достоверности бухгалтерской отчетности. Однако наибольший интерес для клиентов представляет возможность пользоваться услугами аудитора как компетентного советчика. Исходя из того, что интерес клиента это есть платежеспособный спрос на рынке аудиторских услуг, мы можем предположить, что развитие аудита коснется расширения спектра его консалтинговых услуг.

— Аудиторские заключения имеют характер пост-фактума, тогда как большинству пользователей (практически всем, кроме государства) требуется еще и анализ перспектив развития предприятия, анализ возможностей его бизнеса [4, с. 89].

Указанные проблемы лежат в основе позитивного развития внутреннего аудита, как экономического явления, синтезирующего в своей основе не только контрольные, но и ряд других функций. Это позволяет максимально эффективно решать указанные проблемы на уровне субъектов экономики.

Для повышения эффективности системы контроля на предприятиях в условиях рыночной экономики необходимо:

4. регулярно переоценивать контроль;
5. следить за ежедневным ходом выполнения операций;
6. обращать внимание не только на результаты, но и на процесс деятельности работников;

Литература:

1. Аверчев, И. В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. — М.: Вершина, 2006. — 512 с.
2. Вахрушина, М. А. Управленческий учет-1: учебник / М. А. Вахрушина, С. А. Рассказыва-Николаева и [др.]. — М.: БИНФА, 2011. — 141 с.
3. Волошин, Д. А. Совершенствование и развитие системы управленческого учета на предприятии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/57546> (дата обращения: 17.05.2015).
4. Карпова, Т. П. Управленческий учет: учебник / Т. П. Карпова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 351 с.
5. Дивеева, С. А. Проблемы организации системы внутреннего контроля в кооперативах // Молодой ученый. — 2014. — № 4.2. — с. 92–96.
6. Васильева, Е. А. Гуськова Т. Н. Организационный механизм системы внутреннего контроля экономического субъекта [Текст] // ВЕСТНИК ПВГУС серия экономика № 2 (28) — 2013 г. апрель — С. 93–97.
7. Васильева, Е. А. Гуськова Т. Н. Внутренний аудит как основополагающее звено развития внутривозвращенного контроля в системе правления организацией: / [Текст] Научное Издание / IV // Международная научно-практическая Экономика управление: Новые вызовы и перспективы» 29–30 апреля, 2013 г., — С. 125–127.

7. развивать самоконтроль работников;
8. включать подчиненных в разработку методов и осуществление контроля;
9. остерегаться подчиненных, которые выступают против контроля;
10. осуществлять систему мотиваций и поощрений при достижении любого положительного эффекта.

Выводы.

В настоящее время система внутреннего контроля развита очень слабо. Руководство большинства фирм считает внедрение внутреннего контроля затратным и трудоемким, при этом они недооценивают всей важности этой системы [1, с. 99].

Единственным контролирующим органом для большинства предприятий по сей день остается налоговая служба. Налоговики ревностно следят за финансовой отчетностью предприятий, прежде всего, чтобы не допустить потерь бюджета из-за банкротства налогоплательщиков. Отчетность российских предприятий недостоверна, но не в сторону недооценки рисков. Скорее, наоборот, реальное состояние дел характеризуется большей устойчивостью, а в официальной отчетности большинства предприятий скрыта часть прибыли.

Таким образом, законодательное внедрение внутреннего контроля приведет к сближению реальной и официальной отчетности, что, безусловно, выгодно государству, поскольку приведет к дополнительным поступлениям в бюджет. Но такое сближение будет выгодно и самим предприятиям, так как правильная организация системы внутреннего контроля позволит увеличить эффективность его работы, а соответственно и увеличить чистую прибыль. Кроме того, отражение в отчетности реальной прибыли позволит предприятиям привлекать инвестиции, что немаловажно для перерабатывающих предприятий АПК в условиях жесткой рыночной конкуренции.

Корпоративная социальная ответственность

Джумакулиева Айлар Эркиновна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена анализу корпоративной социальной ответственности, приведены различные интерпретации этого явления в современной науке. Подчеркнута роль корпоративной социальной отчетности во взаимоотношениях общества и государства, определены основные тенденции.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, предпринимательское сообщество, транснациональные компании, социальное инвестирование, бизнес

Актуальность проблем корпоративной социальной ответственности обусловлена как высокой степенью хозяйственного развития ведущих стран мира, так и усилением роли нематериальных факторов экономического роста.

Повышенное внимание к развитию социальных функций предпринимательского сообщества в России объясняется пересмотром традиционных взглядов на концепцию социальной политики в сторону расширения круга ее субъектов и значительного сокращения вмешательства государства в решение многих социально-экономических проблем. [4, с. 118]

На сегодняшний день в науке сформированы три основные интерпретации феномена корпоративной социальной ответственности:

— классический подход (автор М. Фридман), по нему ответственность бизнеса заключается в увеличении прибыли для своих акционеров.

— теория корпоративного альтруизма (автор Комитет по экономическому развитию США): первоочередная задача бизнеса не столько в росте прибыли, но и решение общественных проблем.

— «теория разумного эгоизма» основывается на том, что социальная ответственность бизнеса помогает сократить потери прибыли в долгосрочной перспективе. [3, с. 148; 2, с. 20]

Впервые с проблематикой социальной ответственности столкнулись транснациональные компании, т. к. они первыми ощутили влияние глобализации, когда стало необходимо придерживаться международных стандартов. Конкуренция непрерывно растет, таким образом, потребитель имеет все больше возможностей оказывать влияние на бизнес, в первую очередь, в сфере корпоративной социальной ответственности. Инвесторы также изучают различные аспекты деятельности бизнес-сообщества, в том числе и их репутацию, которая напрямую связана с корпоративной социальной ответственностью. Таким образом, бизнес все больше будет стремиться осуществлять социальное инвестирование по направлениям, улучшающим его непосредственную деятельность. [5; 6, с. 99]

Нам представляется, что компании, осуществляющие розничную торговлю, будут инвестировать в те проекты, от которых будет зависеть их имидж. Если бизнес-единица занимается сырьевыми ресурсами, то она заинтересована в поддержке местного сообщества, взаимоотноше-

ниях с местными органами власти. Кроме того, институты саморегулирования делового сообщества оказывают значительное влияние на своих членов, продвигают и пропагандируют передовые подходы, в том числе в сфере корпоративной социальной ответственности, как это делает Ассоциация менеджеров.

На наш взгляд, намечается тенденция в смещении социального инвестирования в направлении местного сообщества. Это свидетельствует о том, что интересы бизнес-структур начинают переноситься с сотрудников компании на внешнее социальное окружение.

Можно сделать вывод об изменениях социальных интересов отечественного бизнеса. В большинстве компаний социальная политика реализуется на основе принципов, которые утверждены высшим исполнительным органом, корпоративные социальные программы носят регулярный характер, а средства на их реализацию заложены в общем бюджете.

В 2014 г. российским деловым порталом «Альянс Медиа» [1] был проведен интернет-опрос предпринимателей (свыше 1500 чел.) по вопросу социальной ответственности бизнес-структур, являющейся весьма актуальной в России. Основными ответами на вопрос «Какие действия вы относите к понятию «социальная ответственность бизнес-сообщества?» были: предоставление «социального пакета» работникам (32%), создание новых рабочих мест (31%), помощь социальным объектам (28%) [7, с. 19]

Таким образом, можно сделать вывод, что если бизнес раньше делал бессистемные социальные вложения в не отслеживаемые по эффективности благотворительные программы, то сейчас, в первую очередь, акцент делается на повышение качества человеческого капитала, который задействован в бизнесе, и уже в последнюю очередь — на благотворительные программы.

Надо отметить, что общество и бизнес — взаимосвязанные системы и, как следствие, оказывают влияние друг на друга. На наш взгляд, социальная ответственность и нравственность предпринимательства не могут быть независимы от общего состояния нравственности и социальной ответственности. Поэтому проблематика социальной ответственности бизнес-структур — это, в первую очередь, проблема культуры бизнеса.

Решение данной проблемы мы видим, прежде всего, в работе государственных институтов по обеспечению пра-

новой базы предпринимательства.

В развитых странах социальное партнерство выступает основой социального мира и признается в качестве «четвертого фактора производства» вместе с капиталом, трудом и землей. Само же партнерство — важнейшее условие социального мира, которое существует в определенном институциональном оформлении.

Главными функциями ассоциаций предпринимателей, на наш взгляд, можно считать следующие:

— обмен мнениями и выработка общей политики и позиций;

— представительство предпринимателей, входящих в данную организацию, в отношениях с государством и его учреждениями;

— представительство этих предпринимателей в отношениях со средствами массовой информации и общественностью;

— заключение коллективных договоров и контроль за их выполнением;

— регулирование спорных вопросов и трудовых конфликтов с профсоюзами. [8]

Литература:

1. Альянсмедиа. рф. Российский деловой портал информационной поддержки предпринимательства. — URL: <http://www.allmedia.ru/> (дата обращения 24.01.2015)
2. Бережной, А. В. Корпоративная социальная ответственность как фактор развития современного общества / А. В. Бережной, Л. В. Коваленко // Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году: материалы научно-практ. конф. — Краснодар, 2015. — с. 18–21.
3. Гареева, А. Р. Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивого развития компании / А. Р. Гареева // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — с. 147–150.
4. Киварина, М. В. Корпоративная социальная ответственность / М. В. Киварина // Экономический журнал. — 2011. — № 23. — с. 116–121.
5. Маслов, М. С. Публичная политика крупных корпораций США в сфере экономики / М. С. Маслов. — М., 2000.
6. Перегудов, С. П. Транснациональные корпорации на пути к корпоративному гражданству / С. П. Перегудов // Полис. — 2014. № 6. — с. 95–103.
7. Тарасов, С. В. Основы государственно-частного партнерства в РФ: проблемы и перспективы реализации / С. В. Тарасов // Креативная экономика. — 2014. — № 8. — с. 18–21.
8. Уфимцева, О. С. Государственно-частное партнерство / О. С. Уфимцева. — М.: Юрайт, 2014.

Инструменты и механизмы государственного управления эколого-экономическим развитием Краснодарского края

Дикий Евгений Александрович, магистрант;
 Андреев Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент
 Кубанский государственный аграрный университет

Состояние качества окружающей среды напрямую влияет на условия жизнедеятельности населения, эффективность экономики, а также на потенциальную возможность воспроизводства общественного продукта в средней и долгосрочной перспективе [5, 2]. В этой связи возникает объективная необходимость исследования эколого-экономических аспектов взаимосвязей природы и общества, форм и инструментов государственного регулирования вопросов природохозяйственной деятельности, что обуславливает актуальность темы нашего исследования и характер наших предложений.

На наш взгляд, совершенствование региональной политики эффективного управления эколого-экономическим развитием Краснодарского края требует анализа факторов системы управления экономическими систе-

мами с учетом местных экологических ограничений. В этой связи нами был проведен стратегический анализ управления эколого-экономического развития региона, который включил в себя два основных этапа: анализ внешней окружающей среды и анализ внутренних возможностей.

В качестве внешней окружающей среды мы понимали совокупность факторов, воздействующих на процессы экологизации управления региональной экономикой. О внутренней среде мы судили, как о совокупности внутренних характеристик Краснодарского края [1], которые находятся под контролем региональных органов власти, а использование их также возможно для проведения экологического управления развитием отдельных муниципальных образований нашего края [3].

Учитывая мнение ряда экспертов, а также данные администрации Краснодарского края, мы изучили общие тенденции в управлении экологической деятельностью на большинстве предприятий региона, выявили ряд проблем и недостатков, затрудняющих их эффективную экологоориентированную деятельность в крае. Среди данных проблем мы выделили следующие:

- экологическая деятельность предприятий ориентирована в основном только на обеспечение текущих природоохранных показателей деятельности для отчета контролирующими органами;

- в практике хозяйственного управления задействованы только отдельные экологические элементы, относящиеся к природной среде: загрязнению водного, воздушного бассейна, использованию сырьевых ресурсов;

- отсутствие экологической составляющей в определении миссии предприятий Краснодарского края, отсутствие ориентира на развитие с учетом эколого-экономических потребностей муниципалитета;

- низкая эффективность организационно-функциональных структур управления экологической деятельностью предприятий муниципалитета;

- управленческая система предприятия слабо ориентирована на эколого-экономические условия хозяйствования;

- недостаточный уровень профессиональной эколого-экономической компетентности управленческих кадров;

- отсутствие научно-методического обеспечения в обучении эколого-ориентированной деятельности субъектов Краснодарского края;

- отсутствие механизма распространения экологоориентированных методов управления предприятием на другие функциональные подразделения, т. е. отсутствие привлечения всего производственного коллектива к проблемам и состоянию деятельности предприятия по охране окружающей среды и рациональному природопользованию.

Среди способов разрешения противоречий взаимодействия природы и местного сообщества [4], помимо муниципального стимулирования природно-охранной деятельности экономических субъектов, увеличения финансирования продвижения ресурсо- и энергосберегающих технологий, использования возобновляемых источников энергии, большого внимания заслуживает также формирование структур общественного производства с большой долей экологоориентированных высокотехнологичных производств, а также использование инновационных технологий [6, 8].

На наш взгляд, в Краснодарском крае имеются значительные резервы для стимулирования ресурсосбережения, снижения природоемкости продукции в энергетике, агропромышленном и жилищно-коммунальном секторах региональной экономики. Считаем, что комбинирование в деятельности экономических субъектов, направленное на организацию последовательной перера-

ботки сырья и отходов в местах производства позволит повысить экологоориентированность регионального производства, уменьшить антропогенную нагрузку реального сектора экономики. С другой стороны возможно снижение конкурентоспособности ряда отечественных предприятий, что также может учитываться и компенсироваться региональными органами власти в форме предоставления ряда льгот и субсидий [7].

Предпосылкой для формирования на предприятиях Краснодарского края ресурсосберегающих технологий можно считать приобретение ими дополнительных экологических качеств. Нам представляется, что процесс специализации отдельных предприятий, произошедший в результате разделения труда и преодоления пространственных диспропорций в использовании природно-ресурсного потенциала, является объективной предпосылкой процесса образования ряда комплексов — локальных эколого-экономических систем. В данном процессе реализуется важнейший принцип размещения муниципального производства товаров и услуг — комплексное и рациональное использование ресурсов, что также будет способствовать снижению природоемкости отдельных видов производств в регионе.

Опираясь на современные негативные процессы, связанные с антропогенной нагрузкой в Краснодарском крае мы считаем целесообразным совершенствование деятельности региональных органов власти по ряду направлений.

Во-первых, мы предлагаем органам власти реализовать ряд мероприятий в сфере охраны атмосферного воздуха, а именно предлагаем:

- утвердить схемы автостоянок и площадок парковки автомашин во всех крупных городах с размещением в сети Интернет;

- организовать специализированные стоянки большегрузных автомашин и перехватывающих автостоянок автотранспорта вне зон жилых домов, кварталов отдыха, рекреационных зон;

- внедрять средства сокращения выбросов токсичных веществ с отработавшими газами автомашин (нейтрализаторы);

- строить многоярусные гаражи и автостоянки;

- расширять сети газовых АЗС и специализированных предприятий по переоборудованию автомашин на газовое топливо;

- организовать контроль токсичности и дымности отработавших газов автомашин в соответствии с требованиями ГОСТ, с периодичностью не реже 1 раза в три месяца, с выдачей автоперевозчикам талонов токсичности и дымности, развитие служб контроля качества отработавших газов автомашин в АТХ и на предприятиях городов;

- на базе ГАИ — организовать рейды на территории городов и в автопредприятиях края по контролю токсичности и дымности отработавших газов автомашин;

- ужесточить требования к техническому состоянию автотранспорта с учетом замеров токсичности и дымности отработавших газов автомашин при прохождении перио-

дического техосмотра в специализированных организациях городов края;

— организовать в городах специализированные лаборатории по контролю качества автомобильного топлива, в том числе на содержание тетраэтилсвинца.

Для повышения эффективности регулирования стационарных источников загрязнения атмосферного воздуха в крупных населенных пунктах Краснодарского края мы предлагаем:

— провести инвентаризацию котельных (наличие, принадлежность, вид топлива, техническое состояние), по результатам которой принять решения о закрытии морально устаревших и технически изношенных котельных. Организовать перевод на более экологически чистый вид топлива (природный газ) мазутных котельных в крупных населенных пунктах нашего региона;

— с целью минимизации выбросов углекислого газа в атмосферу и сокращения загрязнения воздуха, периодически обновлять транспортную и энергетическую системы крупных городов Краснодарского края;

— разработать долгосрочную программу по энергосбережению и использованию альтернативных источников энергии в регионе;

— расширить сети постов наблюдения (мониторинга качества атмосферного воздуха) на курортной территории края;

— реализовать мероприятия по оснащению промышленных предприятий городов системами пылегазоулавливания (ПГОУ).

Во-вторых, для повышения качества муниципального управления отходами производства и потребления на территории Краснодарского края мы предлагаем:

— провести целевое обследование территории края, объектов транспортной инфраструктуры с целью установ-

ления их технического состояния и реализации проектных мероприятий по охране окружающей среды, фактов захламления отходами потребления зеленых зон крупных городов, прилегающих к городской черте, лесопарковых территорий и полос отвода федеральных автомобильных и железно-дорожных дорог мусором, бытовыми и промышленными отходами;

— разработать и реализовать мероприятия по внедрению в городах Краснодарского края практики раздельного сбора, сортировки, вывоза отходов от населения в местах сбора ТБО (программа «0 отходов»);

— законодательно предусмотреть меры, стимулирующие к раздельному сбору отходов, в том числе биологических и медицинских отходов;

— решить вопросы по повышению эффективности мусоросортировочных комплексов Краснодарского края; реализация комплекса мер, направленных на переработку и повторное использование отходов;

— организовать пункты сбора вторсырья по всей территории края;

— реализовать мероприятия по утилизации крупногабаритных и строительных отходов, образующихся на территории крупных населенных пунктов;

— разработать мероприятия по предотвращению рисков возможного загрязнения окружающей природной среды при осуществлении транспортировки отходов по территории Краснодарского края;

— реализовать в крае комплекс по утилизации биологических отходов.

В заключение отметим, что, на наш взгляд, изложенные нами предложения по совершенствованию природоохранной деятельности в Краснодарском крае являются актуальными на сегодняшний день и требуют первоочередного внедрения на территории исследуемого региона.

Литература:

1. Роль органов власти и КГАУ в проведении эффективных антикризисных мероприятий на территории Краснодарского края / Андреев С. Ю., Тауш Л. Э. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2010. — № 55. — с. 207–213.
2. Мубаракшина, Ф.Д. Современные проблемы и технологии переработки мусора в России и за рубежом / Ф.Д. Мубаракшина // Известия КГЛСУ. — 2011. — № 4. — с. 91–99
3. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С. Ю. // материалы Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки», 2015. — с. 87–90
4. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. — Изд. 16-е., стер. — М.: КНОРУС, 2012. — 602 с.
5. Алёхин, Э.В. Исследование социально-экономических и социально-политических процессов: Учебное пособие. — Пенза: Пенз. гос. ун-т, 2011. — 160 с.
6. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятия в условиях современной экономики / Хушт Р.И., Кох М.Н. // Экономика и социум. — 2015. — № 5. — 2 (18). — с. 258–262.
7. Конкуренция и ее экономическая роль в России / Несходимова А. С., Блоховцова Г. Г. // Экономика и социум. — 2015. — № 6–4 (19). — с. 430–434
8. Роль инновационной деятельности в развитии отечественного бизнеса / М.Б. Темиров, С.Ю. Андреев // Современная наука: теоретический и практический взгляд. Сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2015. — с. 197–199.

Совершенствование регионального управления развитием мусороперерабатывающей сферы деятельности в Краснодарском крае

Дикий Евгений Александрович, магистрант;
Андреев Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный аграрный университет

В современных условиях государственное регулирование развития той или иной отрасли предполагает принятие определенной стратегии на среднесрочную или долгосрочную перспективу, в которой отражаются формы и направления государственной поддержки конкретной сферы деятельности [1], а также планируемые результаты от реализации данной стратегии. В этой связи, учитывая неразвитость мусороперерабатывающей отрасли в Краснодарском крае, мы предлагаем региональным органам власти разработать и внедрить стратегию развития данной сферы деятельности на территории края.

В свою очередь также отметим, что ценность и эффективность любой стратегии характеризует заложенный в ней организационно-экономический механизм. Поэтому мы сделали ряд предложений, направленных на адаптацию планируемой стратегии к меняющимся внешним и внутренним условиям функционирования всех участников обращения с бытовыми отходами, способствующим совершенствованию организационно-экономического механизма регионального управления развитием мусороперерабатывающей отрасли в Краснодарском крае.

Учитывая тот факт, что краевая целевая программа «Обращение с ТБО на территории Краснодарского края на 2009–2013 гг.» уже прекратила свое действие и не показало каких-либо кардинальных изменений относительно ликвидации проблем обращения с ТБО в регионе, считаем важным создание новой долгосрочной региональной стратегии по обращению с отходами.

Структура региональной стратегии по обращению с твердыми отходами должна предполагать наличие целевого блока, описание существующей ситуации в сфере обращения с твердыми отходами в регионе, определение стратегических направлений развития системы обращения с твердыми отходами в регионе и механизма формирования обеспечивающих подсистем. Предлагаемая нами структура региональной стратегии обращения с твердыми отходами в крае должна выглядеть следующим образом:

Целевой блок: Улучшение экономических, экологических и социальных показателей региона посредством разработки и внедрения комплекса взаимосвязанных мероприятий, рассчитанных на средне- и долгосрочную перспективу и затрагивающих организационно-экономические, технико-технологические и социально-психологические аспекты обращения с твердыми отходами.

Описание существующей ситуации может быть проведено в форме SWOT-анализа функционирующей в настоящее время в регионе системы обращения с твердыми

отходами в разбивке по обеспечивающим подсистемам: насколько хорошо налажен сбор информации о различных аспектах функционирования системы обращения с твердыми отходами, каково законодательное обеспечение, какова техническая и технологическая база системы обращения с твердыми отходами (анализ существующих технологий сбора, транспортировки, переработки и захоронения), какие экономические и регулирующие инструменты применяются для воздействия на участников системы обращения с ТБО, каково кадровое обеспечение.

Стратегические направления также будут включать следующее:

- минимизация образования твердых отходов;
- организация селективного сбора твердых отходов;
- оптимизация транспортных потоков в сфере обращения с твердыми отходами;
- развитие рециклинга вторичных ресурсов;
- внедрение инновационных технологий переработки твердых отходов;
- обеспечение безопасного захоронения твердых отходов.

Считаем, что определение стратегических направлений должно проводиться с учетом особенностей потоков твердых отходов, имеющихся в нашем регионе, и стратегии развития Краснодарского края в целом [3].

На наш взгляд, разработка стратегии должна производиться на основании анализа широкого спектра данных, отражающих особенности развития Краснодарского края. Только это позволит достичь обоснованности предлагаемых в стратегии мероприятий и учета местной специфики отдельных муниципальных образований региона. Данные, используемые при разработке стратегии, можно подразделить на первичные и вторичные в зависимости от источников их получения.

Сбор первичной информации должен включать проведение наблюдений текущей ситуации по обращению с твердыми отходами в регионе, организацию личных и телефонных анкетных опросов населения, сотрудников и руководителей предприятий по сбору, транспортировке, переработке и захоронению твердых отходов, приемных пунктов вторичного сырья, представителей территориальных органов управления.

Сбор вторичной информации предлагаем производить на основании изучения различных отчетов, анкет опрошенных субъектов, плановой документации предприятий по сбору, транспортировке, переработке и захоронению твердых отходов, приемных пунктов вторичного сырья и т. п. на территории Краснодарского края.

В результате сбора и анализа данных будут формироваться две базы данных — текущая и прогнозная. Создание **прогнозной** базы **данных необходимо** проводить с учетом применения методов экономико-математического моделирования и (или) на основании информации об изменении показателей системы обращения с твердыми отходами в Краснодарском крае за предыдущие периоды.

На наш взгляд, региональная стратегия обращения с твердыми отходами должна представлять собой совокупность взаимосвязанных мероприятий, интегрирующих организационно-экономические, технико-технологические и социально-психологические аспекты обращения с твердыми отходами в регионе, рассчитанных на средне- и долгосрочную перспективу и способствующих улучшению экономических, экологических и социальных показателей региона.

Считаем, что мероприятия, включенные в состав предлагаемой стратегии, должны быть нацелены на решение задач, иерархичность которых определена в «Стратегии Союза по обращению с отходами», принятой странами ЕС в 1990 г [2]. Реализация мероприятий должна быть направлена на то, чтобы:

- все производимые в населенном пункте твердые отходы собирались официальным путем с взиманием оплаты согласно установленным тарифам;
- максимальное количество собранных твердых отходов нужно переработать, а за их переработку также платят производители отходов;
- все фракции, подлежащие повторному использованию, должны быть вовлечены в процесс рециркуляции;
- образование твердых отходов должно быть минимизировано всеми производителями отходов;
- во всех случаях, где есть возможность избежать образования твердых отходов, это нужно сделать.

Предлагаемый нами механизм формирования эффективной региональной стратегии обращения с твердыми отходами в Краснодарском крае предполагает наличие следующих разделов:

- Во-первых, по технико-технологическому обеспечению обращения с твердыми отходами;
- Во-вторых, по оптимизации организационной структуры обращения с твердыми отходами;
- В-третьих, по финансово-экономическому обеспечению обращения с твердыми отходами;
- В-четвертых, по нормативному обеспечению обращения с твердыми отходами;
- В-пятых, по информационному обеспечению обращения с твердыми отходами;
- В-шестых, по кадровому обеспечению мусороперерабатывающей отрасли Кубани.

Считаем, что мероприятия, предусмотренные нами в различных разделах, должны быть взаимосвязаны между собой. Например, совершенствование технического и технологического обеспечения обращения с твердыми отходами невозможно без соответствующего повышения квалификации обслуживающего персонала, а процедура

предоставления налоговых льгот предприятиям, использующим в производственном процессе вторичные материалы, должна быть закреплена законодательно.

Для того, чтобы обеспечить эффективную разработку и реализацию региональной стратегии обращения с твердыми отходами в Краснодарском крае, руководство и управление этим процессом должно быть сосредоточено «в одних руках». Поэтому мы предлагаем возложить эти функции на специальную структуру, которую необходимо создать при администрации края, в виде структурного подразделения Министерства природных ресурсов Краснодарского края, который мы предлагаем назвать «Комитетом по управлению обращением с твердыми отходами Краснодарского края». В функции этого комитета предлагаем включить:

- проведение SWOT-анализа состояния системы обращения с твердыми отходами в регионе (собственными силами или сторонними организациями);
- аккумулирование информации о различных характеристиках функционирования системы обращения твердыми с отходами от всех организаций, непосредственно являющихся ее участниками или оказывающих на ее существенное влияние
- разработка мероприятий на перспективный период по различным направлениям совершенствования системы обращения с твердыми отходами в регионе;
- выявление мнения всех заинтересованных сторон о мероприятиях по совершенствованию системы обращения с твердыми отходами и выработка взаимоприемлемого решения;
- формирование итогового документа «Региональная стратегия обращения с твердыми отходами в Краснодарском крае» и доведение его до сведения всех заинтересованных сторон;
- контроль за реализацией мероприятий, намеченных в стратегии;
- проведение периодической оценки достигнутых в ходе реализации стратегии результатов и соответствия дальнейших мероприятий изменению внешних условий;
- проведение организационно-психологической подготовки различных групп участников процесса обращения с твердыми отходами и вовлечение их в процесс разработки и реализации стратегии;
- разработка вариантов и привлечение дополнительных источников финансирования осуществления мероприятий, намеченных в стратегии;
- координация процесса кадрового обеспечения реализации стратегии.

Следующим важным аспектом реализации региональной стратегии обращения с твердыми отходами является механизм привлечения финансовых ресурсов и финансирования мероприятий в этой сфере. Причем, речь идет не только о мероприятиях по совершенствованию системы обращения с твердыми отходами, но и о текущем ее функционировании.

В рамках нашей работы мы также предлагаем ввести дополнительный вид таможенных платежей «плата за

последующую утилизацию ввезенных товаров». При внедрении нашего предложения может возникнуть недовольство импортеров введением нового вида поборов. Но его несомненным достоинством является появление новых источников средств, имеющих целевой характер для решения экологических проблем в Краснодарском крае.

Также отметим, что функционирование существующей системы обращения с твердыми отходами в Краснодарском крае отличается низкой эффективностью, как экономи-

ческой, так и экологической. Оказание услуг утилизации ТБО производится не по экономически обоснованным тарифам, а по административно установленным. В то же время в зарубежных странах сфера обращения с отходами, в частности, их переработки, является рентабельной, в нее охотно вкладывают деньги инвесторы, в ней работает частный бизнес. В этой связи считаем важным разработку ряда предложений по повышению инвестиционной привлекательности мусороперерабатывающей сферы деятельности в Краснодарском крае.

Литература:

1. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой / Андреев С. Ю. // материалы Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки», 2015. — с. 87–90
2. Мубаракшина, Ф. Д. Современные проблемы и технологии переработки мусора в России и за рубежом / Ф. Д. Мубаракшина // Известия КГЛСУ. — 2011. — № 4. — с. 91–99
3. Роль органов власти и КГАУ в проведении эффективных антикризисных мероприятий на территории Краснодарского края / Андреев С. Ю., Тауш Л. Э. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2010. — № 55. — с. 207–213.

HR — аналитика как средство поддержки принятия управленческих решений

Жукова Дарья Юрьевна, стажер;
Погребняк Мария Игоревна, стажер
ООО «Юридическая клиника» (г. Владивосток)

Сегодня мировая экономика переживает период серьезной турбулентности. В таких непростых условиях значимость HR выходит на первый план. Актуальными становятся вопросы подбора персонала, отвечающего требованиям постоянно меняющейся ситуации на рынке, а также удержания профессиональных и квалифицированных кадров. В связи с этим, HR — специалистам необходимо находить и разрабатывать новые пути решения данных вопросов. Одним из таких путей является HR — аналитика. В данной статье рассмотрен метод HR-аналитики для решения кадровых вопросов и принятия управленческих решений относительно персонала; приведены примеры применения данного метода, в основе которого, лежит статистический анализ.

Наличие бизнес-стратегии определяет рост компании, привлечение инвестиций и повышение прибыли. Одной из составляющих эффективной стратегии является аналитика, в том числе в сфере HR. HR аналитика — это система информации о персонале компании, которая регулярно собирается и обрабатывается, на основании которой руководство компании принимает решения или оценивает эффективность принятых ранее решений [2, с. 1]. Обозначив ключевые показатели, компания может отслеживать выполнение / невыполнение планов и формировать сценарии развития. При этом HR-специалисты должны изучать тенденции рынка, анализировать возможности и риски, потенциальные ниши, оценивать слабые и сильные стороны компании и выстраивать эффективную стратегию, обеспечивающую ее быстрый рост.

На повестке дня современного руководителя службы персонала стоят не только задачи по поиску и подбору сотрудников, но и вопросы повышения производительности труда, оптимизации структуры компании, развития корпоративной культуры.

Без аналитических исследований и обработки данных сложно принимать обоснованные решения, улучшать показатели и эффективность бизнеса. Измеряя и анализируя ключевые параметры, HR-подразделения могут принимать управленческие решения, основанные на фактах, использовать точные цифры при разработке бизнес — кейсов и формировании заявок на ресурсы. Кроме того, директора службы персонала могут своевременно информировать топ-менеджеров о состоянии человеческих ресурсов, аргументировать эффективность HR-службы.

Как правило, компании комбинируют разные способы получения HR-аналитики: проводят внутренние исследования самостоятельно или с привлечением подрядчика, используют общедоступную информацию по рынку труда (СМИ, Интернет, профессиональные конференции), официальные данные исследовательских компаний и госслужб [3, с. 1].

При выборе ключевых показателей следует исходить из задач HR-департамента, таких как: подбор и адаптация персонала; оценка и обучение; удержание и мотивация (включая компенсации и льготы); управление результатами; организационное и карьерное развитие.

Использование тех или иных показателей и критериев зависит от того, какие задачи руководство считает приоритетными на данный момент. Для более эффективной работы служба персонала должна сотрудничать с финансовыми и маркетинговыми командами — делиться инструментами, данными и опытом организации процессов.

Большинство компаний измеряет следующие показатели: текучести кадров; вовлеченности / удовлетворенности сотрудников; производительности труда; оценки инвестиций в HR-проекты; отслеживает отношение персонала к администрации, работе и различным аспектам деловой деятельности; следит за уровнем квалификации кадров, стоимостью аутсорсинговых услуг, деятельностью центров обслуживания, числом операций, проведенных HR-отделом, процессом укомплектования штатов, внедрением и эффективностью программ подготовки кадров, различными видами продвижения по службе.

Целью подобных исследований является аудит сильных и слабых сторон компании в управлении персоналом. По результатам такого анализа определяется необходимость изменений в управленческом процессе.

Одним из самых успешных специалистов, занимающихся HR-аналитикой, является бизнес-консультант Эдуард Бабушкин, руководитель проекта HRM. ru [4, с. 1]. Под его руководством был создан относительно новый аналитический метод для российского рынка Big Data. «Big Data — это промышленное использование математической статистики, применение её в целях бизнеса. Это не сухая математика. Big Data куда ближе к реальности, чем многие «эйчаровские фишки», популярные на сегодняшний момент».

В качестве примера приведем подборку проведенных и обработанных аналитическим методом опросов по нескольким направлениям. Данные опросы были проведены Э. Бабушкиным на странице своего блога. Респондентами стали в основном руководители компаний и специалисты кадровой службы.

«Хотите удержать работника? Обеспечьте ему коммуникации».

В данном исследовании «Ключевые факторы удержания и текучести персонала» респондентам было необходимо оценить интенсивность взаимодействия с коллегами.

Вопрос заключался в следующем: «Какую долю времени вы тратите на коммуникацию с коллегами (запросы,

ответы на запросы, письма, телефонные и устные коммуникации) в общем рабочем времени?»

Затем результаты вводились и обрабатывались в Big Data. В качестве контрольной группы была взята самая многочисленная — те, кто указал значительную степень взаимодействия. Они «живут» в среднем в компании почти два года. Те, кто очень значительно взаимодействует не отличается значимо от «значительных». А остальные группы работников отличаются тем что: работники со средней степенью взаимодействия «живут в организации» на 4 месяца меньше; с незначительной — на 7 месяцев меньше; — с крайне незначительной — на 8 месяцев.

Результат замечательный, но не стоит забывать, что это самоотчет работников, а не реальные показатели коммуникаций. С другой стороны, подумайте, есть ли у нас право проводить здесь причинно-следственную связь между уровнем коммуникаций в качестве причины и следствием в виде стажа. А может наоборот, работник просто не успел, не смог, не захотел выстроить коммуникации и ушел? Это в случае, если коммуникация определяется самим работником. Тогда склонность к интроверсии может быть прогностическим параметром текучести в некоторых профессиях.

«Как на текучесть персонала влияет дорога от дома до работы?»

Э. Бабушкин приводит пример, что шаговая доступность работы от дома увеличивает удержание на 58% — это результаты компании Evolv.

В опросе было два вопроса о дороге между домом и работой:

- 1) сколько времени занимает дорога?
- 2) каким способом вы добираетесь до работы?

