Частное образовательное учреждение высшего образования
Центросоюза Российской Федерации
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

СИБУПК
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

VIRGINIA UNIVERSITY OF LYNCHBURG

КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ТАДЖИКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КОММЕРЦИИ

КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА

СБОРНИК ТРУДОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента

ЧАСТЬ 2

НОВОСИБИРСК,
5-6 ДЕКАБРЯ 2017 Г.

СИБУПК
Сибирский университет потребительской кооперации

630087, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 26,
Сибирский университет потребительской кооперации

СИБУПК
Сибирский университет потребительской кооперации

СИБУПК
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

РУК
Российский университет кооперации
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ

КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

VIRGINIA UNIVERSITY OF LYNCHBURG

КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ТАДЖИКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КОММЕРЦИИ

КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник материалов международной научной конференции

Часть 2

5–6 декабря 2017 года

Новосибирск 2017

УДК 657.6
ББК 65.053
С 658

С658 Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента: сборник материалов международной научной конференции. Новосибирск, 5-6 декабря 2017 г. [под ред. Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А.Суровцевой, М.К.Чернякова, Л.П. Наговициной]; Частное образовательное учреждение высшего образования Центросоюза РФ СибУПК. – Новосибирск: СибУПК, 2017. – Ч. 2. – 472 с.

ISBN 978-5-334-00166-4

На международной научной конференции, проведенной факультетом экономики и управления СибУПК, представлены результаты исследований профессорско-преподавательского состава, аспирантов, магистрантов, студентов и обучающихся СПО более 30-ти отечественных и зарубежных вузов. Научные исследования посвященны актуальным и перспективным направлениям бухгалтерских и финансовых наук.

Цель конференции – обсуждение актуальных вопросов в области экономического анализа, бухгалтерского учёта, финансового менеджмента; организация обмена научной информацией между преподавателями, аспирантами и студентами российских и зарубежных вузов.

Представленные в сборнике материалы могут быть полезны студентам и аспирантам, изучающим бухгалтерский учет, аудит, экономический анализ и финансовый менеджмент, а также работникам бухгалтерских и финансово-экономических служб организаций различных отраслей деятельности.

УДК 657.6
ББК 65.053

ISBN 978-5-334-00166-4 © Сибирский университет потребительской кооперации, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

РАЗДЕЛ 5. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА 8

Банщикова И.С., Чистякова В.И. «Дерево целей» как метод планирования сельскохозяйственного производства в Новосибирском сельском районе 8

Беликова Н.В. Принципы и инструменты управления бережливым производством на предприятии 12

Белова Э.Т. Развитие теории и практики менеджмента 22

Бердибеков А.Б. Оценка социального развития регионов Республики Казахстан для управления трудовым потенциалом и развития региона..... 27

Борисова Е.Р. Вопросы методологического обоснования управления финансовыми рисками 35

Вабищевич Е.С., Кочербаева А.А. Особенности создания и управления имиджем международной компании 40

Валеев Ф. Р. Актуальные проблемы проектного управления в странах Центральной Азии 46

Габбасова А.Х. Управление инновационным развитием сложной технической системы 51

Герасимова О.В., Чистякова В.И. Компетенции менеджера в сфере телекоммуникаций 56

Гилязова А.А. Влияние технологий IoT на организацию учета и анализа инновационных проектов..... 62

Гончарова Е.Ю., Чистякова В.И. Доведение целей организации до каждого сотрудника как эффективный способ мотивации 67

Горбачёва К.В. Основные элементы организации риск-менеджмента в банковском секторе экономики 71

Дубровина А.Е., Чепига Ю.В. Управление рисками энергетической компании 75

Дуплинская Е.Б. Государственный менеджмент как инструмент повышения эффективности публичного управления 80

Жаксыбаева М.И. Деятельность профессиональных участников фондового рынка Казахстана 86

Жукова В.В., Тарелкина И.С., Кислица Е.Н. Менеджмент сейчас и завтра… … 92

Казакова В.В. Совершенствование финансового менеджмента на предприятии через эффективное финансовое планирование 97

Камалов А.М., Наабер Ю.Р., Беликова Н.В. Стратегия управления внешнеэкономической деятельностью предприятия 102

Климова Н.П. Проблемы оценки эффективности финансового стимулирования инновационной деятельности организаций 108

Кобрин М.Ю., Бобровская Т.В. Роль технологии blockchain и internet of things в предотвращении экономических преступлений 115

Козлова Е.А., Чистякова В.И. Особенности научных методов исследования в менеджменте..... 120

Колобова М.В., Чистякова В.И. Совершенствование стратегии развития растениеводства АО племзавода «Учхоз Тулинское» 126

Краевая Е.С. Управление корпоративной стратегией фирмы..... 132

Краюшкина Ю.О, Плотникова И.В. Методы борьбы с ростом теневой экономики в современных условиях 136

Крыжановская О.С. Современные аспекты принятия управленческих решений в менеджменте..... 142

Кушнерик В.Ю. Выход на рынок с новым товаром ЗАО «Знамя» Марьяновского района Омской области..... 146

Молдобаева Д.С., Василенко Т.А., Шкиль Н.А. Инновационный менеджмент биотехнологий продуктов питания..... 151

Мулладжанов Р.Р. Актуальные аспекты проектной деятельности в Кыргызской Республике 156

Османова Ж.Э., Рахманалиева А.А. Роль руководства в развитии политики предприятия..... 161

Рамазанов Ж.М. Особенности применения системы KPI с целью мотивации персонала компании..... 168

Романович О.Г., Жилкина Н.П. Особенности реализации концепции социальной ответственности в практике предприятий Кыргызской Республики..... 173

Романович С.П. Определение цели стратегического планирования регионального потребительского рынка Республики Беларусь: региональные и отраслевые особенности..... 179

Селиверстова О.И., Густова А.В., Беликова Н.В. Процесс формирования и развития корпоративного имиджа 184

Семиколенова М.Н., *Сесин И.А.* Сбалансированная система показателей: достижения и критика внедрения в управленческих системах 189

Степанов В.В., Черняков В.М. Анализ процесса формирования и развития кадрового резерва в банке 194

Суровцева В.А., Беликова Н.В. Методы управления коммуникациями на современном предприятии 199

Суховольская Н.Б. Задачи и принципы управления устойчивым развитием животноводческих предприятий 205

Трофимова Ю.В. Современные методы обеспечения и совершенствования качества обслуживания клиентов коммерческого банка 210

Халилова М.В. Развитие банковского менеджмента в Кыргызстане 218

Цалко В.В. Аутсорсинг: преимущества и недостатки применения, экономическое обоснование 222

Цейзер А.С. Основные особенности менеджмента в России 227

РАЗДЕЛ 6. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА БИЗНЕСА. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ (БАНКРОТСТВА; РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ БИЗНЕСА; ПРИМЕНЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ДР.) 232

Анисимова А.С., Домашенко М.А. Финансовая грамотность населения как фактор экономического роста 232

Аубакирова А.Т. Развитие государственного финансового контроля Республики Казахстан в условиях глобализации 239

Ахмедова М.А., Тошматова Р.К. Анализ финансового состояния предприятий легкой промышленности 245

Богородская О.Г. Характеристика инвестиционной деятельности АО «КазАгроФинанс» 251

Бодрицкая А.И., Величкович А.М. Оценка эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области 256

Бондарева Ю.А. Консолидированная отчетность в Республике Беларусь 262

Бровко Н.А., Борисенко Н.А. Управление рисками в формирующейся логистической системе Кыргызской Республики 269

Bordiyanu I.V. The economic integration of the country under conditions of structural economy modernization 277

Булатова Е.Ю., Кирпан О.Н. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане 282

Гидион Н.О., Колоскова Н.В. Резервы коммерческого банка и их влияние на величину прибыли 286

Гидион Н.О., Чепига Ю.В. Управление финансовыми рисками холдинга «РЖД» 294

Григорчикова Е.С. Анализ резюме в условиях изменяющейся бизнес-среды 298

Гусева В.И., Гусева Ю.В. Проблемы региональной дифференциации доходов населения в Кыргызской Республике 301

Дмитриев С.В. Кодекс корпоративного управления банком – дань моде или действенный инструмент повышения качества бизнеса? 307

Дубинина А.В., Черняков М.К., Чернякова М.М. Совершенствование системы финансового планирования на предприятии 314
Дубов В.С., Бобровская Т.В. Роль стандарта GRI в формировании экологической отчетности российскими организациями 319
Жданова Е.В. Анализ уровня безработицы в Сибирском Федеральном округе с учетом оценки соответствия кадров компетенциям 326
Зайцева О.П. Модификация инструментария антикризисного управления на современном этапе 332
Исаков В.В. Особенности анализа финансовых рисков учреждения высшего образования 339
Исматуллоев И.У., Мухторзада С.С., Черняков М.К. Анализ становления сетевой торговли в Республике Таджикистан 345
Кайгородцев А.А. Проблемы функционирования малого и среднего предпринимательства на востоке Казахстана 353
Ким М.Д. Скрытые доходы российских домохозяйств: необходимость или жадность? 361
Кирпан О.Н. Проблемы и анализ кредитования в Карагандинской области 365
Костяева Е.В., Быченко А.В. Диагностика вероятности банкротства в системе обеспечения экономической безопасности корпораций 369
Кущ А.А., Черняков М.К., Чернякова М.М. Актуальные вопросы ипотечного кредитования в России 375
Mahan K.G., Mukhamedanova Zh. K. Tax union problems and their possible solutions 383
Мейкшан Ю.В., Черняков М.К., Чернякова М.М., Чернякова И.А. Анализ состояния сельского хозяйства в Российской Федерации 386
Мукашова Н.А. Актуальность вопросов кредитования экономики Кыргызстана в ЕАЭС 392
Непшина В.Н. Слияния и поглощения коммерческих банков в Казахстане: основные тенденции и мотивы 398
Niyazbaeva A.A., Zhunusov B.A. Investment opportunities of mining and metallurgical cluster 405
Салычева В.М. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий (микропредприятий) 410
Сапрыкина М. А., Кирпан О.Н. Проблемы и перспективы страхования в Республике Казахстан 415
Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Формирование конкурентной стратегии предприятия торговых розничных услуг 419

Тлеубердинова А.Т, Салауатова Д.М. Понятие организационно-экономического механизма стимулирования предпринимательской активности 428

Шеншинов Ю.В. Исследование зарубежной практики управления человеческим капиталом на основе использования моделей HRM и HRD 434

Шулекин А.Н. Применение методов стратегического управленческого учета и анализа в организациях жилищного строительства в целях обеспечения их стратегической устойчивости 442

SUMMARY 449

РАЗДЕЛ 5. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 631.145

«ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ» КАК МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОМ СЕЛЬСКОМ РАЙОНЕ

И.С. Банщикова, *студент*
Новосибирский государственный аграрный университет,
г. Новосибирск, Россия
В.И. Чистякова, *канд. экон. наук, доцент*
Новосибирский государственный аграрный университет,
г. Новосибирск, Россия

В современных условиях необходимо применять эффективные методы разработки целей. Совершенствование модели представления информации по намеченным целям, использование наглядной расстановки направлений развития с помощью дерева целей позволит выстроить цепочку задач для достижения конкретных результатов, концентрируя внимание на конкретных мероприятиях. На примере Новосибирского района представлен план мероприятий, направленных на развитие сельскохозяйственного производства Новосибирского района Новосибирской области на 2016 – 2018 годы в виде дерева целей.

Ключевые слова: цели, дерево целей, Новосибирский район, сельскохозяйственное производство, развитие.

Актуальность темы исследования обусловлена значением постановки целей в стратегическом управлении организацией, районом, областью и страной в целом. Управленческое решение эффективно, если оно основано не только на общих принципах и моделях, но и четком представлении о целях и средствах их достижения.