Различие в текучести стажа между теми, кто живет в шаговой доступности, и теми, кто ездит на транспорте, не может считаться достаточным для принятия. Специалист посчитал, что главным фактором, который вносит смещение в результаты, является гипотеза, что чем меньше город, тем меньшее значение имеет шаговая доступность [2].

Заметно, что в городах-«миллионниках» и населенных пунктах с населением меньше 100000 населения стаж работы кандидатов зримо выше. И различия статистически значимы. А вот в городах с населением от 500000 до 1000000 связь обратная: те, кто добираются транспортом, работают значимо дольше. Резюме: на примере этих данных нельзя подтвердить вывод исследований компании Evolv о том, что шаговая доступность значимо влияет на удержание работников в компании.

В своих многочисленных исследованиях Э. Бабушкин пришел к очень интересным выводам. Вот некоторые из них [2]:

— чем дольше работает в компании работник, тем большая вероятность, что после увольнения из компании он будет ей лоялен;

— мужчины менее комфортно выносят руководителя мужчину, чем женщины мужчину;

— большая часть коллектива видит своего руководителя явным лидером после 3–4 лет совместной работы;

— работники, у которых есть доступ в интернет, более лояльны к компании.

На основе обработки статистических данных формируется типовой портрет сотрудника компании с указанием его гендерных и возрастных характеристик, функциональных обязанностей, основных компетенций и ключевых потребностей в развитии.

Исследования подобных факторов дают возможность определить качественный состав компании, узнать мотивацию и установки сотрудников, предпринять специальные действия, направленные на удержание ценных кадров и повышение их продуктивности. Кроме того, метрики позволяют оценить эффективность деятельности самого HR-отдела, увидеть реальное положение дел, расставить приоритеты. Оценка человеческих ресурсов дает управляющему звену организации возможность последовательно собирать информацию о персонале, что облегчает процесс принятия решений, позволяет более успешно преодолевать сопротивление персонала изменениям [5] и планировать тактические шаги.

Литература:

1. HR-аналитика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.hranalitika.com>;
2. Территория честного HR. Блог Олега Барыша о рациональном и разумном управлении персоналом. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://hrrationalis.com/hr-analitika-ne-samoe-populyarnoe-napravlenie-v-rabote-hr/>;
3. Linked in [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.linkedin.com>;
4. HRM. ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://hrm.ru>.
5. Якимова, З. В. Методологические аспекты преодоления сопротивления инновациям в управлении персоналом // Тезисы докладов IV Региональной научно-практической конференции «Менеджмент качества и инновации — 2011». 17–18 ноября 2011 г. — Великий Новгород: НГУ им. Ярослава Мудрого, 2011. с. 122–126.

Проблемы и направления совершенствования бюджетной системы Российской Федерации

Ильясов Майрбек Магометович, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетная политика, финансовые средства, доходы бюджета, расходы бюджета, налоговая система, государственный бюджет

На современном этапе российская бюджетная система претерпела ряд изменений. Произошло формирование трех уровней бюджетной системы. Была реализована система устаревших основ построения бюджетной системы новыми принципами. Также осуществлена первая реформа в системе межбюджетных отношений. Продолжен процесс разделения функций бюджетов разных уровней. Данные изменения дали возможность прийти

Таким образом, цель всех аналитических измерений и исследований — улучшать показатели, прогнозировать сценарии развития, предлагать варианты решения проблем, давать поддержку при принятии управленческих решений. Другими словами, отслеживая и сопоставляя ключевые параметры, специалисты по работе с персоналом должны использовать полученные данные о людях для повышения эффективности всей компании, а не только HR-службы.

HR-аналитика позволяет собрать и обработать с помощью статистических методов оперативную и актуальную информацию, выверенную на больших выборках из разных городов и регионов, что однозначно придает принятому управленческому решению относительно персонала достаточную аргументированность и убедительность.

Ресурсы HR-аналитики позволяют не только «оцифровывать» данные о персонале и особенностях его организационного поведения, но и графически отражать динамику, соотношение, пропорцию различных показателей, что позволяет быть более убедительным при защите того-или иного инвестиционного проекта, ориентированного на развитие персонала.

к заключению: уровень отношений между бюджетными уровнями является более качественным, более рациональным, чем был до проведения реформ.

Но необходимо отметить, что до полного формирования оптимальной системы бюджетной системы нужно проделать немалый объем работы. До некоторого времени элементы бюджетной системы подвергались критике. Выделялись отрицательные аспекты в различных элементах

системы: принципы построения, способы бюджетного выравнивания, нормативно-правовая база, механизм разграничения полномочий между органами власти разного уровня, структура и состав доходов территориальных бюджетов и др.

На сегодняшний день благодаря установленной нормативно-правовой базе в сфере бюджетных отношений бюджетный процесс в государстве достаточно хорошо регламентирован. Это дает возможность органам законодательной власти в период, до начала нового финансового года, принимать бюджет, а исполнительным органам — работать в более эффективном режиме, при этом иметь необходимые финансовые средства без сбоев.

Бюджетный процесс в России хоть и имеет положительные стороны, но его содержательная сторона требует существенных изменений. Объясняется это тем, что в Российской Федерации не включены в бюджетный процесс механизмы среднесрочного планирования и обеспечения результативности бюджетных расходов.

Исследование бюджетной системы Российской Федерации на протяжении последних лет позволяет сделать выводы, что в среди основных проблем, требующих решения нужно выделить такие:

- приведение к балансу бюджетов разных уровней, в том числе государственные бюджетные фонды;
- оптимизация структуры статей доходов и расходов бюджетной системы;
- обеспечение принятия реальных и прозрачных бюджетов и внебюджетных фондов;
- совершенствование налоговой системы;
- повышение эффективности (доходность) использования государственной собственности, собственности субъектов РФ и собственности муниципальных образований;
- переход к казначейской системе исполнения бюджетов;
- совершенствование нормативно-правовой базы, фиксирование механизма перехода расходов верхнего уровня на бюджеты нижних уровней бюджетной системы;
- оптимизация бюджетной системы на базе обобщения теории и реализации ее положений в практику бюджетного процесса.

Данные задачи могут быть разрешены посредством реализации бюджетной политики по следующим направлениям:

1. Создание эффективной системы управления и регулирования государственных финансов. Бюджетная политика должна соответствовать требованиям общеэкономического равновесия. Для того чтобы обеспечить сбалансированность бюджета в среднесрочной перспективе в условиях значительной долговой нагрузки при ограниченном привлечении внешних ресурсов, необходимости снижения зависимости состояния государственных финансов от внешнеэкономической конъюнктуры необходимо повысить значение прогнозирования государственного бюджета, взаимоувязанного с развитием всех

сфер экономики. По причине этого бюджетная политика должна быть основываться на единой регулятивной системе и оптимальном движении финансовых потоков.

2. Повышение эффективности бюджетной политики в сфере доходов, включает:

- обеспечение качественного функционирования налоговой системы. Ключевым направлением политики в налоговой сфере должно стать обеспечение приемлемых фискальных условий деятельности для субъектов различных уровней бюджетной системы;
- формированием эффективной системы управления доходностью государственных активов. Роль государства в экономической сфере должно быть исходя из принципа его необходимости и эффективности, фиксации степени и форм участия, которые обеспечили бы нужную степень мобилизации доходов в бюджет государства;

— оптимизация доходов от внешнеэкономической деятельности. В среднесрочной перспективе будет продолжена работа по унификации таможенного тарифа, сокращению таможенных льгот, гармонизации таможенных процедур, которые направлены на повышение прозрачности внешнеэкономических операций, которые обеспечивают рост доходов государственного бюджета от внешнеэкономической деятельности.

3. Реализации качественной системы бюджетных расходов, которая ориентирована на стимулирование экономического роста и обеспечение оптимального использования бюджетных средств.

Планирование бюджетной политики в сфере расходов бюджета государства в среднесрочной перспективе должно строиться на следующих основах:

- расходы государственного бюджета формируются на основе реализации приоритетов социально-экономической политики, создания условий для подъема инвестиционной и инновационной активности, формирования других необходимых предпосылок устойчивого развития;
- формирование четкой системы критериев обоснования оценки эффективности бюджетных расходов;
- реализация программно-целевого подхода при соблюдении установленных нормативов финансирования расходов государственного бюджета.

4. Эффективное управление активами и пассивами государства, переход к активному управлению государственным долгом.

Стоит создать эффективную систему управления зарубежными активами Российской Федерации. При этом есть необходимость разработать и провести операции по переводу части долга стран-должников перед в долю российского участия в инвестиционных проектах на территории этих стран с целью более активного продвижения российских внешнеэкономических интересов на рынках стран-должников. [10] Еще одной целью является совершенствование политики государства в кредитной сфере по отношению к странам дальнего зарубежья и государств-участников СНГ. Такое урегулирование станет способом долгосрочной экономической политики, которая будет на-

правлена на стимулирование промышленного производства и экспорта готовой продукции, расширение рынков сбыта, а также разработку комплексного подхода к решению финансовых вопросов с государствами-должниками.

В числе ключевых принципов бюджетной политики в сфере государственных внутренних заимствований можно назвать:

— политика заимствований на рынке государственных ценных бумаг будет проводиться, ориентируясь на структуру рынка с учетом ограничения долгового бремени, формирования доходности на уровне, который позволяет стимулировать вложения инвесторов в реальный сектор экономики;

— создание новых технологий, улучшение обслуживания инвесторов с разработкой дифференцированных характеристик долговых обязательств, которые соответствуют требованиям различных групп институциональных инвесторов;

— улучшение платежного графика исходя из необходимости устранения «пиков» платежей по обслуживанию и погашению внутреннего долга, обеспечения сбалансированности государственного бюджета.

5. Оптимизация бюджетного процесса упорядочение бюджетных процедур может происходить также путем:

— перевода на казначейскую систему исполнения бюджетов всех уровней;

— обеспечения прозрачности бюджетов и бюджетных процедур, обязательная публикация бюджетной отчетности в соответствии с разделами бюджетной классификации на всех уровнях бюджетной системы;

— улучшения системы государственных закупок, которые обеспечивает конкурентный режим при размещении заказов на производство товаров и услуг для государственных нужд;

— урегулирования имеющейся бюджетной дебиторской и кредиторской задолженности, максимальной консолидации в бюджетах всех уровней внебюджетных фондов и целевых бюджетных фондов;

— сохранения принципа общего покрытия бюджетных расходов доходами и др.

На протяжении последнего десятилетия бюджетная система Российской Федерации постоянно подвергалась изменениям ввиду нестабильности социальных и экономических процессов, происходящих в России в условиях перехода от социалистического метода хозяйствования к рыночным отношениям. Совершенствование бюджетного устройства способно оказать значительное положительное воздействие на функционирование всей рыночной системы. Современная ситуация в бюджетной сфере России свидетельствует о необходимости усиления регулирующей роли государства в системе бюджетных отношений между органами управления, ответственными за формирование бюджетов, распределение бюджетных ресурсов и пополнение доходов в бюджет. С одной стороны, это объясняется тем, что в условиях рыночных отношений сужаются возможности государства оказывать влияние на экономические процессы. С другой стороны, заметно возрастание роли и значения бюджетов как важнейших инструментов государственного регулирования экономики и социальной сферы территориальных образований.

Литература:

1. Бюджетная система Российской Федерации. Под ред. Г. Б. Поляка. — М.: Изд-во ЮНИТИ, 2005.
2. «Бюджетная система Российской Федерации» учебник / М. В. Романовский и др.; Под. Редакцией М. В. Романовского, О. В. Врублевской — 2-е изд., испр. и перераб. — М.: Юрайт, 2004 г.
3. «Бюджетная система России» учебник для вузов / под редакцией профессора Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004 г.
4. Годин, А. М., Максимова Н. С, Подпорина И. В. Бюджетная система РФ: Учебник. — М.: ИТК «Дашков и КО», 2005 г.
5. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е издание. 2003.

Собственные и регулирующие доходы государственного бюджета

Ильясов Майрбек Магометович, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Ключевые слова: бюджетный контроль, государственный бюджет, расходы бюджета, собственные доходы, дефицит бюджета, профицит бюджета, налоговые поступления

Понятия «собственных» и «регулирующих» доходов бюджетов возникло как следствие осуществления процесса, именуемого как «бюджетное регулирование».

Бюджетный регламент — это процесс балансировки (уравновешивания доходов с расходами) каждого бюджета, часть бюджетной системы.

Чтобы понять суть корректировки бюджета необходимо раскрывать значение таких категорий, как «профицит бюджета» и «дефицит».

Профицит бюджета — когда доходы бюджета превышают расходы.

Дефицит бюджета — когда расходы бюджета превышают доходы.

Дефицит бюджета является отрицательным фактором, профицит — же рассматривается как положительное развитие, поскольку она демонстрирует финансовое благополучие государства и нормальной организации бюджетного планирования.

Смысл бюджетного регулирования заключается в следующем.

При разработке бюджета на следующий год, на всех уровнях бюджетной системы подсчитывает ожидаемые доходы и расходы, запланированные каждого бюджета. Проблемы возникают, когда доходы превышают расходы. Затем в пределах допустимого можно несколько увеличить стоимость. Трудности возникают, когда доходы не покрывают расходов (дефицит бюджета), которая является более типичная ситуация. Чтобы решить эту проблему, в принципе, два пути: увеличить доходы или сократить расходы. Для федерального бюджета основной способ увеличить доходы либо увеличение размера налоговых поступлений (путем введения новых налогов или увеличения налоговых ставок по уже существующим), либо размещение государственного займа (внутренние и внешние). Конечно, в распоряжении государства, и это способ получить дополнительный доход бюджета в качестве вопроса. Но все эти способы увеличения бюджетных доходов имеют определенные пределы: увеличение налогового бремени приводит к замедлению экономического, вызывая раздражение, а то и прямое сопротивление общества; Кредиты чревато тем, что они должны вернуться рано или поздно (и даже с процентами), а затем они превращаются из потока доходов, увеличивая нагрузку на бюджет; выбросов дезорганизует денежную систему, порождают инфляцию, девальвацию национальной валюты. Таким образом, федеральный бюджет в этой ситуации является наиболее

приемлемым методом финансового регулирования, как сокращение бюджета.

Несколько находятся в другом государстве бюджетов Российской Федерации и местных бюджетов: бюджет, назначенные на эти доходы, конечно, не достаточно, чтобы покрыть свои расходы. На самом деле в различия между доходами и расходами за счет федерального бюджета, бюджета Российской Федерации и местных бюджетов заложен этот принцип. Возможности для увеличения собственных доходов этих бюджетов очень малы.

Так что получается на «работе» механизма бюджетного управления, которая состоит в том, что каждый родитель проходит бюджет своих доходов нижестоящих бюджетов, обеспечивая тем самым равновесие. Доходы выделено более высокий бюджет по балансу бюджета нижнего, получили название «нормативная прибыль».

Как правило, передача доходов нормативных используется для снижения бюджетов (полностью или частично), как налоги, которые крепятся к вышестоящему бюджету.

Так, федеральный бюджет дает право на передачу бюджетных деньги, собранные на территории региона в результате уплаты налогов, связанных с федеральным. В этом случае, федеральный подоходный налог становится регулирующим бюджет Российской Федерации. Следует отметить, что практика бюджетирования «предложил» своего рода федеральных налогов наиболее удобно использовать в качестве нормативных доходов бюджетов Российской Федерации, т. е. обращены определенные стандарты при использовании налогов в качестве метода управления бюджетом.

Точно так же, бюджетный контроль осуществляется в сочетании «бюджета Российской Федерации — местный бюджет»: бюджет Российской Федерации, местного бюджета дает право на передачу суммы денег, собранных на территории муниципального образования в результате выплаты налоги, налоги, связанные с субъектами Российской Федерации. В этом случае налог становится субъектом Российской Федерации, регулирующие доходы местных бюджетов. Кроме того, бюджет Российской Федерации могут передавать доходов местного бюджета, которые будут получать от федеральных налогов, передаваемых бюджетам субъектов Российской Федерации в качестве регулирующего дохода. В результате, будет вторичное перераспределение федеральных налогов, с преобразованием их бюджета руководящим доходов Российской Федерации, регулирующего доход местного бюджета.

Поскольку размер регулирующего налога, происходит ниже по потоку от потребностей бюджета, выраженное в процентах от общего количества собранных налогов на территории, на практике этот метод бюджета бюджетный контроль упоминается как «метода установки процентные отчисления от регулирующих налогов».

Но это может быть ситуация, когда средства, собранные через общие налоги, будет по-прежнему не достаточно, чтобы решить проблему обеспечения регулируемого бездефицитный бюджет. Затем подключите дополнительные средства бюджетного регулирования в виде оказания финансовой помощи вышестоящего бюджета нижестоящим бюджетам.

Это финансовая помощь может быть на безвозвратной основе (в виде бюджетных субсидий, субвенций, субсидий), и на возвратной основе (в виде бюджетных ссуд и бюджетных кредитов).

Обратите внимание, что в соответствии с Бюджетным кодексом субсидий русской Федерации — бюджетные средства, предоставляемые другими бюджетами бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов.

Субвенции — бюджетные средства, предоставляемые другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основе для осуществления определенного целенаправленного расходов.

Таким образом, основное различие между гранта субсидии является то, что субсидия направлена, грант также может быть использован по усмотрению бюджета, который она представила.

Грант — бюджетные средства, предоставляемые бюджету высшего вниз по течению, в соответствии с условиями долевого финансирования целевых расходов. Таким образом, субсидия в сочетании с субвенций, что оба типа средств целевых, а также тем, что они осуществляются на безвозвратной и безвозмездной основе. Тем не менее, субсидии выражает долевого финансирования вышестоящего бюджета в случае бюджетной программы или бюджетной системы по уходу за ребенком, то есть. В этом случае часть расходов будет покрыта вышестоящего бюджета, а некоторые — вниз по течению.

В таких случаях, средства предоставляются из бюджета высшего вниз на безвозвратной основе. Кроме того, предоставление средств из бюджета высшего вниз по течению в процессе бюджетного регулирования может осуществляться на возвратной основе, то есть посредством кредита.

Бюджетный кодекс Российской Федерации заявил, в этом случае о двух формах кредитования: кредит и финансовый бюджетной ссуды.

Финансовый кредит — это форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств другому бюджету на возвращение и компенсацию.

Бюджетные ссуды — бюджетные средства, при условии, один бюджет на другой бюджет для возвращения,

бесплатно или за плату в течение максимум шести месяцев в пределах финансового года (ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации.).

Как мы видим, разница между бюджетной ссуды из бюджета ссуды только в срок средств на основе заимствования: в определении бюджетного периода кредита не упоминается в определении бюджетной ссуды он переговоров (не более чем за шесть месяцев).

Обратите внимание, что эта функция не достаточно, чтобы установить какие-либо существенные различия между бюджетных кредитов и бюджетных ссуд. В общем, кажется, что введение закона, так и тонкой недостаточно определенной различия между методами управления бюджета, основанного на кредитной основе, система смешивает эти методы и практика затрудняет контроль бюджет. Кроме того, чтобы быть точным, то кредит представляет собой экономическую категорию, выражая текущие денежные потоки. Термин «кредит» относится к правовой категории, посредничество в «кредит» как экономической категории. Другими словами, отношение понятий «финансовый объект» и «бюджетной ссуды» является отношение правовой формы содержания бюджета и экономических отношений, опосредующих текущие денежные потоки.

Отличительные особенности бюджета и бюджетной кредиты других форм финансовой помощи (гранты, субсидии и субвенции) являются. Во-первых, бюджетные кредиты и бюджетный кредит предоставляются на договорной основе, то есть. Е. На основе счетчика воли сторон: предоставление кредита или займа из федерального бюджета в бюджет Российской Федерации — соответственно, органами государственной власти Российской Федерации, с одной стороны, и органы государственной власти Российской Федерации, с другой стороны, отличающийся тем, что органы федерального бюджета и бюджетов Российской Федерации; предоставление кредита или кредита из бюджета Российской Федерации, местного — на основе воли счетчика соответственно органами государственной власти Российской Федерации, с одной стороны, и местные органы власти, с другой, в котором сказал, органами являются Бюджет Российской Федерации и местного бюджета. Следует иметь в виду, что договор не будет гражданского и финансового и юридического (в частности финансовые и правовые), и кредитование в качестве метода бюджетирования будет выражать диспозитивный метод правового регулирования бюджетных отношений. Во-вторых, бюджетный кредит и кредит предоставлен бюджет на условиях возвратности, срочности и (возможно) возмездия. Субсидии, субвенции и субсидии, предоставляемые на безотзывной и бесплатно. В-третьих — это различие в финансовой и юридической науки считается фундаментальным — использование бюджетных кредитов в качестве метода управления бюджетом осуществляется на стадии исполнения бюджета, в то время как субсидии (субвенции, субсидии) используется на этапе его подготовки.

Существует практика, которая принимает высокий бюджет для финансирования расходов на уменьшение бюджета. Это обычно осуществляется на общую ФЦП. Например, в федеральном бюджете на 2013 год в рамках федеральной целевой программы «Сохранение и развитие архитектуры и исторических городов (2012–2013)» предусматривает финансирование специальной подпрограммы «Сохранение и развитие исторического центра Санкт-Петербурга».

Наконец, если в процесс исполнения бюджета оказывается, что имеющиеся доходы недостаточны для покрытия расходов бюджетов, а затем вырезать эти расходы. Этот процесс называется «секвестр бюджетных расходов». Бюджетный кодекс Российской Федерации не содержит этого термина, но, что на практике сокращение бюджета расходов бюджета на самом деле используется в качестве метода управления бюджетом, нет никаких сомнений

Литература:

1. Пономаренко, Е. В. Государственная казна. // Экономист.
2. Пономаренко, Е. В. Финансы общественного сектора России. — М.: Экономика. — 2001.
3. Санина, М. А. Налоговую систему России необходимо совершенствовать // Финансы. — № 7. — 1996.
4. Сенчагов, В. К., Гельвановский М. И., Гловацкая Н. Г. и др. Экспертное заключение на проект Федерального бюджета на 2006 г. и прогноз социально-экономического развития Российской Федерации // Банковское дело. — № 11. — 2005.
5. Черковец, В. Н., Кульков В. М. Собственность в экономической системе России.
6. Янжул, И. И. Основные начала финансовой науки.

Динамика доходов консолидированного бюджета Чеченской Республики (2006–2015 гг.)

Ильясов Майрбек Магометович, студент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Ключевые слова: доходы консолидированного бюджета, безвозмездные перечисления, поступления, налоги, акцизы, федеральный бюджет, бюджет республики, налоговые и неналоговые доходы

С 2006 г. Чеченская Республика перешла на полноценную структуру финансовой системы, в частности были упорядочены и законодательно регламентированы бюджетное устройство и бюджетный процесс республики. В отличие от периода с 2003 по 2006 г. юридический статус бюджета в 2006 г. Был повышен: он был утвержден в форме республиканского закона. Были разграничены финансовые полномочия районного и республиканского уровней бюджетов внутри бюджетной системы республики. С 2006 г. Был установлен статус органов исполнительной власти республики как распорядителей бюджетных средств, а также упорядочена система кассового исполнения бюджета и порядок предоставления финансовой отчетности бюджетополучателями всех уровней бюджетной системы республики.

Доходы консолидированного бюджета республики на 2015 г. сформированы и утверждены в объеме 62657,8 млн руб., что на 7034,1 млн руб. (10,1 %) меньше, чем в 2014 г. Сокращение доходов произошло прежде всего из-за уменьшения безвозмездных перечислений из федерального бюджета. Доходы консолидированного бюджета республики достигли своего пика за исследуемый

период в 2011 г., взяв планку 78917,1 млн руб. С 2012 г. они продолжают падать, а на 2015 г. их объем запланирован на уровне 62657,8 млн руб., т. е. снижение за четыре года составило 20,6%. В 2015 г. собственные доходы в доходной части консолидированного бюджета республики прогнозируются на уровне 13403,1 млн руб. (21,4%), а безвозмездные перечисления из федерального бюджета — на уровне 49254,7 млн руб. (78,6%). Они уменьшатся по сравнению с 2014 годом на 7593,8 млн руб., или на 13,4%, а по сравнению с 2011 г. — на 28,2%. В 2015 г. консолидированный бюджет республики даже по номинальным доходам будет меньше, чем в 2007 г. (на 907,7 млн руб.), а по реальным доходам — существенно ниже. Динамику доходов консолидированного бюджета республики за 2000–2015 гг. иллюстрирует диаграмма на рис. 1.

Доходы консолидированного бюджета республики в последние годы в основном формируются за счет четырех статей:

- «Безвозмездные перечисления из федерального бюджета»;
- «Налог на доходы физических лиц»;

— «Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации»;

— «Налог на прибыль организаций». Безвозмездные перечисления из федерального бюджета (более 80%, а в республиканском бюджете — около 90%) занимают, безусловно, главное место в доходной части консолидированного бюджета республики с 2000 г.

Поступления от налога на доходы физических лиц в по-

следние годы занимают прочно второе место среди всех статей доходной части. За последние 10 лет значение этого показателя номинально увеличилось в 3,9 раза, а удельный вес в доходах консолидированного бюджета республики — от 9,5 до 15,2%. Доход по этому виду налога практически формируется за счет подоходного налога на заработную плату бюджетников согласно п. 1 ст. 224 Налогового кодекса Российской Федерации (99,9%), его

Таблица 1. Структура доходной части консолидированного бюджета Чеченской Республики в 2006–2015 гг., млн. руб.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Налоговые и неналоговые доходы	3519,0	4685,3	6031,3	6107,4	8689,5	10354,4	11650,6	12250,2	12843,5	13403,1
Налог на прибыль организаций	680,6	746,5	810,7	728,1	847,1	1546,0	665,6	486,7	473,7	514,7
Налог на доходы физических лиц	2229,5	3162,5	4056,6	4630,9	4842,5	5329,8	7128,1	7917,7	8597,2	9502,1
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	—	—	—	276,92	361,72	348,0	2639,1	2444,1	2160,1	1649,3
Прочие налоговые и неналоговые доходы	368,8	525,3	833,0	471,9	638,2	1130,6	1217,8	1401,7	1612,4	1737,0
Безвозмездные перечисления из федерального бюджета	19859,5	58880,2	58652,7	59152,0	56143,3	68566,0	66652,7	53485,8	56848,5	49254,7
Доходы бюджета, всего	23378,5	63565,5	64684,0	65259,4	64832,8	78917,1	78303,4	65736,0	69691,9	62657,8

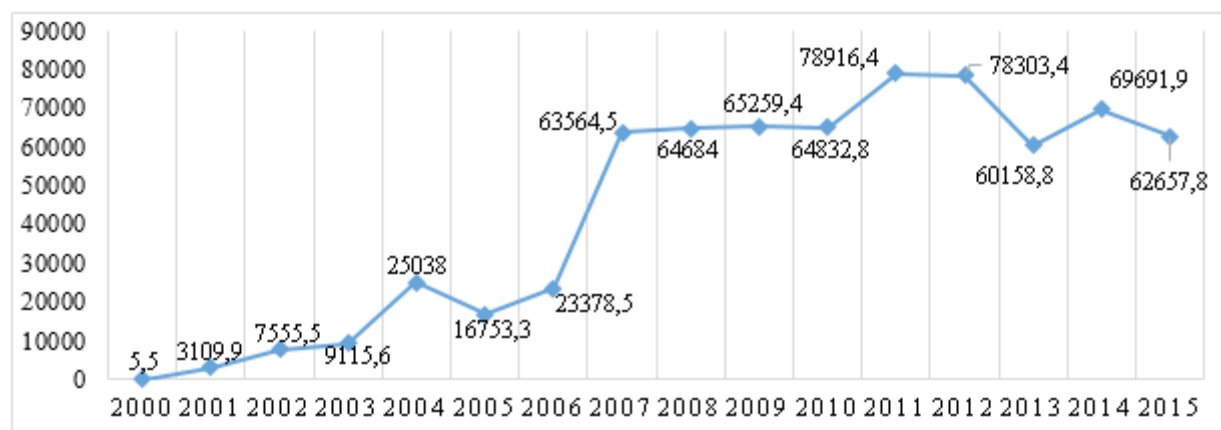


Рис. 1. Доходы консолидированного бюджета республики за 2000–2015 гг.

изымают при начислении заработной платы.

Таким образом, данный налог легко собираем, и объем его поступлений в бюджет республики фактически зависит от роста заработной платы работников бюджетной сферы, установленной на федеральном уровне. Заслуга в его сборе фискальных органов региона невелика.

Поступления от акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации, занимают третье место по объему в доходах консолидированного бюджета республики. В последние два года доходы от этого налога стали снижаться, что связано, по мнению авторов, с резким снижением доходов населения с 2014 г., а следовательно, падением спроса на подакцизные товары на внутреннем рынке России.

Доход по этому налогу в консолидированном бюджете республики практически формируется на федеральном уровне исходя из протяженности местных автомобильных дорог и зарегистрированных на территории региона автомобилей. Заслуга в сборе этого налога фискальных органов республики также невелика.

Налог на прибыль организаций лишь на четвертом месте по объему поступлений в консолидированный бюджет республики. В последние годы объем фактического сбора налога на прибыль организаций, являющийся индикатором экономического развития региона, не достигает планового уровня. Динамика этого показателя в

рассматриваемом периоде неустойчивая, значительное влияние на нее оказывали строительные подрядные организации, участвующие в реализации мероприятий федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2012 годы», и ОАО «Грознефтегаз». С 2012 г. в связи с завершением реализации мероприятий данной программы, устойчивым сокращением деятельности ОАО «Грознефтегаз» и отсутствием в регионе других бюджета образующих предприятий стал снижаться доход в консолидированный бюджет республики и от налога на прибыль организаций.

Таким образом, можно заключить, что проводникам экономической политики и фискальным органам республики до сих пор не удалось найти действенных способов увеличения базы налога на прибыль организаций на территории региона.

Как видно из структуры доходной части консолидированного бюджета республики, показанной на рис. 4, в 2014 г. усилия фискальных органов были направлены на мобилизацию лишь 3% поступлений (налог на прибыль организаций — 0,7%, прочие налоговые и неналоговые доходы — 2,3%).

Из сказанного можно сделать вывод, что сегодня крайне необходимо установить объективную налоговую базу республики и развивать ее с учетом позитивного опыта отечественной и мировой практики.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.gks.ru/>
2. Федеральное казначейство РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.goskazna.ru/>
3. Магомадов, Э. М. Как улучшить инвестиционный климат Северо-Кавказского федерального округа? // Российское предпринимательство. 2013. № 5. с. 124–130.
4. Магомадов, Э. М. Проблемы российских регионов в условиях мирового финансово-экономического кризиса // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10. с. 135–138.
5. Акаев, В. Х., Шамсуев М. Э. Х. Безопасность Юга России: информационные угрозы социальных сетей. [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1109930>.

Акцизы на алкогольную продукцию

Кабанова Вероника Юрьевна, студент;

Копыльцова Екатерина Андреевна, студент

Научный руководитель: Малис Н. И., кандидат экономических наук
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В последние годы ситуация с доходами бюджета значительно обострилась, — доходы не покрывают расходы, в результате чего дефицит бюджета последовательно увеличивается. Такая ситуация не связана с несовершенством законодательства, формирующего доходную часть бюджета. Причина носит макроэкономический характер и в большей степени связана с падением цен на энергоносители, а также и с общей политической ситуацией, вызвавшей введение ряда экономических санкций.

Среди налоговых поступлений важнейшим источником формирования доходов бюджетной системы являются косвенные налоги, одной из составляющих которых являются акцизы. Конечно, акцизы в настоящее время не играют ведущую роль в доходах как федерального, так и региональных бюджетов, но отрицать их роль ни в коем случае нельзя.

Ключевые слова: налог, акциз, алкогольная продукция, бюджет, спирт, пиво

In recent years the situation with budget revenues considerably became aggravated, the revenues do not cover the expenses, as a result the budget deficit consistently increases. This situation is not connected with imperfection of the legislation forming budget revenues. The reason has macroeconomic character and it is more connected with falling of energy costs and the general political situation, which caused imposition of economic sanctions.

Among the tax revenues the main source of formation of revenues of the budget system are indirect taxes. One of the components are excise taxes. Certainly the excise taxes do not play a major role in the revenues of the federal and the regional budgets now. But it is impossible to deny their role in any case.

Keywords: tax, excise, alcoholic products, budget, alcohol, beer.

Акцизы являются самыми первыми цивилизованными аналогами, они возникли в X—XI вв. и в дальнейшем получили широкое распространение. На протяжении многих столетий механизм акцизного налогообложения развивался: менялся список подакцизных товаров, налоговая ставка, их роль и доля в доходах бюджета страны. В настоящее время акцизы устанавливаются, как правило, на высокорентабельные товары для изъятия в доход государства полученной производителями сверхприбыли или на товары, потребление которых оказывает вред для здоровья населения.

До 1930 г. акцизы присутствовали в налоговой системе России, но налоговая реформа 1930—32 гг. их отменила, как и другие косвенные налоги. Вернулись же в Россию полнопроводные налоги в конце 1991 г. с переходом к рыночной экономике с принятием законов «Об основах налоговой системы Российской Федерации» и «Об акцизах».

Проблема трансформации налогообложения, в особенности проблема акцизных отношений, является достаточно сложной и запутанной. Поскольку в стране отсутствовал собственный опыт в этой области, но существовала необходимость формировать акцизную систему с нуля, это привело к тому, что она создавалась методом проб и ошибок, часто путем перенесения некоторых черт современных западных акцизных систем без учета текущих реалий и особенностей конкретного этапа развития национального хозяйства. Естественно, что целью этих

законодательных актов является повышение эффективности налогообложения.

К сожалению, с появлением акцизов на ряд товаров появилась и проблема их нелегального оборота, что легко объясняется тем, что акцизы вызывают естественный рост розничных цен и немалый, то есть можно сделать вывод о том, что неправильно построенный механизм акцизного налогообложения провоцирует рост теневой экономики, главным образом в производстве и реализации алкогольной продукции.

На протяжении многих веков акцизные сборы играли весьма важную роль в налоговой системе Российской Федерации, являясь прежде всего крупным фискальным источником. Необходимость же существования и применения акцизных сборов в современных условиях связана, помимо фискальной функции, с потребностью государственного регулирования отдельных экономических и социальных процессов. Прежде всего, это необходимость ограничения потребления товаров, использование которых наносит ущерб здоровью человека и состоянию окружающей среды. По этой причине практически во всех странах существуют сегодня акцизы на алкогольные напитки и табачные изделия.

Но в настоящий момент акцизные сборы выполняют в большей своей части фискальную функцию, что выражается в стремлении властей при введении тех или иных акцизных сборов (налогов) не столько к регулированию про-

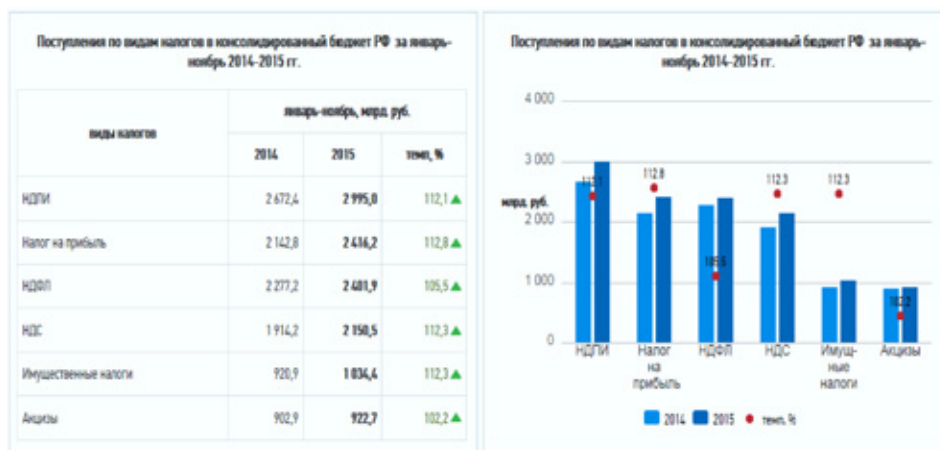


Рис. 1. Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за январь-ноябрь 2014–2015 годы

изводства и потребления тех или иных товаров, сколько к пополнению бюджета.

Рассмотрим динамику поступлений налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации. Исходя из данных диаграммы и таблицы, можно сделать вывод, что акцизы составляют примерно 7,8% всех налоговых поступлений или 30% от суммы косвенных налогов.

Так как бюджет любой страны в настоящее время не является сбалансированным, а основная задача налогов — это пополнение казны и обеспечение сбалансированности бюджетной системы, то Правительством РФ было принято решение последовательно увеличивать акцизы на алкогольную продукцию. Рассмотрим динамику изменения

ставок по подакцизным товарам на алкогольную и спирто-содержащую продукцию за период с 2012 года по 2016 год.

Как происходило увеличение акцизов? В 2010 году акциз на пиво поднялся в три раза: с 3 до 9 рублей за литр, что привело к трехкратному росту налогов в бюджет, при этом рынок пива не упал. Впоследствии власти обратились к рынку крепкого алкоголя: в 2012 году государство увеличило акциз на 30%. На протяжении двух лет бюджет получал все больше и больше доходов. Однако уже в первом полугодии 2014 года обнаружилось падение доходов от акцизов. А в 2016 году произошло снижение акциза на алкоголь с содержанием этилового спирта свыше 9%. Снижение составило 16,7%.

Таблица 1. Динамика изменения ставок по подакцизным товарам на алкогольную и спиртосодержащую продукцию за 2012–2016 годы

Виды подакцизных товаров	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Спиртосодержащая продукция (за исключением парфюмерно-косметической продукции)	270 р. за 1 литр безводного этилового спирта	320 р. за 1 литр безводного этилового спирта	400 р. за 1 литр безводного этилового спирта	500 р. за 1 литр безводного этилового спирта	500 р. за 1 литр безводного этилового спирта
2. Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта свыше 9%	300 р. за 1 литр	400 р. за 1 литр	500 р. за 1 литр	600 р. за 1 литр	500 р. за 1 литр
3. Алкогольная продукция с объемной долей этилового спирта до 9%	270 р. за 1 литр	320 р. за 1 литр	400 р. за 1 литр	500 р. за 1 литр	500 р. за 1 литр
4. Фруктовые вина	6 р. за 1 литр	7 р. за 1 литр	8 р. за 1 литр	9 р. за 1 литр	9 р. за 1 литр
5. Игристые вина	22 р. за 1 литр	24 р. за 1 литр	25 р. за 1 литр	26 р. за 1 литр	26 р. за 1 литр
6. Пиво с объемной долей этилового спирта от 0,5% до 8,6%	12 р. за 1 литр	15 р. за 1 литр	18 р. за 1 литр	20 р. за 1 литр	20 р. за 1 литр
7. Пиво с объемной долей этилового спирта свыше 8,6%	21 р. за 1 литр	26 р. за 1 литр	31 р. за 1 литр	37 р. за 1 литр	37 р. за 1 литр

Если обратиться вновь к рисунку 1, то можно сделать вывод, что прирост доходов от акцизных поступлений является наиболее низким: 2,2%. Вспомним, что в 2015 году пересматривались лишь ставки акцизов. Возникает вопрос: почему доходы не соответствуют ожиданиям правительства?

Вспомним американского экономиста Артура Лаффера, который предположил, что между ставкой налога и налоговыми поступлениями существует не линейная, а более

сложная связь. Повышение налоговых ставок до определенного момента будет вести к увеличению собранных налогов. Что мы и наблюдали до 2014 года. Но когда налоговая ставка дойдёт до некоторого значения, дальнейшие налоговые поступления начнут снижаться: экономические агенты либо вообще начнут прекращать свою деятельность, либо начнут уходить в теневой сектор, следовательно начнёт уменьшаться сумма поступающих налогов в бюджет.

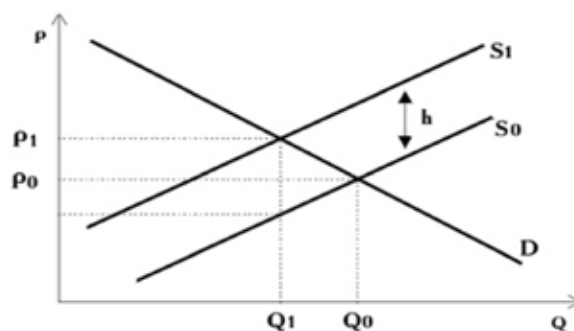


Рис. 2. График кривой Лаффера

Конечно же, точно высчитать критическую точку на практике невозможно, но можно сделать вывод что 2014 год и был пиком данной кривой.

Обратимся к статистке. За последние пять лет акциз на алкогольные напитки крепче 9% содержания спирта (кроме натуральных вин) вырос на 138%. Но произошло следующее: темпы роста доходов бюджета от сбора алкогольных акцизов действительно стали уступать темпам повышения акцизной ставки (по данным Федеральной налоговой службы). К примеру, в 2013 году при повышении ставки на крепкие алкогольные напитки на 44% доходы бюджета от сбора алкогольного акциза выросли на 27,7%

до 158,2 млрд. руб. По итогам 2015 и 2016 года доходы от акцизов на крепкий алкоголь упали уже на 11% к 2014 году. Связано это может быть с тем, что уже в 2012 и 2013 годах легальный оборот алкоголя начал стремительно падать.

В заключение стоит отметить, что вышеуказанные примеры иллюстрируют факт, что проблемы акцизного обложения по алкогольной и спиртосодержащей продукции продолжают существовать. Для того, чтобы бороться с проблемами недополучения денег в бюджет, нелегальными оборотами алкоголя, высоким уровнем смертности от отравления и алкоголизма, необходимо провести ряд мер, направленных на улучшение алкогольного рынка.

Оценка реализации стратегии импортозамещения в современных условиях

Калинина Ирина Юрьевна, магистрант

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье рассматриваются актуальные вопросы и перспективы стратегии импортозамещения в современных экономических условиях. Проанализированы особенности осуществления данной стратегии в различных отраслях с учетом тенденций развития экономики России.

Ключевые слова: импортозамещение, экономический кризис, международные экономические отношения.

С развитием процессов глобализации мировая экономика приобрела черты единой системы. Эффективное развитие экономик отдельных государств невозможно без взаимодействия с зарубежными партнерами. Ограниченность тех или иных видов ресурсов вызывает необходимость их приобретения в иных источниках. Рациональное перераспределение ресурсов между экономическими си-

стемами государств делает рациональными, в свою очередь, процессы производства экономических благ.

Однако геополитическая обстановка в мире не всегда способствует развитию подобных процессов. Напротив, в определенных ситуациях в отдельно взятых государствах может возникнуть недостаток тех или иных экономических благ. Нарушение процессов ресурсообмена, товаро-

обмена между экономическими системами ведет к необходимости поиска альтернативных источников получения этих благ, и в ряде случаев наиболее рациональным из возможных источников становится производство необходимых экономических благ собственными силами. Иными словами, в качестве альтернативы выступают процессы импортозамещения.

Осложнение геополитической обстановки может послужить причиной экономических кризисов в отдельно взятых государствах. Причем кризис, порожденный международными конфликтами, грозит не просто снижением уровня жизни населения, ВВП и иных экономических показателей, но и рисками, связанными с экономической безопасностью страны. Следует отметить, что абсолютное импортозамещение не представляется возможным — закрытые экономические системы показали свою несостоятельность. В настоящее время каждое государство занимает определенную нишу в рамках мирового разделения труда, экспортируя те товары, производство которых сопряжено с наименьшими издержками по сравнению с другими странами, и импортирует товары, производство которых было бы для нее нерациональным. Однако обеспечение импортозамещения в тех секторах экономики, в которых это возможно, является стимулом к развитию экономики, увеличению темпов роста ВВП, росту общественного благосостояния, занятости ресурсов, в том числе и трудовых. Российская экономика, обладающая значительными природными ресурсами и имеющая опыт и некоторую материальную базу времен Советского Союза, может отказаться от импорта части товаров без ущерба для благосостояния населения. Напротив, при текущем курсе рубля по отношению к доллару и евро, стратегия импортозамещения позволит снизить цены на некоторые товары и услуги, что положительно скажется на уровне благосостояния населения.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что импортозамещение в разумных пределах, то есть в отношении тех товаров, ресурсы для производства которых имеются у государства в достаточном количестве, положительным образом сказывается на экономике страны и уровне жизни населения, а также способствует обеспечению экономической безопасности государства.

Введение экономических санкций со стороны западных государств способствовало активизации политики импортозамещения и протекционизма. Потребительский рынок уже ощутил на себе появление товаров отечественного производства в тех нишах рынка, на которых особенно сказались экономические санкции. В таблице 1.1 представлены показатели, характеризующие интенсивность импортозамещения на продовольственном рынке России.

Активизация политики импортозамещения пришлась на 2015 год. Однако ожидаемый прирост объемов производства наблюдался далеко не по всем категориям продовольственных товаров. Наиболее значительный прирост объемов производства по сравнению с 2014 годом наблюдался в отношении замороженного мяса, свинины всех

видов, мяса птицы, некоторых видов рыбы и морепродуктов. Также в меньшей степени, но тоже выросло производство молока и молочных продуктов.

В целом можно отметить, что по основным категориям товаров объем производства за 2014–2015 годы вырос. Программа импортозамещения в отношении продовольственных товаров вполне перспективна для России, поскольку сельскохозяйственный потенциал страны довольно велик.

В таблице 1.2 отражена доля импортных товаров отдельных категорий в их общем объеме. Эти данные более наглядно показывают динамику импортозамещения в российской экономике. Так, практически по всем из представленных групп товаров наблюдалось снижение объемов импорта с 2008 по 2015 годы.

Наиболее значительное снижение доли импорта наблюдалось в отношении мясных продуктов всех групп, сыров и растительных масел. Увеличился импорт сухого молока и сливок, муки. Однако основная доля показателей указывает на постепенное снижение зависимости от импортных товаров на продовольственном рынке страны.

Опыт в наращивании объемов производства, а также незадействованные природные ресурсы и производственные мощности могут гарантировать обеспечение населения продовольственными товарами в условиях экономических санкций и импортозамещения.

Несколько иначе складывается ситуация в отношении тяжелой промышленности. Импортозамещение машиностроения, станкостроения — гораздо более длительный процесс, требующий обновления производственных мощностей. Материальная база времен Советского Союза имеет высокую степень морального и физического износа. Решение вопросов импортозамещения в высокотехнологичных областях невозможно без поддержки перспективных научно-инновационных направлений: нанотехнологий, ИКТ, создания композитных материалов с заранее заданными свойствами, альтернативной энергетики, биотехнологий, а также поддержки отечественной прикладной науки [3].

В долгосрочной перспективе импортозамещение в области машиностроения, станкостроения, иными словами, в области производства средств производства, является более стратегически значимым процессом, поскольку именно наличие высокотехнологичного оборудования обеспечивает не только экономическую безопасность, но и оборонный потенциал страны. Импортозамещение предполагает генерацию новаций в различных сферах, которые будут способствовать сохранению интеллектуального потенциала и дадут мощный толчок для развития национальных научно-инновационных секторов [2,3].

Относительное — или частичное — импортозамещение можно наблюдать в настоящее время в области автомобилестроения. Следует отметить, что в условиях снижения доходов населения повышается спрос на более доступные отечественные автомобили. К тому же середине последнего десятилетия в российском автопроме увеличи-

Таблица 1.1. Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в Российской Федерации, тыс. тонн [5]

	2010	2011	В % к преды- дущему году	2012	В % к преды- дущему году	2013	В % к преды- дущему году	2014	В % к преды- дущему году	2015	В % к преды- дущему году
Мясо крупного рогатого скота охлажденное	220	190	87	178	93	199	112	183	92	199	109
Мясо крупного рогатого скота замороженное	43,0	38,6	90	36,0	93	41,6	116	41,1	99	47,4	115
Свинина охлажденная	755	815	108	942	116	1232	131	1438	117	1624	113
Свинина замороженная	57,6	61,6	107	58,5	95	67,5	115	87,7	130	107	122
Мясо и субпродукты домашней птицы	2774	3028	109	3405	112	3610	106	3979	110	4320	109
Изделия колбасные	2439	2486	102	2533	102	2502	99	2476	99	2443	99
Рыба живая, свежая или охлажденная	1151	1395	121	1399	100	1461	104	1167	80	930	80
Ракообразные немороженные	39,8	42,8	108	44,5	104	52,7	118	55,3	105	46,5	84
Филе рыбное охлажденное	16,7	16,1	96	16,1	100	18,6	115	21,1	114	16,1	76
Рыба (кроме сельди) мороженая	2292	2356	103	2337	99	2434	104	2347	96	2540	108
Сельдь всех видов обработки	456	470	103	515	110	496	96	475	96	439	92
Рыба (кроме сельди) соленая	33,6	33,8	101	42,7	126	46,1	108	39,2	85	33,2	85
Рыба (кроме сельди) копченая	57,1	59,4	104	61,4	103	63,7	104	61,2	96	54,5	89
Рыба сушеная и вяленая	16,5	16,4	99	16,2	99	17,7	109	16,9	95	16,3	96
Морепродукты пищевые	84,2	88,3	105	97,7	111	104	106	120	115	91,4	76
Цельномолочная продукция	10,9	10,7	98	11,3	106	11,5	102	11,5	99	11,6	101
Масло сливочное	210	217	103	214	99	225	105	250	111	259	103
Сыры и продукты сырные	437	432	99	451	104	435	96	499	115	581	116
Продукты кисломолочные	2388	2318	97	2430	105	2521	104	2520	100	2440	97

Таблица 1.2. Доля импорта отдельных товаров в их товарных ресурсах, в процентах [5]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо и птица, включая субпродукты	43,8	38,2	33,7	30,0	30,3	26,2	19,8	13,4
Говядина, включая субпродукты	61,7	61,8	64,5	59,5	59,9	59,0	57,3	50,6
Свинина, включая субпродукты	56,5	41,6	46,8	42,8	41,3	31,0	16,6	12,2
Мясо птицы, включая субпродукты	33,3	26,1	18,2	12,5	14,0	12,8	10,2	5,7
Изделия колбасные	1,1	1,3	1,3	1,7	3,4	3,2	2,2	1,1
Масла животные	27,0	27,1	32,3	32,2	34,2	35,9	34,4	25,5
Сыры	41,3	41,2	47,4	46,1	47,8	48,0	37,3	22,6
Мука	0,2	0,1	0,9	1,0	0,7	1,5	0,9	0,6
Крупа	4,2	2,1	2,2	2,0	1,4	1,8	0,5	0,3
Масла растительные	31,2	18,5	23,9	22,0	16,3	19,0	14,7	17,5
Сухие молоко и сливки	30,0	37,3	60,1	40,7	48,4	60,5	49,5	54,0

лось производство легковых автомашин с 1 до 2 млн. в год. Рост достигнут в первую очередь за счет производства в России иномарок с частичной его локализацией. Рост импорта иномарок соответственно сократился, т. е. произошло импортозамещение.

Иномарки российского производства, собранные на 50–60% и более из комплектующих узлов и принадлежностей, приобретенных по импорту, по сути являются наполовину импортными, а сам процесс их производства правильнее охарактеризовать как частичное (неполное) импортозамещение. Вместе с тем частичное импортозамещение для страны, конечно, экономичнее, чем чистый импорт.

Импорт авиационной техники — преимущественно самолетов гражданской авиации — за 2015 год составил около 4,8 млрд. долл. Экспорт — 4,3 млрд. долл. — приходится на истребители и вертолеты. Внутренний рынок гражданской авиатехники более чем на 90% заполнен импортными самолетами и по существу за последние 20 лет почти потерян [6]. Разумеется, развитие оборонного комплекса страны крайне важно в нестабильной политической ситуации, но значительный технологический и ресурсный потенциал может способствовать и развитию гражданской авиации в стране.

Масштабный отечественный рынок, наличие компетенций, ресурсов металла, топлива и энергии позволяют с оптимизмом рассматривать перспективы импортозамещения в сельскохозяйственном машиностроении и трак-

торостроении, где импорт сельхозмашин составляет около 1 млрд. долл., а тракторов — 2,7 млрд. долл. Правда, значительная часть поставок сельскохозяйственных тракторов поступает по импорту из Беларуси, т. е. в рамках Таможенного союза. Между тем производственные мощности по производству отечественных тракторов для сельского хозяйства загружены лишь на 40%.

Импорт металлорежущих станков составляет 1 млрд. долл. при том, что производственные мощности загружены на 10%. Но роль этой техники чрезвычайно велика, так как станки — это основное технологическое оборудование не только гражданского, но и оборонного машиностроения. Компетенции в станкостроении в основном утрачены. Станкостроительные предприятия переключились на ремонт и производство непрофильной продукции. Между тем санкции на поставки в Россию продукции двойного назначения могут явиться препятствием для приобретения станков по импорту для модернизации и оборонной промышленности в том числе.

Вопрос импортозамещения в настоящее время крайне актуален ввиду сложившейся экономико-политической ситуации. Нарращивание собственного производства не только обеспечит стране экономическую безопасность, но и будет способствовать росту благосостояния населения. В настоящее время в ряде отраслей уже наблюдается некоторое уменьшение зависимости от импорта, и сохранение такой тенденции в будущем может только положительно сказаться на экономическом положении государства.

Литература:

1. Березинская, О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. № 1.
2. Бурко, Р. А. Роль импортозамещения в экономике России // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — с. 301–303.
3. Варавва, М. Ю. Инновационный вектор развития российской экономики как условие отказа от сырьевой зависимости // Наука, образование и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (13 мая 2016 г., г. Саратов). В 4 ч. Ч. 1 — Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016, с. 34–38.
4. Варавва, М. Ю. Интеллектуальная миграция: масштабы и угрозы для экономики России // Декабрьские научные чтения (Оренбург, 12 декабря 2014 г.) / сборник статей. — Оренбург: Издательство ОГИМ, 2015, с. 10–13.
5. Показатели, характеризующие импортозамещение в России: [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/. (Дата обращения: 12.05.2016).
6. Фальцман, В. К. Конкурентоспособность России на рынках большой Европы и мира. Колл. монография Института Европы РАН. М.: Весь мир, 2014.
7. Щербань, А. Ю. Импортозамещение в России // Economics. 2014. № 1.

Исследование трудовой мотивации персонала как основа формирования эффективной кадровой политики предприятия

Котова Ирина Сергеевна, студент

Байкальский государственный университет экономики и права

Лозунг «Кадры решают все» впервые произнес Сталин И.В. в 1935 году. Судя по стенограмме выступления Сталина на приеме выпускников военных академий РККА, 4 мая 1935 г., ставший столь популярным лозунг «Кадры решают все» первоначально звучал так: «Кадры решают все, а не кобылы и машины». И лишь после соответствующей сталинской редакции он принял знакомый всем вид. Данная фраза имеет как никогда **актуальность** в наше время, в эпоху внедрения современных технологий, быстро развивающегося производства, науки, образования и т. д. Как бы ни было хорошо поставлено производство, отлажено финансовое состояние предприятия, человеческие ресурсы — вот главное, что имеется на предприятии и самое дорогое. [7, с. 74]

Игнорировать человеческие ресурсы не может ни одна организация. Работой с персоналом на средних и крупных предприятиях обычно занимаются кадровые службы, на малых — либо руководитель организации, либо сотрудник, которому данная работа поручена. Функции и задачи кадровых служб имеют различное содержание в зависимости от уровня развития организации.

Появление, наряду с другими рынками, рынка труда потребовало переоценки отношения к человеческому фактору, как к одной из составляющих производства, поставить значимость этого фактора во главу производственного процесса. Это потребовало более четкого определения таких понятий, как «кадровая политика» и «кадровая стратегия». [6, с. 49].:

Кадровая политика организации — генеральное направление работы с персоналом, отражающее совокупность принципов, методов, набор правил и норм в области работы с персоналом, которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы.

Кадровая политика — это развитие каждого отдельного рабочего до максимальной доступной ему производительности и максимального благосостояния подбор, обучение и расстановка рабочих на те рабочие места и задания, где они могут дать наибольшую пользу и т. п. Ф.У. Тейлор. [8, с. 208]

Кадровая политика — один из ключевых элементов функции распорядительства, к принципам которой относилось «постоянство состава персонала». А. Файоль.

Цель кадровой политики — обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численности и качественного состава персонала в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда. [3, с. 3]

Кадровая политика не всегда четко обозначена и представлена в виде документа, однако, независимо от степени выраженности, она существует в каждой организации.

Кадровая стратегия — это определенное руководством организации приоритетное направление действий, учитывающее ее стратегические задачи и ресурсные возможности, которые необходимы для достижения долгосрочных целей по формированию высокопрофессионального, сплоченного и ответственного коллектива.

Одним из основных направлений кадровой политики является **мотивация и стимулирование персонала**. Что такое мотивация?

Мотивация — это внутреннее побуждение сотрудников к эффективной качественной работе и заинтересованности результатами своего труда.

Стимулирование персонала — это внешнее воздействие на сотрудников с целью получения определенного результата или выполнения какой-то работы.

Если же говорить обычным языком руководителя, то это внутренняя установка на хороший, продуктивный труд. Как правило, у большинства сотрудников эта мотивация отсутствует. Изо дня в день, выполняя один и тот же объем работы, получая фиксированную заработную плату, сотрудники не видят смысла развиваться. Так, постепенно, их дни становятся похожи друг на друга. Не видя перспективы карьерного роста, увеличения заработной платы, они не желают двигаться вперед. Задача руководителя состоит в том, чтобы найти правильный подход к людям, дать им мотивацию на хорошую работу. Одним из первых теоретиков содержательных теорий был Абрахам Маслоу. Его теория иерархии потребностей (1943 г.) предполагает, что в основе мотивации человека лежит комплекс потребностей, причем потребности конкретного человека можно представить в виде строгой иерархии. Система потребностей характеризуется постоянным динамизмом — по мере удовлетворения одних становятся актуальными другие. А. Маслоу выделил пять уровней потребностей и считал, что потребности нижних уровней влияют на человека прежде, чем потребности верхних уровней.

1. Физиологические потребности включают потребности в организационной среде к ним относятся потребности в чистом воздухе и рабочем помещении, надлежащем отоплении, организации питания, хорошем бытовом и медицинском обслуживании, базовой ставке заработной платы, гарантирующей возмещение стоимости жизни в стране.

2. Потребности в безопасности — это потребности в безопасных условиях труда, дополнительных льготах, увеличивающих уверенность в будущем, гарантия сохранения рабочего места.

3. Социальные потребности, потребности удовлетворяются по мере формирования благоприятного морально-психологического климата в коллективе, поддержания хороших отношений с руководством, участия в рабочих группах, взаимодействия с клиентами компании.

4. Потребности в признании заслуг, повышение статуса работника, увеличение его ответственности на рабочем месте, получение кредита доверия для работы на пользу компании.

5. Потребности в процессе обучения, должностного роста, выполнения сложной, творческой работы, участия в принятии решений. [2, с. 9]

Для формирования мотивационной стратегии предприятия необходимо знать, какие потребности имеются у сотрудников организации.

Следует отметить, что почти на всех малых предприятиях отсутствует служба управления персоналом. Её обязанности может выполнять менеджер по персоналу или сам руководитель. Отсутствует и кадровая документация, которая является обязательной для средних и крупных предприятий.

Организация, в которой было проведено исследование по выявлению потребностей персонала, не стало исключением из большинства, и столкнулась с проблемой отсутствия такого направления деятельности как «Управление персоналом».

Основной профиль организации — перевозка грузов. Также предприятие занимается как строительством дорог федерального значения, так и реконструкцией, содержанием дорожного полотна.

В течение пяти лет становления «на ноги» из организации «однодневки» до одной из успешных организаций малого бизнеса в дорожной отрасли Иркутской области, предприятие испытывало постоянные кадровые потери, конфликты, а следствием чего и убытки в финансовом секторе. Этому способствовали следующие причины:

— отсутствие знаний, навыков в организации бизнеса, управлении персоналом руководства предприятия;

— профессиональная «слепота» в кадровой сфере руководства

В компании сложился коллектив, в котором знания и опыт профессионалов, проработавших много лет в строительном секторе, сочетаются с энергией и здоровыми амбициями молодежи, что дает сплав новаторских творческих идей и гарантирует стабильность принятия правильных решений.

Отдел кадров проводит тщательную работу по отбору кандидатов на вакантные места среди профессионалов, желающих получить интересную, стабильную работу и перспективы карьерного роста в компании. Обучение и

повышение квалификации работники, как правило, проводят за свой счёт и по своему желанию.

Для выявления потребностей сотрудников предприятия отделом кадров был проведен тест «Мотивационный профиль» по методике Ш. Ричи и П. Мартина (Приложение 1).

Цель опроса — выяснить основные потребности сотрудников в процессе работы в организации.

Задачи:

1) Провести тест «Мотивационный профиль» Ш. Ричи и П. Мартина

2) Проанализировать потребности сотрудников;

3) Выделить основные потребности, а также сформировать мотивационную персонал-стратегию.

Количество респондентов — 10 человек.

Возраст респондентов:

I группа — до 35 лет — 3 человека (из них 1 — жен., 2 муж.);

II группа — старше 35 лет — 7 человек (из них 2 — жен., 5 — муж.);

Из 12 значений были выбраны 6 с максимальными и минимальными показателями.

Результаты тестирования I группа респондентов.

Максимальные показатели:

1) Потребность в высокой заработной плате и материальном вознаграждении, желание иметь работу с хорошим набором льгот и надбавок — средний балл — 38,3.

2) Потребность в завоевании признания со стороны других людей в том, чтобы окружающие ценили заслуги, достижения и успехи индивидуума — средний балл — 42,66.

3) Потребность в чётком структурировании работы, наличии обратной связи и информации, позволяющей судить о результатах работы — средний балл — 36,52.

Минимальные показатели:

1) Потребность формировать и поддерживать долгосрочные стабильные взаимоотношения, малое число коллег по работе, значительная степень близости взаимоотношений, доверительности — средний балл — 26,3

2) Потребность в социальных контактах: общение с широким кругом людей, легкая степень доверительности, тесная связь с коллегами — средний балл — 23,9

3) Потребности во влиятельности и власти, стремление руководить другими; настойчивое стремление к конкуренции и влиятельности — средний балл — 19,74

Результаты тестирования II группа

Максимальные показатели:

1) Потребность в ощущении востребованности в интересной общественно полезной работе — средний балл — 54,3.

2) Потребность в чётком структурировании работы, наличии обратной связи и информации, позволяющей судить о результатах работы. Потребность в снижении неопределённости — средний балл — 53,2.

3) Потребность в социальных контактах: общение с широким кругом людей, легкая степень доверительности, тесная связь с коллегами — средний балл — 50,91

Минимальные показатели:

1) Потребности во влиятельности и власти, стремление руководить другими; настойчивое стремление к конкуренции и влиятельности — средний балл — 3,64

2) Потребность в разнообразии, переменах, стимулировании; стремление избегать рутины и скуки — средний балл — 6,9

3) Потребность ставить для себя дерзновенно сложные цели и достигать их; это показатель потребности следовать поставленным целям и быть самомотивированным — 15,6

Анализ результатов тестирования I респондентов

Результат тестирования показал, что у сотрудников до 35 лет одним из важных показателей является размер заработной платы. Это объясняется тем, что в среднем карьера, семейное положение формируется до 35 лет. Размер заработной платы — это основное, на что обращает внимание современный выпускник ВУЗа. Этим же объясняется и второй максимальный показатель — признание заслуг. Профессиональные и личностные амбиции в большей степени проявляются в данном возрасте и в начале карьерного роста. Что же касается третьего максимального показателя — четкость и структурированность поставленных задач, то данный показатель присущ для большинства сотрудников вне зависимости от возрастных различий. Чем четче будет поставлена цель, тем быстрее и качественнее она будет достигнута.

Минимальные показатели тестирования объясняются тем, что основная цель будущего карьериста — работа, поставленные задачи и их достижения, что касается коллектива, социальных контактов, то это скорее инструменты для достижения цели. В этом возрасте достаточно часто меняется работа, соответственно коллектив.

Литература:

1. Егоршин, А.П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. — Допущено Мин-вом образования РФ. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 377 с.
2. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 523 с.
3. Озерникова, Т.Г. Управление трудовой мотивацией: учебное пособие. / Т.Г. Озерникова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. — 346 с.
4. Горфинкель, В.Я., Швандера В.А. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учебное пособие/ Горфинкель В.Я., Швандера В.А. — Москва: М.: Юнити-Дана, 2009. — 102 с.
5. Тузова, А.А. Мотивация персонала/ А.А. Тузова — М.: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2011. — с 1 по 12 с.
6. Незоренко, Т.К. Управление персоналом/ Т.К. Незоренко — М.: Лаборатория Книги, 2010. — 65 с.
7. Аликаев, О.А. Кадровая политика/ О.А. Аликаев. — М.: Лаборатория Книги, 2011. — 13 с.

Анализ результатов тестирования II респондентов

Результат тестирования показал, что у сотрудников старше 35 лет приоритетным показателем в работе является коллектив, коллеги, наработанные с годами социальные, рабочие контакты. Это объясняется тем, что к данному возрасту сотрудник чаще всего находит свою постоянную работу. Многих сотрудников держит на рабочем месте именно коллектив, а не размер заработной платы или проявление личностных амбиций.

Что касается минимальных показателей — это власть, разнообразие и уход от рутинной работы — эти факторы объясняются, прежде всего, возрастом и достигнутыми карьерными высотами в более молодом возрасте.

Основные потребности сотрудников организации выделены и проанализированы.

Для удержания специалистов на рабочих местах, а также повышения качества их работы применяется система стимулирования:

К основным материальным методам мотивации персонала небольших предприятий относятся: заработная плата, конкурентоспособная с другими предприятиями, премии и надбавки, дополнительные выходные или продление отпуска за счёт компании, социальный пакет, помощь в оформлении кредита или ипотеки и т. д.

Кроме того, для того, чтобы повысить желание сотрудников эффективно трудиться, руководитель активно использует нематериальные методы мотивации труда, а именно: улучшает условия труда, создаёт благоприятный климат в коллективе, даёт свободу действий работнику (доверие руководителя располагает к эффективной работе), проявляет интерес к результатам работы каждого сотрудника, с внимательностью относится к личностным особенностям специалистов и умеет их применить на благо компании, организывает корпоративные праздники и совместный отдых.

Alterglobalism as an alternative to the neoliberal model of globalization

Lopatkina Ekaterina Andreevna, student;

Porozhnjak Natalya Fedorovna, teacher

Institute of service and business (branch) Don State technical university in Shakhty

Лопаткина Екатерина Андреевна, студент;

Порожняк Наталья Федоровна, старший преподаватель

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты

In today's world where happens rapid change of the economic and social imperatives, as well as an increase of the global problems severity (the threat of terrorism, uncontrolled migration, etc.), there newly grows a question of globalization essence and its importance in the development of modern society.

The views on the globalization's origin are a source of endless debates. Thus, politicians attributed its emergence to democratic institutions development. Cultural scientists suggest that globalization owes its origins to the Westernization of culture. The economists point out that the emergence of the term linked with the process of markets transnationalization.

The approaches to the understanding of globalization are quite different. There are economic, political and technological methods for understanding this process. There are economic globalization and political globalization. As the globalization subject there regionalization appears which gives a powerful cumulative effect for the world's geo-economic poles formation.

The term «globalization» which was put into circulation relatively recently, in the mid-80s, according to A. V. Weber is a «symbol of some new reality generated by technological revolution in the field of computer science and telecommunications» [1].

Media, various publications and magazines often mention such a term as a model of neoliberal globalization. According to the geo-economic vocabulary by Dergachev, neoliberal globalization is «the internationalization of the economic, political and cultural life of mankind, accompanied by ignoring many civilizational imperatives» [2].

It should be emphasized that this term is pretty contradictory process. On the one hand, such a process opens up new opportunities for development. Particularly, it provides a global division of labor and world cooperation. That allows information flows «to blur» in the world, providing with information even small towns. On the other hand, this model of globalization leads to a tendency of problem's extension. There is an exacerbation of existing conflicts and the aggravation of the world's contrasts.

What are the main threats and dangers has the neo-liberal model of globalization?

Firstly, this is an asymmetrical character of the wealth concentration. The gap between developed countries (predominantly these are countries of the «golden billion») and the developing countries is growing every year. All economic

levers are intended for cooperation prosperous countries. The countries with the least capable resource base are left for their own care. Thus, globalization requires cooperation of those countries that have the most extensive wealth.

Secondly, neoliberal globalization condones the widening of various government institutions which are the guise of real leverage capable for problem resolution. Thus, according to A. V. Weber: «neo-liberal globalization dilutes the principle of democratic governance. It creates new extraterritorial sources of power, the epitome of which is the concentrated power of the international financial institutions, transnational corporations, stock exchanges and other global market institutions» [1].

Thirdly, the policy of «open market» has been successfully used by criminal structures. Here we should remember the problem of migration policy. Every year ten thousand of migrants flock abroad for so-called «better life». This is done in direct violation of the law (migrants try by all means to circumvent immigration policy). Looking for a job in another country, often illegally, they contribute to the capacity assets of informal sector. «Out of Africa alone to European Union there have been immigrated 4, 6 million of people» [3]. Migration Policy Institute estimates that there are eight millions of illegal African immigrants living in the European Union» [4]. It should be noted that illegal immigrants somehow involved in the sector of the shadow economy because they have no formal right to work in the recipient country.

Unemployment feeds the criminal business. Illegal migrants are divided into two types: one obtain illegal work, the second turn into criminal business. Illegal trafficking in drugs, weapons and psychotropic substances is actively supported by broad layers of illegal migrants.

The movement which has positioned itself as an alternative to the neoliberal model of globalization is alterglobalism.

Alterglobalism is a social movement that emerged in the twentieth century. It aims to find alternative ways of globalization.

«Alterglobalists reject the European-American liberal model of globalization. They believe that it is not fully contributes to the development of human values, such as the environment, social justice, health and safety, protection of indigenous cultures and human rights. Alterglobalists try to find other ways for development. They agree that the process of unification of the world is objective. But they reject the global power of capital when transnational corporations

are transformed into force which is comparable to state»s powers». [5]

Unlike antiglobalization, alterglobalism does not consider globalization as an absolutely negative process. On the contrary, representatives of alterglobalism see in globalization the way to resolve global problems. For example, by cooperation it is possible to solve one of the greatest problems of humanity — terrorism. Alterglobalists carefully avoid such labels as pejorative and deleterious effects of globalization.

Instead, the representatives of this concept see their movement «as an alternative to what they call neo-liberal globalization whereby international institutions (the World Trade Organization, World Bank, International Monetary Fund, etc.) and major corporations are working to enrich the developed world almost oblivious to the harmful effects of their actions on people and the environment in less developed countries». [6]

If we compare the concepts of neoliberal globalists and alterglobalists, we note that the second one do not ignore important universal civilizational imperatives, such as the requirement of maintaining the environment and preserving the continuity of nations. Alterglobalists do not deny the importance of the world uniting but they do not concentrate their attention on the fact that transnational corporations should have a force equal to the state»s power.