«Целью» является только осознанная, достижимая и измеримая цель с предвиденным конкретным результатом [2]. Сущность понятия «цели» означает конкретное конечное состояние или желаемый результат, к которому стремится организация. В ходе процесса управления руководство организации разрабатывает цели и сообщает их подразделениям, работникам. Этот процесс доведения целей до конкретных работников является действенным механиз-

мом координирования, поскольку позволяет знать, к чему они должны стремиться [3].

Исследование эффективности постановки целей в управлении компаниями в странах с развитой рыночной экономикой показывают: 5 % сотрудников всегда работают хорошо, 7 % сотрудников всегда плохо, для эффективной работы остальных 88 % , всегда требуется постановка правильных целей и задач, с обязательным контролем их исполнения [6].

Эффективным методом разработки целей является метод «дерево целей». Дерево целей - это структурированный иерархический перечень целей организации, в котором цели более низкого уровня подчинены и служат для достижения целей более высокого уровня. «Дерево целей» проектируется по методу «от общего к частному» [7]. Наверху находится главная цель организации, достижение которой является сложной задачей. Поэтому выполняют декомпозицию цели - разделение цели на несколько более мелких целей. Их совокупное выполнение приводит к достижению генеральной цели организации. Этот процесс повторяют для каждого уровня управления, пока в результате декомпозиции цель не станет достаточно простой, чтобы быть достижимой, реалистичной и возможной для исполнения каждым работником точно в запланированное время. Построение дерева целей представляет методику разработки стратегии организации для достижения поставленной генеральной цели.

В работе предлагается использование метода «дерева целей» для планирования развития сельскохозяйственного производства в Новосибирском районе.

Новосибирский район выделяется среди всех остальных районов области. Когда-то он создавался для снабжения областного центра овощами, молоком и мясом, т.е. как сельскохозяйственный пояс города Новосибирска. Эта близость к городу отразилась на направлениях развития сельскохозяйственного производства. Непосредственная близость к городской инфраструктуре способствовала возникновению крупных, динамично развивающихся промышленных предприятий и наукоемких производств. Новосибирский район не перестал быть сельским: по производству сельхозпродукции он первый в области. Сельский труд, благодаря близости к научным, кадровым, инвестиционным ресурсам города приобретает интенсивный, промышленный характер.

Новосибирский район Новосибирской области образован в 1939 году. Район расположен на Приобском плато, в долинах рек Оби и Ини. В южной части района - плотина Новосибирской ГЭС, к нему полностью относится левобережная зона Новосибирского водохранилища.

Генеральной целью плана развития сельскохозяйственного производства Новосибирского района является обеспечение населения безопасной сельскохозяйственной продукцией и безопасной продукцией пищевой и перерабатывающей промышленности [4].

Достижение поставленной цели предполагает увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции. Представим план развития сельскохозяйственного производства Новосибирского района Новосибирской области на 2016 год и плановый период 2017–2018 годы в форме «дерева целей» (рис. 1).

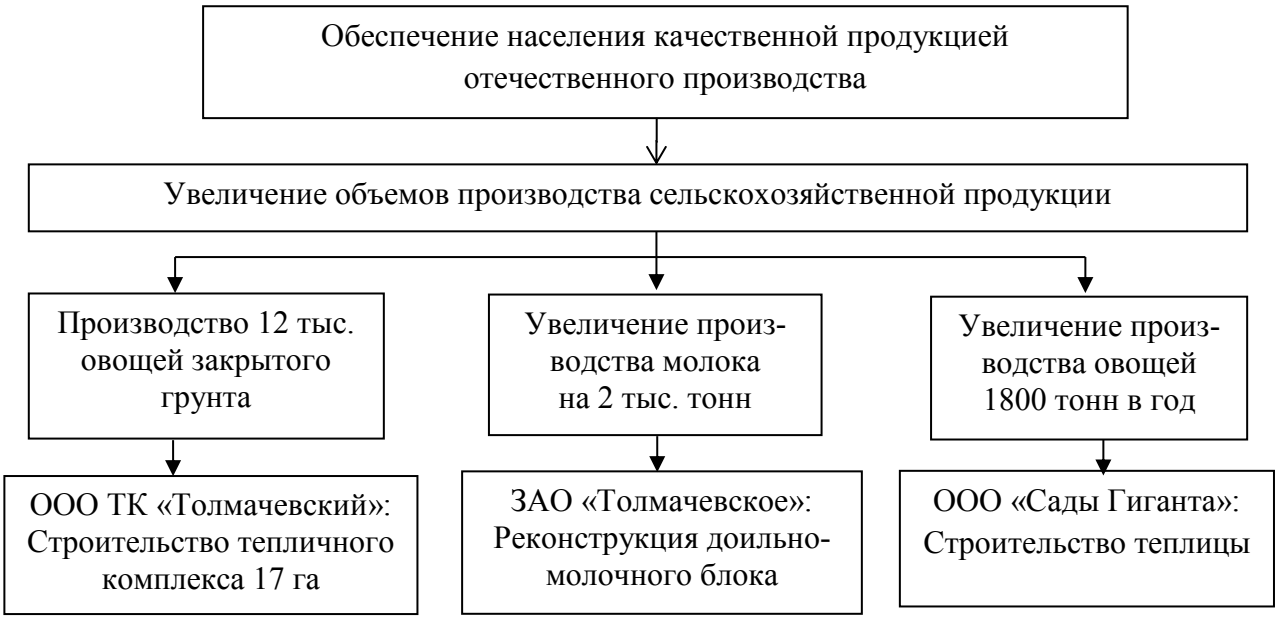

Рис. 1. План мероприятий, направленных
на развитие сельскохозяйственного производства
Новосибирского района Новосибирской области на 2016–2018 годы

Использование «дерева целей» позволяет рациональнее распределять бюджетные средства по программным мероприятиям и своевременно корректировать их ресурсное обеспечение для достижения принятых целей и задач.

Разработка программных мероприятий является актуальным и необходимым условием для развития района, которое наглядно можно представить с помощью дерева целей. Дерево целей несет в себе информацию о взаимосвязи элементов разработанного плана [5].

В общем виде «дерево целей» — это структурированная, построенная по иерархическому принципу совокупность целей экономической программы, в которой выделены: генеральная цель (вершина дерева), подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней (ветви дерева), достижение целей нижних уровней является необходимым и достаточным условием для достижения верхних целей.

Таким образом, целесообразно для разработки программ развития сельскохозяйственного производства в Новосибирском сельском районе использовать метод «дерева целей», благодаря которому можно определить выполнение программы, приоритетность подцелей, проследить ресурсное обеспечение и выявить возможные проблемы.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Современная организация: дерево целей – дерево стратегий // Проблемы экономики и менеджмента №5(21). - 2013. – С. 21-35.

3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 704 с.

4. План социально-экономического развития Новосибирского района Новосибирской области на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]: https://nsr.nso.ru/page/2208 (дата обращения: 01.11.2017).

5. Семирханова О.Н. «Дерево целей» как способ разработки целевых программ в АПК» // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - №1 (63). – 2010. – С. 106-109.

6. Чистякова В.И., Нестерова Е.А. Совершенствование стратегии развития организаций потребительской кооперации Новосибирской области (на примере Колыванского райпо)// Вестник Сибирского университета потребительской кооперации.- №3-4 (18).-2016. - С.9-15.

7. Яппарова Г.Г. Роль дерева целей во внутрифирменном менеджменте // Проблемы экономики и менеджмента. - №1(53). – 2016. – С. 13-15.

УДК 658.5.011

ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ БЕРЕЖЛИВЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Н.В. Беликова, *канд. экон. наук., доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье дано определение бережливого производства, рассматриваются основные принципы управления бережливым производством на предприятиях. Научные и практические выводы опираются на результаты авторских исследований известных методов бережливого производства. В представленных моделях дается комплексное использование Lean-инструментов, которое позволяет без значительных инвестиций, а только при внутренних резервах предприятия добиться значительного роста производительности труда.

Ключевые слова: бережливое производство, принципы управления бережливым производством, Lean-инструменты, модели и методы бережливого производства.

Бережливое производство (от англ. *lean production, lean manufacturing* – «стройное или тощее *производство*») – эта такая концепция управления, которая основывается на непрерывном стремлении к устранению всех видов потерь на предприятии. Бережливое производство (БП)на современном предприятии должно вовлекать в процесс оптимизации и рационализации производства (бизнеса) каждого сотрудника и максимально ориентироваться на потребителя (заказчика, клиента).

Мировая практика показывает, что японские подходы к управлению, бережливое производство не исключение, нужно рассматривать и как философию, и как механизм, и как систему, и как метод. Принципы концепции бережливого производства в литературе встречаются в разных интерпретациях, но сводятся к одному, предполагая длительную работу по сокращению потерь и совершенствованию качества продукции. В связи с этим, необходим инструментарий для достижения поставленных целей. Внедрение принципов бережливого производства осуществляется на основе разработанных методов и способов.

Система принципов не сложна для понимания, но их реализация требует от предприятия больших усилий и профессионализма.

Основные принципы системы управления БП следующие:

1 принцип – определение ценности товара или услуги с точки зрения конечного потребителя. На предприятии имеет место быть

выполнение ненужных потребителю действий, но если на предприятии знают, что необходимо этому потребителю, то легко можно определить процессы, ориентированные на потребительскую ценность;

2 принцип – выработка необходимых действий в цепочке производства товаров и оказания услуг, при устранении потерь. Для оптимизации работы и выявления потерь необходимо детально описать все действия от момента получения заказа, до поставки продукции потребителю. Для определения потенциальных возможностей для улучшения процессов, необходимо оптимизировать работу и вовремя выявлять недостатки и потери. Поэтому нужно описать все действия от момента получения заказа, до поставки товаров потребителю или оказания услуг клиенту;

3 принцип – перестроение работ для рационального потока действий в цепочке производства. Чтобы между рабочими операциями не было ожиданий, простоев, потерь, необходимо правильно выстроить действия в процессах. Скорее всего, потребуется перепроектирование процессов и применения новых технологий, но все процессы должны состоять из действий, добавляющих ценность продукту;

4 принцип – удовлетворение потребностей конечного потребителя. Предприятие должно выпускать только ту продукцию (услуги), и в таком объеме, которое необходимо конечному потребителю (клиенту);

5 принцип – стремление к совершенству за счет постоянной оптимизации и рационализации действий. Внедрение концепции бережливого производства не может быть разовым мероприятием, так как, реализовав эту систему, постоянно необходимо ее совершенствовать за счет поиска и устранения потерь и недостатков.

Самыми часто встречаемыми инструментами Lean-системы для повышения эффективности деятельности предприятия является большое разнообразие методов и способов.

Система 5S – управленческая методика, которая предназначена для эффективной организации рабочего процесса. «Такие на первый взгляд простые, и как покажется малозначительные процедуры организации рабочего пространства, могут повлиять на эффективность труда, исключая при этом потери вещей и времени, снижая вероятность возникновения чрезвычайных ситуаций и в целом создавая

благоприятный микроклимат на работе» [6]. Этот инструмент движением 5S, происходит от пяти японских слов, которые начинаются с буквы «S» или на русском «С» (рис. 1.).