What are the social changes suggested by the representatives of alterglobalism?

They mean the creation of a global welfare state with the corresponding functions and the regulatory authorities.

Functions of such state are:

— Regulation of the environmental component (environmental programs, the formation of the Assembly on the nature and peace, the protection of non-renewable natural resources);

— Regulation of the social sphere (establishment of minimum social base for the world»s inhabitants. The base should include such components as health, access to education, work organization, social welfare);

— Control of TNCs;

— An international guarantee of citizen»s rights.

Thus, alterglobalism is the golden mean between the concepts of antiglobalization whose representatives deny the existence of globalization and representatives of the neoliberal model of globalization who see globalization as a method of enrichment at any cost. The alternative theory takes into account the interests of the world»s uniting, but they do not forget about the interests of developing countries, as well as do not lose of sight the most important demands of the civilized society.

References:

1. A. B. Weber. Neoliberal globalization and its opponents. *Polytiya*. — 2012. — № 2. — с. 22.
2. Geoeconomic dictionary catalog [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.geum.ru/next/art-6703-leaf-5.php#232290> (Дата обращения: 10.12.2015).
3. Key facts: Africa to Europe migration (July 2, 2013) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.news.bbc.co.uk/2/hi/europe/6228236.stm> (Дата обращения: 15.12.2015).
4. Choe Julia. African Migration to Europe (10 July 2014) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cfr.org/world/african-migration-europe/p13726> (Дата обращения: 25.11.2015).
5. A. V. Buzgalin. Alterglobalism: Searching for a positive alternative to the new empire. *Age of Globalization*. Issue № 1 / 2014 — С. 120–127.
6. Globalization and the clash of identities. International Internet Conference, Moscow, February 24–14 March 2011. The collection of materials ed. by A. Zhuravsk, K. Kostyuk. — М., 2011. ISBN 5–94761–048–5.
- 7.

Управление рисками в стратегии формирования пассивов коммерческого банка

Магомедова Патимат Рамазановна, магистрант
Дагестанский государственный технический университет

В современных условиях экономического развития страны, а также в условиях экономических санкций для каждого коммерческого банка важно иметь стратегию управления рисками как неотъемлемую составную часть планирования развития банка в краткосрочной и долгосрочной перспективах. В пределах вышеуказанной стратегии необходимо отразить все правила и нормы, направления по структуре пассивов, процентную ставку.

Задачи управления рисками можно сформулировать следующим образом: обеспечение эффективного функционирования системы управления активами и пассивами; формирование портфелей активов и пассивов, обеспечивающих максимальный уровень эффективности при приемлемом уровне риска; минимизация рисков, связанных с несоблюдением должностными лицами соответствующих лимитов и превышением предоставленных им пол-

номочий, обеспечение непрерывности функционирования банка при возникновении непредвиденных обстоятельств.

В общем виде основные этапы по управлению рисками сводятся к следующим: идентификация риска; выбор методов количественной оценки риска; установление лимитов ликвидности, открытой валютной позиции, процентного риска, структуры кредитного портфеля по отраслям, регионам и т.п.; контроль за соблюдением лимитов.

Более всего коммерческий банк чувствителен к изменению кредитного риска. Его изменение влечет за собой изменение размера капитала, прибыльности банка и через них влияет на структуру активов и пассивов банка. Любой кредитный продукт банка приводит к образованию кредитного риска и до момента, пока клиент банка не возвратит кредит или полученный заем, банк формирует резервы на возможные потери по ссудам, исходя из кредитного качества заемщика, даже при наличии залогового обеспечения. Известно, что банк не заинтересован в реализации объекта залога. Напротив, он ожидает получить погашения ссудной задолженности в установленные сроки и при необходимости готов пойти на рефинансирование кредита для клиента при определенных условиях и на основании сформированного ожидания о целесообразности такого поступка. Поэтому создание системы управления кредитным риском является насущной потребностью для банка. При этом она должна быть встроена в систему управления активами и пассивами банка в рамках разработанной стратегии [4, 55].

Процесс управления кредитным риском делится на три составляющих: управление кредитным портфелем в рамках управления активами и пассивами банка, управление взаимоотношениями типа «банк-клиент» и управленческий контроль. Стратегия же управления кредитным портфелем, определяемая Правлением банка, включает в себя следующие такие составляющие: кредитную политику, представляющую собой каркас кредитной деятельности банка; основные ориентиры формирования кредитного портфеля для ограничения и реализации отраслевых приоритетов; методические указания по ценообразованию на кредиты для определения уровня процентных ставок и комиссионных [3, 22].

Лимиты кредитования — основной способ контроля формирования кредитного портфеля, используемый для уменьшения рисков и повышения финансовой устойчивости. Это позволяет банкам избежать критических для сохранения платежеспособности потерь от концентрации любого вида риска, а также диверсифицировать кредитный портфель с целью сокращения концентрации риска и обеспечения стабильной прибыли.

Управление кредитным риском связано с процессом планирования, организации и контроля за активами и пассивами банка. В случае реализации кредитного риска в размере, который превысит размер ранее созданных резервов на обесценение ссудной задолженности и размер залогового обеспечения, банк создаст дополнительные резервы, которые уменьшат капитал и прибыльность банка.

Управление риском ликвидности направлено на соблюдение требования Банка России по нормативам мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности. Одновременно оно является инструментом для обеспечения эффективного использования финансовых ресурсов банка. Для измерения и количественной оценки риска ликвидности банки могут использовать различные методы: гЭп-анализ, платежный календарь, различные сценарии и стресс-тесты, устанавливать нормативы и лимиты.

Например, норматив запаса ликвидных средств, лимиты на подтверждение фондирования отдельных видов активных операций, коэффициент концентрации депозитной базы, лимит портфеля, которым может управлять казначейство банка и др.

Реализация риска ликвидности может привести к ухудшению уровня ликвидности, а неэффективное управление ликвидностью — к снижению прибыльности банка и несовпадению структуры активов и пассивов с целевой структурой, определенной акционерами банка.

Управление риском ликвидности связано с планированием, организацией и контролем за ликвидностью банка, активами и пассивами и прибыльностью. Несовпадение структуры активов и пассивов по срокам, валютам, суммам может привести к реализации данного риска и негативным событиям в форме снижения прибыльности банка, в худшем случае — неисполнению банком своих обязательств.

Валютный риск, связанный с риском ликвидности, возникает с момента проведения операции или заключения сделки с открытой валютной позицией, финансовый результат от переоценки которой отражается на балансе банка, или при возникновении у банка требований или обязательств по исполнению сделки по зафиксированному курсу. Управление валютным риском направлено на соблюдение нормативов Банка России по открытой валютной позиции по каждой иностранной валюте, по балансирующей позиции в рублях, по сумме всех длинных (коротких) открытых валютных позиций в отдельных иностранных валютах. При этом могут быть установлены внутренние лимиты и ограничения в банке. Снижение валютного риска возможно путем хеджирования валютной операции посредством заключения встречных сделок (срочных или кассовых), формирующих балансирующие требования или обязательства в целях частичного или полного закрытия валютной позиции. Открытая валютная позиция в банке в основном закрывается путем заключения конверсионных операций, если проведение конверсионной операции невозможно или есть экономическая цель валютную позицию закрыть не полностью, — используются производные инструменты валютного риска.

Управление валютным риском связано с планированием, организацией и контролем за ликвидностью, активами и пассивами банка и сопряжено с необходимостью контроля за открытой валютной позицией банка. Необходимость балансирования активов и пассивов в валюте

по срокам и суммам является ключевой целью управления валютным риском и позволяет минимизировать влияние риска на финансовый результат деятельности банка [2, 422].

Оценку чувствительности процентной позиции банка можно производить по стресс-сценарию неблагоприятного параллельного смещения кривой доходности на величину «стандартизированного шока» («the standardized interest rate shock») в разрезе валют, в которых номинированы процентные позиции банка, в соответствии с письмом ЦБ РФ от 02.10.2007 г. № 15–1–3–6/3995

«О международных подходах (стандартах) организации управления процентным риском» [1, 2].

Кредитный, процентный, валютный риски и риск ликвидности являются основными видами рисков, которыми банк может управлять, принимая соответствующие решения, устанавливая лимиты и т. п. Правильно выстроенная процедура управления активами и пассивами банка в рамках стратегии развития банка, включающая процедуры управления рисками, сможет изменить отношение банка к этим рискам и минимизировать их влияние на его деятельность.

Литература:

1. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Г. Батракова. — М.: КНОРУС, 2012. — 364 с.
2. Герасимова, Е. Б. Банковские операции: учеб. пособие. / Е. Б. Герасимова, И. Р. Унанян, Л. С. Тишина. — М.: ФОРУМ, 2013—272 с.
3. Гиляровской, Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л. Т. Гиляровской. — СПб.: Питер, 2012. — 590 с.
4. Романовский, М. В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для студ. вузов / М. В. Романовский. — М.: Юрайт, 2013. — 544 с.
5. Тупейко, С. А. Основы управления пассивами коммерческого банка // Молодой ученый. — 2015. — № 3. — с. 529–532.

Обратная сторона санкционной политики в сельском хозяйстве

Нагучев Мадин Махмудович, магистрант;

Спирина Стелла Георгиевна, кандидат юридических наук, доцент

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В 2014 г., когда произошло воссоединение с Крымом, эксперты всех мастей мелькали в средствах массовой информации со своими авторитетными умозаключениями, многие из которых предрекали отечественной экономике скорый крах и т. д.

Однозначно утверждать, что санкции только навредили, или же наоборот пошли только во благо, наверное, нельзя, но не заметить некоторый положительный эффект принесенный ими довольно сложно. Итак, продовольственные антисанкции — наш закономерный «ответ Чемберлену», в какой-то момент привели к тому, что многие достаточно дорогие рестораны потеряли источник своих премиальных продуктов. Продукты пропали, а спрос на них остался, да, многие заведения просто закрылись, другие же приспособились и нашли иных поставщиков, порой, крайне неочевидных на первый взгляд. Появилась целая прослойка весьма предприимчивых и находчивых людей — «новые фермеры». Те люди, которые до сложностей во внешней политике сидели в душных офисах и работали менеджерами (по продажам, работе с клиентами, по взаимодействию с контрагентами и т. д. [1]), увидели в текущей

ситуации возможность неплохо заработать и занять опустевший рынок. Практически сразу после начала «продуктовой конфронтации» в газетах и на телевидении появились многочисленные репортажи о бывших городских жителях, что переехали в деревню, занялись фермерством и стали снабжать всяческими деликатесами приунывшие, поначалу, рестораны.

Когда Советский Союз в 1991 году добровольно распался, сельское хозяйство в России начало свой путь в бездну, шутка ли, по разным источникам Россия потеряла с 1992 года от 35 до 40 млн. гектаров пахотных земель. [3], [4] Разумеется, на то был целый ряд причин, самая очевидная заключается в том, что до недавнего времени «нефтяные трубы» сулили большие доходы и в более краткие сроки. И только в 2014 году крупные инвесторы вспомнили про аграрный сектор. Их деньги в совокупности с грамотными государственными программами по поддержке сельского хозяйства привели к довольно закономерному итогу — в 2015 году Россия произвела больше зерна, чем даже США, а прогноз на 2016 держится на уровне 110–115 млн. тонн.

— пшеница + 4,6% — до 64,6 млн. тонн;

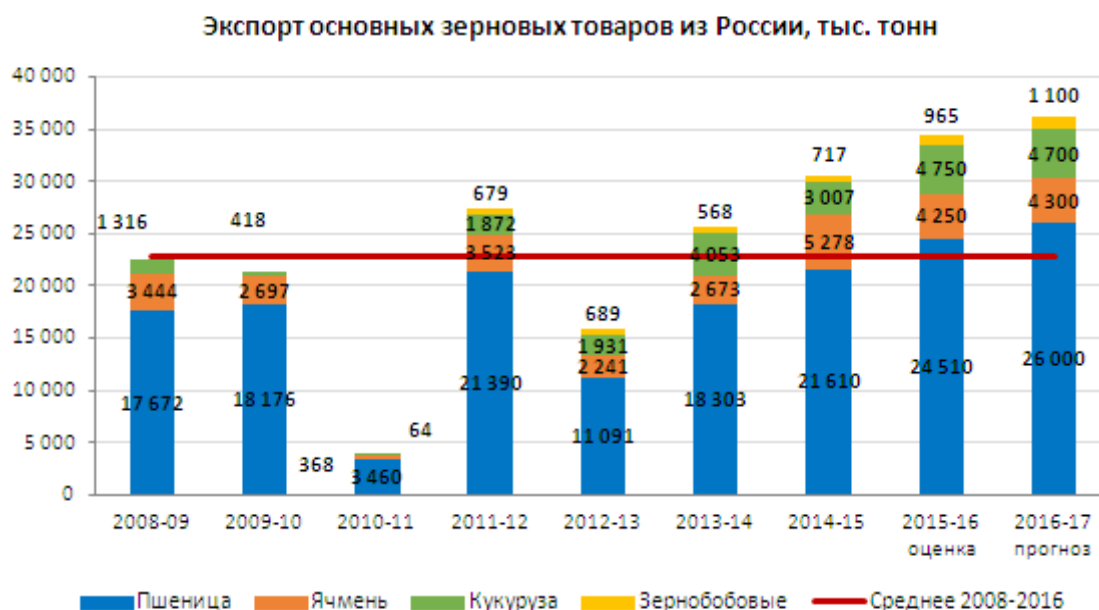


Рис. 1. Экспорт основных зерновых товаров из России

- ячмень + 1,5% — до 17,8 млн. тонн;
- кукуруза + 5,7% — до 13,9 млн. тонн;
- зернобобовые + 18,2% — до 2,78 млн. тонн;
- рис + 3,4% — до 2,78 млн. тонн;
- рожь + 28,1% — до 2,67 млн. тонн.

Стремительное снижение курса национальной валюты, в качестве побочного эффекта, сделало наше зерно еще более конкурентоспособным на мировых рынках. Фермеры платят работникам рублями, на рубли же покупают топливо для тракторов и комбайнов, а продают само зерно за валюту. Дошло до того, что в 2015 г. Россия заработала на продаже зерна даже больше, чем на экспорте вооружений.

Разумеется, в выращивании зерна, как в отрасли, средства довольно быстро оборачиваются. Цикл: посади — вырасти — убери — продай, легко уместается в один календарный год, быстрее разве только птицеводство. С животноводством немного сложнее: поголовью еще и вырасти надо, а этот процесс сам по себе занимает довольно продолжительный период времени, речь уже далеко не о 12 месяцах. Крайне проблемной по началу была обстановка в производстве молочной продукции, молокоперерабатывающих заводов на территории нашей страны достаточно, сложности были с поставщиками сырого молока — внутренних ресурсов было недостаточно. [2] Но и тут государство пришло на помощь, увеличив субсидии производителям молока, доведя их до внушительной цифры в 300 млн. евро. Конечно, появилась масса недобросовестных производителей, что разбавляют молоко пальмовым маслом и мелом, с целью удешевления, но постепенно и неуклонно контролирующие органы с ними борются. [5]

Согласно ФЗ от 29.12.2014 N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» (в ред. ФЗ от 13.07.2015 N 213-ФЗ) появилась возможность создавать территории опережающего развития (ТОР), представляющие собой часть территории субъекта РФ, на которой устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности, например, минимальный объем капитальных вложений резидентов.

Идею создания территории опережающего социально-экономического развития сельскохозяйственного направления (ТОСЭР) в 2015 г. губернатор Сахалинской области О. Кожемяко озвучил на Восточном экономическом форуме во Владивостоке. Одним из ТОСЭР стало АО «Мерси Агро Сахалин», подготовив необходимые документы и имея производственные мощности и осенью 2015 г. оно запустило в эксплуатацию в Анивском районе свиноводческий комплекс на 12 тысяч голов, вторую очередь на 50 тысяч голов планируется запустить до конца 2017 года. Частные инвестиции только в Сахалинской области для двух ТОР составляют 12,4 млрд рублей.

По нашему мнению, профильное министерство всячески стимулирует сельское хозяйство, внешних конкурентов во многих отраслях не осталось, а банки охотно дают кредиты под аграрные проекты. Поэтому, если продуктовые антисанкции не будут отменены в ближайшем будущем, нынешний сельскохозяйственный бум может перерасти в полномасштабную реорганизацию с появлением сильного и конкурентоспособного аграрного сектора экономики в масштабах, как минимум, нашего государства.

Литература:

1. Геворкян, С.М. Облачные технологии как форма конкурентоспособности в экономике малого и среднего бизнеса / Геворкян С.М. и др. // Российский экономический интернет-журнал. — 2014. — № 4. — с. 3.
2. Пантелеева, О.Б. Оптимизация динамической модели экономического роста Солоу/ О.Б. Пантелеева // В сборнике: Математическое моделирование и краевые задачи. Труды тринадцатой межвузовской конференции. Редакционная коллегия: В.П. Радченко (отв. редактор), Э.Я. Рапопорт, М.Е. Лернер, Е.Н. Огородников, М.Н. Саушкин. 2003. — с. 98–100.
3. Сайбель, Н.Ю. Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ / Н.Ю. Сайбель, С.Д. Мезер // Молодой учёный. — 2015. № 13. — с. 453–456.
4. Сидоров, В.А. Российская экономика с плавающим курсом / В.А. Сидоров // Финансы и кредит. 2006. — № 32 (236). — с. 6–13.
5. Спирина, С.Г. Особенности финансовой устойчивости экономических систем и признаки их банкротства / С.Г. Спирина / В книге: Социально-экономические проблемы современной российской экономики Семенова Т.Г., Едисеева Т.О., Гильтман М.А., Вотякова А.А., Герцик Ю.Г., Сулейманов В., Иванова О.Е., Худякова Т.А., Мельцас Е.О., Резников С.Н., Мумриков О.А., Гузь Н.А., Айхель К.В. Коллективная монография. М., — 2014. — с. 146–179.

Коммуникационная программа как инструмент снижения репутационных рисков компаний

Насретдинова Эльза Салаватовна, магистрант;
Полянская Алина Александровна, магистрант
Уфимский государственный авиационный технический университет

В статье показана роль реализации коммуникационных программ в коммуникационной деятельности компании. Рассматривается взаимосвязь между управлением коммуникационными программами и снижением репутационных рисков. Обосновывается необходимость использования коммуникационных программ как инструмента снижения репутационных рисков.

Ключевые слова: репутация, репутационные риски, коммуникационная программа, коммуникационная модель, антикризисные коммуникации, оптимизация коммуникационных рисков, имидж компании, коммуникационная стратегия

В современных реалиях роль репутации в деятельности компании с каждым годом становится все более важным аспектом ее существования и развития. Низкая репутация подобно плохому фундаменту для дома не даст организации занять устойчивое место на рынке. Отсюда и вытекает проблема репутационных рисков. Репутационный риск — это возможность утраты (полной или частичной) деловой репутации компании вследствие действия различных внешних и внутренних факторов, которая влечет за собой снижение или полную потерю репутационных активов, а также финансовые потери.

На наш взгляд, при сокращении репутационных рисков и усилении конкурентных позиций компаниям необходимо уделять внимание формированию положительного имиджа организации. Для достижения поставленной цели наиболее эффективным инструментом будет грамотная продуманная коммуникационная программа. Коммуникационная программа — это определённый алгоритм задач, точное следование которым позволит организации полу-

чить продвижение устойчивой положительной репутации в целевой аудитории. Разработка коммуникационной программы — процесс творческий, так как она должна быть для каждой организации уникальной, однако в репутационном менеджменте есть и базисные, многократно апробированные профессиональные методы и подходы, гарантирующие успех. Важно гармонично соединить оригинальные элементы своей деятельности со стандартными элементами программы.

Для решения такой задачи организации необходимо пройти следующие этапы:

- 1) формулирование стратегических целей и задач;
- 2) оценка существующей репутации;
- 3) разработка репутационной стратегии;
- 4) выбор основных инструментов;
- 5) разработка коммуникационной программы.

Формулировка стратегических целей и задач невозможна без участия топ-менеджмента компании — только они могут дать точную информацию о том, как видят бу-

дущее компании. Что бы получить эти сведения необходимо провести коммуникационный аудит. Также необходимо выяснить какой репутацией обладает организация, чего не хватает в её коммуникационной политике, что не позволяет улучшить образ организации в глазах целевой аудитории. Отталкиваясь от результатов коммуникационного и репутационного аудита, необходимо приступить непосредственно к разработке коммуникационной стратегии. Для наиболее эффективной трансляции коммуникативных сообщений об организации топ-менеджеры определяют параметры информационной политики: каналы СМИ, формы и форматы публикаций.

В коммуникационной стратегии снижения репутационных рисков компаний необходимо сочетать следующие взаимодополняющие этапы.

Первый этап заключается в постоянном накоплении репутационного капитала, который выполняет роль «подушки безопасности» во время столкновения организации с реальными угрозами. На этапе формирования и укрепления репутации используется превентивная коммуникационная модель, направленная на построение долгосрочных доверительных отношений с ключевыми целевыми аудиториями.

Доверительные отношения могут формироваться благодаря информированию корпоративной целевой аудитории об успехах и потенциале предприятия на основе стратегии разделения ценностей. Для укрепления репутационного капитала компании в своих коммуникациях должны использовать влияние на поведение людей как рациональных, так и эмоциональных составляющих. Т. Ю. Лебедева справедливо отмечает, что конкурентные преимущества все больше перемещаются в нематериальную сферу, которая в меньшей степени, чем материальная, поддается копированию и «клонированию» конкурентами [1, с. 73]. В качестве главного направления репутационной политики необходимо выделять особое место созданию благоприятной эмоциональной среды посредством формирования у организации индивидуальной системы ценностей, имеющей определенную значимость для ее корпоративной аудитории. Причем выбранные ценности должны не только входить в основу корпоративной философии, но и в обязательном порядке отражаться в ее корпоративной культуре.

Второй этап коммуникационной стратегии — минимизация репутационных рисков компании. Он связан непосредственно со снижением влияния возникших проблемных ситуаций на уже сложившуюся деловую репутацию. На данном этапе в качестве коммуникационной технологии минимизации выступают антикризисные коммуникации.

Литература:

1. Лебедева, Т. Ю. Паблик рилейшнз: системные модели, технологии. — М.: МГУ, 2007. 221 с.

Необходимо учитывать три основополагающих фактора, которые во время кризисной ситуации влияют на настроения общества относительно репутации организации:

- накопленный репутационный капитал,
- поведение организации во время кризисной ситуации,
- оценка сложившейся ситуации в СМИ.

Систематическая и последовательная реализация PR-проектов позволяет оптимизировать воздействие многих рискообразующих факторов.

Управление рисками направлено в первую очередь на разработку стратегии предупреждения возникновения рисков. Реализация PR-проектов соответствует общей стратегии развития организации — при появлении опасности для репутации компании предпринимаются соответствующие меры сглаживания, в том числе в рамках PR-проектов.

Влияние на финансовое положение компании бинарное: в ходе реализации PR-проекта, организацией привлекаются новые клиенты, просчитываются возможные варианты управления имеющимися ресурсами с максимальной эффективностью.

Более высокое качество и увеличенное количество информационных поводов позволяет организовать взаимодействие со средствами массовой информации.

PR-проекты позволяют показать заинтересованным лицам и компаниям высокое качество услуг, и таким образом, снижают риск обвинения организации в низком качестве ее услуг или товаров.

PR-проекты обеспечивают открытость и информационную прозрачность деятельности организации.

Повышается уровень доверия к компании как со стороны государства, так и со стороны конечных потребителей благодаря социальной значимости реализуемых PR-проектов.

Таким образом, реализация PR-проектов и коммуникационных программ позволяет успешно управлять большим количеством рискообразующих факторов репутации компании. Реализация корпоративных PR-проектов как комплекса мероприятий, направленных на формирование корпоративной культуры, создание и поддержание взаимовыгодных отношений с партнерами и потребителями, положительного имиджа, позволяет организации:

- повысить свою конкурентоспособность,
- закрепиться или занять новую нишу на рынке предоставляемых товаров или услуг,
- «слышать» своих сотрудников и потребителей,
- оптимизировать репутационные риски.

The Far East: Economic role and position for Russia in the Russia's integration context in the Asia-Pacific Region

Ngo Cao Hoai Linh

Vietnam Academy of Social science (Hanoi, Vietnam)

Нго Као Хоай Линь, аспирант

Вьетнамская академия общественных наук (г. Ханой, Вьетнам)

In the context of the worsening Ukraine crisis and Crimea merger, Russia is economically punished with burdensome measures by Europe and United States. These new punishing measures include: Russian banks and enterprises, especially enterprises of oil and gas industry are restricted to get access to European Market; high-tech goods are restricted to export to Russia, travel ban and freezing assets of Russian senior officials, Europe makes effort to reduce independence on Russian's energy supply. All the above factors weaken Russia's relationship with the West. Moreover, the United States would like to aim at the Asia — Pacific Region, which makes Russia aim at the East through enhancing relationship with countries in the Asia — Pacific Region.

One of the Russian strategies is to concentrate on developing the Far East, which makes Russia have a standing place as well as outstanding economic and political role in the Asia — Pacific Region.

1. Overview of the Far East

The Far East is the biggest federal region in 8 federal regions of Russia. The Far East has the main territory in Asia and stretches in 4 time zones. This region has the special geographic position: bordering on the Ural Mountains in the west, the Arctic Ocean in the north, the Pacific Ocean and a part of American territory through Bering Strait in the east, bordering on China and North Korea in the south. Therefore, the Far East has a very important geographic position — the connecting, traffic, strategic position in economic cooperation of the Russian Federation and Asia — Pacific region.

The Far East has an area of over 6 million km², accounting for 36% of the Russian Federation's area with population of 6.440.000 people (2010). The Far East territory stretches along the Pacific shore of 4.500 km.

This region is rich in natural resources not much exploited, especially mineral, marine and forests resources. Estimated petroleum reserves are about 18 billion tons and estimated gas reserves are about 25 billion m³. Brown coal, stone coal and coke reserves correspondingly account for 61, 38 and 20% of reserves of Russian Federation. Diamond accounts for 81% of reserves of the Russian Federation. The corresponding rate for gold is over 50%. The whole region has up to 4000 mines of gold, in which 130 big mines gather in Magadan, Amur, Khabarov, Iacutia, and

Chukotka. Silver reserves account for 85% of reserves of the whole Federation and tungsten 23%, lead 20%. In addition, in this region, there are different types of minerals as well as remarkable reserves of zinc, platinum, apatite, manganese, potassium etc.

Forest accounts for 40% of territory. Wood accounts for 33% of reserves of the whole federation. Wood trees account for 60% of Far East area.

2. Economic characteristics of the Far East

Economic sector structure. Economic sector structure of the Far East is much diversified. Mining sector accounts for the biggest proportion, 24.7%. Transport and communication occupy the second position with 13.4%. Construction sector accounts for 12.2%, trade 10.2%. Furthermore, finance and service sectors account for 7.3%; agriculture, forestry and fishery account for 6.5%, processing industry accounts for 5.6% and other sectors.

Foreign economic relations.

Table 1. Total import-export turnover of the Far East in 2008–2011, (billion USD)

Year	2008	2009	2010	2011
Total turnover	17.71	13.0	25.5	34.0

(Source: Department of European Market — Ministry of Industry and Trade)

In 2008, total commercial turnover of the Far East with countries in the region achieves 17.71 billion USD. In 2009, due to effect of world economic crisis, the total turnover is only about 13 billion USD, reducing by 4.71 billion USD (27%) in comparison with 2008. However, after crisis, the economy of the Far East is gradually stable. Total export turnover of the Far East in 2010 achieves 25.5 billion USD, twofold increase in comparison with export-import turnover in 2009. In 2011, export-import turnover of the Far East continues to increase by 8.5 billion USD in comparison with 2010.

Countries have the biggest foreign trade turnover with the Far East is China (26.1%), Japan (25.6%), Korean (26.7%), Belgium (7.4%), United States (2.3%), India (1.9%), Thailand (0.4%), Taiwan (0.8%), Hong Kong (0.5%).

Main export goods of the Far East is types of energy goods (petroleum, coal, gas and liquefied coal); gemstone, precious

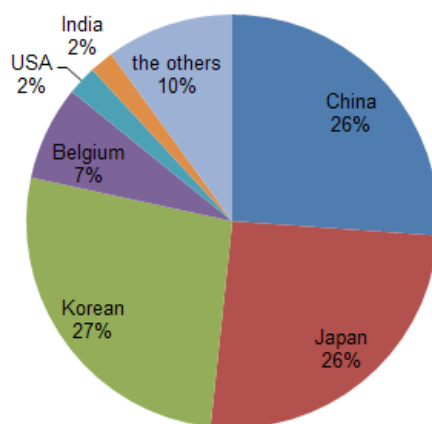


Figure 1. **Commercial relationship between the Far East and some countries**
(Source: Department of European Market — Ministry of Industry and Trade, 2012)

metal and their products; food products and agricultural material; fish, molluse and other aquatic creatures; machines, equipment»s and transport vehicles; wood and pulp; metal and products from metal etc. Goods imported by the Far East are machines, equipment»s and transport vehicles; cloth and fabric products, shoes, sandals, leather, animal fur, chemical industry products, rubber; food and agricultural products; fish, shrimp and molluse; mineral water.

Unique strategic position of the Far East. The Far East of Russia consists of an economic area along the 200-mile coast. This is an important factor to make a unique strategic position of the region. As estimated, this economic area has an area of about 5 million km². Russia has sovereignty on natural resources of this area. Therefore, the Far East can develop sustainably and effectively and is a gateway to Pacific Ocean and oceans in the world, political geographic relationship between Russia and countries in North Pacific Ocean. We can see that political geographic position of the Far East is unique because of the following reasons:

1. The Far East borders on the Pacific — a central area of the world and the Northeast of the Eurasian region — a large region connected with the Pacific Ocean. Moreover, Russia has the same border with biggest countries in the world such as America, China and Japan.

2. The Far East has the unique geographic position, therefore it has a diversified traffic network with many wharfs, railways etc. to perform the function connecting regions.

3. The Far East has diversified unique natural resources (including renewable land and sea resources), which has important contribution to Russian geo-strategy.

4. The Far East is a region combining geopolitical interests of world»s leading countries; therefore this region is always eventful with activities of naval forces and merchant ship in the region.

5. The Far East is a region of sea natural resources, many of which are in the open sea and in the 200-mile economic region. This contributes much to its geopolitical potential.

The Far East development solution in the role of connecting the economy of Russian Federation with Asia-Pacific region

Through the above analysis, we can see the important role of the Far East for Russia in the context of integration of Russia with Asia — Pacific region. Thanks to awareness of such role, Russian government has approved «Strategy for socio-economic development of the Far East and Baikan region until 2025» according to 3 stages:

- Stage 1 (2009–2015): Hastening the investment growth speed for this region, developing energy-saving technology, increasing job chances for employees.

- Stage 2 (2016–2017): Building large-scale energy projects, increasing passenger transport and transit goods transport, setting up core transport network, increasing production and export of goods and materials.

- Stage 3 (2021–2025): Developing the economy according to creative development model, exploiting large-scale petroleum and gas sources, rebuilding large-scale projects on energy and transport.

Furthermore, the Government has performed federal target programs such as: «Developing the socioeconomic Far East region and Far East areas until 2018» and «socioeconomic development of Kuril (Sakhalin) archipelago in the stage 2007–2015». The long-term strategic target is to perform geopolitical missions to ensure population formation and development in the Far East and Baikan through economic development, creating favorable environment for people»s life in provinces in this regions. To achieve this target, it must be ensured that the Far East has favorable conditions to develop with the speed equal or higher than the average level of the Russian Federation and solve series of imminent missions, **specifically:**

Setting up conditions of professional economic development of provinces in the Far East on the basis of potential on natural reserves, industry, scientific and officer capacity in the framework of sector development strategy of the Russian Federation, socioeconomic development strategy of

Russian Federation and strategic development program of big companies and groups.

— Forming a firm population distribution system based on regions with high economic growth level in combination with creating a convenient living environment for people.

— Reducing barriers for socioeconomic integration of the Far East with other regions of Russia, enhancing competitiveness of products, goods and services in accordance with economic sector by creating legal frameworks to determine special policies on conditions of price, tax, customs, budget etc.

— Building up the population and labor forces necessary for solving economic matters in the region, enhancing quality of human resources.

— Enhancing international cooperation on economy, investment, trade between provinces in the Far East with countries in the world, building the Far East into a representative region for Russia in international relationship with countries in the Asia — Pacific region.

— Preserving and proving the traditional lifestyle of ethnic groups of the North Russia.

Conclusion. In the current context, enhancing relationship with countries in the Asia — Pacific region has a very important strategic meaning for future of Russia. Countries in this region are still important goods and services consuming markets of the world, which ensure quick economic growth for this region. Simultaneously, Russia sets a target of developing the Far East — the region with the important economic and political geographical location not only for Russia but also for countries in the region — into a main socioeconomic center of Russia to integrate with the Asia — Pacific region effectively.

From next 10 to 15 years, developed economic conditions, improved traffic and convenient geographical position will create an environment for the Far East of Russia to become «energy bridge», enlarge economic cooperation, commercial exchange with countries in the region, especially with big economies such as China, Japan, Korea, ASEAN countries about products such as electrical energy, forest product, seafood and high-tech products to make the Russian economy integrate deeply into the Asia — Pacific region.

References:

1. Chikahito Harada. Russia and North-East Asia. International Institute for Strategic Studies, 2002.
2. Tsuneo Akaha. Politics and Economics in the Russian Far East: Changing Ties with Asia Pacific, Taylor Francis, 2002.
3. Pyotr Baklanov, Matvey Romanov. The Unique Geopolitical Position of Pacific Russia. Far East Affairs from current issue, 1, 2014, P. 30.
4. Thornton Charles E. Ziegler. Russia's Far East: A Region at Risk. The National Bureau of Asian Research, 2002.
5. Kuchin A. C., Zevelev I. A. (2012). Russian Foreign Policy: Continuity in Change. The Washington Quarterly, 2012.

Информатизация регионального сельского хозяйства: обстановка и перспективы

Омурзаков Сатыбалды Ашымович, доктор экономических наук, профессор
Университет экономики и предпринимательства (г. Джалал-Абад, Кыргызстан)

Абдыкадыров Санжар Кубатович
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

В современном мире развитие хозяйственной, в том числе сельскохозяйственной деятельности определяется тем, насколько эффективно организовано информационное обеспечение субъекта. Новые информационные технологии играют важную роль в этой отрасли народного хозяйства.

Информационное обеспечение управления сельского хозяйства — это связь информации с системами управления сельхозпредприятием и управленческим процессом в целом. Оно может рассматриваться не только в целом, охватывая все функции управления, но и по отдельным функциональным управленческим работам. Это дает возможность оттенить специфические моменты, присущие информационному обеспечению функционального управления сельским хозяйством, раскрыв в то же самое время

его общие свойства, что позволяет направить исследования вглубь.

Информационное обеспечение в полной мере не может существовать без понятия основ самого «информационного общества». Основной фундамент знаний об информационном обществе в полной мере раскрывает понятие информационного обеспечения.