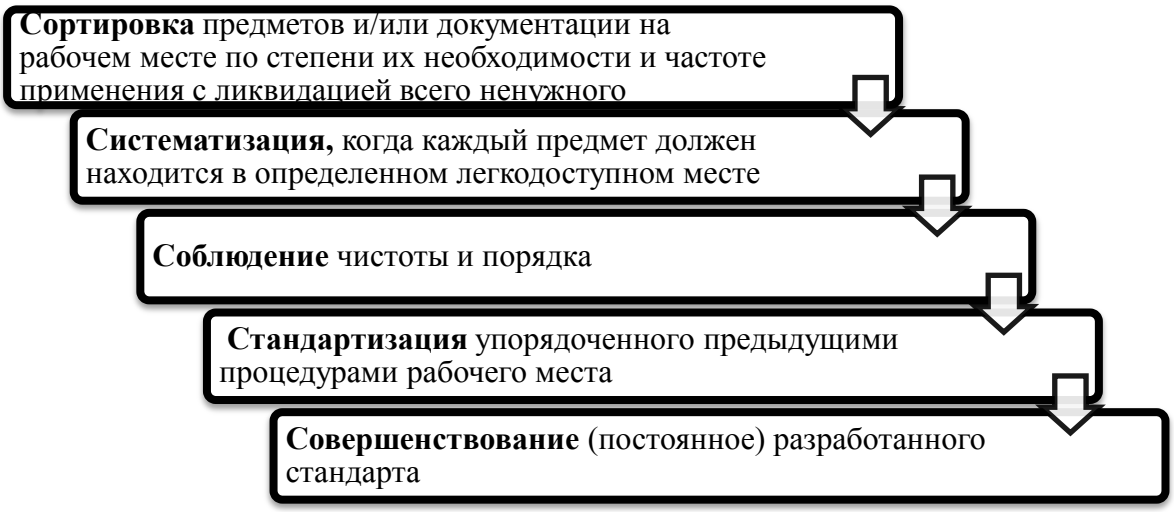

Рис. 1. Система пять S

Рассмотрим их более подробнее:

1. «Сэири «сортировка» (упорядочи, отделив нужное от ненужного) – чёткое разделение вещей на нужные и ненужные и избавление от последних: незавершенное производство (ненужные детали); неиспользуемое оборудование, транспортная тара и т.д.; забракованные изделия; документы, инструкции, чертежи.

2. Сэитон «соблюдение порядка» (аккуратно расположи, что осталось) – организация хранения необходимых вещей, которая позволяет быстро и просто их найти и использовать. Расположение предметов должно отвечать требованиям безопасности, качества, эффективности работы.

3. Сэисо «содержание в чистоте» (уборка) – соблюдение рабочего места в чистоте и опрятности.

4. Сэикэцу «стандартизация» (поддержание порядка, дисциплина) – необходимое условие для выполнения первых трёх правил. Подразумевает формальное, письменное закрепления правил содержания рабочего места, технологии работы и других процедур.

5. Сицукэ «совершенствование» (формирование привычки) – воспитание привычки точного выполнения установленных правил, процедур и технологических операций» [5].

Существую и такие методы управления БП, как:

1. *«Стандартизированная работа* – определенный и визуальный алгоритм выполнения какого-то вида деятельности, который включает в себя последовательности действий при выполнении этих операций, стандарты продолжительности цикла операций, количества находящихся в работе материалов и предметов (предел запасов).

2. *Методология «Прорыв к потоку»* выражается в повышении эффективности производственного потока, при помощи формирования фиксированных производственных циклов. В каждом из выделенных циклов внедряются такие же принципы стандартизированной работы» [6].

Концепция TPM (англ. Total Productive Maintenance) – это система всеобщего обслуживания оборудования. «TPM – это один из инструментов бережливого производства, применение которого позволяет снизить потери, связанные с простоями оборудования из-за поломок и избыточного обслуживания. Основная идея TPM – вовлечение в процесс обслуживания оборудования всего персонала предприятия, а не только соответствующих служб. Успех внедрения TPM, как и любого другого инструмента бережливого производства связан с тем, насколько идеи методики донесены до сознания персонала и позитивно восприняты им» [3].

Данный метод подразумевает под собой совмещение эксплуатации оборудования с постоянным техническим уходом за ним.

Как правило, на основе TPM может быть плановая и плавная трансформация существующей системы обслуживания, которая стремиться более совершенной. В этом и есть особенность метода и этой целью путь внедрения TPM можно представить в виде этапов, имеющие ощутимый эффект действий (рис. 2).

Быстрая переналадка (SMED – Single Minute Exchange of Die) – технология проведения быстрой переналадки оборудования. Эта идея была предложена Сигео Синго японским исследователем, которая произвела революцию в подходах к переналадке в производстве. «В процессе переналадки оборудования можно различить две группы операций – внешние, которые можно проводить без остановки оборудования, например, подготовка инструментов и материалов, и внутренние, для проведения которых необходим перерыв в работе оборудования. Суть системы заключается в переводе максимального количества внутренних операций в группу внешних, что становится

возможным, благодаря внедрению ряда технологических и организационных усовершенствований» [4].

Рис. 2. Процесс внедрения метода TPM

«В результате внедрения системы SMED смена любого инструмента и переналадка могут быть произведены всего за несколько минут или даже секунд, «в одно касание» (концепция «OTED» – «One Touch Exchange of Dies»)» [3].

На основании исследований выявилось, что время на внедрение и реализацию различных операций в процессе переналадки распределяют таким образом (рис. 3).

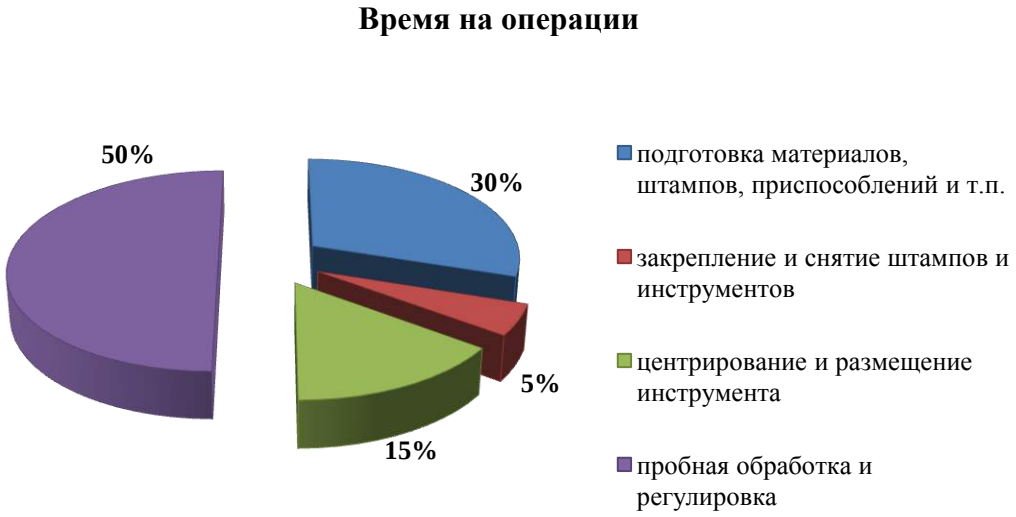

Рис. 3. Время на различные операции

«В результате были сформулированы следующие принципы, позволяющие сокращать время переналадки в десятки и даже сотни раз:

– разделение внутренних и внешних операций наладки;
– преобразование внутренних действий во внешние;
– применение функциональных зажимов или полное устранение крепежа;
– использование дополнительных приспособлений» [3].

Метод Кайдзен – это производное от двух иероглифов – «изменения» и «хорошо» – обычно переводится как «изменения к лучшему» или «непрерывное улучшение».

С точки зреня прикладной науки метод Кайдзен – это «философия и управленческие механизмы, стимулирующие сотрудников предлагать улучшения и реализовывать их в оперативном режиме» [7].

«Впервые философия кайдзен была применена в ряде японских компаний (включая Toyota) в период восстановления после Второй мировой войны, и с тех по распространилась по всему миру. Термин «кайдзен» стал широко известен благодаря одноимённой книге Масааки Имаи (1986, Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success)» [5].

Кайдзен может охватывать следующие сферы деятельности:

– обеспечение необходимого качества (в соответствии с постоянно обновляемыми стандартами);

– выполнение производственных заданий минимальными усилиями;

– соблюдение дисциплины выпуска по количеству, ритмичности и качеству;

– снижение затрат;

– разработка новой продукции, инновационных проектов с учетом существующего опыта, проблем и недостатков;

– безопасность на рабочем месте;

– выявление резервов повышения производительности;

– управление поставщиками/контрагентами [5].

Однако кайдзен не означает лишь «делать лучше». «Он также подразумевает достижение таких конкретных целей, как устранение потерь (времени, денег, материалов, усилий), повышение качества (товаров, услуг, взаимоотношений, личного поведения, развития сотрудников), снижение издержек на разработку, производство, содержание запасов, распространение и, в конечном итоге, – повышение степени удовлетворенности потребителей» [5].

Метод вытягивающего производства – это подход к организации производственного потока, связанный с перепроизводством или ожиданием завершения предыдущего этапа работ, для исключения потери.

«Вытягивающее производство (англ. pull production) – схема организации производства, при которой объёмы продукции на каждом производственном этапе определяются исключительно потребностями последующих этапов (в конечном итоге – потребностями заказчика).

Идеал – это «поток в одно изделие» («single piece flow»), то есть поставщик, который находится выше по потоку, ничего не производящий до тех пор, пока потребитель, находящийся ниже, ему об этом не скажет. Таким образом, каждая последующая операция из предыдущей «вытягивает» продукцию. Такой метод организации работы тесно напрямую связан со синхронизацией потоков и балансировкой линий.

Итак, «каждая технологическая операция как бы «вытягивает» необходимое количество продукции из предыдущей и передает следующей. В результате этого в процессе производства не возникает ни излишков продукции, ни её дефицита» [7].

Система Канбан – это метод, который обеспечивает предприятие непрерывным материальным потоком при отсутствии производственных запасов, где они подаются небольшими партиями, в нужные точки производственного процесса, минуя склад. После этого готовая продукция сразу отгружается покупателям.

«Сущность метода «Canban» заключается в снабжении производственных подразделений предприятия материальными ресурсами только в том объеме и к такому времени, которые нужны для выполнения заказа. На последнюю стадию процесса производства делается заказ на готовую продукцию и подается туда, где ведется расчет требуемого количества продукции из незавершенного производства. Далее идет предпоследняя стадия, где аналогично, идет запрос на предыдущий этап производства на определенный объем полуфабрикатов. Размеры производства на данном участке, как правило, определяются потребностями следующего производственного участка» [7].

Средством передачи информации методом Канбан являются специальные карточки («canban» – в переводе с японского языка, – карточка). Эти карточки бывают:

– карточки отбора, в которых прописано количество материальных ресурсов (компонентов, полуфабрикатов, деталей), взятых на предшествующем участке сборки (обработки);

– карточки производственного заказа, в которых дается количество деталей, предварительно изготовленных на предшествующем этапе производства.

«Данные карточки могут обращаться и внутри предприятия, которое использует метод «Canban», и между филиалами этого предприятия, а также между сотрудничающими компаниями» [7].

Важные элементы системы «Canban:

– процесс регулирования профессиональной ротации персонала и его мотивации;

– коммуникации, включающие не только карточки, но и производственные, снабженческие, транспортные и технологические карты;

– система менеджмента качества и выборочный контроль качества продукции;

– процесс выравнивания производства.

Основные преимущества метода «Canban» представлены на рисунке 4.

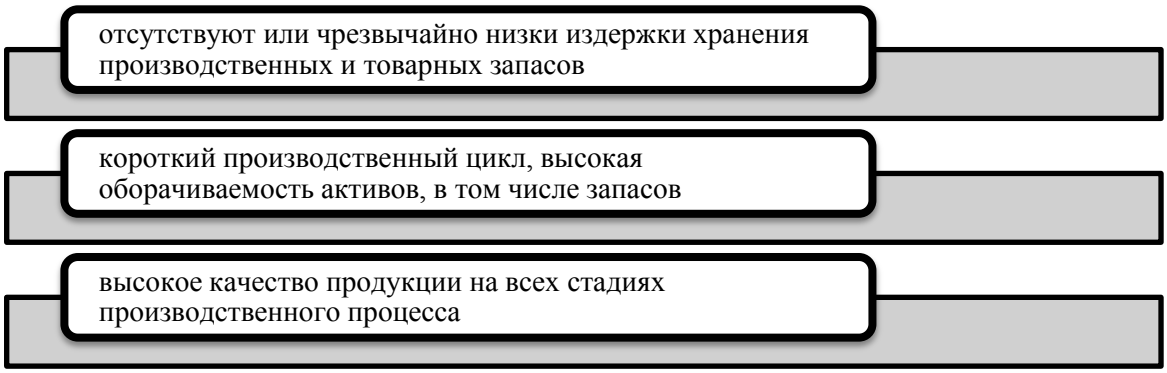

Рис. 4. Преимущества системы Канбан

Исследования мирового опыта внедрения метода «Canban» показал, что эта система уменьшает производственные запасы на 40 %, товарные запасы – на 10 % при повышении качества готовой продукции и при высоком ускорении оборачиваемости оборотных средств.