По мере роста научно-технического прогресса возрастает роль информационных услуг. Информация и знания выступают, как ведущие производственные ресурсы, а научная разработка — как движущая сила экономики. На наш взгляд, интеллектуальная технология и инновационные технологии являются серьезной предпосылкой экономического роста. Эти технологии можно быстро и легко распространять через информацион-

но-коммуникационные технологии (ИКТ) и информационные услуги.¹

Главной целью информатизации аграрных предприятий является наиболее полное удовлетворение информационных потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей во всех сферах деятельности, улучшение условий жизни населения, повышение эффективности сельхоз производства на основе внедрения современных средств вычислительной техники, телекоммуникаций и информационных технологий.

Информационная отрасль может и должна стать одной из ключевых, жизненно важных сфер, определяющей долгосрочные перспективы развития республики.

В 2014 г. численность работников предприятий и организаций, непосредственно занятых в сфере информационно-коммуникационных технологий составила 12,5 тыс. человек и по сравнению с 2010 г. возросла на 2 процента.

Наибольшая их доля пришлась на г. Бишкек — 41,2 процента, а наименьшая — на Нарынскую область — 0,7 процента.

Большинство работников, непосредственно занятых в сфере ИКТ, заняты на государственных предприятиях (57 процентов), что на 13 процентов больше, чем на частных предприятиях.

Данные о наличии персональных компьютеров на предприятиях и в организациях республики в том числе, по южному региону КР и Ошской области по состоянию на 1 января 2015 г. представлены в следующей таблице:

Как показано в таблице 1, число предприятий, использующих ИТ и ИКТ, по сравнению с 2011 годом в 2015 году возрос по всей республике на 127,7%, по южному региону на 177,4% и по Ошской области на 2,1 раза.

Как показано в таблице 2, число занятых на предприятиях, использующих ИТ и ИКТ, по сравнению с 2011

Таблица 1. Количество предприятий и организаций, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии. (единиц)

	2011	2012	2013	2014	2015
Кыргызская Республика	8618	8894	9224	10396	11010
Ошская область	497	541	552	595	1065
	587	654	750	824	868



Рис. 1. Диаграмма динамики роста количества предприятий, использующих ИКТ

¹ Семенов Сергей Рудольфович. Проблемы информационного обеспечения в управлении сельским хозяйством Кыргызской Республики: Автореферат. www.vakkr.kg.

Таблица 2. Численность занятых на предприятиях и в организациях, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии (в среднем за год, человек)

	2011	2012	2013	2014	2015 ¹
Кыргызская Республика	453627	474200	465913	468462	352099
Ошская область	44930	48094	49125	41457	25306

Без учета сектора образования.

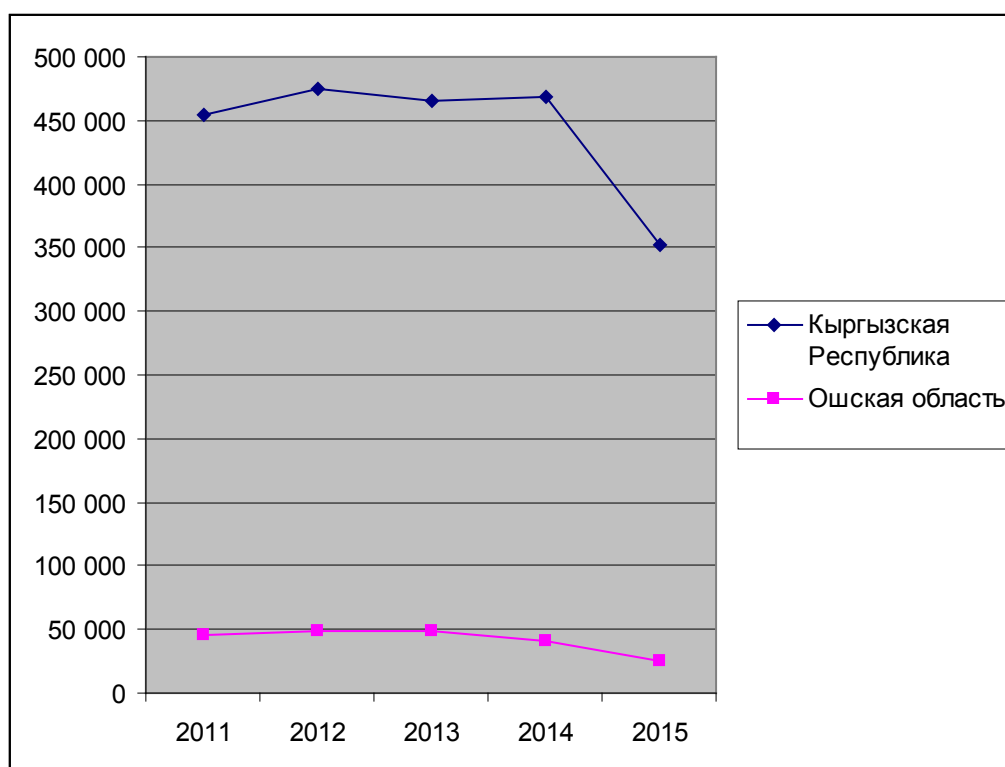


Рис. 2. Диаграмма динамики роста и падения числа занятых на предприятиях, использующих ИКТ

годом в 2015 году уменьшилось вырос по всей республике на 77,6%, по южному региону на 56,32% и по Ошской области на 127,3%.

Данные табл. 2 говорят о не лучших результатах проведенных работ по реализации государственной программы развития ИКТ в Кыргызской Республике до 2017 года. Кроме этого по данным Национального статистического комитета КР затраты предприятий и организаций на развитие и использование информационных технологий и вычислительных средств по источникам финансирования уменьшилось 77,6%. И причиной этому служит, что многие предприятия уже не затрачивают денежные средства на покупку новой ИКТ и на обучение персонала.

Уровень развития информационных систем на базе компьютерных технологий определяет уровень развития общества в целом.

Обязанностью Правительства Кыргызской Республики и в том числе Министерства сельского хозяйства КР является установление политики и стратегии развития информационных ресурсов и продвижение использования

информационных систем в целях более эффективной деятельности государственных служб. Информационные технологии являются важным инструментом сотрудничества между властью и народом, между Правительством Кыргызской Республики и его агентами.

Основным сектором экономики КР является сельское хозяйство, на долю которого приходится 24,0%. Кроме того, около 65,0% населения страны проживает в сельской местности, из общего числа всех работающих 34,0% или 14% общего населения страны заняты в сельском хозяйстве (в развитых странах этот показатель равен — 1–3%). Эти данные показывают, что сельское хозяйство в Кыргызстане имеет, не только экономическое, но и большое социальное и политическое значение.

Затраты на развитие ИКТ в сельском хозяйстве весьма незначительны. В 2015 г. в среднем расходы на развитие средств ИКТ в сельском хозяйстве составили 13,8 млн. сомов. (табл. 3.)

Основным источником финансирования работ по развитию ИКТ являются собственные средства предприятий,

Таблица 3. Основные показатели сельского хозяйства КР по реализации Программы развития ИКТ в КР

2010	2011	2012	2013	2014
Количество предприятий, использующих ИКТ в сельском хозяйстве (единиц)				
209	204	190	187	184
Численность занятых на предприятиях, использующих ИКТ в сельском хозяйстве (в среднем за год, чел)				
11178	11245	10614	9983	9656
Фонд заработной платы специалистов предприятий, использующих ИКТ в сельском хозяйстве (млн. сомов)				
12,9	15,4	20,5	21,1	17,8
Затраты предприятий и организаций на развитие и использование ИКТ в сельском хозяйстве (млн. сомов)				
10,5	38,9	42,4	44,5	12,8
Наличие средств ИКТ предприятий и организаций в сельском хозяйстве (единиц)				
681	795	784	868	984
Количество лицензионных типовых программных средств в сельском хозяйстве (единиц)				
40	46	41	62	79
Наличие собственных Web-сайтов в сельском хозяйстве (единиц)				
13	16	8	3	8

составившие около 76 процентов в общем их объеме. (табл. 3.)

В 2014 г. на предприятиях и в организациях сельского хозяйства использовалось более 79 лицензионных программных средств (ЛПС). (табл. 3.)

В сельском хозяйстве Web-сайтов функционирует на хозяйствующих субъектах 8 единиц. (табл. 3.)

Оценка влияния развития ИКТ на собственную экономику сельского хозяйства производится во всех странах. Используемые для оценки методики основываются на различных подходах, которые учитывают доступность, достаточность и надежность информационной базы. Ниже приведены оценки влияния сектора ИКТ на экономику Кыргызстана с использованием существующей в нашей стране статистической информации и осуществленного авторами выборочного обследования.

Как известно, экономический рост в сельском хозяйстве влияет на рост экономики в целом не только через прямые производственные связи с секторами, либо потребляющих продукцию отрасли или производящих для отрасли материалы, но и через косвенное влияние отрасли на всю экономику в целом [8, с. 17].

Рост объема экономики, показателей эффективности ее работы всегда обусловлен ростом затрат на обновление основного капитала, приобретением новых технологий и совершенствованием организации бизнеса. Аналогично этому рост позитивного влияния ИКТ на отдельные сектора экономики а именно в сельское хозяйство также может быть обусловлен ростом затрат на приобретение более совершенных программно-технических комплексов для управления различными процессами на сельхозпредприятиях.

Литература:

1. Государственный Интернет портал www.gov.kg
2. Данияр Каримов. Государственные web-ресурсы не входят в первую двадцатку самых популярных сайтов в Кыргызстане. 12/03–2009 18:51, Бишкек — ИА «24.kg», www.24.kg
3. Обзор состояния сектора ИКТ в Кыргызстане — 2005, Бишкек: 2006
4. Официальные Интернет сайты Правительства КР www.government.gov.kg, Министерства сельского хозяйства КР <http://www.agroprod.kg/>
5. Информационное обеспечение фермерских хозяйств: состояние, проблемы, направления развития / Ермакова А.Н.,
6. Ермаков, И. В., Ермакова Н. Ю. / Региональная экономика: теория и практика, 2009.
7. Отчет Национального Статистического Комитета КР за 2014 год.
8. Анализ стратегических направлений развития ИКТ в Кыргызстане — 2008. <http://www.expert.kg/ru/research/ict/60>

Имиджевая политика Краснодарского края

Приймак Анастасия Владимировна, магистрант
Донской государственной технической университет

Краснодарский край является активно развивающимся регионом Российской Федерации, главной отраслью которого является туризм.

В связи, с чем Краснодарский край владеет природно-климатическими и особо культурными условиями, благоприятными для существования практически всех видов туризма. Туризм края в свою очередь способствует продвижению других отраслей экономики таких как: транспорт, связь, торговля, производство потребительских товаров и др. Туризм имеет не только существенно экономический потенциал, туризм также имеет не менее важное значение для социальной сферы края, так как влияет на занятость населения.

Имиджевая политика края является одной из важных частей региональной экономической политики. Одна из главных задач имиджевой политики края — это поддержание и продвижение в нашей стране, так и за рубежом имиджа Краснодарского края как экономически туристического края.

Для создания основных направлений и реализации имиджевой политики края целесообразно использовать следующие подходы:

— системный подход, который позволит представить набор основных задач и функций деятельности, граждан которые смогут реализовать данную политику как целостную структуру, связанную единством целей;

— маркетинговый подход, который сможет обеспечить повышение конкурентоспособности края и краевых производителей на рынках товаров и услуг также на рынках капитала.

Проанализировав международный и российский опыт, а также лучшую практику по повышению конкурентоспособности и ускорению развития территорий определение конечных результатов и показателей эффективности реализации имиджевой политики предлагается строить на основе так называемой «Туристической конкурентной платформы региона». Модель, получившая название «Туристическая конкурентная платформа региона», базируется на результатах анализа обширного международного опыта, включая результаты научных исследований в области регионального развития и практические проекты по разработке и реализации региональных стратегий, а также на основе серии интервью с ведущими российскими и зарубежными экспертами в области конкурентоспособности регионов. Этот подход интегрирует ключевые составляющие конкурентоспособности территорий.

В настоящее время в мире лечебно-оздоровительный туризм растет гораздо более быстрыми темпами, чем туристская отрасль в целом. Спрос на такие услуги увеличивается и в России. Именно в этой области у нашей страны

исторически сложились лидирующие позиции. Сегодня в России около 2000 санаториев на 450 тысяч мест. Они расположены в разных уголках нашей страны, которые обладают природными лечебными ресурсами. В Краснодарском крае находится 3 курорта федерального значения: Сочи, Анапа, Геленджик, в связи, с чем граждане выбирают Краснодарский край для отдыха.

Рассмотрим преимущества туризма в Краснодарском крае:

В первую очередь следует заметить, что активную работу ведет Депутатский корпус Законодательного Собрания Краснодарского края над формированием и совершенствованием нормативного регулирования сферы туризма. Депутатами краевого парламента разработаны и приняты ряд законов, регулирующих туристическую деятельность и санаторно-курортное лечение. Это законы «О туристской деятельности в Краснодарском крае», «О государственной поддержке санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края», «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах Краснодарского края». Более 10 лет в крае действует закон «Об обеспечении прав детей на отдых и оздоровление в Краснодарском крае», а в 2015 году депутаты приняли постановление «Об обеспечении безопасности детей и подростков в период их пребывания в организациях отдыха и оздоровления на территории Краснодарского края». Большая работа проводится по созданию условий для развития круглогодичного отдыха и оздоровления, эффективного использования иных природных лечебных ресурсов.

Тщательно изучается рекреационный потенциал средней, центральной, предгорной территорий Кубани. Наличие термальных источников, минеральных вод, лечебной грязи позволяют во многих муниципальных районах края, удаленных от морского побережья, оказывать бальнеологические услуги, развивать санаторное лечение и, соответственно, медицинский туризм круглогодично.

Вторым является, то, что туризм — важная отрасль экономики Краснодарского края. В 2015 году налоговые поступления в консолидированный бюджет региона составили 5,8 миллиардов рублей.

Третьим преимуществом является: безопасность; разнообразие предложений — море, горы, достопримечательности, события, экскурсии; климат, бальнеология, развитая лечебно-оздоровительная база в санаториях. Краснодарский край может предложить туристам современные методы лечения и оздоровления, особенно выгодные в межсезонье. В профилактике заболеваний используется природная минеральная вода, лечебные грязи, сероводородные источники Мацесты. Мацестинская вода

принадлежит к типам минеральных вод, наиболее дефицитных для большинства стран.

Следует отметить, в условиях приоритетной государственной поддержки развития отрасли туризма в Крас-

нодарском крае будет обеспечено более эффективное использование человеческих, информационных, материальных и иных ресурсов с учетом рынка труда и задач социально-экономического развития страны.

Литература:

1. Аникеева, О.Б. Актуальные вопросы развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации// Аналитический вестник 2016. — № 20 (619)
2. Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края. [Электронный ресурс] Режим доступа в Интернет: <http://www.krasnodar.ru>

Финансовое состояние предприятия как важная характеристика его деятельности

Сабитова Гульназ Магафуровна, магистрант Студент
Оренбургский государственный университет

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую — заемные.

Достоверный и объективный анализ финансового состояния необходим как собственникам и руководству предприятия, так и внешним пользователям (банкам, инвесторам, поставщикам, налоговым органам и т. п.).

Финансовое состояние оказывает непосредственное влияние на производственную и коммерческую деятельность, обеспеченность организации материальными и финансовыми ресурсами. Неудовлетворительное финансовое состояние приводит к несвоевременным расчетам с работниками предприятия, бюджетом, внебюджетными фондами, поставщиками, банками и другими займодавцами, что в итоге может привести к банкротству организации [11, с. 273].

От финансового состояния зависит инвестиционная деятельность организации. Недостаток финансовых ресурсов не позволяет обновлять основные производственные фонды, осуществлять затраты на научно — исследовательские, опытно — конструкторские и технологические работы, применять новые технологии, что может отрицательно сказаться на конкурентоспособности продукции.

В свою очередь финансовое состояние зависит от результатов производственной и коммерческой деятельности. Так, при сбоях в производстве и продажах сокращается приток денежных средств и, как следствие, снижается финансовая устойчивость организации [11, с. 281].

Главная цель анализа финансового состояния предприятия — своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения

финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Под финансовым состоянием в общем виде понимается способность субъекта хозяйствования к саморазвитию, его конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния организации являются данные финансовой отчетности Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями внесенными приказами Минфина России от 05.10.2011 № 124н, от 17.08.2012 № 113н, от 04.12.2012 № 154н, от 6.04.2015 года) [43].

Информационной базой исследования являются основные нормативные документы регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности Федеральный Закон от 06.12.2011 (в ред. от 28.12.2015) № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н (действующая редакция от 6.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций», Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010 № 142н) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету» [43].

В целях обеспечения единого методического подхода к анализу финансового состояния предприятий Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве) утвердило распоряжение № 31-р от 12 августа 1994 г. «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса», а так же приказ № 16 от 23 января 2001 г. «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» [43].

Правительство РФ в постановлении от 25 июня 2003 г. № 367 утвердило специальную систему показателей для

Таблица 1. Авторские определения сущности финансового состояния предприятия

Автор	Определения
Р. Л. Жамбекова	это многомерная экономическая величина, отражающая наличие и использование финансовых ресурсов предприятия.
В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев	это важнейшая характеристика надежности, конкурентоспособности, устойчивости предприятия на рынке... характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т. е. пассивов).
В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир	это характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (т. е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.
Э. А. Маркарьян, Т. П. Герасименко	это совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства.
Г. В. Савицкая	это экономическая категория, отражающая финансовые отношения субъекта рынка и его способность финансировать свою деятельность по состоянию на определенную дату.
Ж. А. Русак, В. А. Русак	это способность финансировать свою деятельность, которая характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.
В. И. Бариленко	это характеристика финансовой конкурентоспособности, т. е. платежеспособности, кредитоспособности и другое, использование финансовых ресурсов предприятия и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими предприятиями.

оценки финансовой устойчивости и возможности безубыточной деятельности организации (предприятия) должника, дело несостоятельности (банкротстве) которого находится в производстве арбитражного суда.

Министерство экономики РФ издало приказ от 1 октября 1997 г. № 118 «Методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия». В качестве одного из основных направлений разработки финансовой политики предлагается методика анализа финансового экономического состояния предприятия. В «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов», опубликованных под совместной редакцией Министерства экономики РФ, Министерства финансов РФ, ГК по строительству, архитектуре и жилищной политике, представлена методика по оценке финансового состояния предприятия [43].

Существуют различные трактовки финансового состояния, имеющие место в современной литературе изображены в таблице 1.

Изучение литературы по данному вопросу показывает, что в определениях финансового состояния чаще всего упоминаются размещение и использование финансовых ресурсов. Авторы выделяют и такие параметры, как наличие финансовых ресурсов, платежеспособность, конкурентоспособность, устойчивость, взаимоотношения с другими хозяйствующими субъектами, надежность, кредитоспособность, возможности (потенциал) предприятия, мобильность средств.

Анализ финансового состояния предприятия осуществляется в следующих случаях:

1. реорганизация, реструктуризация, ликвидация компании;
2. совершение сделки купли-продажи или аренды бизнеса (причем, как отдельных частей, так и всего имущества);
3. проведение переоценки финансовых активов;
4. получение различных займов и инвестиций;
5. страхование имущества компании;
6. процедура банкротства с принудительной продажей предприятия или его части.

К основным задачам анализа финансового состояния предприятия относятся следующие:

- объективная оценка финансовой устойчивости;
- определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость;
- заявление резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом, обеспечения платежеспособности и поддержания финансовой независимости;
- разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости [11, с. 285].

Для решения данных задач анализа финансового состояния производится по следующим основным направлениям:

- анализ финансовой независимости;
- 1) платежеспособности и ликвидности;
- 2) денежные потоки;
- 3) чистые активы;
- 4) система критериев для оценки потенциального банкротства;

- 5) зависимость финансовой устойчивости;
- 6) эффективность использования оборотных активов;
- 7) рейтинговая (интегральная) оценка финансового состояния [11, с. 285].

Цель анализа финансового состояния — оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Достижение целей анализа финансового состояния предприятия осуществляется в процессе ее проведения. Эффективность их достижения во многом зависит от правильности организации анализа. Финансовый анализ обычно проводят в 3 этапа:

1) подготовительный этап входят: составление плана проведения анализа, подбор, проверка и предварительная обработка изучаемой информации;

2) основной этап предполагает аналитическую обработку материалов, составление таблиц, графиков, диаграмм, установление основных факторов, влияющих на изучаемые показатели;

3) заключительный этап обобщает результаты проведенного анализа, разрабатывают меры по устранению выявленных недостатков и использованию имеющихся резервов, а также осуществляют контроль за выполнением разработанных мероприятий.

Для анализа финансового состояния предприятия используют систему показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Часть системы показателей характеризуют имущественное положение, отражающее величину, состав и состояние активов, которыми владеет и может распоряжаться предприятие. Другая часть показателей определяет финансовое состояние достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами. Кроме того, финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, характеризует соблюдение экономических интересов самого предприятия или его партнеров по финансовым и другим хозяйственным отношениям.

Независимо от группы показателей, используемой для анализа финансового состояния предприятия, она представляет собой процедуру, которая в современных условиях является неотъемлемой частью ведения бизнеса, поскольку от качества анализа финансового состояния компании зависит успешность ее деятельности в стратегической перспективе. На основе анализа финансового состояния может быть разработан обоснованный, подкрепленный достоверными сведениями, стратегический план развития, с помощью которого задаются условия для формирования достаточной ликвидности, доходности, оптимальной финансовой структуры капитала. Кроме того, анализ финансового состояния предприятия осуществляется для установления неплатежеспособности предприятия, а также для выработки правильных решений по выводу предприятия из кризисного состояния.

Результаты анализа финансового состояния могут быть использованы как самим предприятием, так и внешними субъектами рынка при осуществлении различных сделок или для предоставления информации о финансовом состоянии компании третьим лицам, представляющим либо свои интересы, либо интересы компании. Как правило, в качестве таких третьих лиц могут выступать отдельные потенциальные инвесторы и коммерческие банки, так как анализ финансового состояния компании для них является индикатором при принятии решения об инвестициях или предоставлении кредита.

Независимо от субъекта анализа финансового состояния своевременное и качественное ее проведение обеспечивает эффективное формирование и использование денежных ресурсов для создания оптимальных условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

С помощью анализа финансового состояния обосновывается целесообразность осуществления конкретных хозяйственных, инвестиционных и финансовых решений, устанавливается степень их соответствия целям развития предприятия.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. При устойчивом положении предприятие своевременно осуществляет платежи, финансирует деятельность на расширенной основе, переносит изменения рыночной конъюнктуры.

При неустойчивом финансовом состоянии нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств в оборот предприятия (резервного фонда, фонда накопления и потребления), кредитов банка на временное пополнение оборотных средств.

При кризисном состоянии предприятие находится на грани банкротства, не может выполнить свои обязательства перед кредиторами, поставщиками ресурсов, производственным персоналом.

Анализ финансового положения предприятия позволяет оценить динамичность и устойчивость его экономического роста, экономический потенциал, положение и репутацию предприятия на рынке среди клиентов и конкурентов, возможности и перспективы развития предприятия, возможные риски и финансовые затруднения, а также его рейтинг среди других предприятий.

Анализ финансового состояния организации показывает, по каким направлениям надо вести работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии организации. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния организации в конкретный период его деятельности. Но главной целью анализа является своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния организации и его платежеспособности.

Литература:

1. Бальжинов, А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Электронный ресурс] / А.В. Бальжинов, Е.В. Михеева. — Режим доступа: http://afdanalyse.ru/StatFaktor/el_uch2.pdf. — 20.03.2016.
2. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов / В.И. Бариленко. — Москва: Омега — Л, 2009. — 363 с. — ISBN 5–85971–098–4.
3. Безрукова, Т.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Т.Л. Безрукова, А.Н. Борисов, И.И. Шанин // Общество: политика, экономика, право. — 2013. — № 1. — с. 44–49.
4. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080105 (060400) «Финансы и кредит», 080109 (060500) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой; С.-Петерб. гос. экон. ун-т. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрайт, 2014. — 549 с.: ил. — (Бакалавр. Углубленный курс). — Библиогр. в конце гл. — ISBN 978–5–9916–3316–1.
5. Быкадоров, В. Л., Алексеев, П.Д. Финансово — экономическое состояние предприятия / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев: практ. пособие. Москва: ПРИОР. — 2013. — 96 с.
6. Донцова, Л.В. Внедрение эффективных технологий управления для улучшения финансового состояния предприятия / О.А. Донцова, Н.А. Никифорова // Актуальные вопросы развития современного общества. — 2014. — № 5. — с. 40–48.
7. Жамбекова, Р.Л. Методика системной экономической диагностики предприятия / Р.Л. Жамбекова. — Дис... др. экон. Наук. — 2012. — 354 с.
8. Маркарьян, Э.А. Выбор показателей для анализа финансового состояния предприятия на различных стадиях жизненного цикла как основа оценки эффективности деятельности / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко // Вестник Таганрогского института управления и экономики. — 2013. — № 2. — с. 15–19.
9. Русак, Н.А. Диагностика финансового состояния предприятия / Н.А. Русак, В.А. Русак // Труд и социальные отношения. — 2012. — № 9. — с. 120–126.
10. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пос. / Г.В. Савицкая. — Санкт-Петербург: Новое знание, 2009. — 704 с. — ISBN 978–5–16–003428–7
11. Макарова, В.И. Финансовая устойчивость как инструмент обеспечения экономического роста и развития предприятия на долгосрочный период / В.И. Макарова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. — 2012. — № 5. — с. 288–290.
12. Цветков, Д.А. Диагностика финансового состояния фирмы / Д.А. Цветков. — Москва: Лаборатория книги, 2009. — 357 с.
13. Минфин России [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. (400 Мб). — Москва: MINFIN. RU, 2016. — Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/legislation/projorders/>. — 20.04.2016.

International experience and Russian practice of franchising

Slatvitskaya Darya Pavlovna, student;

Porozhnjak Natalya Fedorovna, teacher

Institute of service and business (branch) Don State technical university in Shakhty

Слатвицкая Дарья Павловна, студент;

Порожняк Наталья Федоровна, старший преподаватель

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты

Nowadays any beginner entrepreneur has the ability to build own brand for product or service, register it, but implementation of this goal involves huge costs on the creation and promotion of the brand. In order to get that done you must take part in various exhibitions, extensive advertising campaign and you need the involvement of competent salespeople. Unfortunately many budding entrepreneurs can't afford it, they also don't have enough experience in

doing their own business. In this case it is very convenient to resort to using of the right to use the reputable trademark in the framework of franchise. A large company — franchisor provides small or medium-sized enterprises the technology and the necessary equipment, promote staff training. In his turn the franchisee undertakes to observe the rules prescribed in the contract and to use the trademark of the company, regardless of its location, within their own country or

abroad. Thus the franchise form of business is simple and quite effective.

Franchising — it is such a business organization in which a company (the franchisor) transfers to an independent person or company (franchisee) the right to sell the product and services of the company.

The basic subjects of franchising are two compulsory participants. The first one is the franchisor, a large firm (corporation), which has well-known brand and high image in the consumer market. The firm provides to the other party (the franchisee) compensated right to act on pre-agreed terms and conditions and for a certain period in the market on behalf of the franchisor and under its trademark. There is only one franchisor in the system. The second participant is the franchisee, a small enterprise or an individual entrepreneur (a person or entity), purchasing (for a fee) from the franchisor the exclusive right to conduct commercial activities on his behalf under its trademark. Franchises are usually several in a franchise system.

The franchisor and franchisee are connected with each other a system of treaties, which are based on franchise. This control license issued by one person (the franchisor) to another person (the franchisee), which establishes between the franchisor and the franchisee a specific system of relationships. It allows the franchisee engage in a specific business, using a specific name belonging to the franchisor. The franchisor has the right to exercise control over the quality of the business in exchange for all the relevant financial compensation.

From the very beginning of its development the franchising as a form of business meant achieving the following objectives: the franchisor receives additional revenue due to expansion of production with limited risk, the franchisee, in its turn, becomes part of a proven business system and guarantees income earning.

In the world practice to periodically license payments is used the term «royalty» — periodic payments to the franchisor paid during the term of the franchise agreement (franchise) and established in a fixed amount or a percentage of the income of the franchisee [1, c. 105]. The term «lump sum payment» is used in the case of a single payment. It is the initial one-time payment to the franchisor, the redemption of the right to use its trademark. Thus the fee for the transferred technology and brand franchisor assumes royalties or lump-sum payment.

International franchising involves the creation of a franchise system abroad. The following franchising net are widely known: «McDonald's», «Holiday innz», «Hilton», «Yves Rocher», «Baskin Robbins», «Sears Roebuck», «Montgomery Ward», «Vendiz», «Subway».

Franchising was originated in the second half of XIX century. Namely founder of a franchise company is McDonald's System in the USA. From 1898 to 1950 such companies as «Singer», «General Motors», «Baskin Robbins» began to include in the franchise system. There was a real boom in the development of the franchise system in the USA in the pe-

riod from 1950 to the early 90s. By 1983 thousand companies-franchisors had united 416878 franchisees in about 45 sectors of the economy. According to estimates US experts in 1990 third of the US retail sales accounted for the franchise system [2, c. 8].

According to the International Franchise Association there are 16.5 thousand franchisors in the world and more than 1.2 million franchisee; the volume of sales nets is 1.5 trillion US dollars, employment — about 12 million people [3, c. 1].

International franchise finds its application in 75 areas of business; 20% are sold in fast food, 15% — in retail trade, 13% — in the personal services sector. The remaining 42% of franchises are multi-faceted and less popular.

In 2014 the largest number of franchisors were recorded in Asian countries (38% of the total number of franchisors), in Europe — 35%, North America — 11% and Latin America — 9%. In Europe the largest number of franchisors is typical for countries such as France, Germany, Great Britain, Spain and Italy.

Franchising is a relatively new form of doing business in central and south-eastern countries — Czech Republic, Hungary, Bulgaria, Romania and Croatia. The dominant position is taken by retail trade, auto services, real estate, education, fast food restaurants. According to the analysis of experts, leaders in the application of the franchise system are the Czech Republic and Hungary.

Franchise relations infrastructure began to take shape in the early 90s in the post-Soviet countries such as Russia, Ukraine, Belarus, Kazakhstan, Tajikistan and others. This was the major reason that the problems and ways of development of franchising are quite similar in these countries. For example, the first stage of formation of franchise relations is characterized by the expansion of foreign franchisors, mainly from the United States. With the growth of entrepreneurs awareness of the principles of operation of the franchise system domestic franchise gradually began to appear. The main share of franchises are demanded in the countries of the former Soviet Union refers to sphere of public catering, retail and other service industries. It is worth mentioning that domestic franchisors presented usually in capitals: Moscow, Kiev, Minsk and Astana. This is due to the fact that these cities have the highest investment activity. Thus at an early stage of development all relatively new business technology are distributed in the capital, then gradually in major cities and then spread throughout the country.

Evolution of the Russian franchise market occurred with the international practice and therefore the first franchise was foreign in Russia. In 1993 there was the first point of a public catering Baskin-Robbins based on a franchise system in Russia. It has been more than 20 years but the Russian franchise market of restaurants and cafés is just beginning to gain momentum, and it is 15–20% below the world. According to various estimates, from 750 to 1,000 franchise concepts represented in the country, about a third of them — foreign, thus a large proportion of franchises is created directly by domestic companies.

We turn to the structure of the Russian market of franchises. The undisputed leader in the number of proposed franchises is a trade — 47.6% of all the offered franchise, with more than half falls on the franchise stores for men, women, youth, children, sports clothing and footwear. The field of trade is 15% of all franchises on the global franchise market.

Russian franchise in retail trade is represented by the following companies: «Milavitsa», «Ascona», «Aykraft optics», «Yves Rocher», «Pyaterochka».

The second largest number of proposed franchises occupy franchise a public catering — 11% of the franchise market, more than half of which is the restaurants, coffee shops, cafes, bars, canteens: «33 Penguin», «Subway», «Little potato», «Travel's coffee». A quarter of them offers fast food, cakes, pancakes, pizza.

4.2% of the total market franchises relates to the field of cars (auto services, car washes, auto parts stores etc.). Medicine encompasses 2.6% of the total number of franchises; 2.4% — the franchise of advertising agencies. Education and entertainment cover 1.8% of franchises. Consulting, accounting, financing and tourism take equal values for 1.4% of all franchises. The companies operating in the tourism industry include companies such as «Well», «Rosstur», «Intourist», «Master of rest», «Blue Sky». You can include the following franchises to others: financial intermediation law, optics, communications and so on.

At the same time, the proportion of foreign franchises is about 34% in the Russian market. Such brands as KFC, Subway, Baskin Robbins, Burger King, Cinnabon, Pizza Hut, Terranova, Call, Mango and others have the greatest popularity.

In 2015 in Russia such companies as «Hippo», «Ascona», «1C: Franchising», «of TELE2», «Well» became the most attractive for start-ups where the investments doesn't exceed 500 thousand rubles as well as «33 penguin», «In-

vitro», «Little Potato», «Laboratory Hemotest», «Aykraft optics» with investing no more than 2 million rubles [4].

Thus franchising in Russia is a relatively new trend in the economy, nevertheless economy, in particular small and medium-sized businesses, will receive a powerful impetus for further development and prosperity of Russia with the development of this form of business. But the main problem for the further development of franchising in Russia is the imperfection of the legal framework; Russia doesn't have a law on franchising. There were recorded special laws regulating the relationship of the franchise system members only in three countries — the United States, Romania and Moldova.

The general trend of the global franchise market is the fact that it shows positive factors of growth due to the growing middle class in developing countries in South America, Eastern Europe and Asia. Franchisors are interested in expanding their presence in new markets, offering European, American and Japanese products and services that are in a high demand all over the world. According to Franchise Direct, in 2014, in general the increase in the proportion of franchising has been fixed on the global market, which directly and indirectly contributes to the reduction of unemployment [5].

So the situation on the market is currently characterized by a rapid growth of the franchise in the domestic and foreign markets of goods and services. This caused by that franchising as an effective business conduct system is sufficiently interesting and promising in the world market because its use is associated with lower cost, lower-risk and relatively high degree of mobility in the conditions of crisis or economic downturn. In these latter days we can observe an increase of franchising offers on the international market, new industries and technologies are emerging, the price range and the range of deductibles are expanding. Eventually, the accelerated development of international franchising will strengthen the position of small and medium-sized businesses and curb the rise in unemployment, even in times of crisis.

References:

1. Симаева Н. П. Франчайзинг как форма развития предпринимательской деятельности в России: финансово-экономические и правовые аспекты // Экономические науки. — 2012. — № 8 (2). — С. 102–108.
2. Устюжанин А. А. Зарубежный опыт и российская практика франчайзинга: Автореф. дис. канд. эк. наук. — М. — 2010. — С. 2–26.
3. Фролова В. Б. Франчайзинг как основа долгосрочного развития бизнеса // Концепт. — 2013. — № 11. — С. 1–6.
4. Рейтинг франшиз-2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.beboss.ru/rating/2015>. — (Дата обращения: 18.03.2016).
5. Franchise direct [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.franchisedirect.com/>. — (Дата обращения: 18.03.2016).

Перспективы и возможности развития международного туризма в Кыргызской Республике

Толонов Эмил Нажимидинович, старший преподаватель
Джалал-Абадский государственный университет (Кыргызстан)

В условиях растущей глобализации мировая туристская индустрия представляет приоритетный интерес и большие перспективы для Кыргызской Республики. Используя уникальный потенциал природы и культурного наследия Кыргызстана, необходимо гармонично интегрироваться в туристическую отрасль мировой экономики и достичь интенсивного развития туризма в республике, обеспечив устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития смежных с туризмом отраслей и увеличения притока иностранных инвестиций в экономику [1,2,3,4,5].

Неуклонный рост влияния туризма как на мировую экономику в целом, так и на экономику отдельных стран и регионов является одной из наиболее значительных, постоянных и долгосрочных тенденций, которая сопутствует формированию и развитию мирового хозяйства. Становится очевидным превращение туризма в крупную самостоятельную отрасль национальной экономики, деятельность которой направлена на удовлетворение специфических потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется не только туристскими предприятиями, но и предприятиями других отраслей, что обуславливает значение туризма как одного из факторов мультипликативного воздействия на развитие экономики. Туризм является одним из факторов мировых интеграционных процессов, а туристский бизнес становится сейчас значимым сектором экономики.

Как известно, туризм в Кыргызстане провозглашен приоритетной отраслью развития экономики. Благодаря последовательной реализации политики открытости и осуществлению рыночных реформ в республике, в настоящее время, уже сложился рынок туристических услуг, в котором на сегодняшний день преобладает доля частного сектора.

Существующая на настоящий момент инфраструктура услуг в республике пока что не отвечает потребностям активно развивающегося туризма, однако, она может стать основой для создания более современной инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам и учитывающей экологические требования.

Развитие туризма в международном масштабе создало благоприятные условия для развития экономических процессов в отдельных странах, так как туристическая индустрия для некоторых из них является важнейшим источником валютных поступлений, а также важным стимулом развития и диверсификации многих отраслей, связанных со сферой туризма [6,7,8,9,10,11].

В Кыргызской Республике есть необходимые исходные предпосылки для развития жизнеспособной индустрии ту-

ризма. Сегодня, когда в мире растет повсеместный интерес к нетронутым местам, к приключенческому туризму, Кыргызстан может занять достойное место на мировом туристском рынке.

Туристический потенциал рекреационных ресурсов и историко-культурного наследия позволяет Кыргызстану гармонично интегрироваться в международный рынок туризма и достичь интенсивного развития туризма в стране. Это обеспечит устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития смежных с туризмом отраслей и увеличение притока инвестиций в национальную экономику.

Республика становится более привлекательной для бизнесменов, спортсменов, ученых, любителей экстремального отдыха, а также для людей, интересующихся историей и сегодняшним днем стран, расположенных на Великом Шелковом пути.

Кроме природных достопримечательностей, Кыргызстан богат историко-культурными памятниками, расположенными на Великом Шелковом пути, имеющими всемирное значение. Согласно прогнозам Всемирной туристической организации и ЮНЕСКО на период до 2020 года, маршрут «Великий Шелковый Путь» признан одним из наиболее перспективных туристических направлений, способных привлечь треть путешественников со всего мира. По оценкам экспертов, туры Великого Шелкового Пути составят около 60% въездного туризма. Так как Кыргызстан является частью Великой дороги, развитие индустрии туризма в стране становится особенно актуальным. Государственным департаментом по туризму Кыргызстана особое внимание уделяется вопросу о введении института «Виза Шелкового Пути» для туристов из дальнего зарубежья по принципу Шенгенского соглашения насчет применения комплекса мер по обеспечению безопасности, противодействию незаконной миграции, а также проявлениям терроризма и сепаратизма. «Виза Шелкового Пути» поможет создать благоприятные условия для увеличения туристских потоков в страну. Кыргызстан издревле входил в зону среднеазиатской цивилизации и являлся важным узлом на оживленных трассах международных, дипломатических и культурных коммуникаций между Востоком и Западом. Занимая выгодное географическое положение на торговых путях, он впитывал в себя культурные достижения Востока и Запада.

Опыт развития зарубежных стран показывает, что международный туризм является крупным источником пополнения бюджета многих государств и играет роль стимулятора внешней и внутренней торговли.

Значение туризма в мире постоянно возрастает, что связано с возросшим влиянием туризма на экономику отдельной страны. В экономике отдельной страны международный туризм выполняет ряд важных функций:

- 1) Международный туризм — источник валютных поступлений для страны и средство для обеспечения занятости;
- 2) Международный туризм расширяет вклады в платежный баланс и валовой национальной продукции страны;
- 3) Международный туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферу туризма;
- 4) С ростом занятости в сфере туризма, растут доходы населения, и повышается уровень благосостояния нации.

С учетом тенденций развития мирового рынка можно выделить три основных вида туризма в Кыргызстане:

- 1) курортно-рекреационный туризм или отдых в пансионатах, санаториях и домах отдыха, в основном на Иссык-Кульском побережье (80–90% доходов всей отрасли);
- 2) туризм на Великом Шелковом пути, представляющий собой различные вариации маршрутов историко-культурной и этнографической направленности, как

правило, имеющих транзитное прохождение через территорию Кыргызстана (7–14%);

- 3) горно-приключенческий туризм: альпинизм, трекинг, конный туризм, рафтинг, охота, туры, связанные с изучением фауны, флоры, географии, археологии, геологии, и т. д. (3–6%).

Эти виды туризма являются наиболее перспективными до 2020 года, так как привлекательны для туристов и имеют высокую экономическую отдачу от вложенных средств за короткий промежуток времени.

В 2014 г. Экспорт туристских услуг (доходы от приема иностранных граждан), по оценочным данным, составил 408,1 млн. долларов США и по сравнению с 2010г увеличился в 2,8 раза, в том числе из стран СНГ, соответственно, 351,3 млн. долларов США (рост в 3,2 раза), из стран вне СНГ-56,8 млн. долларов США (рост в 1,6 раза). При этом, на долю доходов от приема иностранных граждан в 2014 г. в общем экспорте услуг пришлось более 45,5 процентов.

По данным Пограничной службы Кыргызской Республики, в 2014 г. численность иностранных граждан, пересекших границу Кыргызской Республики, составила 2,8 млн. человек. Основной поток иностранных туристов прибыл из России, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Китая, Германии, Турции, США и Кореи.

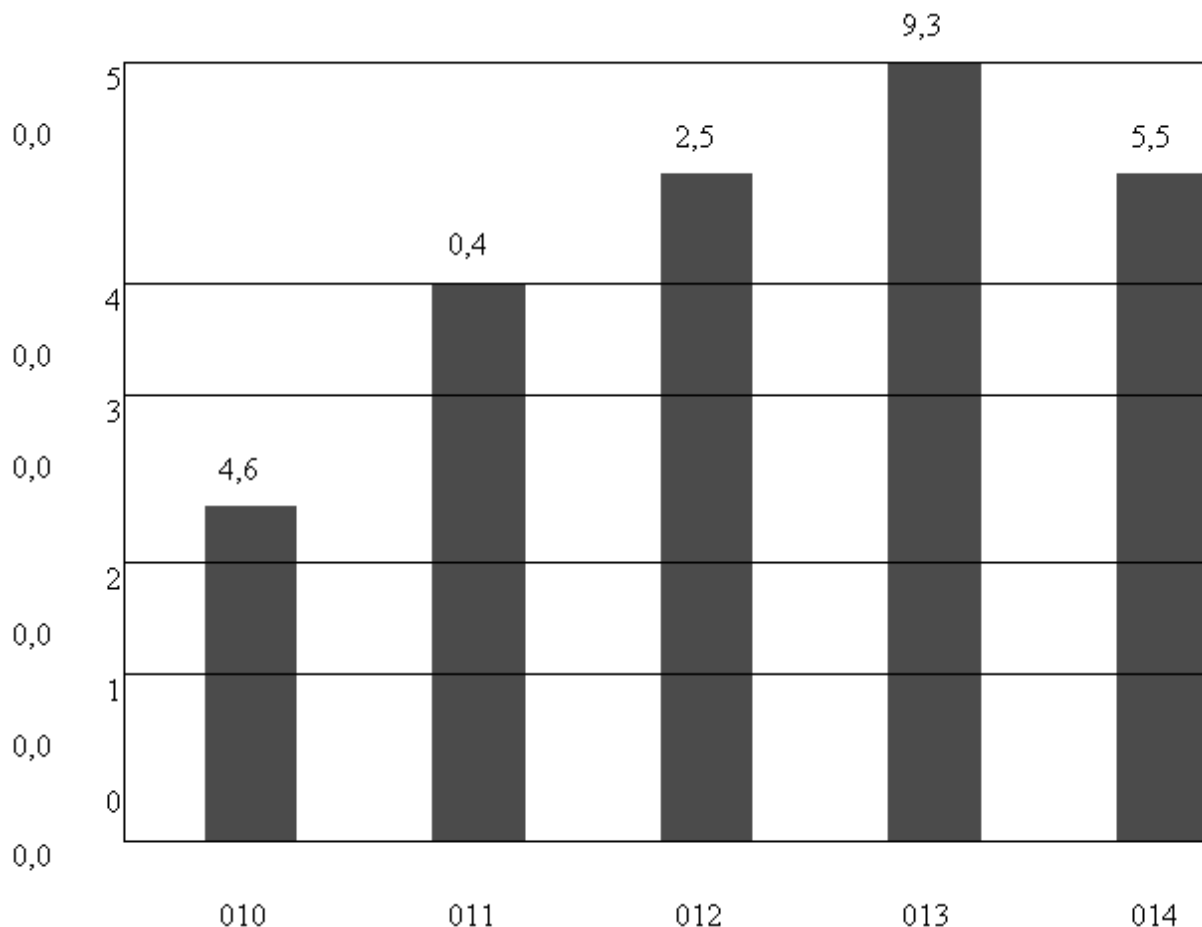


Рис. 1. Экспорт туристских услуг (в процентах к общему объему экспорта услуг)

В 2014 г. в сферу туризма привлечено прямых иностранных инвестиций в размере 19,4 млн. долларов США, что в 1,4 раза больше, чем в 2013 г. Значительный объем прямых иностранных инвестиций поступил из стран вне СНГ (89 процентов от объема поступивших инвестиций), что в 1,4 раза больше, чем в 2013 г. В 2014 г. доля прямых иностранных инвестиций в сферу туризма в общем объеме прямых иностранных инвестиций составила 2,7 процента, в то время как в предыдущем году она составляла 1,4 процента. Основными странами — инвесторами являлись Соединенные Штаты — 49,7 процента от общего объема привлеченных инвестиций, Объединенные Арабские Эмираты — 26,9 процента и Российская Федерация — 7,4 процента.

Как видно, существует устойчивая тенденция к росту экспорта туристских услуг, что является показателем позитивных процессов, происходящих в экономике страны.

По данным органов государственной статистики в сферу туристской деятельности в Кыргызстане вовлечено около 2 тысяч действующих хозяйствующих субъектов. Общая численность турагентств и туроператоров, основная часть которых находится в Бишкеке и Иссык-Кульской области, составляет более 150. Эти небольшие предприятия предоставляют однодневный, недельный и более продолжительный пакет услуг в самых интересных местах республики. В республике действуют и турагентства, которые организуют туры в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Перспективными направлениями решения существующих

в сфере туризма Кыргызстана проблем являются следующие:

- усовершенствование законодательной базы и неуклонное ее соблюдение;
- введение механизма лицензирования турагентской и туроператорской деятельности с целью обеспечения защиты прав потребителей туристических услуг;
- упрощение процедуры въезда и пребывания иностранных туристов;
- либерализация пограничных и таможенных требований и правил;
- поддержание и распространение имиджа Кыргызстана как страны, благоприятной для развития туризма и бизнеса;
- участие в туристических ярмарках (расширение туристических связей);
- проведение реконструкции имеющихся и строительства новых средств размещения;
- проведение классификации и сертификации гостиниц, турбаз, пансионатов и домов отдыха;
- создание кемпингов, семейных и частных пансионатов;
- подготовка и повышение квалификации персонала гостиниц и других предприятий индустрии туризма.

Заключение: Таким образом, в результате принятия комплекса вышеперечисленных мер по развитию туризма в Республике Кыргызстан данная страна сможет стать более активным участником мирового туристического рынка.

Литература:

1. Артыкбаева, С.Ж. Повышение качества обслуживания и подготовка кадров для туристической отрасли южных регионов Кыргызской Республики /Актуальные проблемы физической культуры, спорта и туризма.—2015. — с. 65—72.
2. Рябовой, И.А., Ю.В. Забаева Ю.В., Драчёвой Е.Л. и соавт. Экономика и организация туризма: международный туризм. Учебное пособие — М.: КНОРУС, 2016. — 568 с.
3. Низамиев, А. Г. Туризм Кыргызстана: социально-экономические аспекты. — Ош, 2005.
4. Кыргызстан в цифрах, Статический сборник, Бишкек 2015.
5. Туризм в Кыргызстане, Годовая публикация, Бишкек 2015.
6. Апишева, П. К., Артыкбаева С. Ж. Анализ финансового состояния предпринимательской деятельности сфере туризма Ошской области Кыргызской Республики/ Молодой ученый. 2016. № 2 (106). с. 424—427.
7. Низамиев, А. Г., Артыкбаева С. Ж. Култаева А. К. Развитие и размещение туризма в Кыргызстане: Эколого-экономическое обоснование / Молодой ученый. 2015. № 8 (88). с. 360—364.
8. Кайыргалиева, М. Г., Бекбусинова Г. К., Жакыпова А. Ж., Оспанбаева А. Ж. Современный туристский рынок и перспективы его развития в Казахстане / В сборнике: Рынок и государство в системе экономических отношений. сборник статей международной научно-практической конференции. Под общей редакций А.В. Яковлевой. 2016. с. 58—62.
9. Артыкбаева, С.Ж. Проблемы антикризисного регулирования и управления социально-экономическими процессами Кыргызской Республики /Экономика и предпринимательство. 2014. № 11—4 (52—4). с. 147—149.
10. Артыкбаева, С.Ж. Оценка качества жизни населения как форма изучения социально — географического пространства Кыргызской Республики/ Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 11—1. с. 84—88.
11. Артыкбаева, С.Ж. Особенности развития туристического рынка Кыргызской Республики и его перспективы / Молодой ученый. 2015. № 3 (83). с. 909—913

Туристический потенциал и проблемы развития туризма в Кыргызской Республике

Толонов Эмил Нажимидинович, старший преподаватель
Джалал-Абадский государственный университет (Кыргызстан)

Кыргызстан обладает значительным туристическим — рекреационным потенциалом и имеет большие возможности для развития туризма, как внутреннего, так и международного. Так, например, характеризуют нашу республику зарубежные эксперты: «...мало стран на земле с таким удивительным сочетанием природных и культурных черт, как Кыргызстан. Без сомнения, в горных районах можно увидеть одни из наиболее привлекательных пейзажей в мире» [1,2,3,4,5,6].

Республика имеет уникальные природные ресурсы, обуславливающие развитие рекреационной сферы регионов. Большая часть территории Кыргызстана занята горами, составив около 94 процента, из них высокие горы 70 процентов, остальные горы и равнины 30 процентов.

Кыргызстан представляет большой интерес для тех туристов, кто отправляется в путешествие за новыми знаниями об истории и культуре народов. На территории Кыргызстана содержится более 5 тысяч исторических памятников.

В Кыргызстане расположены самые высокие после Гималаев и Памира горные вершины: Пик Победы (7439 м) и Пик Ленина (7134 м). А один из самых больших по протяженности ледников на земле — Энильчек, по праву считается мировой «знаменитостью».

Несомненно, одним из самых известных и популярных курортов не только в стране, но и далеко за рубежом, является Иссык — Куль, что в переводе означает «теплое озеро». Несмотря на то, что озеро находится высоко в горах, оно никогда не замерзает. Температура воды в летний период достигает +24С, а купальный сезон, нередко, затягивается до ноября.

Все побережье озера оборудовано великолепными песчаными пляжами, кристально чистая гладь водоема в сочетании с горным воздухом, создает уникальный микроклимат, максимально приближенный к морскому. А если к этому добавить обилие горячих минеральных источников и лечебных грязей, расположенных недалеко от побережья, то становится понятным, почему никогда не пустеют многочисленные санатории и зоны отдыха расположенные во круг «голубого чуда».

Кыргызская Республика богата природными красотоми — это реликтовые леса Арстанбапа, горные озера и реки, минеральные источники. В стране множество исторических памятников: археологический музей Сулайман-Тоо, башня Бурана, Узгенский архитектурный комплекс, музей Шах-Фазиль, Таш-Рабат, наскальные рисунки урочища Саймалуу-Таш, гумбаз Манаса и др. Республика имеет огромный потенциал горного туризма и альпинизма.

Привлекательный ландшафт, красивейшие горные вершины и озера, быстрые реки и расположение Кыргы-

стана вдоль древнего Великого Шелкового пути, обеспечивают большие возможности для туризма и отдыха.

В сфере туризма Кыргызская Республика обладает сильными конкурентными преимуществами. В первую очередь, это богатая живая самобытная культура и традиции, история, сохранившаяся экология. Кроме этого, у страны есть основа для формирования материальной базы туризма [7,8,9,10,11].

Кыргызская Республика расположена в центре Евразии, на стыке перспективных авиационных, транспортных и экономических артерий между Европой и Азией, Севером и Югом. Главная задача в этой области — сделать республику доступной для зарубежных туристов.

Современный туризм — высокодоходный, многоотраслевой комплекс, в потенциале способный обеспечить высокий уровень занятости и благосостояние людей, вовлеченных в сферу туризма. По данным Всемирной туристской организации, туризм составляет около 10% от всей мировой экономики, среднегодовые темпы роста достигают порядка 4–5%.

Однако, несмотря на это, удельный вес сферы туризма в валовом внутреннем продукте (ВВП) республики на протяжении последних лет оставался незначительным. Так, по предварительной оценке, в 2014 г. валовая добавленная стоимость в сфере туризма составила 18904,9 млн. сомов или 4,8 процента к ВВП.

В республике прием и обслуживание туристов в истекшем году осуществляли 416 учреждений отдыха и организаций туризма, в том числе 66 пансионатов отдыха, 26 детских оздоровительных комплекса, 18 санаториев, из них 5 — детских, 9 домов отдыха, 10 санаториев-профилакториев, 6 баз отдыха, 7 турбаз, 4 спортивно-оздоровительных лагеря и 2 пансионат с лечением, 87 туристических фирмы и туроператоров, 3 бюро путешествий и экскурсий, 174 гостиниц, 10 природных парков и заповедников, и других туристических объектов.

Численность отдохнувших за истекший год составила 1237,5 тыс. человек, из них в организованном секторе туризма 690,5 тыс. человек.

За 2014 г. экспорт туристских услуг (доходы от приема иностранных граждан) составил 408,1 млн. долларов и по сравнению с 2010 г. вырос в 2,8 раза, в том числе из стран СНГ, соответственно, 379,4 млн. долларов (рост в 2,3 раза), из стран вне СНГ — 28,7 млн. долларов (рост в 1,5 раза).

По оценочным данным, в 2014 г. численность иностранных туристов, посетивших Кыргызскую Республику, составила более 3,1 млн. человек, что больше уровня 2010 г. в 2,2 раза. Из стран СНГ в республику прибыло около 2,9 млн. человек (95,1 процента от общего числа

иностранных туристов) и стран вне СНГ — 152,8 тыс. человек (4,9 процента). Основной поток иностранных туристов отмечался из Казахстана, России, Узбекистана, Таджикистана, Китая, Германии, Турции, США.

Таким образом, туризм стал одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики Кыргызской Республики.

Существуют проблемы в развитии туристических услуг рыночного характера как развитие соответствующей инфраструктуры, подготовка кадров, повышение качества услуг, создание безопасности обслуживания, маркетинг и свободный доступ в республику; государственного характера как приоритетности отрасли, визовое регулирование, административные барьеры, вопросы экологии и др. (Рис. 1.)

Для решения этих проблем необходимо осуществить следующие задачи:

- реанимировать деятельность по продвижению Кыргызстана как страны туризма и внести корректировки с учетом полученного опыта;
- усовершенствовать законодательную базу, в частности, в области визового регулирования;

- создание благоприятного инвестиционного климата путем снижения или отмены налогов и льготного кредитования для инвесторов;
- поддержка повсеместного распространения и развития туризма в регионах страны;
- сертификация и лицензирование туристической деятельности;
- создание единого информационного пространства в туризме.

Основная цель развития туризма в Кыргызстане заключается в том, чтобы формировать высокорентабельную, конкурентоспособную, экологически и социально-ориентированную туристическую индустрию, удовлетворяющую потребности туристов в разнообразных туристических услугах, в то же время приносящий всевозрастающую доходы Кыргызстану. Однако, более 75% существующей материально-технической базы пансионатов, санаториев нуждаются в реконструкции и модернизации. Материальный и моральный износ, низкий уровень обслуживания и отсутствие комфорта делают отдых не привлекательным.

Для предоставления туристам разнообразных туристических услуг требуется создать современную систему

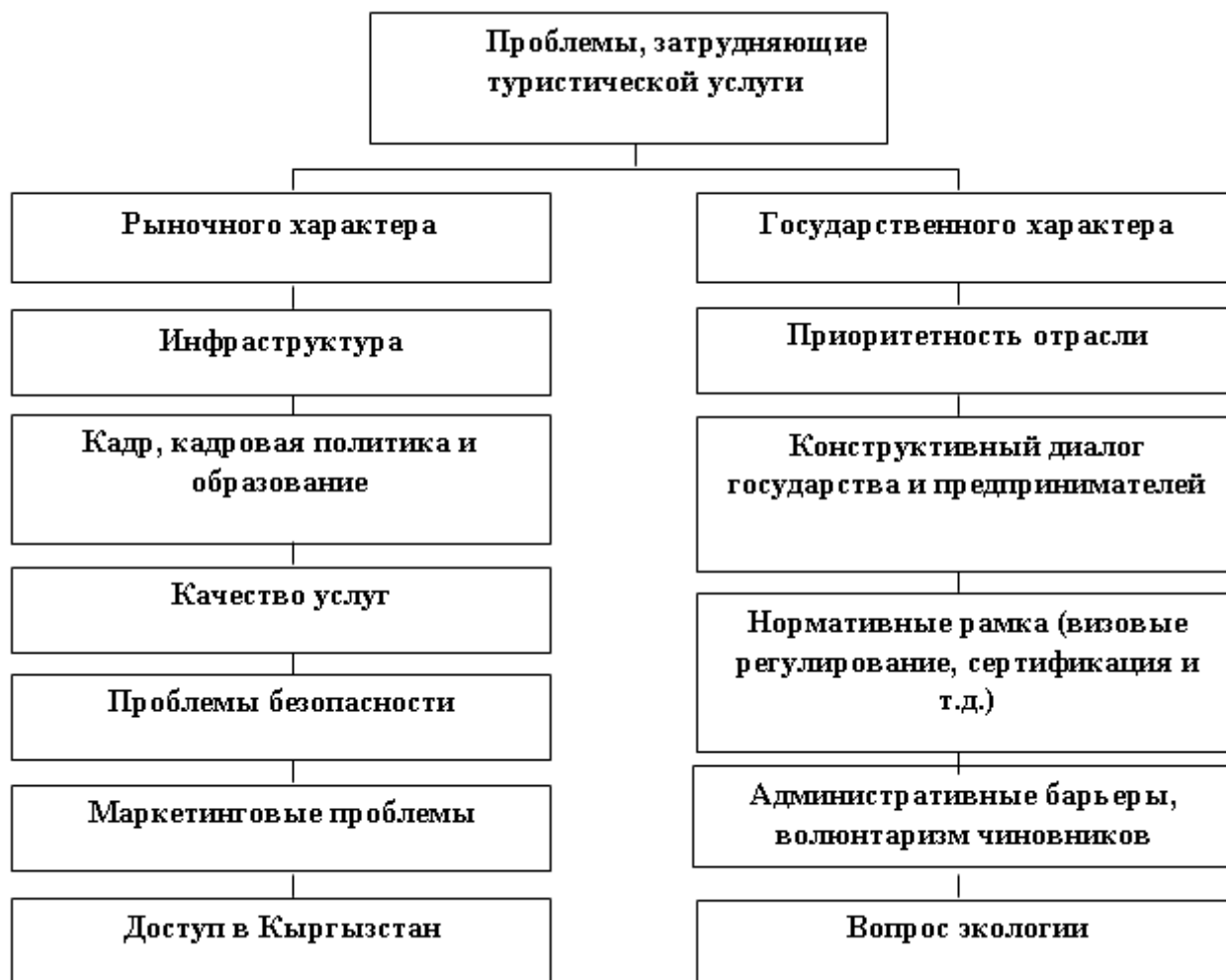


Рис. 1. Основные проблемы развития туризма в Кыргызской Республике

подготовки и переподготовки кадров и повышения их квалификации через различные системы семинаров республиканского и международного характера. Например, Республиканской туристической организацией совместно с международными организациями Хельветас, ТАСИС, КАТОС, ГТЦ, ЛСА, ПРАГМА, ВТО, СПС и другими постоянно ведется переподготовка и повышения квалификации кадров, работающих в государственных и частных структурах сферы туризма.

В то же время для эффективного развития туризма необходимо в республике реконструировать и вести строительство важнейших туристических объектов, таких, как гостиницы малой и средней вместимости, развивать транспортные коммуникации, системы связи, сооружать автостоянки, точки общепита, киоски по продаже печатной продукции, создавать службы гидов-экскурсоводов, рекламной продукции и т. д. Все это, естественно, требует больших сумм инвестиций как из государственного бюджета, так и частного капитала, но эти затраты быстро окупятся и принесут для республики большие доходы.

В Стратегии развития страны для развития туристической индустрии были поставленные следующие задачи:

— создание деловой для привлечения инвестиций как внутренних, так и зарубежных, в очередь, в развитие сети гостиниц туристического класса (2–3 «звезды») и, в частности, малых гостиниц;

— создание приоритетных туристско — рекреационных зон на основе принципов устойчивого развития;

— строительство новых и реконструкция и подъездных путей и основным туристским центрам;

— создание национальных гостиничных цепей, в том числе на базе памятников историко-культурного наследия;

— совершенствование стандартов обслуживания путем проведения государственной классификации средств размещения;

— совершенствование визовой стратегии в отношении туристов из стран не представляющих миграционной опасности;

— создание условий для развития социального туризма.

— широкомасштабное проведение рекламно-информационной кампании в средствах массовой информации в республике и за рубежом;

— разработка перспективных программ развития туризма по его перспективным видам в регионах Кыргызской Республики.

Заключение: Таким образом, решение задач эффективного развития туризма позволит значительно развить внутренний туризм, увеличить поток иностранных туристов в Кыргызскую Республику и приток валютных поступлений в экономику страны, а также обеспечить, с одной стороны, рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, а с другой — стимулирует развитие смежных отраслей экономики.

Литература:

1. Воскресенский, В. Ю. Международный туризм. Инновационные стратегии развития: Учебное пособие. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 255 с.
2. Атышов, К. А., Турдумамбетов Б. У. Экотуризм: Учебное пособие. Бишкек, 2005.
3. Кыргызстан в цифрах, Статистический сборник — Бишкек, 2015.
4. Туризм в Кыргызстане, Годовая публикация — Бишкек, 2015.
5. Артыкбаева, С. Ж. Повышение качества обслуживания и подготовка кадров для туристической отрасли южных регионов Кыргызской Республики /Актуальные проблемы физической культуры, спорта и туризма.—2015.-с. 65–72.
6. Апишева, П. К., Артыкбаева С. Ж. Анализ финансового состояния предпринимательской деятельности сфере туризма Ошской области Кыргызской Республики/ Молодой ученый. 2016. № 2 (106). с. 424–427.
7. Низамиев, А. Г., Артыкбаева С. Ж. Култаева А. К. Развитие и размещение туризма в Кыргызстане: Эколого-экономическое обоснование / Молодой ученый. 2015. № 8 (88). с. 360–364.
8. Артыкбаева, С. Ж. Особенности развития туристического рынка Кыргызской Республики и его перспективы / Молодой ученый. 2015. № 3 (83). с. 909–913
9. Артыкбаева, С. Ж. Проблемы антикризисного регулирования и управления социально-экономическими процессами Кыргызской Республики/Экономика и предпринимательство. 2014. № 11–4 (52–4). с. 147–149.
10. Артыкбаева, С. Ж. Оценка качества жизни населения как форма изучения социально — географического пространства Кыргызской Республики/ Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 11–1. с. 84–88.
11. Кайыргалиева, М. Г., Бекбусинова Г. К., Жакыпова А. Ж., Оспанбаева А. Ж. Современный туристский рынок и перспективы его развития в Казахстане / В сборнике: Рынок и государство в системе экономических отношений. сборник статей международной научно-практической конференции. Под общей редакций А. В. Яковлевой. 2016. с. 58–62.

Правовое регулирование деятельности филиалов страховых организаций

Хакимова Лейла Илдаровна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В настоящее время наблюдается тенденция к укрупнению страховых организаций и, как следствие, создание крупными страховыми организациями филиалов в различных населенных пунктах. В статье будут рассмотрены основные особенности правового регулирования деятельности филиалов с учетом специфики страховых организаций, что понимается под филиалом в действующем законодательстве, в каком порядке он создается и ликвидируется, каким образом должны происходить регистрация и снятие с регистрационного учета филиала в территориальных органах ПФР, какими полномочиями обладает руководитель филиала, какие установлены особенности трудовых отношений с участием филиала.

Ключевые слова: страховые организации, филиалы страховых организаций, полномочия страховых организаций

В соответствии со статьей 55 Гражданского кодекса РФ филиалом является обособленное подразделение юридического лица, которое находится вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшего их юридического лица и действуют на основании утвержденных им положений.

Представительства и филиалы должны быть указаны в едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ). Ранее закреплялось требование о том, что сведения о филиалах должны содержаться в учредительных документах юридического лица, в настоящее время такое требование отсутствует.

Филиалы и представительства общества осуществляют свою деятельность от имени создавшего их общества. Ответственность за деятельность филиала и представительства общества несет создавшее их общество.

В письме ФНС РФ от 6 марта 2015 г. № СА-4-14/3666@ отмечается, что исходя из положений абзаца 3 пункта 3 статьи 55 Гражданского кодекса РФ в редакции Федерального закона от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ (далее — Федеральный закон № 99-ФЗ) отражение в уставе юридического лица сведений о филиалах и представительствах является необязательным. Представительства и филиалы должны быть указаны в ЕГРЮЛ. В соответствии с положениями пункта 4 статьи 3 Федерального закона № 99-ФЗ впредь до приведения законодательных и иных нормативных правовых актов, действующих на территории РФ, в соответствие с положениями ГК РФ законодательные и иные нормативные правовые акты РФ применяются постольку, поскольку они не противоречат положениям ГК РФ.

Порядок создания филиала. Создание филиала осуществляется на основании решения уполномоченного ор-

гана юридического лица. Согласно статье 5 Федерального закона от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее — Федеральный закон № 14-ФЗ) общество с ограниченной ответственностью может создавать филиалы и открывать представительства по решению общего собрания участников общества, принятому большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников общества, если необходимость большего числа голосов для принятия такого решения не предусмотрена уставом общества. Создание обществом филиалов и открытие представительств на территории РФ осуществляются с соблюдением требований Федерального закона № 14-ФЗ и иных федеральных законов, а за пределами территории РФ — также в соответствии с законодательством иностранного государства, на территории которого создаются филиалы или открываются представительства, если иное не предусмотрено международными договорами РФ.

Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (далее — Федеральный закон № 208-ФЗ) предусматривает, что создание филиалов и открытие представительств общества, если уставом общества это не отнесено к компетенции коллегиального исполнительного органа общества, относится к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества. В остальном, закрепляется, что акционерное общество может создавать филиалы и открывать представительства в соответствии с положениями ГК РФ, Федерального закона № 208-ФЗ и других федеральных законов.

После принятия уполномоченными органами юридического лица решения о создании филиала необходимо внести соответствующие сведения в ЕГРЮЛ.

В письме ФНС РФ от 6 марта 2015 г. № СА-4-14/3666@ уточняется, что в настоящее время законодательством о государственной регистрации юридических лиц предусмотрена возможность внесения в ЕГРЮЛ сведений о создании филиала или открытии представительства, а также об изменении их наименований или адреса места нахождения, путем представления в регистриру-

ющий орган как документов, предусмотренных пунктом 1 статьи 17 Федерального закона от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (далее — Федеральный закон № 129-ФЗ), в том числе заявления по форме Р13001 [1], так и заявления, предусмотренного пунктом 2 статьи 17 Федерального закона № 129-ФЗ, по форме Р14001 [2].

Вместе с тем до приведения нормативных правовых актов о государственной регистрации юридических лиц в соответствие с положениями главы 4 части I ГК РФ в редакции Федерального закона № 99-ФЗ внесение в ЕГРЮЛ сведений о прекращении деятельности филиала или закрытии представительства юридического лица может быть осуществлено при представлении в регистрирующий орган документов, предусмотренных пунктом 1 статьи 17 Федерального закона № 129-ФЗ, в том числе заявления по форме Р13001.

В соответствии со статьей 83 Налогового кодекса РФ постановка на учет в налоговых органах российской организации по месту ее нахождения, месту нахождения ее филиала, представительства, иностранной некоммерческой неправительственной организации по месту осуществления ею деятельности на территории РФ через отделение, а также индивидуального предпринимателя по месту его жительства осуществляется на основании сведений, содержащихся соответственно в ЕГРЮЛ, ЕГРИП. Таким образом, постановка юридического лица на налоговый учет по месту нахождения его филиала осуществляется налоговыми органами автоматически после внесения соответствующих сведений в ЕГРЮЛ.

Порядок ликвидации филиала. Решение о ликвидации должно быть принято уполномоченным органом юридического лица и оформлено соответствующим документом. Далее юридическое лицо в течение трех рабочих дней с момента изменения сведений о представительствах и филиалах обязано сообщить об этом в регистрирующий орган по месту своего нахождения.

В соответствии с пунктом 5 статьи 84 НК РФ в случаях прекращения организацией деятельности через филиал или представительство (закрытия филиала или представительства) снятие с учета организации налоговым органом по месту нахождения этого филиала (представительства) осуществляется на основании сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ, но не ранее окончания выездной налоговой проверки в случае ее проведения.

Кроме того, согласно статье 23 НК РФ налогоплательщики-организации обязаны сообщать в налоговый орган соответственно по месту нахождения организации обо всех обособленных подразделениях на территории РФ, через которые прекращается деятельность этой организации (которые закрываются этой организацией): в течение трех дней со дня принятия решения о прекращении деятельности через филиал или представительство (закрытии филиала или представительства). Форма сообщения утверждена приказом ФНС РФ от 9 июня 2011

г. № ММВ-7–6/362@. Направить сообщение можно лично либо с использованием телекоммуникационных каналов связи путем подписания документов электронной цифровой подписью.

Учет филиала в территориальных органах Пенсионного фонда. Порядок регистрации и снятия с регистрационного учета филиала в территориальных органах ПФР установлен постановлением Правления ПФР от 13 октября 2008 г. № 296п.

Регистрации в качестве страхователей по обязательному пенсионному страхованию подлежат лица, производящие выплаты физическим лицам, в частности, юридические лица (в том числе по месту нахождения обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, расчетный счет и начисляющих выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц).