Как считает Н. Алексашина: «Система подачи и рассмотрения предложений предоставляет всему персоналу понятный механизм реализации предложений по совершенствованию и предусматривает меры по стимулированию сотрудников к подаче таких предложений» [1].

Помимо производственных предприятий, Lean-инструменты можно применить и на предприятиях сферы услуг. Ведь вполне естественно, что на любом предприятии сферы услуг, также возникает необходимость в эффективной и рациональной организации труда персонала, к которой относится следующее [2]:

– определение численности;

– разработка системы подбора, найма и расстановки кадров;

– обеспечение занятости персонала, с учетом интересов сферы деятельности и самого работника;

– система трудовой мотивации;

– учет индивидуальных проблем работников;

– улучшение их бытовых условий и отдыха [2].

Комплексное применение Lean-инструментов дает возможность без значительных финансовых вложений, а в основном при внутренних резервах предприятия добиться достаточно высокого роста производительности труда. Как правило, Lean-концепция является таким подходом организации производства, который позволяет внедрять инновационные технологии, повышающие эффективность производства и производительность труда. Так же управленческие концепции бережливого производства помогают создавать условия для формирования эффективной организационной культуры при повсеместном кадровом участии персонала в процессе непрерывного улучшения деятельности предприятия.

Список литературы

1. Алексашина Н. Зарубежный опыт организации управленческого учета и его применение в России [Электронный ресурс]: sait-nauki.ru (дата обращения 03.2011)

2. Беликова Н.В., Лукашеня Р.В. Современные проблемы организации труда и удовлетворенности персонала в сфере услуг. // Современные социально-экономические проблемы развития регионов, преодоление бедности и обеспечение занятости населения: сборник трудов Международной научно-практической конференции 10 апреля 2017 г. – Новосибирск: СибУПК, 2017. – 316 с.

3. Бережливое производство. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: http://center-yf.ru/data/Menedzheru/berezhlivoe-proizvodstvo.php (дата обращения: 04.03.17).

4. Ермакова Е.А. Внедрение принципов бережливого производства в R&D процессы // Креативная экономика. – 2012. – № 10 (71). – С. 19-24.

5. Методические материалы для площадки «Карьера» Международного молодежного лагеря «Байкал 2020» «Основы бережливого производства». [Электронный ресурс]: http://www.bitobe.ru/tpl/docs/ pdf/bp%20method.pdf (дата обращения: 08.03.17).

6. Степченко Татьяна Сергеевна. Lean-технологии в управлении предприятием //Современные технологии управления. – №7 (55). 2015. [Электронный ресурс]: http://sovman.ru/article/5508/ (дата обращения: 04.03.17).

7. Lean система (Бережливое производство). [Электронный ресурс]: https://www.src-master.ru/article25952.html (дата обращения: 10.03.17).

УДК 005

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА

Э.Т. Белова, *студент*
Научный руководитель: ***Л.А. Семина,*** *д-р. экон. наук, профессор*
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

В статье рассмотрена история развития теории и практики менеджмента как науки.
Ключевые слова: менеджмент, управление, история развития менеджмента, научная школа менеджмента.

Начало становления и развития менеджмента уходит в далекое прошлое и продолжается до наших дней. Сама история развития менеджмента запутана, но для жизнедеятельности человека неоспоримо важна в современном мире.

Менеджмент — это средства, методы и виды управления людьми и производством для достижения поставленных целей. Иными словами, всё, что связано с координированием и руководством. Главная роль в процессе отводится человеку, именно он, а не машина или компьютер, производят управление.

Менеджмент также — академическая дисциплина, социальная наука, предметом которой является изучение социальной организации [4].

С точки зрения науки менеджмент решает такие задачи, как:

- объяснение природы управленческого труда;
- установление причинно-следственных связей в работе;
- выявление факторов и условий, необходимых для совместного труда;
- разработка эффективных методов управления и стратегии;
- прогнозирование возможных дальнейших событий.

Большое количество ученых и экономистов восстанавливали историю менеджмента период за периодом. Только обращаясь к истории, можно понять специфику, функцию и значимость науки как менеджмент. В своих работах ученые выявили основные факторы, которые впоследствии оказали значимое влияние на эволюцию менеджмента от простых идей к науке:

1) первым делом для человека являлась общественное хозяйство, а в дальнейшем стало развиваться промышленное производство;

2) для развития менеджмента способствовали такие люди, как теоретики и новаторы, которые собирали полученный опыт, а за тем обобщали его;

3)на основе двух вышеприведенных факторов начала развиваться логика менеджмента, раскрывалась суть и основы формирования как науки.

Если обратиться к истории, то можно заметить прямое сходство с менеджментом и в IX века до нашей эры. Для удобства, менеджмент можно разбить на три временные шкалы:

1. Древний период.
2. Индустриальный период.
3. Период систематизации.
4. Информационный период.

Было замечено, что пользуясь определенным правилом разделения труда и поставленными целями для человека, то любая деятельность давала хорошие результаты в любом направлении. Со временем устоявшиеся принципы не изменились, а лишь с каждым скачком развития цивилизации стали дополнять и применять новые подходы к подчиненным.

Основные этапы развития менеджмента:

Древний период. Самый длинный период проходил от IX века до нашей эры и заканчивается в XVIII веке. Применялись наиболее простые формы управления в первобытном обществе. Хозяйственная деятельность создавалась всеми членами рода, а не определенными людьми.

Переход от собирательства и охоты к производству положил начало зарождению менеджмента.

Первая управленческая система была сформирована в Древнем Египте. Различные древнегреческие мыслители, каждые по-своему, понимали значение слова управлять:

Платон считал, что управление – главный элемент жизнеобеспечения общества.

Сократ утверждал, что самым важным для достижения поставленных целей является нужный человек на правильном месте, выполняющий поставленные задачи.

Аристотель доказывал необходимость наличия управляющего над рабами, чтобы владельцы могли посвятить себя другим делам.

В Древнем Риме в обязательном порядке велся контроль над выполненными работами, сравнивали результаты и выясняли причины невыполнения плана.

Индустриальный период длился с 1776 г. по 1890 г. На этом этапе зародилась чёткая система менеджмента. Наибольшая заслуга принадлежит А.Смиту. Он развивал представление о государственном управлении, а также провел анализ различных форм разделения труда. В 1833 г. Английский математик Ч. Беббидж внес колоссальный переворот в теорию и практику менеджмента. Его огромный вклад заключался в том, что создал вычислительную технику, сконструировал и построил «аналитическую машину» и машину для табулирования. А так же, работал над созданием разностной машина. Ручной труд был заменен на машинный.

В период систематизации (1856-1960гг.) сформировались новые школы и направления. В 19в произошел промышленный переворот и благодаря этому зародился тот менеджмент, который дошел до наших дней. Активно развивались фабрики, хозяйственные институты и промышленные организации. Требовались люди, которые могли организовать рабочий труд. Впервые появилась такая должность как менеджер. Они являются прямыми представителями владельца на рабочих местах.

Информационный период, с 1960 до сегодняшнего дня. Этот период охарактеризован количественной школой. Наступила эра машин. Многие процессы стали решаться машинным способом. Происходи повсеместное внедрение вычислительных машин и применение математики в теории управления.

Основные современные взгляды на менеджмент сформировались в 1970-1980-е года.

Основные признаки:

1) предприятие открыто взаимодействует с внешней и внутренней средой;

2) рынок направлен на качество продукции и услуг, а также на удовлетворение потребителей;

3) признание важности быстроты и адекватности реакции;

4) ценятся люди обладающие знаниями и навыками;

5) система управления направлена на повышение организации и нововведению, на стиль руководства и мотивацию работников к труду [4].

В послевоенный период в мировой экономике производство всё больше ориентируется на специализированные запросы потребителей, чем послужило росту малых и средних предприятий. Привело это к развитию бизнеса. Потребовались в управлении такие расчеты, как гибкость, динамичность и адаптивность к требованиям внешней среды.

Исторически подтверждено, что периодизация менеджмента напрямую зависит от внешних условий, а прежде всего от этапов развития общества.

Менеджмент характеризуется непрерывностью и ориентацией неправленых на стратегию, задачу и цели организации. Меняется конкретная задача и сразу меняется организация, значит, происходит замена метода управления. Менеджмент постоянно преобразуется и обновляется. В этом контексте необходимо рассматривать эволюцию теории и практики менеджмента, его перспективы и развитие.

В настоящее время для принятия любого управленческого решения требуется огромное количество информации.

Сегодня история развития современного менеджмента как науки постоянно пополняется новыми трудами и направлениями, это связанно с быстрым развитием человечества во всех отраслях.

Подходы становления управленческой системы как научной дисциплины можно охарактеризовать временной шкалой, описанием школ и их создателями (табл. 1).

Таблица 1

Основной вклад научных школ в теории и практике

Виды направления	Представители
1	*2*
Школы научного управления (1885-1920гг.)	
1)Использования анализа для определения лучших способов решения зада. 2)отбор работников, лучше всего подходящих для выполнения задач, обеспечения их обучения. 3)Обеспечение работников ресурсами, требуемыми для эффективного использования их задач. 4)Систематическое и правильное использование математического стимулирования для повышения деятельности труда. 5)Отделение плановой и организационной работы от производственной.	Ф.Тейлор Г.Гилберт Л.Гилберд Г.Гант Г.Эмерсон

Окончание табл. 1

1	*2*
Классическая(административная) школа управления (1920-1950 гг.)	
1)Развития принципов управления. 2)Описание функций управления. 3)Систематизированный подход к управлению всей организацией.	А.Файоль А.Богданов А.Гастев
Школа человеческих отношений и школа поведенческих наук(1930-1950гг.)	
1)Применения приемов управления межличностных отношениям для повышения степени удовлетворенности работников и роста производительности их труда. 2)Применение наук о человеческом поведении к управлению и формированию организации таким образом, чтобы каждый работник мог быть полностью использован в соответствие с его потенциалом.	М.Фоллет Д.Мак-Грегор А.Маслоу Ф.Герцберг Д.Мутон
Количественный метод(1950- по настоящие время)	
1)Углубленное применение сложных управленческих проблем благодаря разработки и применению моделей «в том числе экономико-математических». 2)Развитие количественных методов, помогающих руководителям принимать решения в сложных ситуациях.	Л.Берталанфи С.Оптнер Л.Конторович Н.Винер В.Немчинов

В настоящее время менеджмент является одной из основополагающих дисциплин. Процессы стратегического планирования включает в себя рад важных операций. В стратегическое планирование включают такие вопросы как планирование издержек, планирование производства, планирование сбыта и финансовое планирование. Менеджмент как наука, позволяет предпринимателю планировать фирму в среднем и в долгом периоде, чтобы обеспечить себя максимальной прибылью с минимальными затратами условиях изменчивости состояния рынка. Конечно, это связанно с огромными финансовыми рисками особенно в современном мире, но правильно проведенное стратегическое планирование позволит свести риски к минимальным потерям, а в другом во много приумножить прибыль.