На основании сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ, территориальный орган ПФР (отделение ПФР) регистрирует организацию в качестве страхователя с присвоением регистрационного номера. Сведения о дате регистрации и регистрационном номере страхователя передаются территориальным органом ПФР в регистрирующий орган для включения в ЕГРЮЛ. Сведения направляются в электронном виде с использованием средств электронной цифровой подписи по каналам связи на условиях, установленных соглашением сторон. При невозможности передачи сведений в электронном виде они направляются почтовым отправлением с уведомлением о вручении. Территориальный орган ПФР извещает организацию о ее регистрации в качестве страхователя путем направления через федеральные органы почтовой связи уведомления о регистрации юридического лица в территориальном органе ПФР по месту нахождения на территории РФ. Сведения из ЕГРЮЛ в электронном виде после проведения процедуры регистрации страхователя архивируются и хранятся в отделениях ПФР.

Регистрация организации в качестве страхователя по месту нахождения обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, расчетный счет и начисляющих выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, осуществляется в течение пяти рабочих дней с даты представления организацией в территориальные органы ПФР заявления о регистрации организации в территориальном органе ПФР по месту нахождения обособленного подразделения на территории РФ и следующих документов:

— свидетельства о постановке на учет организации в налоговом органе по месту нахождения на территории РФ;

— уведомления о регистрации юридического лица в территориальном органе ПФР по месту нахождения на территории РФ;

— копий заверенных в установленном порядке документов, подтверждающих создание обособленного подразделения (устав организации, содержащий сведения о создании обособленного подразделения и его юридическом адресе, Положение об обособленном подразделении и другие документы, содержащие сведения о

наличии у обособленного подразделения отдельного баланса, расчетного счета, а также права выполнять от имени юридического лица обязанности по начислению выплат и иных вознаграждений в пользу физических лиц и уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование по месту нахождения обособленного подразделения).

Таким образом, организация должна быть зарегистрирована в органах ПФР по месту нахождения филиала только в случае, если филиал имеет отдельный баланс, расчетный счет и начисляет выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц.

При регистрации организации в качестве страхователя по месту нахождения обособленного подразделения территориальный орган ПФР выдает (направляет) уведомление о регистрации страхователя-организации в двух экземплярах, один из которых в 10-дневный срок со дня получения подлежит представлению организацией в территориальный орган ПФР по месту своего нахождения.

Снятие организаций с регистрационного учета в качестве страхователей осуществляется в течение пяти дней со дня представления в установленном порядке федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию юридических лиц, сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ, в территориальный орган ПФР. В соответствии с информацией, содержащейся в сведениях из ЕГРЮЛ, территориальный орган ПФР вносит в базу данных ПФР (в карточку страхователя) следующие сведения:

— дату государственной регистрации юридического лица в связи с его ликвидацией или исключением юридического лица из ЕГРЮЛ по решению регистрирующего органа; дату внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности юридического лица в результате реорганизации (путем слияния, разделения, преобразования, присоединения); дату государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица (в связи с изменением места нахождения);

— дату снятия с регистрационного учета в территориальных органах ПФР;

— статус страхователя;

— код причины снятия с регистрационного учета.

Снятие организации с регистрационного учета по месту нахождения обособленного подразделения в случае принятия ею решения о прекращении деятельности своего обособленного подразделения осуществляется территориальным органом ПФР по месту нахождения обособленного подразделения в течение пяти дней со дня представления организацией следующих документов:

— заявления о снятии с регистрационного учета организации по месту нахождения обособленного подразделения на территории РФ в территориальном органе ПФР;

— копии решения (приказа, распоряжения) о прекращении деятельности обособленного подразделения (ликвидации, реорганизации).

Полномочия руководителя филиала. Руководители филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности.

В пункте 129 постановления Пленума ВС РФ от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» уточняется, что полномочия руководителя филиала (представительства) должны быть удостоверены доверенностью и не могут основываться лишь на указаниях, содержащихся в учредительных документах юридического лица, положении о филиале (представительстве) и т. п., либо явствовать из обстановки, в которой действует руководитель филиала.

При разрешении спора, вытекающего из договора, подписанного руководителем филиала (представительства) без ссылки на то, что договор заключен от имени юридического лица и по его доверенности, следует выяснить, имелись ли у руководителя филиала (представительства) на момент подписания договора соответствующие полномочия. Сделки, совершенные руководителем филиала (представительства) при наличии таких полномочий, следует считать совершенными от имени юридического лица. [3]

Необходимо также учитывать, что руководитель филиала (представительства) вправе делегировать совершение действий, на которые он уполномочен доверенностью, другому лицу, если это разрешено доверенностью. Соблюдение нотариальной формы для доверенности, выдаваемой в порядке передоверия, юридическим лицом, руководителем филиала и представительства юридических лиц не требуется (пункт 3 статьи 187 ГК РФ).

В случае подписания сделки от имени юридического лица его сотрудником, действующим на основании доверенности, выданной в порядке передоверия руководителем филиала юридического лица, другая сторона сделки признается добросовестной, если ею были изучены доверенности (первоначальная и выданная в порядке передоверия), дающие полномочия сотруднику юридического лица, совершившему сделку.

Трудовые правоотношения с участием филиала. В соответствии со статьей 20 Трудового кодекса РФ работодателем признается физическое лицо либо юридическое лицо (организация), вступившее в трудовые отношения с работником. В случаях, предусмотренных федеральными законами, в качестве работодателя может выступать иной субъект, наделенный правом заключать трудовые договоры. Таким образом, филиал не является стороной трудовых правоотношений, работодателем по отношению к работникам выступает само юридическое лицо. Вместе с тем руководитель филиала может быть уполномочен доверенностью на подписание трудовых договоров и осуществление иных полномочий работодателя.

Вместе с тем переход работника в другой филиал (представительство) признается переводом на другую работу. Так, согласно разъяснениям Верховного суда, данным в пункте 16 постановления Пленума ВС РФ от 17 марта

2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации», переводом на другую работу следует считать постоянное или временное изменение трудовой функции работника и (или) структурного подразделения, в котором работает сотрудник (если структурное подразделение было указано в трудовом договоре), при продолжении работы у того же работодателя, а также перевод на работу в другую местность вместе с работодателем (часть 1 статьи 72.1 ТК РФ). Под структурными подразделениями следует понимать как филиалы, представительства, так и отделы, цеха, участки и т. д., а под другой местностью — местность за пределами административно-территориальных границ соответствующего населенного пункта.

Некоторые особенности правового регулирования трудовых отношений с участием филиала предусмотрены также на случай разрешения коллективного трудового спора, забастовки.

Особенности правового регулирования деятельности филиалов. В соответствии с Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» сведения о субъектах страхового дела подлежат внесению в Единый государственный реестр субъектов страхового дела в порядке, установленном органом страхового надзора (Указание Банка России от 30 сентября 2014 г. № 3400-У «О порядке внесения сведений о субъектах страхового дела в единый государственный реестр субъектов страхового дела»).

Единый государственный реестр субъектов страхового дела должен содержать сведения о субъекте страхового дела, его наименовании, месте нахождения, руководителе, участниках (акционерах), о номере, дате выдачи, сроке действия лицензии, виде страховой деятельности, на осуществление которого выдана лицензия, видах страхования, которые осуществляются в рамках соответствующего вида страховой деятельности (для страховых организаций и обществ взаимного страхования), доменном имени и (или) сетевом адресе официального сайта субъекта страхового дела в интернете, филиалах и представительствах страховщика и об их месте нахождения, о принятии решения о

приостановлении, возобновлении действия лицензии либо об отзыве (аннулировании) лицензии, причины и дату исключения из единого государственного реестра субъектов страхового дела. Таким образом, информация о филиалах страховой организации подлежит включению в Единый государственный реестр субъектов страхового дела.

Кроме того, устанавливается, что в целях доведения до страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей, лиц, имеющих намерение заключить договор страхования, информации о своей деятельности страховщик должен иметь собственный сайт в Интернете, на котором должна быть размещена информация о филиалах организации.

Выводы.

Филиал представляет собой обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Создание филиала осуществляется путем принятия уполномоченным органом юридического лица решения о создании филиала и внесения соответствующих сведений в ЕГРЮЛ. Ликвидация филиала происходит в результате принятия соответствующего решения уполномоченным органом, соответствующие сведения вносятся в ЕГРЮЛ и филиал снимается с налогового учета. Кроме того, если филиал имеет отдельный баланс, расчетный счет и начисляет выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, то юридическое лицо должно быть зарегистрировано в территориальных органах ПФР по месту нахождения филиала.

Руководитель филиала действует на основании доверенности, которой определяются его полномочия.

При этом филиал не является стороной трудовых отношений с работниками филиала, работодателем по отношению к ним выступает само юридическое лицо.

Для филиалов страховых организаций предусмотрены особенности в части внесения определенных сведений о филиалах в Единый государственный реестр субъектов страхового дела, а также размещения соответствующей информации в Интернете.

Литература:

1. Приказ ФНС РФ от 25 января 2012 г. № ММВ-7-6/25@ «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, представляемых в регистрирующий орган при государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств».
2. Приказ ФНС РФ от 25 января 2012 г. № ММВ-7-6/25@.
3. Журнал «Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение», № 1, январь-февраль 2016 г., с. 64–73.

Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике

Хакимова Лейла Илдаровна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Одним из направлений налоговой политики России в среднесрочной перспективе является совершенствование налогообложения финансовых инструментов. В связи с этим представляет интерес изучение опыта налогообложения страховой деятельности в странах, имеющих более длительную, по сравнению с Россией, историю как страхования, так и налогообложения.

Ключевые слова: страховой сектор, налоговая нагрузка, добровольное и обязательное страхование

В большинстве развитых стран страховой сектор экономики обеспечивает около трети оборота финансовых ресурсов. В странах Евросоюза, Северной Америки, Японии рынок страховых услуг охватывает практически все сферы жизни населения, не концен-

трируясь на страховании ответственности, имущества и грузов юридических лиц, как в России. Распространение страховых услуг на все сферы жизнедеятельности на добровольной и обязательной основе увеличивает объекты налогообложения.

Таблица 1. Соотношение добровольного и обязательного страхования по странам мира в 2014–2015 годах [1]

Страна, объединение стран	Доля обязательного страхования (%)	Доля добровольного страхования (%)
Япония	38,9	61,1
Канада	40,3	59,7
Страны Евросоюза	42,6	57,4
США	46,3	53,7
Страны Северной Африки	76,5	23,5
Страны Южной Африки	85,3	14,7
Российская Федерация*	57,1	42,9

* Доли добровольного и обязательного страхования рассчитаны нами по суммам страховых взносов в 2014 году [2]. В суммах страховых премий доля премий, полученных от обязательного страхования, составляла в 2014 году 73,2%, от добровольного страхования — 26,8%.

Одной из самых «страховых» стран по итогам 2015 года являются США, в которых ежегодно увеличивается сумма страховых отчислений и расширяется сфера применения страховых услуг. Так, новшеством 2014 года стало введение налога (взносов) на страхование здоровья [3].

Основные поступления от страховой деятельности в бюджетную систему во всех странах мира, также как и в России, дает налог на прибыль организаций. Методики начисления налога имеют много общего. Как и в Российской Федерации, в доходах для целей налогообложения учитываются страховые взносы и вознаграждения, перестраховочные комиссии. Основными статьями расходов, учитываемых при расчете налоговой базы, являются: страховые выплаты, отчисления в страховые резервы, вознаграждения посредникам.

Доходы и расходы, получаемые (осуществляемые) в рамках обязательного или добровольного медицинского страхования, связанного с временным аккумулированием средств на финансирование медицинских организаций, во многих развитых странах не отражаются в налоговом учете. Данный финансовый поток относится к разряду депозитно-кредитных, характерных для банковского сектора. Страховая медицинская организация как разно-

видность организаций финансового сектора относится к категории «хранителей» денежных средств. Эти средства поступают не в личное распоряжение страховой организации, а на финансирование определенной цели. По сути, страховая организация выступает как агент, поэтому аналогично вкладам получаемые средства не должны признаваться доходом, а списанные средства — расходом. Такова позиция Евросоюза. Применение подобного подхода в России обеспечило бы уменьшение налогового документооборота в страховых организациях. Поступление и расходование средств фонда обязательного медицинского страхования отражалось бы только на счетах бухгалтерского учета, признанию в налоговом учете подлежали бы средства, оставшиеся у страховой организации вследствие нарушений со стороны медицинских организаций.

Налоговое законодательство большинства стран мира предписывает использование метода начислений при определении налоговой базы страховых организаций. В России применение метода начислений позволяет завышать суммы расходов, учитываемых при расчете прибыли, за счет признания в расходах страховых резервов. Однако в таких странах, как Япония, Уругвай, ОАЭ, признание страховых резервов можно считать одинаковыми как при

использовании метода начислений, так и при кассовом методе. Кассовый метод сопровождается переводом соответствующих сумм на отдельный «резервный» счет [4].

Некоторые отличия в правилах определения момента признания доходов и расходов при использовании метода начислений приведены в таблице 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика даты признания доходов и расходов при методе начисления [5]

Вид дохода (расхода)	Дата признания доходов (расходов):		
	в России	в Евросоюзе	в Японии
Взнос по имущественному страхованию	Дата возникновения ответственности перед страхователем по условиям договора	Окончание действия договора или момент наступления страхового случая	Момент вступления в действие страхового договора
Формирование страховых резервов	Конец отчетного периода		
Возмещения от виновных лиц	Дата решения суда либо письменного обязательства виновного	Дата решения суда или конец отчетного периода (более ранняя из дат)	Конец отчетного периода
Страховые выплаты	Дата возникновения обязательства по выплате возмещения	Момент осуществления выплаты	Конец отчетного периода

Оригинальная форма льготы для страховых организаций существует в ОАЭ — признание страховых взносов и выплат происходит на момент осуществления выплаты, то есть фактически при налогообложении учитывается разница между взносами и выплатой. Даже при отсутствии страхового случая и соответственно выплат, страховой взнос учитывается в налогооблагаемой базе лишь частично (не более 10%), большая часть относится на развитие страховой компании и осуществление будущих выплат [6].

Очень часто основная деятельность страховщиков является убыточной, поэтому законодатели уделяют особое внимание налогообложению инвестиционной деятельности страховых компаний. В последние годы налоговое законодательство ряда развитых стран претерпевает существенные изменения, касающиеся расширения сферы налогообложения доходов от инвестиций. Финансовая отчетность многих европейских стран содержит отдельные показатели притока доходов от прямого и косвенного инвестирования. В странах Евросоюза установлено дифференцированное налогообложение доходов страховых компаний в зависимости от вида инвестирования. Для косвенного инвестирования обязательно определение процента участия по инвестициям. Данный процент влияет на размер налоговой ставки по инвестициям и используется как корректировочный коэффициент. Доля косвенного инвестирования определяется перемножением долей прямого участия по взаимосвязанным организациям. Эта процедура аналогична определению взаимозависимости лиц в Российской Федерации. Косвенное инвестирование увеличивает процент налоговых отчислений на единицу инвестиционных вложений.

Например, если страховая организация вкладывает 100 тыс. евро в инвестиционный проект стоимостью 1 млн. евро, то доля прямого инвестирования составит 10%. Однако, если инвестиционная компания осуществит собственный взнос, например 500 тыс. евро в проект 5 млн.

евро, то доля косвенного инвестирования страховой компании составит: $10\% \times 10\% / 100 = 1\%$.

В этом случае к налоговой ставке по инвестиционной составляющей налога на прибыль следует применить увеличивающий коэффициент, равный: $(10\% + 1\%) / 100 = 0,11$ [7].

Следует отметить, что не все европейские страны, входящие в Евросоюз, приняли соответствующие поправки в национальное законодательство, которое продолжает действовать в процессе гармонизации налоговых систем. Однако право Евросоюза обладает приоритетом над налоговым правом стран — членов ЕС, поэтому в ближайшем будущем данные изменения будут внесены в национальное законодательство. В Российской Федерации отсутствуют повышенные ставки налога на доходы от инвестиционной деятельности страховых организаций. Ставки налога на доходы от инвестиционной деятельности приведены в таблице 3.

Во многих федеративных государствах, таких как США, Германия, Япония, общие отчисления налога на прибыль определяются как сложение общегосударственной ставки и ставки конкретной территории, при этом законодательные органы отдельных территорий вправе устанавливать понижающие коэффициенты для налоговых ставок по страховой деятельности, в том числе инвестиционной.

Несмотря на эффективное функционирование системы прямого обложения прибыли страховщиков, в налоговых системах ведущих зарубежных стран широко распространено регулирование страховой деятельности путем косвенного налогообложения. При этом основная страховая деятельность выведена из-под этого вида налогообложения, НДС или его аналог — налог с продаж не применяются в отношении страховых премий, вознаграждений и взносов. Обложению косвенными налогами подлежит только страховое посредничество в виде выполнения функций брокера, агента, эксперта, комиссара и т. п. В законодательстве России нет четкого понятия страхового посредничества, в то время как в большинстве европей-

Таблица 3. Размер ставки по налогу на прибыль для инвестиционных вложений страховых компаний в 2012 году [8]

Страна	Ставки налога (%)		
	на инвестиционную прибыль	на процентные доходы в банках	на арендные вложения
США	35	35	33
Германия	15	12	15
Великобритания	28	25	25
Франция	41	33	33
Испания	35	35	35
Италия	27,5	25	27,5
Россия	9,15 или 20	20	20

ских стран (в первую очередь стран Евросоюза) данный вид страховой деятельности имеет регламентированную законодательную трактовку. Перечень страховых посредников является закрытым, вследствие этого налоговое законодательство четко разграничивает облагаемые и необлагаемые операции по видам деятельности. Признание страховыми организациями косвенных налогов по приобретаемым товарам, работам и услугам (далее — входной налог) возможно по разным вариантам (таблица 4).

В целом законодательство большинства стран мира направлено на упрощение процедуры признания входных косвенных налогов для страховых операций в целях сокращения документооборота. В страховом секторе России и в странах ближнего зарубежья поступления в бюджет косвенных налогов существенно ниже, чем поступления прямых налогов. В большинстве развитых стран мира

за счет «искусственно» введенного дополнительного налогообложения в сфере страховых операций доля косвенных налогов не уступает прямым налогам (таблица 5).

Примером дополнительного косвенного налогообложения может служить налог на страховую премию и его аналоги. В некоторых странах данный налог используется уже в течение продолжительного периода (Германия, Италия и пр.), в других, например в Великобритании, он был впервые введен в действие сравнительно недавно (в 1994 году).

Согласно Директиве Совета ЕС от 28 ноября 2006 года «Об общей системе налога на добавленную стоимость» использование налога позволяет оптимизировать систему налогового регулирования страховой деятельности, которая выступает в качестве «недостаточно полно обложенного» сектора экономики. Также данная директива закрепляет за

Таблица 4. Признание входных косвенных налогов страховыми организациями [9]

Способ признания	Российская Федерация	США	Страны ЕС	Япония
Исключительное право страховых компаний	Входной НДС учитывается в расходах		Отсутствует	
Способ учета входного налога для всех налогоплательщиков	Принимается к налоговому вычету по НДС и включается в расходы организации пропорционально долям доходов по облагаемым и необлагаемым НДС видам деятельности в общей сумме доходов			Подлежит распределению согласно решению налогоплательщика

Таблица 5. Соотношение прямого и косвенного налогообложения в страховом секторе [10]

Страна	Доля в налоговых платежах (%)	
	косвенных налогов	прямых налогов
Япония	51	49
США	46	54
Чехия	43	57
Германия	39	61
Белоруссия	35	65
Россия	33	67
Казахстан	32	68

государствами — членами ЕС право сохранять или вводить новые налоги, которые были бы направлены на обложение договоров страхования с учетом того, что они не могут быть охарактеризованы как налоги с оборота. Решением Суда ЕС был подтвержден тот факт, что налог на страховую премию таковым не является, что определило широкие возможности его применения в западноевропейских странах.

Налог на страховую премию устанавливается дифференцированно в зависимости от социальной и экономической значимости направления страхования, которая в каждой стране определяется самостоятельно. В Германии и Испании пониженные ставки установлены для страхования международных перевозок, в США — для страхования авиаперелетов, в Греции — для страхования туристического направления. Практически во всех странах отсутствует налогообложение в отношении страхования жизни и пенсионного страхования [11].

Изначально налог на страховую премию был введен как фискальный регулятор, но впоследствии выделилось два направления его использования:

- стимулирование и дестимулирование видов страхования с применением невысоких ставок;
- эффективное пополнение бюджета.

На современном этапе развития мировой экономики большинство стран, применяющих налог на страховую премию, переходят к преобладанию первого направления. Это проявляется и в применении наиболее либерального подхода при признании налоговой базы по сравнению с налогом с оборота. Налог признается по выбору налогоплательщика кассовым методом или методом начисления.

В последние годы в ряде зарубежных стран (в первую очередь в США) наблюдается тенденция, в соответствии с которой налог на страховую премию используется налоговыми регуляторами для защиты национальных страховых компаний.

Во-первых, в отношении премии, собранной зарубежными перестраховщиками (которая по общему правилу в большинстве зарубежных стран для целей избежания

двойного налогообложения исключается из-под действия налогов), устанавливается специальная налоговая ставка налога на перестраховочную премию. Основанием для подобного налогообложения выступает то, что в ином случае никаких поступлений в национальный бюджет за фактически оказанную перестраховочную услугу не поступило бы.

Во-вторых, для этого используется так называемый принцип взаимности. Премия, собранная на территории рассматриваемой страны зарубежными страховыми организациями, облагается по такой же налоговой ставке, по которой в соответствии с законом должна облагаться премия, которая будет собрана страховыми компаниями (рассматриваемой страны) на территории данного зарубежного государства.

Таким образом, в практике ведущих западноевропейских государств и США сформировался компромиссный подход, при котором, с одной стороны, достигается максимальная результативность налогообложения за счет обложения как прибыли от страховой деятельности, так и инвестиционных доходов (даже при убыточной основной деятельности), с другой, в налоговую систему закладываются основы диверсификации налоговых методов [12].

В рейтинге стран по поступлениям налогов от страховых организаций в 2015 году первые три места занимали США, Германия и Великобритания. Российская Федерация занимает в рейтинге шестое место.

Налоговая нагрузка на страховую отрасль существенно различается (таблица 6). Показатель налоговой нагрузки в данном случае определен как соотношение всех налогов с организации, ее сотрудников и учредителей и добавленной стоимости, созданной в отрасли.

Как видно из данных таблицы 6 и рейтинга стран по налоговым платежам в бюджет, большая налоговая нагрузка в страховом секторе России не обеспечивает более высокие поступления по сравнению с другими странами. Более низкие, чем в других странах, ставки налога на прибыль в России не воспринимаются налогоплательщиками как вид льготы.

Таблица 6. Налоговая нагрузка на страховую отрасль в 2015 году [13]

Страна	Налоговая нагрузка (%)
Египет	65,4
Россия	46,2
Бразилия	43,2
Франция	41,5
США	35,6
Италия	35,6
Германия	34,4
Дания	31,9
Япония	24,8

Анализ практики налогообложения в зарубежных странах позволяет сделать вывод, что косвенное налогообложение оказывает сильное и оперативное влияние на экономическую ситуацию. Применение в России, наряду

с прямыми налогами, косвенного налогообложения деятельности страховых компаний позволит стимулировать развитие непопулярных ныне видов страхования.

Литература:

1. Ratio of voluntary and obligatory insurance over the countries. Электронный ресурс: www.worldwide-tax.com.
2. Рынок страховых услуг в 2014 году. Электронный ресурс: www.gks.ru.
3. The Unsung, But Massive Obamacare Sales Tax Increase That Is On the Way. Электронный ресурс: <http://www.forbes.com/sites/realspin/2013/02/15/the-unsung-but-massive-obamacare-sales-tax-increase-that-is-on-the-way>.
4. Double Taxation Avoidance Agreement between Malaysia and the United Arab Emirates. Электронный ресурс: www.aseanbriefing.com.
5. Электронный ресурс: www.taxationinfonews.ru.
6. United Arab Emirates News — Business, Taxation & Offshore. Электронный ресурс: www.tax-news.com/asp/newsUAE.asp.
7. European Union. Электронный ресурс: www.worldwide-tax.com.
8. Электронный ресурс: www.taxationinfonews.ru.
9. Электронный ресурс: www.worldwide-tax.com.
10. Ratio of the direct and indirect taxation. Электронный ресурс: www.worldwide-tax.com.
11. Чудинов, С. А. Налогообложение страховой деятельности в зарубежных странах. — М.: Анкил, 2012. — 160 с.
12. The Unsung, But Massive Obamacare Sales Tax Increase That Is On the Way. Электронный ресурс: <http://www.forbes.com/sites/realspin/2013/02/15/the-unsung-but-massive-obamacare-sales-tax-increase-that-is-on-the-way>.
13. Электронный ресурс: www.worldwide-tax.com.

Финансирование вашего малого бизнеса: где взять деньги?

Царев Владислав Евгеньевич, студент;

Вершина Дарья Андреевна, студент

Дальневосточный федеральный университет

В центре внимания исследовательской работы лежит вопрос, затрагивающий актуальную проблему развития малого бизнеса на начальном этапе — проблему финансирования. В статье будут рассмотрены несколько наиболее известных способов приобретения начального капитала.

Ключевые слова: малый бизнес, финансирование, капитал

Введение

Очень часто случается так, что идея реализации какого-либо проекта, например создания бизнеса, возникает совершенно спонтанно. Но в этот же момент у будущего предпринимателя возникает вопрос: «Где взять деньги для воплощения данной идеи?». Если она и вправду кажется вам отличной и прибыльной в перспективе, тогда следует задуматься о возможных вариантах получения начального капитала, пока кто-либо еще не занял данную нишу на рынке. В данной статье будут приведены 6 способов, благодаря которым возможно найти деньги для открытия собственного бизнеса.

Накопление денежных средств

Это самый первый, простой и распространенный способ нахождения первоначального капитала для своего будущего дела.

Все что для этого нужно, это огромное желание стать независимым индивидуальным предпринимателем, стабильный доход от 15000–20000 рублей, умение эффективно распределять денежные средства и самодисциплина. В данном случае тактика «жить скромнее, чем можешь себе позволить» будет крайне актуальна. Если

следовать данному принципу, то проблем со сбережением заработанных денег для реализации какого-либо небольшого проекта даже не возникнет [1, с. 102–103].

Найти друзей с деньгами

Зачастую, накопленных самостоятельно средств бывает недостаточно для первого капиталовложения в бизнес. И в подобного рода случаях необходимо искать дополнительную сумму денег. Тогда можно прибегнуть к помощи друзей или знакомых. Ни в коем случае речь не идет о займах. Самым оптимальным вариантом будет выступать предложение об определенной доли в новом деле.

Но ввиду того, что люди неохотно расстаются с деньгами, заработанными честным трудом, их необходимо заинтересовать, показать те выгоды, которые они получают в результате инвестирования в уже готовую бизнес-идею.

Для воплощения данной идеи в реальность, можно просто открыть свою телефонную книжку и начать перебирать контакты своих друзей (знакомых), к которым можно обратиться с выгодным предложением. Спустя пару часов и десяток телефонных звонков необходимо составить список потенциальных кандидатов и провести тщательный анализ. Но важно помнить, чем больше сумма, в которой

вы нуждаетесь в качестве вложения в бизнес со стороны друга (знакомого), тем серьезнее и основательнее должен быть отбор [3, с. 207–209].

Найти инвесторов и партнеров

Еще один не менее действенный способ поиска финансирования — привлечение в свой проект инвесторов и партнеров. В данном случае, в отличие от предыдущего, речь будет идти о привлечении незнакомых людей, которые обладают достаточной суммой денег, нужной для старта проекта.

На самом деле, в мире достаточно много богатых и обеспеченных людей, в активе которых есть свободные деньги, которые они с удовольствием бы вложили в какой-нибудь выгодный и перспективный проект и помогали в его развитии в будущем [5, с. 12].

Подобного рода инвесторов или партнеров можно найти в сети Интернет. Данный способ является самым малозатратным и эффективным. Существует масса объявлений о продаже или покупке бизнеса, а также предложений стать партнером для ведения совместного бизнеса.

«Бизнес-ангелы»

Бизнес-ангел — это частный венчурный инвестор (физическое или юридическое лицо), инвестирующий собственные средства в поддержку компаний на ранних этапах развития. Как правило, это один человек, очень редко группа людей. Это ни в коем случае нельзя назвать благотворительностью. В данном случае инвестор предоставляет свои собственные средства в проект с целью получения в дальнейшем коммерческой прибыли. В обмен на финансирование он получает значительную долю в компании. Благодаря бизнес-ангелам в настоящее время путь к вершинам пробили такие крупные компании, как

Intel, Google, Yahoo, Amazon и многие другие ведущие технологические бренды.

Субсидия от государства

Подразумевается не предоставление кредита от государства, а безвозмездная денежная поддержка. Она стала возможной благодаря активному поддержанию малого бизнеса государством. А именно в разработке специальных программ, позволяющих субсидировать предпринимателей.

Безусловно, деньги не раздают «направо и налево», однако условия получения подобной поддержки вполне приемлемые.

К примеру, если большую часть своей жизни вы работали по найму и вдруг решили воплотить в реальность свой проект (создать свое дело), то вполне становится возможным получение субсидии от центра занятости на развитие своего бизнеса в размере 90000 рублей. Сумма варьируется в зависимости от условий в разных регионах РФ и, как правило, выплачивается в размере 12-кратной максимальной величины пособия по безработице. Она выдается с целью компенсации расходов гражданина, связанных с организацией собственного дела [2].

Также предоставляется возможным получение субсидии в размере не более 300000 рублей в качестве грантовой поддержки начинающим предпринимателям, работающим не более 1 года [2]. С порядком и условиями получения грантов можно ознакомиться на официальном сайте Фонда поддержки предпринимательства интересующего вас города.

Кредит в банке

В случае накопления денежных средств на открытие своего небольшого дела также рекомендуется следовать такому мотиву, как нежелание «жить в долг». Советуется

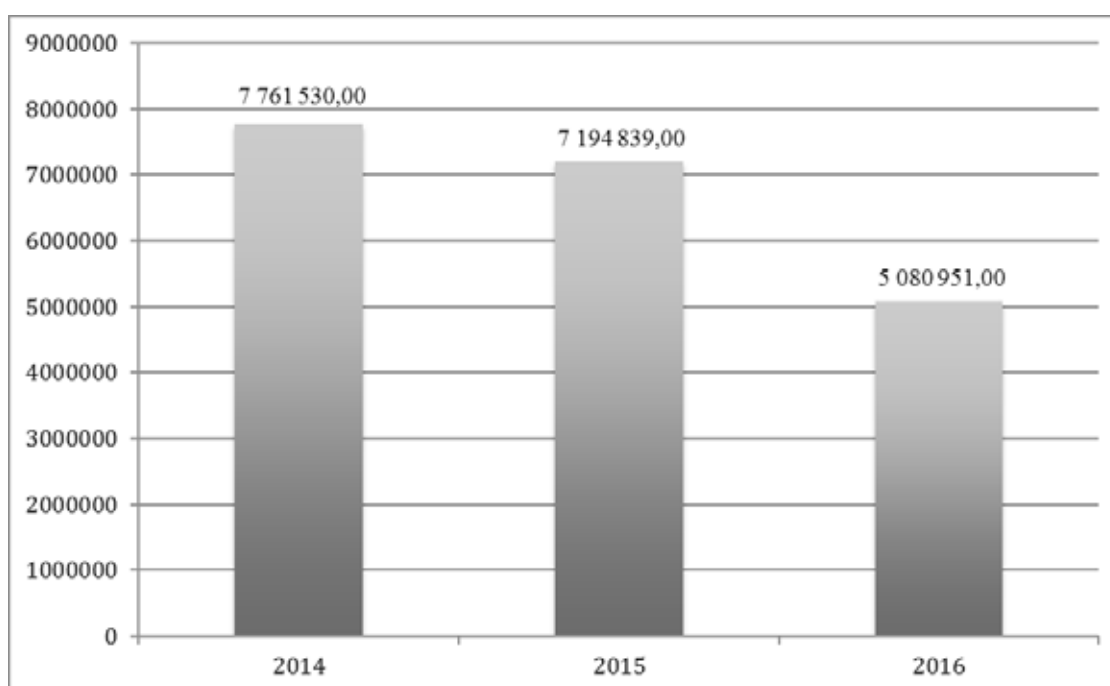


Рис. 1. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства (руб.) [1]

обходить стороной банковские учреждения, даже если они предоставляют свои услуги в виде кредитования малого бизнеса на очень выгодных условиях [4, с. 516–517]. Но также стоит отметить, что в настоящее время в Российской Федерации шанс получить помощь от банковского учреждения в виде даже небольшого стартового капитала — очень мал. Данные из рис. 1 подтверждают данный факт.

Вызвано это тем, что банки не желают идти на столь высокие риски, так как кредиторы, в большинстве случаев, ввиду дальнейшего банкротства, не в состоянии выплатить денежные средства по обязательству [2, с. 87].

Но если вы все — таки решились на данный шаг, то нужно быть готовым к тому, что первое время вы будете работать «в ноль» и даже «в минус». Поэтому нужно отдавать себе отчет, на какие средства вы будете жить и вы-

плачивать кредит. Каждый дальнейший шаг в плане траты денежных средств должен быть тщательно расписан.

Заключение

В заключении хотелось бы сказать, что открытие своего бизнеса преподносит массу преимуществ, но также является очень рискованным занятием. Создавать или не создавать свой бизнес — дело каждого, но если в арсенале имеется достойная и перспективная идея, в успешности реализации которой нет ни капли сомнений, то, безусловно, стоит рискнуть и вложить в эту идею все свои силы и средства. Но стоит помнить, что самая первая проблема, с которой сталкивается абсолютно любой предприниматель на начальной стадии развития своего бизнеса — нехватка средств в качестве начального капитала. Как уже выяснилось, способов решить данную проблему — большое количество.

Литература:

1. Брэнсон, Р. Обнаженный бизнес / Р. Брэнсон — Издательство: Эксмо, 2009—304 с.
2. Брэнсон, Р. К черту все! Берись и делай! / Р. Брэнсон — Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2015—240 с.
3. Кийосаки, Р. Богатый папа, бедный папа / Р. Кийосаки — Издательство: Попурри, 2012—224 с.
4. Рэнд Айн. Атлант расправил плечи / Айн Рэнд — Издательство: Альпина Паблицер, 2016—1364 с.
5. Форд, Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд — Издательство: Попурри, 2014. — 352 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru>
7. Официальный сайт центра развития предпринимательства г. Владивостока — Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.crpvl.ru>

Транспортный комплекс и его влияние на региональное развитие

Черникова Анастасия Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент
Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (г. Омск)

В статье раскрывается экономическое содержание категории «транспортный комплекс», рассматривается влияние на экономическое развитие региона, формулируются основные задачи транспортного комплекса на уровне региона. Транспортный комплекс представлен как один факторов повышения экономического роста и жизненного уровня населения региона.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, транспорт, транспортный комплекс

На современном этапе важной задачей социально — экономического развития регионов является обеспечение экономического роста как основы повышения уровня и качества жизни населения. Одним из ключевых факторов развития становится эффективное функционирование производственной инфраструктуры, представляющей собой комплекс взаимосвязанных отраслей, призванных создавать и обеспечивать условия функционирования производства и обеспечения качественной жизнедеятельности населения.

Постановка задачи

Важным элементом производственной инфраструктуры выступает транспортный комплекс. Транспортный комплекс представляет собой часть региональной системы,

оказывающий существенное влияние на успешное функционирование региональной экономики, объединяя производственные предприятия в единый региональный комплекс. Устойчивое функционирование является гарантией единого экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, улучшения условий и уровня жизни населения, как на уровне страны, так и отдельного региона.