В современном мире в эпоху глобальной модернизацией и технологий, современный человек не может не затрагивать менеджмент. Наука движется, с каждым денем все сильнее и осмысленнее, разрабатываются технологии, гонка за место «под солнцем». Человек в наш век уже не может обойтись без управленческих процессов.

Список литературы

1. Андерсон Менеджмент, ориентированный на потребителя / Андерсон, Керр Кристин; , Кэрол. - М.: ФАИР-Пресс,2017. – 288 с.

2. В.В. Глухов Менеджмент / В.В. Глухов. - М.: СПб: Питер; Издание 3-е, 2017. - 608 с.

3.Мастерство менеджмента. - М.: Росмэн,2017. - 864 с.

4. Менеджмент [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki. (дата обращения 12.11.2017).

5. Мескон Основы Менеджмента / Мескон и др. - М.: Дело,2014. - 704 с.

УДК 338.24

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

***А.Б. Бердибеков**, докторант*

*Научный руководитель: **А.А. Кайгородцев**, д-р экон. наук, профессор*

Казахстанско-Американский свободный университет,

г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье рассматривается оценка социального развития регионов с целью принятия управленческих решений по обеспечению стабильного экономического роста регионов Казахстана с позиции активизации человеческого фактора и социально-экономического развития государства. Для оценки был взят обобщающий интегральный показатель социального развитья. Для анализа регионов были взяты статистические данные с 2014г по 2016г по всем областям Республики Казахстан. По результатам анализа был сделан упор на Восточно-Казахстанскую область.

Ключевые слова: Доходы и благосостояние населения, трудовые ресурсы, естественное движение и миграция населения, индикаторы, обобщающий интегральный показатель.

Одна из функций эффективного управления развитием региона – оценка уровня социально-экономического развития территории, основанная на системе индикаторов. Иными словами, индикативное планирование является составной частью регионального развития[1].

Оценивать состояние регионов и их районов с целью управления их развитием, предлагается с помощью обобщающего интегрального показателя социального развития [2]. Обобщающий интегральный показатель социального развития включает в себя следующие элементы:

– доходы и благосостояние населения;

– трудовые ресурсы;

– естественное движение и миграция населения.

Каждый элемент обобщающего интегрального показателя имеет свои индикаторы оценки.

Уровень доходов и благосостояния населения оценивается с помощью индикаторов:

– среднемесячные денежные доходы на душу населения, тенге;

– среднемесячные расходы на душу населения, тенге;

– среднемесячная номинальная заработная плата, тенге;

– покупательная способность среднемесячных денежных доходов населения, тенге.

В качестве базовых показателей комплексной оценки трудовых ресурсов в территориальном аспекте нами предложены следующие индикаторы:

– уровень экономической активности населения;

– уровень занятости населения;

– уровень безработицы (дестимулянт).

Естественное движение и миграция населения оценивается с помощью индикаторов:

– коэффициент миграционного прироста;

– коэффициент естественного прироста населения;

– коэффициент младенческой смертности (дестимулянт).

Следует отметить, что индикаторы представленные выше имеют разную размерность и единицы измерения. Поэтому для расчета обобщающего интегрального показателя социального развития мы используем стандартизированные оценки индексов по каждому индикатору. При этом расчет индексов индикаторов нашей методики отличается от существующей методики расчетов индексов цепным и бизнесным методами.

В основу расчета индекса индикатора (i_i) в качестве базы сравнения в исследовании предложено использование максимального значения индикатора, в этом случае формула будет иметь вид:

$$i_i = S_i / S_{max}, \qquad (1)$$

где S_i – фактическое значение i-индикатора;

S_{max} – максимальное значение индикатора в анализируемом ряду.

Ряд – это численное значение индикаторов (показателей) различных территории для одного и того же периода времени.

Рассчитанные индексы по каждому индикатору суммируются и служат основанием для расчета интегрального показателя по каждому элементу.

Таким образом, формула интегрального индекса элемента социального развития (I_j) будет иметь вид:

$$I_j = \sum_{i=1}^{n} i_i \quad , \qquad (2)$$

где I_j изменяется от 1 до 3:

I_1 - доходы и благосостояние населения;

I_2 - трудовые ресурсы;

I_3 - естественное движение и миграция населения.

Такое пошаговое решение позволяет выявить индикаторы положительно и отрицательно влияющие как на интегральный показатель каждого элемента, так на обобщающий интегральный показатель социального развития в целом.

Полученные интегральные индексы по элементам являются основанием расчета обобщающего интегрального показателя социального развития ($I_{соц.развития}$) региона (района), формула которого имеет следующий вид:

$$I_{соц.развития} = \sum_{j=1}^{3} I \, , \qquad (3)$$

Рассчитанные показатели социального развития по регионам (районам) ранжируются в порядке убывания, затем им присваиваются ранги (места) исходя из условий, что максимальному значению $I_{соц.развития}$ присваивается 1 ранг (место), следующему значению $I_{соц.развития}$ – 2 ранг (место) и т.д.

Ранжирование обобщающего интегрального показателя социального развития выполняется для дифференцирования потенциальных возможностей региона при построении модели регионального развития с позиции приоритетных территорий.

В исследовании в качестве приоритетной территории принимается регион (район) имеющий низкий показатель социального развития, и, следовательно, самый высокий ранг.

Такой подход обоснован необходимостью выбора из анализируемых территорий тех областей или районов, для которых в первую очередь необходимо принятие мер по изменению сложившейся негативной ситуации социального развития.

Анализ социального развития регионов Республики Казахстан (РК) по интегральному показателю «Доходы и благосостояние населения» показал следующее ранжирование областей, представленное на рисунке 1.

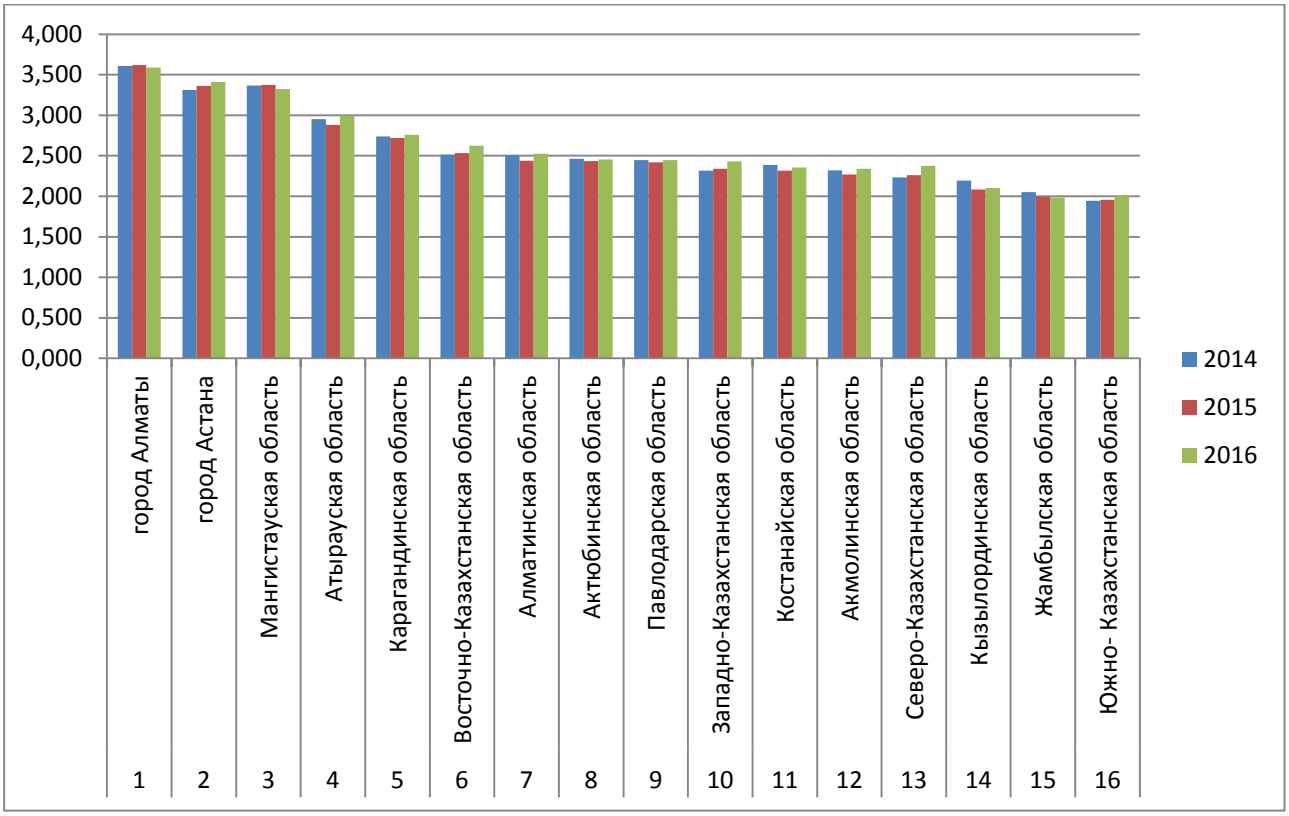

Рис. 1. Динамика интегрального индекса «Доходы и благосостояние населения» регионов РК за 2014–2016 годы

Анализ динамики доходов и благосостояния населения регионов РК показал, что присвоенные ранги за анализируемый период практически не изменяются. Лидирует по уровню доходов и благосостоянию город Алматы, на второй позиции город Астана и третье место занимает Мангистауская область. Более менее устойчивую динамику показателя по позициям ранжирования сохраняют следующие области: Павлодарская область – 9, Актюбинская область – 8.

Рост доходов и благосостояния населения в динамике наблюдается в Мангистауской, Кызылординской, Жамбылской областях.

Снижение доходов и благосостояния населения, за рассматриваемый период, произошло в Атырауской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской областях.

Результаты расчета и ранжирования интегрального индекса «Трудовые ресурсы» представлены на рисунке 2.

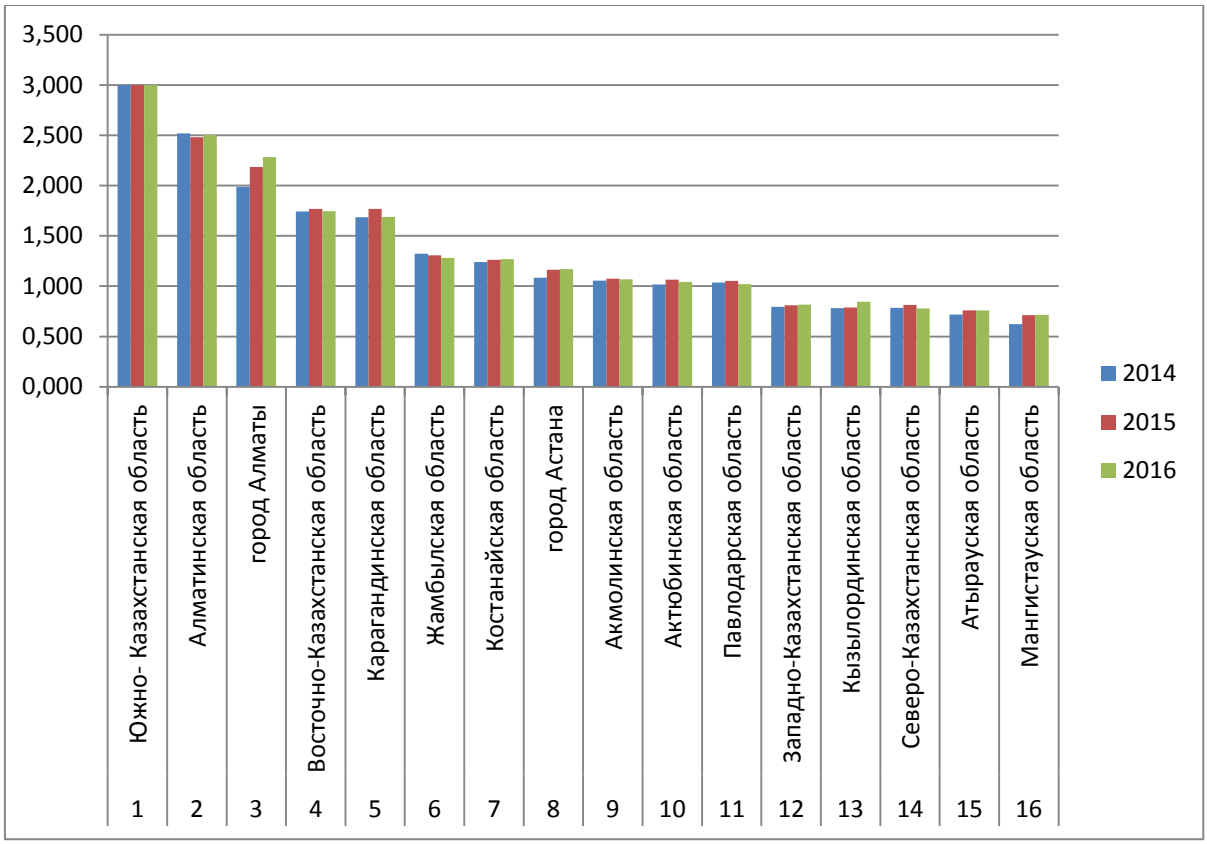

Рис. 2. Динамика интегрального индекса «Трудовые ресурсы» регионов РК за 2014–2016 годы

Интегральный индекс «Трудовые ресурсы» имеет максимальное значение в Южно-Казахстанской области, которое сохраняет единую позицию за анализируемый период времени. На втором месте Алматинская область и третью позицию занимает город Алматы. На последнем, 16 месте расположилась Мангистауская область.