Теория

В настоящее время накоплен определенный терминологический опыт в определении содержания понятия «транспортный комплекс». Часто оно используется с такими понятиями как «транспортная отрасль», «единая транспортная система», «транспортная инфраструктура». Отличия объясняются разными методологическими под-

ходами, при этом содержание понятия целесообразно рассматривать на основе комплекса подходов.

В соответствии с отраслевым подходом транспортный комплекс рассматривается как «совокупность предприятий и организаций, осуществляющих перевозку пассажиров и грузов от грузоотправителей грузополучателям». С позиции межотраслевого подхода транспортный комплекс представляет собой «комплекс транспортных предприятий; организаций по поддержанию подвижного состава в нормальном эксплуатационном состоянии; погрузочной техники, перевозчиков, экспедиторов и других посредников, включая инфраструктурные и сервисные предприятия» [4].

При рассмотрении понятия нельзя ограничиваться только отраслевым и межотраслевым подходом к содержанию понятия транспортный комплекс, не учитывая тот факт, что транспорт является частью производственно-социальной инфраструктуры региона. Транспортный комплекс является неотъемлемым компонентом производственной инфраструктуры, обеспечивающий пространственное разделение труда, непрерывность воспроизводственных процессов, и как следствие, возможность получения эффекта на основе комплексного взаимодействия различных отраслей экономики региона. Его активное развитие и функционирование является одним из факторов повышения темпов экономического роста региона. Кроме того, социальная роль транспорта заключается в создании нормальных условий жизнедеятельности населения региона.

Функционирование транспортного комплекса на отдельной территории влечет за собой тесную взаимосвязь транспорта с другими элементами экономики региона. При этом, экономическая система региона представляет собой совокупность отраслей производства региона, уровень развития каждой отдельной отрасли оказывает влияние на функционирование региона в целом. Согласованное развитие отдельных подсистем оказывает существенное влияние на транспортный комплекс, поскольку выступая связующим звеном при взаимодействии с экономическими субъектами, влияет на экономику региона в целом. Исходя из этого, высокий уровень развития транспортного комплекса предопределяет новые возможности экономического роста региона.

Следует отметить, что региональный транспортный комплекс конкретной территории имеет специфическую систему взаимосвязей, оказывающую влияние на его структуру. Каждый комплекс имеет свои специфические особенности, зависящие от ряда факторов: природных ресурсов и их размещения, особенностей географического положения территории, специфики размещения производства.

В свою очередь транспортный комплекс, обслуживая интересы юридических и физических лиц, представляет собой подсистему региональной экономики, обладая свойствами системы. Под системой в широком смысле слова понимается «множество элементов, находящихся в отношениях друг с другом, образующие определенное целостное единство». Являясь самостоятельной системой, в отраслевой системе региона, транспортный комплекс

имеет специфические структурные элементы, в виде базовых подсистем, а именно: организации, оказывающие транспортные услуги; организации, обслуживающие процесс оказания услуг; транспортная сеть. Представленные компоненты представляют внутреннюю среду функционирования транспортного комплекса региона.

Транспортный комплекс как открытая система характеризуется свойством динамичности и случайными отклонениями при воздействии внешней среды. Несмотря на это, внешняя среда является не только источником материальных и финансовых ресурсов, но и оказывает влияние на работу основных элементов системы. Транспортный комплекс подвержен влиянию факторов, основой классификации является степень воздействия на объект:

- первая группа — факторы, оказывающие минимальное воздействие. К данной группе относятся географические факторы: географическое положение региона, природно-климатические условия;

- вторая группа — факторы, оказывающие среднее воздействие: политические, социально — экономические, культурно-исторические;

- третья группа — факторы, оказывающие сильное воздействие. К числу факторов, оказывающих непосредственное воздействие на работу транспортного комплекса относят: количественный и квалификационный состав персонала, состояние подвижного состава, а также, условия, в которых функционирует транспортный комплекс (законодательные акты, размер бюджетных средств) [7].

В тоже время транспортный комплекс можно разделить на элементы по видам транспорта: автомобильный, железнодорожный, морской, внутренний водный, трубопроводный. Каждый вид транспорта выполняет определенные функции в рамках регионального транспортного комплекса, исходя их технико-экономических, географических особенностей развития региона.

Транспортный комплекс представляет собой одну из сложных подсистем региональной экономики, обладающий рядом особенностей:

- транспорт не создает вещественный продукт;
- тесная взаимосвязь с отраслями региона;
- значительный период окупаемости инфраструктурных фондов;
- высокая значимость для экономики региона.

Транспортный комплекс как подсистема региональной экономики, обеспечивает территориальную целостность региона и единство экономического пространства на основе перемещения пассажиров и грузов, связывая отрасли и регионы в единый комплекс, обеспечивая непрерывность процессов развития производительных сил. Исходя из этого, основной задачей транспорта на уровне региона становится полное и своевременное удовлетворение потребностей отраслей экономики и населения в перевозках.

Таким образом, транспорт оказывает существенное влияние на экономику региона на основе обеспечения баланса развития производственного и транспортного комплекса, т. е. соответствие пропускных и провозных воз-

возможностей транспортной системы региона, позволяя достичь максимального эффекта развития региона.

Выводы и заключения

Резюмируя вышесказанное можно сделать вывод, что транспортный комплекс является одним из факторов

развития региональной экономики, поскольку служит основой межрайонного и межотраслевого взаимодействия, создание условий экономической самостоятельности регионов, и как следствие, единства экономики страны.

Литература:

1. Будрин, А. Г., Будрина, Е. В., Григорян, М. Г. и др. Экономика автомобильного транспорта [Текст]: учеб. пособие для студ. вузов / под. ред. Г. А. Кононовой. — М.: Изд-кий центр «Академия», 2005. — 320 с.
2. Эйхлер, Л. В. Планирование конечных результатов хозяйственной деятельности грузовых автотранспортных предприятий [Электронный ресурс]: монография / Л. В. Эйхлер, А. Е. Черникова. — Омск: СибАДИ, 2015. — 1 электрон. опт. диск (DVD-R). — Загл. с этикетки диска.
3. Соболев, В. К. Управление транспортным комплексом России как экономической категорией [Текст]: автореф. дис.....д-ра экон. наук. — Нижний Новгород, 2005. — 48 с
4. Эйхлер, Л. В. Методологические основы интеграции на автомобильном транспорте [Текст]: монография / Л. В. Эйхлер. — Омск: Изд-во СибАДИ, 2008. — 192 с.
5. Экономический словарь / под. ред. А. Н. Азрилияна. — 2-е изд. — М.: Институт новой экономики, 2008. — 1152 с.
6. Эйхлер, Л. В., Фалалеева О. В. Разработка модели управления постоянными затратами грузового автотранспортного предприятия [Текст]: монография / Л. В. Эйхлер, О. В. Фалалеева; СибАДИ, Кафедра экономики и управления предприятиями. — Омск: СибАДИ, 2007. — 167 с.
7. Гавриленко, Н. Г. Теоретические аспекты цикличности развития транспортного комплекса / Н. Г. Гавриленко // Омский научный вестник. — 2013. — № 1 (115). — с. 48–51.
8. Экономика и управление на грузовом автомобильном транспорте [Текст]: учеб. пособие для студентов. высш. учеб. заведений / А. Д. Хмельницкий. — М.: Издательский центр «Академия», 2006. — 258 с.
9. Романенко, Е. В. Экономика региона: проблемы стратегии мониторинг [Текст]: кол. монография / Е. В. Никулина, И. В. Чистникова, Т. А. Журавлева, Е. В. Романенко. — М.: Издательский дом «Научное обозрение», 2014. — 143 с.

Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Ширяев Александр Владимирович, магистрант
Тюменский государственный университет

Для поддержания работы хозяйствующего субъекта является проблема рационального использования инвестиций. Модели и методы, основанные на классическом, узко-финансовом подходе к осознанию инвестиционной привлекательности компании, или учитывающие в большей степени внутренние условия, не позволяют с необходимой полнотой дать характеристику её уровня и динамики, несмотря на технически строгую точность применяемых методик расчета. Преувеличение значимости качественных показателей повышает субъективность оценки и снижает качество желаемого. Поэтому актуальность темы исследования обоснована потребностью критичного анализа и классификации существующих подходов к исследованию и апробации их практической значимости.

Ключевые слова: финансовый анализ, инвестиционная привлекательность, комплексная методика, методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия, семифакторная модель, факторы и критерии

В нынешних условиях для поддержания работы хозяйствующего субъекта является проблема рационального использования инвестиций. Глобальный рост конкуренции за счет средств инвесторов в критериях не всеобъемлемости вкладываемых ресурсов, переносит на первый план вопрос привлечения вложений экономиче-

скими субъектами. Вследствие, чего увеличивается значимость оценки и направленного увеличения инвестиционной привлекательности в ходе управления вложениями. В экономике достигнуты условия, обеспечивающие финансовый подъем, но не сопровождающиеся значительным повышением инвестиций в настоящий раздел

экономики. Так происходит в связи с тем, что отсутствуют полноценные методики оценки инвестиционной привлекательности, что не позволяет принять инвестиционные решения со стороны инвесторов. В методологическом плане в концепции оценки инвестиционной привлекательности существенную роль играет разумное соотношение отдельных групп показателей.

Уделяя большое значение на отдельные группы показателей, необоснованно завышая их роли, вследствие чего, это приведет к неверным выводам и ошибочному развитию концепции оценки инвестиционной привлекательности. Это касается показателей, основанных на качественном анализе. Преувеличение значимости качественных показателей повышает субъективность оценки и снижает качество желаемого. Поэтому актуальность темы исследования обоснована потребностью критичного анализа и классификации существующих подходов к исследованию и апробации их практической значимости.

При создании данной научной статьи были использованы и задействованы труды таких авторов-экономистов, как Э. И. Крылов, Т. Н. Матвеев, М. Н. Крейнина и другие.

Чтобы понять, каким образом сформулировать наибольшую эффективность касательно всех преимуществ и минусов объекта инвестиции, было принято такое понятие, как инвестиционная привлекательность организации. Оно появилось недавно, в экономических публикациях используется только исключительно при описании и оценке объектов инвестирования, в рейтинговых сравнениях и в сравнительном анализе. Анализ всевозможных точек зрения на интерпретацию данного экономического термина, дало понять, что в нынешних суждениях отсутствует подход к сути данной финансовой группы. Если расценивать инвестиционную привлекательность с точки зрения дохода и риска, то признается это, как присутствие дохода от инвестиций средств при наименьшем уровне риска. Значение представленного понятия при характеристике инвестиционной среды и инвестиционной активности в целом возможно проследить по такой схеме: Политика государства -> Условия спроса, информация о спросе, риск и неопределенность, информация о предложении, условия предложения -> цели, инвестиционные критерии, инвестиционная привлекательность, инвестиции.

Исходя из вышеперечисленного, становится явным, то что независимо от используемого специалистом подхода к определению, в целом понятие «инвестиционная привлекательность» применяют с целью определить требует ли инвестиций тот или иной объект, подбора других альтернатив и определения эффективности размещения ресурсов. Необходимо подчеркнуть, что понятие инвестиционной привлекательности ориентировано в развитие объективной целенаправленной информации с целью принятия окончательного решения касательно плюсов и минусов объекта инвестиций. По этой причине, чтобы определить правильный подход к ее оценке, необходимо отличать такие понятия как «уровень экономического развития» и «инвестиционная привлекательность». В

первом случае понятие определяет степень формирования объекта, набор финансовых показателей, а во втором, инвестиционная привлекательность характеризуется состоянием объекта, его последующего формирования, дальнейших перспектив прибыльности и роста.

Так, например, М. Н. Крейнина, являясь любителем традиционного подхода, объясняет, как связь инвестиционной привлекательности организации от группы коэффициентов, определяющих его экономическое положение. Разумеется, подход правильный, но недостаточно раскрывает это понятие в узком смысле. О. Казакова анализирует инвестиционную привлекательность компании как «совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих возможный платежеспособный спрос в капиталовложениях». Обратите внимание, что данная трактовка имеет некоторую размытость и отсутствие конкретики. Более полноценно об этом понятии высказывается автор Э. И. Крылов. Автор связывает инвестиционную привлекательность предприятия со «структурой собственного и заемного денежных средств и их размещением среди различных видов собственности, и кроме того отдачей их применения. Данное определение является более конкретным и показывает нам на сколько зависит исследуемая категория от показателей экономической и инвестиционной деятельности.

Верное определение дают М. Г. Егоров и В. М. Власова. Они рассуждают об этом понятии, как «независимые финансовые категории, характеризующейся не только лишь стабильностью финансового состояния компании, но и прибыльностью денежных средств, курсом акций и степенью выплаченных дивидендов» и подмечают её связь от конкурентоспособности продукта, а также ориентация клиентов, выражающаяся в абсолютном удовлетворении запросов покупателей. А также, это затрагивает степень развития в инновационном плане организации. Плюсом подобного подхода считается совокупность, многосторонность, вовлечение в область анализа экономических и не финансовых качеств инвестиционной привлекательности. В целом с их позицией согласны и другие авторы.

На основании вышесказанного, по мнению автора статьи наиболее точным понятие будет звучать следующим образом — сложная финансовая оценка, что характеризуется финансовым состоянием хозяйствующего субъекта, его деловой активностью, структурой капитала, формой коллективного управления, уровнем спроса на продукцию и ее конкурентоспособностью, а также уровнем инвестиционной привлекательности государства, региона и сферы.

С каждым годом трактовки понятия инвестиционной привлекательности менялись, как и методы решения задач, количественной оценки и анализа. Одни группы, согласно которым степень инвестиционной привлекательности формируется его финансовым состоянием, а исследование данной привлекательности сводится, конечно же, к анализу финансового состояния. И другие — это методы, учитывающие воздействие внутренних и внешних факторов на инвестиционную привлекательность компании, и на ха-

раक्टर ее изменения в зависимости от данных условий. С сопоставления методов первой категории замечено, что в качестве изначальной информационной базы применяются различные показатели финансового состояния. Непосредственно методикой оценки конкретно инвестиционной привлекательности считается методика К. В. Щиборща, так как в ней прибегают не к абсолютным, как в методиках Э. И. Крылова и Т. В. Федорович показателями, а относительными, позволяющими потенциальному инвестору сопоставлять оцениваемые компании друг с другом.

Общим для методик второй категории считается, то, что вне зависимости от количества учитываемых факторов и способов расчета окончательных показателей. Они созданы согласно вышеуказанному принципу от частного к общему. [1, с. 234] Единой особенностью считается направленность учета, на как можно большего числа фактора, определяющего привлекательность фирмы. Подчеркнем, то что уровень проработки методики подобного учета разный. Например, методы Дорошина Д. В. включают только единые предписания о вычислениях локальных показателей привлекательности через взаимоотношение величины посредством её фактора к риску не достижения данной величины. Методология Бабушкина В. А. рассчитывающая на наибольшую детализацию процедуры оценки инвестиционной привлекательности компании, тем не менее, как завершённый инструмент данной оценки, способен лишь представить вычисление интегрального показателя вложений в долгосрочные долевые и долговые ценные бумаги, а согласно другим разновидностям инвестиций определенных операций по их расчету нет.

На мой взгляд, не самыми практичными методиками, которые могут быть применены на практике — это методики Белых Л. П. Крылова Э. И., и Федорович Т. В. Рассмотрим эти методик подробнее. Методика Белых Л. П. — прибыльность акций в сравнении с облигациями, денежной единицей и депонентскими взносами; потоки прибыли; выплаты дивидендов, взаимоотношение чистой прибыли на акцию к дивидендам на акцию. Проблема данной методики заключается в том, что нет количественной интерпретации степени инвестиционной привлекательности компании, которая напрямую связана с величиной рекомендуемых для её оценки показателей его финансового состояния.

Крылов Э. И. — Показатели, определяющие платежеспособность и ликвидность, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты оборачиваемости и рентабельности. Чем выше инвестиционная привлекательность фирмы, тем большее количество оцениваемых показателей удовлетворяют собственным нормативам.

Федорович Т. В — Показатели рыночной цены организации:

- экономическая добавленная стоимость;
- рыночная добавленная стоимость;
- коммерческая прибыль;
- увеличение цен организации, полученное вследствие грамотного подхода менеджмента.

Чем больше сведения показателей стоимости коммерциала, тем выше инвестиционная привлекательность оцениваемой фирмой.

Формирование методологии оценки инвестиционной привлекательности предприятий в Российской Федерации находится на начальном уровне. [3, с. 105—108] Об этом можно судить по небольшому количеству публикаций по данной теме, но и по отсутствию эффективно-работающих методик. Простое экономическое исследование уже не соответствует условиям вкладчиков, принимающих решение. Поэтому, разрабатываются новейшие способы и подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия и формированию инвестиционного решения. В частности, подразумевается создание комплекса событий по оценке, которые, помимо финансового анализа, будет содержать качественную и количественную оценку факторов инвестиционной привлекательности и использовать несколько подходов к оценке фирмы с целью определения денежных потоков в перспективе.

В современных финансовых обстоятельствах с целью расчёта инвестиционной привлекательности, по мнению автора статьи необходимо использовать семифакторную модель. Данная модель дает возможность отчетливо обнаружить динамику рассматриваемых показателей, однако определяет, прежде всего в целом его финансовую составляющую обсуждаемой категории, никак не затрагивая прочие основные аспекты данного определения. На примере условной организации ООО «СП» разберем данную модель.

Анализ семифакторной модели демонстрирует, чрезвычайно нестабильную динамику наиболее значимых показателей компании (Таблица 1.), а коэффициенты корреляции показывают, какие факторы оказали наибольшее воздействие на итоговый показатель. (Таблица 2.)

Были определены индексы изменения факторов и интегральный индекс инвестиционной привлекательности, рассчитываемый как произведение индексов изменения факторов. Его значение составляет 3,22, 0,02 и 2,26 за 2013 г., 2014 г. и 2015 г. Итоговый результат динамики факторных показателей выражается в высокой оценке уровня инвестиционной привлекательности предприятия в 2013 году (интегральный индекс больше 1) и его стремительном падении в 2014 году (значение индекса 0,02). Повышение индекса в 2015 году обусловлено «эффектом низкой базы» и не может оцениваться однозначно.

Воздействие на значение рентабельности активов выражает рентабельность продаж и соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности. Другими словами, уровень инвестиционной привлекательности ООО «СП» снижается, в результате низкой прибыльности основной деятельности и неоптимального состояния системы расчетов предприятия с дебиторами и кредиторами.

Таким образом, сравнительный анализ существующих подходов к трактовке категории инвестиционной привлекательности предприятия и известных методик её оценки привел к следующим выводам. В современных экономических условиях восприятие инвестиционной привлекатель-

Таблица 1. Семифакторная модель рентабельности активов

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Чистая рентабельность продаж, %	3,18	9,36	0,23	1,39
Оборачиваемость оборотных активов	1,43	4,29	0,59	0,91
Коэффициент текущей ликвидности	3,11	1,52	1,33	2,47
Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности	0,57	2,84	1,14	5,47
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,50	1,13	0,23	0,69
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	0,80	0,62	0,46	0,73
Соотношение заемного капитала и активов организации	0,12	0,65	0,60	0,45
Рентабельность активов, %	5,21	20,97	0,50	0,49

Таблица 2. Влияние факторов на рентабельность активов

Факторы	Значение коэффициента корреляции
Чистая рентабельность продаж	0,9871
Оборачиваемость оборотных активов	0,5189
Коэффициент текущей ликвидности	0,6244
Соотношение краткосрочных обязательств и дебиторской задолженности	-0,7045
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	0,27526
Доля кредиторской задолженности в заемном капитале	0,85934
Соотношение заемного капитала и активов организации	-0,5938

ности компании и основанная на нем методика изучения не ограничивается финансово-экономическими гранями этого термина. по мнению автора статьи наиболее точным понятие будет звучать следующим образом — сложная финансовая оценка, что характеризуется финансовым состоянием хозяйствующего субъекта, его деловой активностью, структурой капитала, формой коллективного управления, уровнем спроса на продукцию и ее конкурентоспособностью, а также уровнем инвестиционной привлекательности государства, региона и сферы.

Модели и методы, основанные на классическом, узко-финансовом подходе к осознанию инвестиционной привлекательности компании, или учитывающие в

большей степени внутренние условия, не позволяют с необходимой полнотой дать характеристику её уровня и динамики, несмотря на технически строгую точность применяемых методик расчета. Таким образом, на данном этапе исследования была поставлена определенная цель для будущих исследований — приспособление существующего или создание целиком авторского методического инструментария, применимого для оценки инвестиционной привлекательности предприятия с учетом его положения в уровневой структуре инвестиционной привлекательности (государство — регион — сфера — хозяйствующий субъект — проект или объект), особенности коллективного управления и рыночных позиций.

Литература:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие // Коренкова С. И., Скипин Д. Л., Юхтанова Ю. А., Сахно Ю. С., Зюбан Е. В. — Тюмень: ТюмГУ, 2012. — 324 с.
2. Быстрова, А. Н., Сахно Ю. С. Конкурентная разведка как источник информации для целей стратегического управленческого учета и анализа // Международный научно-исследовательский журнал. — 2015. — № 7–3. — с. 19–21.
3. Городнова, Н. В., Скипин Д. Л. Оценка инвестиционных проектов по рекультивации нарушенных земель при освоении, строительстве и эксплуатации объектов нефтегазового комплекса // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 39. — С. 105–108.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. «(с изменениями и дополнениями)» // Правовая информационная система «Гарант»
5. Проблемы учетно-аналитического обеспечения бухгалтерской (финансовой) отчетности. Монография / Л. Ф. Шилова. Издательство: Стринг. Йошкар-Ола, 2009. — 160 с.
6. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (с изменениями и дополнениями) / Правовая информационная система «Гарант»

7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. М.: Эксмо, 2010. 112 с.
8. Чипуренко, Е. В. Отложенные налоги: учет и отражение в отчетности: учеб. пособие. — М.: Бухгалтерский учет, 2007.

Применение информационных технологий в принятии управленческого решения

Яковлев Александр Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Орловский государственный университет имени Н. В. Парахина

Принятие управленческого решения, как правило, направлено на устранение не одной, а сразу нескольких видимых и/или скрытых проблем в организации. В первую очередь важным представляется выбор метода принятия управленческого решения. На сегодняшний день их количество весьма значительно, что потребовало от экономической науки их детальной классификации. В частности, Л. А. Трофимова и В. В. Трофимов раскрывая методологию принятия управленческого процесса, выделяют следующие группы методов: методы диагностики проблем; методы генерации альтернатив; методы оценки и выбора альтернатив; методы реализации решений [1].

Каждая из указанных групп в отдельности является звеном иерархической цепочки и также может быть отдельно классифицирована. Отметим отсутствие универсального подхода с точки зрения практического применения того, или иного метода.

Фактически, для решения любой управленческой проблемы требуется использовать как минимум по одному из каждой перечисленной выше группы, а после его применения и детального анализа — переходить к следующему этапу (то есть к следующей группе методов). Данный подход позволяет с теоретической точки зрения понять структуру методологии, но на практике приводит к дополнительным затратам на поиск оптимального метода внутри каждой из классификационных групп.

Такой подход не может быть достаточно эффективным, ввиду отклонения от реальных задач перед лицом, принимающим решение (ЛПР), на поиск решения, связанного с выбором оптимальной методики. На практике скорее применяются подходы, непосредственно связанные со вторичными детерминантами принятия управленческого решения — личными качествами ЛПР.

Действительно, от того, насколько большими объёмами знаний владеет ЛПР, насколько велика его познавательная способность, мотивация соответствует целевым показателям, — всё это в совокупности будет определять, какую методику он будет использовать, и на какие ресурсы будет при этом опираться. В частности, если затрагивать различные системы поддержки принятия решений, то их эффективное применение возможно лишь в том случае, когда ЛПР владеет соответствующими технологиями. Инструментарий необходимо не только знать, но и уметь применять.

Отсутствие универсальной методики делает принятие решения процессом постоянного поиска и выбора одной из альтернатив. В качестве последних на первой стадии выступают сами методики. Таким образом, иногда принятие неверного решения может основываться не на математических неточностях и просчетах, а неверно выбранного на одном из этапов процесса обработки, сбора и анализа информации.

Оценка результативности управленческого решения может быть максимально объективна лишь после того как решение было реализовано и получены конкретные целевые показатели. Здесь необходимо учитывать тот факт, что решение одних проблем порождает другие. Иногда кажущееся решение есть лишь оттягивание проблемы на более поздние времена. Нелинейность развития организаций в условиях конкуренции за короткие сроки может нивелировать само управленческое решение и результаты от его внедрения.

Применение информационных технологий в своей деятельности для большинства компаний сегодня — объективная необходимость. Многие показатели оценки качества работников фиксируются различными программами ЭВМ. Одними эта информация используется, другими — нет. Особенность человеческого мозга такова, что чем большее количество альтернатив, и чем большее количество критериев у них, тем сложнее сделать правильный рациональный вывод без помощи средств ЭВМ. Применение последних при этом облегчает выбор ЛПР, но не всегда учитывает другую составляющую — совокупность социальных, экономических и правовых отношений между работниками [2].

В частности, правовой аспект отношений между работником и работодателем, ЛПР и его подчиненными-исполнителями решений включает совокупность нормативно-правовых актов, кодексов, законов, приказов и прочего, дословное выполнение которых иногда не всегда сопряжено с максимальной эффективностью. Иногда одни документы противоречат другим, иногда работники просто не знают своих прав и обязанностей. Сказанное приводит к различным последствиям. Иногда такое незнание порождает несоблюдение мер собственной безопасности, что может приводить к росту производительности труда работника, но и одновременным увеличением риска инвазивности [3]. Следует отметить, что в большинстве своём, трудовое законодательство защищает обе стороны произ-

водственного процесса, и направлено на рациональность распределения рабочей нагрузки и организацию здорового отдыха для обеспечения максимальной производительности труда и здоровья трудящихся.

Другим аспектом правовых отношений в сфере принятия управленческого решения является подготовка сопроводительной документации. Дело в том, что производственный процесс является динамичным и не будет останавливаться для выработки оптимального решения, а поэтому, как только последнее будет определено, важно максимально оперативно принять новые нормы к исполнению. Для этого подготовка необходимой документации должна идти непрерывно и иметь какую-либо переходную форму (если того требуют предстоящие управленческие воздействия).

Отметим, что уже сегодня существуют системы поддержки принятия управленческих решений, учитывающие текущее законодательство, а также позволяющие разрабатывать совместно с ЛПР необходимую новую документацию. Высокую роль здесь играют обозначенные выше вторичные детерминанты принятия управленческого решения — мотивация и структура потребностей, как ЛПР, так и его подчиненных. При должном понимании документооборот начинает выполнять роль поддержки в деятельности, при отсутствии понимания — дополнительный барьер, необоснованная бюрократизация производственного процесса.

Экономические и социальные отношения определяют то, насколько заинтересован работник в выполнении своих трудовых обязанностей. Распределение, или делегирование полномочий между сотрудниками, а также определение величины и формы вознаграждения за достигнутые цели системы поддержки принятия решений могут исключительно с участием группы экспертов, которые предварительно должны дать количественную оценку качествам работников, их умениям и прочему. Для последнего необходимо разработать и реализовать анкету или прочее подобное, провести опрос, подсчитать результаты, определить релевантность, достоверность, объективность и массу других показателей, — то, что для грамотного руководителя, или ЛПР может заменить интуиция, или опыт общения с персоналом. Однако риск субъективной оценки может привести в данном случае к негативным последствиям.

Для минимизации подобных ситуаций и используют различные «проверенные» методики. Таких, как, например, разновидность концепции «шести сигм», разработка и внедрение системы оценки и контроля над ключевыми показателями эффективности работника (KPI). Данная методика позволяет в организациях различных сфер — от производства и строительства до сельского хозяйства и сферы услуг, отслеживать наиболее уязвимые звенья рабочего процесса и пытаться изменять их в лучшую сторону.

Основными преимуществами применения такой системы является её прозрачность и универсальность [4]. Так, её использование возможно на любом уровне управления. В частности, необходимо определить ряд ключевых показателей работы для каждого сотрудника организации/для

каждой должности. Следующим этапом будет разработка «вилки» значений, где есть минимально допустимые пороги, средние и целевые. В зависимости от степени выполнения показателей необходимо внедрить соответствующие механизмы премирования/депремирования работников.

Сторонники такой системы в качестве одного из основных доводов приводят относительную дешевизну внедрения и доведения новой системы до персонала, основываясь на предположениях о том, что те уже до реализации системы KPI работали по данным показателям, и благодаря продуманной технологии мотивирования возможен дополнительный заработок и карьерный рост.

Сказанное фактически означает, что теперь каждый работник персонально знает и отвечает за определенные показатели, и от их выполнения зависит его благополучие. Система, имеющая значительное количество положительных сторон не всегда сама по себе является таковой и может таить ряд негативных последствий.

Аутсорсинговые компании, выполняющие посреднические услуги достаточно широко распространены [5]. Одной из их разновидностей являются call-центры — специализирующиеся на приёме и обработке потоков входящей информации (от телефонных звонков, сообщений до систем поддержки принятия решений посредством выработки и реализации определенного алгоритма обработки информации). В Орловской области существует несколько таких организаций, некоторые из них являются узкоспециализированными, другие обрабатывают практически любые потоки информации и являются универсальными. Деятельность работников таких организаций максимально компьютеризирована, и может быть воспроизведена с точностью каждого нажатия клавиши. Такая высокая степень автоматизации служит отличной предпосылкой для внедрения KPI, что позволяет рассчитывать таким компаниям на большие успехи.

Неудивительно, что данный подход реализуется в большинстве таких организаций. Следовательно, их опыт может стать существенный подспорьем применения данной методики. В менеджменте от того каким образом доведена информация до конечного потребителя зависит степень его вовлеченности в производственный процесс. Таким образом, у работника либо появляются новые возможности для достижения поставленной цели, либо причины, почему эта цель не может быть достигнута. Задача ЛПР сводится к предоставлению информации таким образом, чтобы причин не было вовсе, а возможностей было множество [6].

Ключевой проблемой внедрения KPI является сопротивление персонала [4]. Основными мерами нивелирования этой борьбы является «обработка» персонала мотивационной информацией с «правильным» поднесением информации. Первый этап сопротивления появляется с возникновением объективных причин — работник не может решить поставленную перед ним задачу, так как не знает, но показать своё незнание не может, из-за наличия KPI. Не получается — самосовершенствуйся, возможностей много. Это одновременно и мотивационный призыв,

и отказ от помощи. У каждого человека свой, индивидуальный подход к восприятию одной и той же информации.

Вместе с тем, до тех пор, пока не придет понимание новых возможностей и единой цели руководителей и подчиненных, дальнейшее использование показателей может привести к нерациональным последствиям. В частности, социальные отношения между работниками одной ступени подчинения, разных ступеней будут сводиться к простым вопросам — а на сколько такое сотрудничество может быть выгодно моим КРІ, понятие взаимовыручки будет работать только в том случае, если эти показатели будут расти. Капитализация отношений не всегда способствует успеху компании, особенно, если в организации пропагандируется социальная направленность.

Единство и понимание целей организации всеми его работниками порождает необходимость в постоянном сотрудничестве между собой, однако КРІ у каждого свои. Понятие баланса в таком контексте целесообразнее заменить на терпение. Именно последнее позволяет одним работникам до наступления определенного момента приходить на выручку, обучать и предпринимать меры по совершенствованию работы других, иногда в ущерб своим КРІ. Таким образом внедрение, вполне эффективной системы может вызвать сразу несколько острых, скрытых социальных конфликтов с неопределенным исходом и воздействием на производственный процесс.

Данное негативное явления может быть сведено к минимуму за счет функционирования действенной обратной связи. Обозначенное понятие для любой современной организации — объективно существующая реальность. Формы осуществления обратной связи могут быть различными, равно как и её результативность [7].

С нашей точки зрения обратную связь необходимо рассматривать как товар, или услугу, которую руководители различных ступеней реализуют на рынке с целевой аудиторией в лице своих подчиненных. Каждый работник имеет свою точку зрения о том, как должен быть построен производственный процесс. Это отношение материализуется в механизме получения обратной связи, при которой руководитель получает мнение, или проблему, или решение от третьих лиц, анализирует их, и принимает свое собственное. Механизм обратной связи будет иметь спрос лишь в том случае, если будет эффективно работать, однако в зависимости от размера организации, времени на анализ и обработку данных может быть потрачено больше, чем полученный результат. Подобно любому товару, механизм обратной связи проходит жизненный цикл, и для поддержания его на постоянно высоком уровне (когда спрос максимален, или на высоком уровне) важно отслеживать динамику изменения целевой аудитории и предпринимать модернизационные меры предоставления информации.

Таким образом, для эффективного применения информационных технологий в сфере поддержки принятия управленческих решений важным является не только продумать последовательность мероприятий по внедрению прогрессивных технологий, но также донести нужную информацию до ключевых исполнителей, заручиться их поддержкой и пониманием, а также своевременно отслеживать настроение персонала. Только качественное взаимодействие высоких технологий, ЛПР и всего персонала организации способствует успешному внедрению передовых достижений и использовать их для роста эффективности работы [8].

Литература:

1. Трофимова, Л. А. Менеджмент. Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум для СПО / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 335 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8596-2.
2. Лерер, Джона Как мы принимаем решения/ ООО «Издательство Астрель» CORPUS. — 2011
3. Анализ производственного травматизма и улучшение условий труда на основе использования оценочных показателей уровня безопасности /Яковлева Е. В., Польшакова Н. В.// Безопасность жизнедеятельности. 2009. № 6. с. 2—5.
4. Сыченкова, Е. В., Нардеева Л. Л., КРІ как инструмент мотивации стратегического управления./ Сыченкова Е. В., Нардеева Л. Л.//Вестник магистратуры. 2015. № 1—2 (40). с. 44—46.
5. Роль информационно-консультационных служб в информационном обеспечении трансфера инноваций в АПК. Коломейченко А. С., Польшакова Н. В., Ноздрин Ю. В. Научное мнение. 2014. № 5. с. 117—124.
6. Высококачественный трейдинг: торговые роботы. Польшакова Н. В., Макаренко С. В. //Молодой ученый. 2015. № 10 (90). с. 55—59.
7. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития Баклакова В. В., Беклемешев В. П., Бирюков А. Н., Вертакова Ю. В., Ветрова В. Д., Винькова Н. А., Гасанов И. Г. О., Глуценко О. И., Голощапова Л. В., Горностаева Ж. В., Клевцова М. Г., Краснобокая И. А., Кулиш Н. В., Миронец Е. В., Нестерова Л. Г., Пастюк А. В., Положенцева Ю. С., Польшакова Н. В., Сорокина Ю. В., Стовбыра Т. В. и др. Воронеж, 2014. Том 34
8. Использование информационных технологий в управлении персоналом /Косторных М. С., Польшакова Н. В.// В сборнике: Перспективы развития аграрного сектора экономики: ключевые направления повышения эффективности По материалам всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. 2013. с. 306—308.

Молодой ученый

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 18 (122) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

- | | |
|---|---|
| <p>Главный редактор:
Ахметов И. Г.</p> <p>Члены редакционной коллегии:
Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.</p> | <p>Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.</p> <p>Международный редакционный совет:
Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)</p> <p>Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.
Художник: Шишков Е. А.
Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.</p> |
|---|---|

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

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

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

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

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

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

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 10.10.2016. Тираж 500 экз.

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