В динамике видно, что устойчивое положения по рынку труду занимает Южно-Казахстанская область, в остальных областях ситуация более менее стабильная, кроме города Алматы.

Динамика интегрального индекса «Естественное движение и миграция населения» по регионам РК за 2014–2016 годы представлена на рисунке 3.

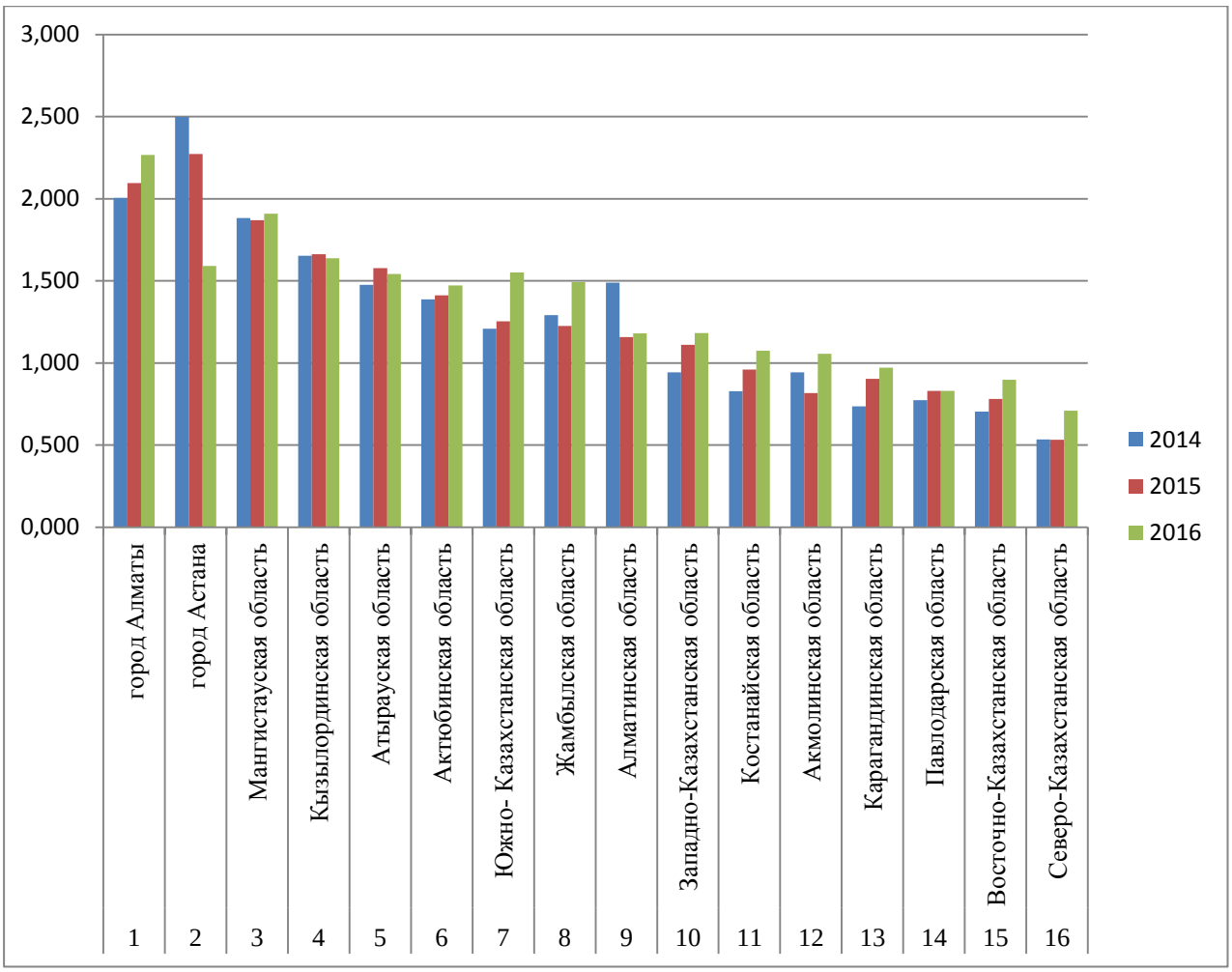

Рис. 3. Динамика интегрального индекса «Естественное движение и миграции населения» регионов РК за 2014–2016 годы

Анализ естественного движения и миграции населения показал, что наиболее благополучными регионами являются г. Алматы, г. Астана и Мангистауская область, которые занимают соответственно 1, 2 и 3 места. Положительная динамика интегрального индекса видно у города Астаны и Алматинской области.

В Южно-Казахстанской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Костанайской, Акмолинской, Карагандинской, Восточно-Казахстанской, Северо-Казахстанской областях и городе Алмата ситуация по трудовым ресурсам с каждым годом ухудшается. Причиной этому служит отрицательный индекс миграционного прироста и низкое либо отрицательное значение индекса естественного прироста.

В таблице 1 представлены обобщающие интегральные индексы социального развития ($I_{соц.развития}$) регионов РК.

Таблица 1

Динамика обобщающих интегральных показателей социального развития регионов РК

Ранг (место)	Регионы РК	Обобщающие интегральные показатели социального развития регионов РК			
		2014	2015	2016	$I_{соц.развития}$
1	город Алматы	7,600	7,899	8,136	23,634
2	город Астана	6,893	6,796	6,169	19,858
3	Южно- Казахстанская область	6,152	6,211	6,563	18,926
4	Алматинская область	6,516	6,073	6,207	18,796
5	Мангистауская область	5,871	5,957	5,948	17,777
6	Карагандинская область	5,156	5,387	5,415	15,959
7	Атырауская область	5,144	5,218	5,297	15,659
8	Восточно-Казахстанская область	4,957	5,079	5,270	15,306
9	Актюбинская область	4,867	4,911	4,966	14,744
10	Жамбылская область	4,666	4,526	4,757	13,949
11	Кызылординская область	4,628	4,535	4,583	13,746
12	Костанайская область	4,455	4,537	4,699	13,691
13	Акмолинская область	4,318	4,158	4,463	12,940
14	Павлодарская область	4,255	4,302	4,296	12,853
15	Западно-Казахстанская область	4,052	4,259	4,429	12,740
16	Северо-Казахстанская область	3,553	3,606	3,867	11,025

Итоговые результаты расчета обобщающих интегральных показателей социального развития с учетом его составляющих элементов: доход и благосостояние населения; трудовые ресурсы; естественное движение и миграция населения показали кардинальное изменение положения регионов РК, что показано на рисунке 4.

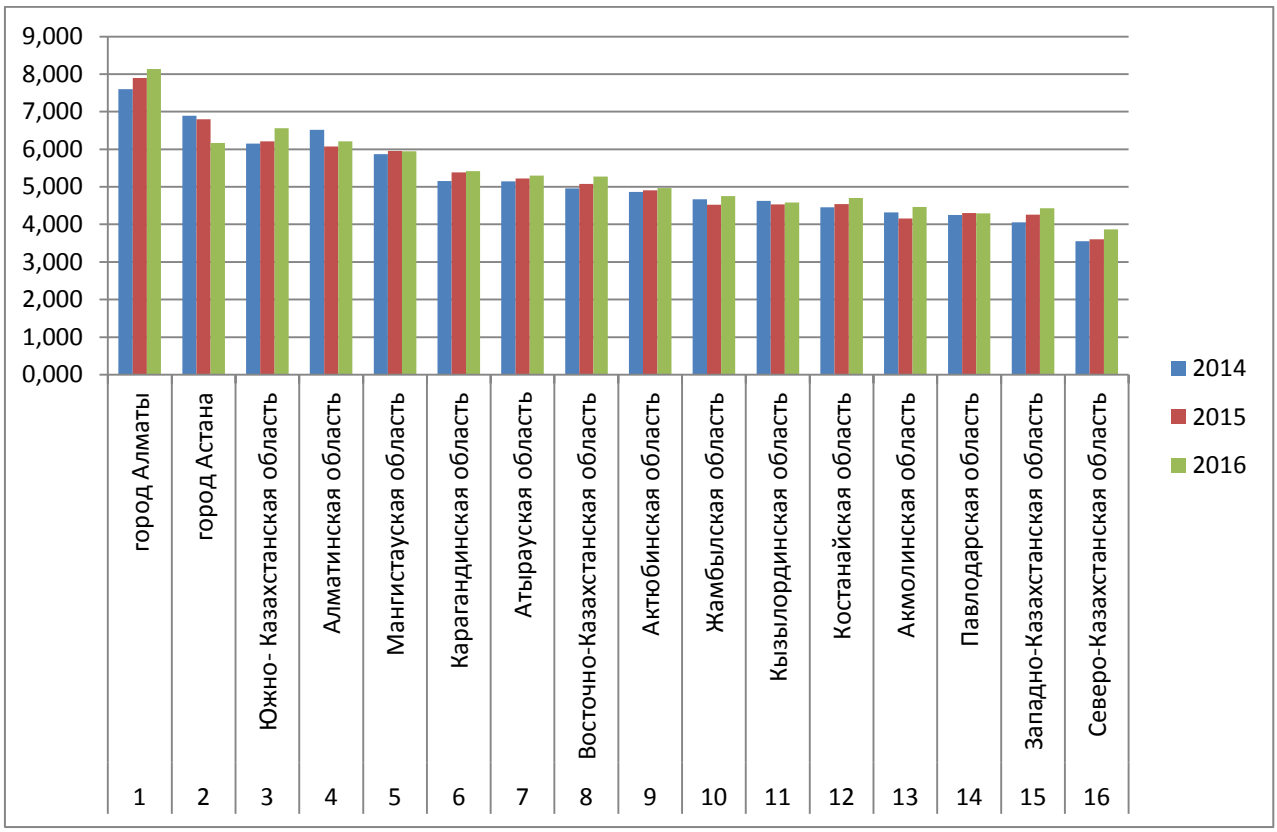

Рис. 4. Социальное развитие регионов РК за 2014–2016 годы

Если по уровню доходов и благосостоянию населения Восточно-Казахстанская область находилась в первой половине ранжированного ряда среди регионов РК (6 позиция – рис. 1), по трудовым ресурсам занимала лидирующую позицию (рис. 2), то по естественному движению и миграции населения (рис. 3) Восточно-Казахстанский регион занимает 15 позицию, что в целом существенно повлияло на обобщающий интегральный показатель социального развития, где ВКО заняла на 9 место (рис. 4).

Если рассматривать в динамике обобщающих интегральных показателей социального развития, то ситуация более менее стабильная, но смущает один фактор, что область по естественному движению и миграции населения занимает предпоследнюю позицию.

Основной причиной таких «скачков» является миграция населения, которая обуславливает уменьшение численности населения" и остается на протяжении ряда лет доминирующим фактором в его сокращении.

Причиной этому служит отрицательные индексы миграционного и естественного прироста, которое может привести в дальнейшем уменьшению трудового потенциала региона.

Результаты анализа динамики обобщающего интегрального показателя социального развития служат информационной базой разработки управленческих решений по обеспечению стабильного экономического роста регионов Казахстана с позиции активизации человеческого фактора и социально-экономического развития государства.

В частности, индикатор миграционного и естественного прироста отодвинула нашу область на середину ранжировании областей Казахстана по критерию социального развития, и, следовательно, этот индикатор должен стать предметом пристального внимания при разработке программ действий данного исследования.

Список литературы

1. Невейкина Н.В., Индикаторы социально-экономического развития региона // Региональная экономика: теория и практика – 2013. – С. 16-27.

2. Игнатьева О.В., Оптимальная модель устойчивого развития региона (на материалах ВКО) // Международно-практическая конференция «Межкультурный диалог в условиях приграничного сотрудничества: опыт ассамблеи народа Казахстана и перспективы развития - 2009. - С. 245-252.

3. Министерство национальной экономики Республики Казахстан комитет по статистике [Электронный ресурс]: https://stat.gov.kz (дата обращения 14.10.2017)

УДК 336

ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Е.Р. Борисова, *д-р. филос. наук, канд. экон. наук, профессор,*
Чебоксарский кооперативный институт филиал
Российского университета кооперации, г. Чебоксары, Россия

В статье исследованы вопросы необходимости методологического обоснования системы управления финансовыми рисками экономического субъекта как сущностного элемента рыночной инфраструктуры. Обосновано, что оптимизация бизнес-процессов в рамках финансового менеджмента возможна с помощью методологического обоснования. На теоретическом уровне обозначены проблемы управления финансовыми рисками. Представленные научные результаты способствуют решению важной научно-практической проблемы –

совершенствование управление финансовыми рисками, что, в конечном счете, способствует повышению конкурентоспособности и эффективности экономического субъекта.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, управление финансовыми рисками, методология, концепция, механизм системы управления, минимизация финансовых рисков.

Происходящие в мировой экономике и в экономике Российской Федерации изменения требуют постоянного совершенствования подходов и методов финансового менеджмента. Теоретики и практики исследуют вопросы комплексного подхода, сочетающего в себе существующие и вновь предлагаемые методы и инструменты финансового менеджмента. В результате происходит усложнение содержания и возможностей их применения в различных отраслях экономики. В экономической науке нет однозначного толкования роли финансового менеджмента в современной системе управления экономического субъекта.

При исследовании вопросов методологического обоснования управления финансовыми рисками выявлены следующие проблемы:

– недостаточная проработанность вопросов исследования рисков с точки зрения сущности данного явления, в силу многомерности и многоаспектности дефиниции «финансовый риск» [1];

– отсутствие общепризнанной методологии управления рисками экономического субъекта, в том числе управления финансовыми рисками, следствием чего является неоднозначность применения категориального аппарата [2,3,4];

– несоответствие выбранных методик анализа финансовых рисков в практической реализации применительно к выбранному объекту исследования.

Обозначенные противоречия требуют дальнейшего исследования проблем практической апробации новых методик финансового менеджмента применительно к управлению финансовыми рисками.

Вопрос обеспечения оптимального уровня риска экономического субъекта и применения необходимых инструментов управления им приобретает все большее значение в финансовом менеджменте в условиях волатильности современных экономических процессов [5].

Предлагаются различные концептуальные подходы к описанию и систематизации инструментов теории системы управления рисками экономического субъекта. На наш взгляд, большое разнообразие методик в рамках исследуемой проблемы требуют их систематизации с

целью методологического обоснования управления финансовыми рисками.

Характерным отличием многих исследований является нацеленность системы управления финансовыми рисками на снижение вероятности наступления неблагоприятного последствия [1,2]. Оптимизация бизнес-процессов в рамках финансового менеджмента возможна с помощью методологического обоснования системы управления финансовыми рисками. По нашему мнению такая система должна состоять из следующих взаимосвязанных элементов: базовые задачи системы управления финансовыми рисками, принципы ее формирования, механизм и инструменты риск-ориентированного управления, элементы процесса управления финансовыми рисками. Такой подход обеспечивает концептуальную целостность формирования модели управления финансовыми рисками экономического субъекта.

Системный подход в исследовании вопросов сущность управления финансовыми рисками, выявление его целей, задач, принципов позволяет рассматривать с разных сторон, исходя из ракурса, определенного исследователем. Система управления финансовыми рисками помимо входящих в нее элементов состоит из управляющей подсистемы и управляемой подсистемы. В качестве первой выступают определенные субъекты (подразделение экономического субъекта, сотрудник(и)), использующие информационную базу и различные методы, разрабатывают механизм управления финансовыми рисками, нацеленный на снижение или удержание уровня риска. В качестве управляемой переменной выступает расчетный показатель, уровень финансового риска. Для управления данным показателем задачи системы управления финансовыми рисками должны быть определены исходя из условий неопределенности и специфики организации процесса управления, используемых методов управления по оптимизации данного процесса. В целях максимизации стоимости компании управляющая подсистема должна обеспечивать оптимальный уровень между рисками и прибыльностью экономического субъекта.

Механизм управления финансовыми рисками включает в себя:

Во-первых, формирование управляющей подсистемы управления рисками, наделение ее полномочиями. Одной из основополагающих компетенций данной организационной структуры является разработка методик идентификации финансовых рисков, разработка

механизма оптимизации бизнес процессов в условиях неопределенности действия внешних и внутренних факторов.

Во-вторых, разработка основных направлений политики управления финансовыми рисками, включающей формирование стратегии и тактики, их взаимосвязь, описание методики анализа рисков, их идентификации и снижения в рамках поставленных стратегических целей.

В-третьих, создание контрольного механизма соблюдения адекватности применения методов и инструментов управления финансовыми рисками.

В процессе управления финансовыми рисками экономическим субъектом выполняются определенные функции, обеспечивающие замкнутый процесс управления: планирование, предусматривающее установление целей и механизма их достижения, оперативное управление, обеспечивающее реализацию принятых планов, анализ рисков и контроль, определяющий степень достижения запланированных целей. Взаимодействие всего функционала системы управления финансовыми рисками позволяет переходить к новому циклу управления с учетом корректировки поставленных целей на этапе планирования.

Предлагаемый подход описания механизма управления финансовыми рисками должен быть интегрирован в процесс стратегического управления экономического субъекта, включающего методы идентификации всех рисков с точки зрения формализации описания источников их возникновения и характерных особенностей, что позволяет совершенствовать процедуру принятия управленческих решений в рамках принятой политики предприятия по снижению рисков и минимизации потерь.

Выявление специфики финансовых рисков с точки зрения источника и характера неопределенности и угроз позволяет сформулировать принципы и подходы системы принятия управленческих решений с позиций рискованности и неопределенности. Идентификация и оценка финансовых рисков приобретает особую актуальность в современных экономических условиях.

Базовым элементом системы управления финансовыми рисками, как было отмечено ранее, является оценка риска. Анализ риска включает в себя идентификацию источников возникновения рисков, оценку возможных размеров последствий неблагоприятных событий,

выявление удельного значения каждого источника в совокупном риске, что позволяет прогнозировать вероятность или наступления благоприятных последствий в виде получения дополнительного дохода, или величину потенциального ущерба вследствие несвоевременной и неадекватной оценки риска.

Очевидно, что для выявления и анализа финансового риска необходим методологический подход с целью всестороннего изучения среды функционирования риска, оценки внутренних и внешних факторов влияния на него, идентификации показателей оценки рисков, установления взаимозависимости показателей риска и факторов, на него воздействующих.

Таким образом, методология управления финансовыми рисками включает систему принципов, форм и методов его научного познания в логического взаимосвязи элементов данной системы. Ключевым условием конкурентоспособности и эффективности экономического субъекта в современных условиях турбулентности внешней среды становится его способность прогнозировать, прежде всего, состояние внешней среды, обладающей высокой степенью неопределенности. Без соответствующего методологического обоснования невозможно формировать результативные механизмы снижения финансовых рисков, что предполагает необходимость развития системы финансового менеджмента компаний. Представленный подход методологического обоснования управления финансовыми рисками экономического субъекта позволяет формировать комплексную научно обоснованную модель управления рисками, способствующую достижению заданных целей развития посредством применения соответствующего механизма управления финансовыми рисками.

Список литературы

1. Авдийский В. И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методологии анализа, прогнозирования и управления. – М.: НИЦ ИНФРА, 2013. - 368 с.

2. Рэдхэ К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М.:ИНФРА-М, 1996. – 288 с.

3. Mockler R.J. Strategic Management: An Integrative Context – Specific Process. – Harrisburg-London: Idea Group Publishing, 1992.

4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – Киев: Ника-центр, 2005. – 600 с.

5. Борисова Е.Р. Основные проблемы развития современной российской экономики // Вестник Российского университета кооперации – 2015. - №3(21).- С.16-18.

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ

Е.С. Вабищевич, *магистрант*
А.А. Кочербаева, *д-р экон. наук, профессор*
Кыргызско-Российский Славянский университет
им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматривается имидж международной компании и особенности его создания и дальнейшее управление им. Особый акцент делается на влияние внешней и внутренней среды на управление имиджем компании.. Чем привлекательнее и сильнее будет имидж компании на международном рынке, тем выше будет популярность товаров и услуг у этой компании.

Ключевые слова: имидж, международная компания, управление, факторы, создание имиджа, формирование имиджа, развитие имиджа.

Имидж международной компании – это специально сформированный или возникший под воздействием внешних влияний образ конкретного предприятия, который необходимо развивать в соответствии с целями, ценностями, нормами, правилами и традициями компании».

Исследуя основные трактовки имиджа можно сделать следующий вывод касаемо организационного имиджа:

Во-первых, имидж компании – это суждение, поддающееся оценке и возникающее на основе целостного восприятия образа социокультурной деятельности компании, определяющее ценностное отношение к ней и разное по направленности сотрудничество с ней.

Во-вторых, имидж компании имеет эмоциональную окрашенность, так как информационный посыл оказывает влияние на чувства людей и вызывает у них определенную реакцию.

В-третьих, имидж предприятия – это гибкий и подвижный инструмент, характеристики которого меняются под влиянием внешних и внутренних факторов предприятия.

И наконец, в-четвертых, имидж, как правило, может возникать как стихийно, так и в результате специальных действий субъектов, заинтересованных в том, чтобы он оказывал определенное по направленности и активности влияние на различные объекты.

Имидж международной компании – это технология, средство, инструмент управления, а также и объект управления. «Управление имиджем организации – это планирование, организация и регулирование процессов, связанных с тем, чтобы репутация была высокой у широких масс общественности» [2]. Для упрощения процесса управления имиджем компании, необходимо анализировать факторы внешней и внутренней среды. На рисунке 1 рассмотрим факторы, которые влияют на международную деятельность современной компании.

Рис. 1 Факторы, влияющие на имидж международной компании

Рассмотрим факторы внешней среды, влияющие на имидж международных компаний:

К *социальным факторам* отнесем:

– качество работы и обслуживания (обязательность, надежность, соблюдение сроков поставки и т.д.);

– своевременное предоставление отчетов и выполнение финансовых обязательств перед государством;

– социальную ответственность перед клиентами и обществом (забота о потребителе, обеспечение качественной продукцией (услугами), экологическая безопасность, участие в различного рода социальных акциях, спонсирование проведения общественно значимых мероприятий и т.д.).

Культурные факторы можно распределить следующим образом:

– история и традиции, культура и репутация компании;

– инициирование создания корпоративных этических кодексов поведения, сообществ производителей, направленных на повышение уровня культуры обслуживания клиентов (потребителей);

– соблюдение корпоративных этических кодексов при международном участии на рынке, а также поведение при взаимодействии с хозяйствующими внутренними и внешними субъектами рынка.

К *маркетинговым факторам* можно отнести:

маркетинговую политику международной компании;

организацию и проведение маркетинговых исследований;

комплексную разработку и использование маркетинговых коммуникаций;

– образ и репутацию компании как в местном, так и зарубежных СМИ.

К *факторам роста* обычно относят:

– надежность компании как партнера и поставщика;

– инвестиционную активность и привлекательность;

– инновативность и технологичность компании;

– финансовое состояние компании.

Что же факторов внутренней среды, то могут выступать

1. *Технологические факторы,* к которым относится: уровень техники, технологий, используемых на предприятии для производства продукции или оказания услуг; организация производственного и бизнес-процесса.

2. *Организационная структура*, к которой отнесем: роль руководителя в компании; наличие определенной иерархии в управлении; роль персонала в принятии решений.

3. *Организационная культура,* к которой обычно относится: наличие корпоративного кодекса поведения персонала в компании, соблюдение этических принципов и норм в управлении персоналом; единство цели и задач руководителя и персонала.

4. *Социальная ответственность* перед персоналом включает в себя: своевременную выплату заработных плат и различных пособий; социальные гарантии; активность компании в проведении социальных корпоративных мероприятий; поддержку в различных социальных программах; организацию досуга и отдыха персонала.

5. *Инновационная активность персонала* – это стимулирование и поддержание внутрифирменного предпринимательства, генерирование новых идей персонала по совершенствованию деятельности международной компании.

Весь процесс создания имиджа международной компании состоит из основных шагов (рис. 2):

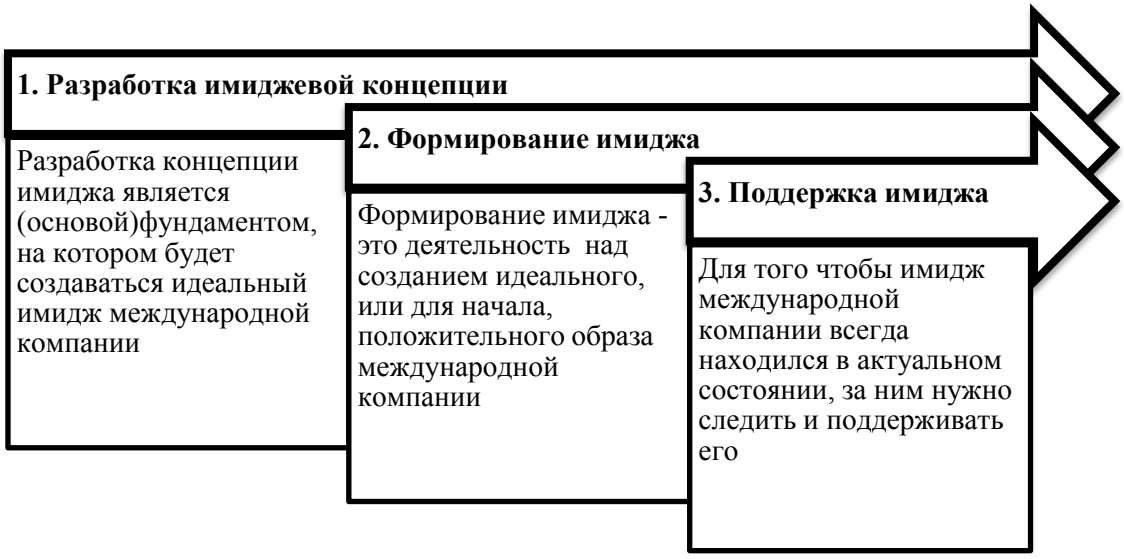

Рис. 2. Процесс создания и развития имиджа международной компании

На стадии *разработки имиджевой концепции* необходимо:

– определить целевую группу или аудиторию, на удовлетворение которых, и будет направляться деятельность международной компании;

– всесторонне изучить целевую аудиторию;

– сформировать основные положения миссии международной компании, разработать цели, определить товары (услуги), которые будет предлагать международная компания;

– создать описательную модель идеального, сильного имиджа международной компании.

Для самого *формирования имиджа* международной компании необходимо:

– создать фирменный стиль компании (логотип, товарный знак или бренд);

– использовать различные виды рекламы;

– провести различные мероприятия, которые направлены на установку связи с международной общественностью.

Для *поддержания имиджа* необходимо постоянно анализировать всю информацию, которая касается международной деятельности компании, и распространять ее через всевозможные средства коммуникации (Интернет, социальные сети, СМИ). А еще на данном этапе необходимо следить и корректировать негативные мнения и отзывы, которые касаются особенно международной деятельности компании. Для этого необходимо периодически обновлять рынок новыми товарами (услугами), чтобы поддерживать положительную репутацию и благожелательный образ.

Далее хотелось бы сделать акцент на том, что при построении и развитии имиджа в международной деятельности компании, необходимо опираться на его основные характеристики и некоторые специфичные требования:

1. «Имидж должен соответствовать ожиданиям, международным нормам поведения, ценностям, принятым в мировом обществе, системе социальных статусов и социальных ролей целевой внешней аудитории.

2. Имидж международной компании должен быть подкреплен реальными фактами. То есть, создаваемый и внедряемый имидж должен соответствовать уже сложившемуся, реально существующему, спонтанно сложившемуся образу. Имидж не маска, а нечто вроде умелого макияжа, подчеркивающего все достоинства и маскирующего недостатки международной деятельности компании. Лицо узнаваемо, но значительно более привлекательно, чем без макияжа.

3. Имидж должен быть достаточно пластичным (динамичным), чтобы реагировать на все изменения, происходящие в обществе, не выйти из моды и в то же время казаться неизменным.

4. Необходимо прилагать постоянные усилия для поддержания и усовершенствования имиджа. В противном случае существует риск не достигнуть поставленной цели изменения социального поведения. Поэтому имидж организации обладает относительной стабильностью» [1].

Таким образом, при рассмотрении процесса формирования, управления и поддержания имиджа в международной деятельности современных компаний, необходимо понять, как оценивать, в какой степени он положительный или отрицательный, сильный или слабый. Поэтому имидж выступает как один из инструментов достижения стратегических целей международной компании, затрагивающих основные стороны ее деятельности и ориентированных на долгосрочную перспективу. Преимущества благоприятного имиджа компании очевидны, но, тем не менее, позитивная известность не появляется на пустом месте и должна быть подкреплена систематической работой, связанной с превращением существующего (реального) в сильный и благоприятный имидж.

Список литературы

1. Имидж организации. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: http://studme.org/60477/psihologiya/ imidzh_organizatsii (дата обращения: 09.11.17).

2. Фомина В.П. Управление общественными отношениями. / В.П. Фомина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 110 с.

УДК 334.02.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Ф.Р. Валеев, *магистрант*
Научный руководитель: ***М.О. Омурбекова****, канд. экон. наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматриваются актуальные вопросы применения проектного управления па практике стран Центральной Азии, дано определение, выделены основные проблемы и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: управление проектами, проектный подход, инвестиционные проекты, государственное управление.

Актуальность применения методов управления проектами определяется тем, что традиционное функциональное управление не справляется с быстрыми и существенными изменениями в деятельности организаций. Вместе с тем, при внедрении проектного менеджмента следует учитывать опыт, традиции и особенности социально-экономических условий страны и существующие специфические проблемы осуществления проектов.

Культура проектного управления в странах Центральной Азии находится на стадии формирования. Большое количество компаний только планирует создания проектного офиса в ближайшем будущем при необходимом количестве ресурсов и времени, но такое будущее часто не наступает. А в тех компаниях, где все-таки внедрили проектное управление, возникают большое количество вопросов и проблем.

Понятие «проект» объединяет разнообразные виды деятельности, характеризуемые рядом признаков, наиболее общими из которых являются следующие:

- Направленность на достижение конкретных целей, определенных результатов;
- Координированное выполнение многочисленных, взаимосвязанных действий;
- Ограниченная протяженность во времени, с определенным началом и концом [3, 13].

Проектное управление – это особый вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной коллегиальной разработке комплексно- системной модели действий по достижении оригинальной цели и направленный на реализацию этой модели. [2, 18]

Проекты являются основными строительными блоками развития. Без успешной идентификации, подготовки и реализации проектов планы развития государства не более чем желания, а развивающиеся страны останутся в состоянии застоя или регресса. Почти четверть века проекты были также основными инструментами международных агентств по оказанию помощи для предоставления грантов, кредитов, займов и технической помощи для развивающихся стран.

Несмотря на более чем четверть века интенсивного опыта в области инвестиционных проектов, международные финансовые учреждения и министерства менее развитых стран по-прежнему сообщают о серьезных проблемах в осуществлении проектов. Многие из них напрямую связаны с неэффективным планированием и управлением. Аналитики обнаружили, что большинство развивающихся стран просто не имеют достаточного институционального потенциала или подготовленного персонала для эффективного планирования и осуществления проектов. Число проектов увеличивается, и их компоненты становятся все более сложными, международные финансовые учреждения сталкиваются с возрастающими проблемами в планировании и администрировании. Престижные оценочные комиссии, возглавляемые Лестером Пирсоном для Всемирного банка и сэром Робертом Джексоном для Организации Объединенных Наций, рекомендовали существенные изменения в системах управления проектами [4, 19].

Было обнаружено, что традиционные подходы к государственному управлению малопригодны для подготовки администраторов к комплексным задачам планирования и реализации проектов развития. Обычные учебные курсы по государственному управлению, основанные на законных, централизованных, регламентирующих процедурах, не могут адекватно реагировать на динамику изменений. Относительно мало внимания уделяется подготовке администраторов к эффективному управлению проектами. Литература изобилует методами экономического и финансового анализа, сетевого планирования и планирования работы, но гораздо меньше было написано и существует мало учебных программ, которые расширяют знания и

навыки администраторов при организации проекта, мобилизации ресурсов, комплексного принятия решений, решения проблем, координации и институциональное строительство.

Основные тенденции в области управления проектами:

- Интерес к управлению проектами со стороны государственных учреждений и корпораций.
- Рост обучения проектному управлению.
- Тенденция к разработке уникальных методологий управления проектами, созданных под конкретную компанию.
- Пульсирующий интерес к управлению программами и портфелями.
- Начинается период пересмотра методологий, ранее разработанных.

Существует множество проблем в управлении проектами на практике стран Центральной Азии основные из которых:

1. Неэффективное планирование и подготовка проекта.
2. Неисправные процессы оценки и отбора.
3. Проблемы при запуске и активации.
4. Недостаточное выполнение проекта, его эксплуатация и надзор.
5. Неадекватная или неэффективная внешняя координация деятельности по проекту.

Методы администрирования и обучения, если они хотят быть эффективными, должны основываться на реалистичном понимании сложных проблем, с которыми сталкивается наша страна. Рассмотрим наиболее часто встречаются проблемы:

1. Неэффективное планирование и подготовка проекта:

- неподходящие или неэффективные процедуры идентификации и подготовки в национальных агентствах планирования и оперативных министерствах;
- неспособность национальных правительств выделить имеющиеся ресурсы для осуществимых проектов из-за устаревших или неадекватных систем капитального планирования и бюджетирования;
- неадекватный обмен между организациями, определяющими цели инвестиционных проектов, и лицами, ответственными за разработку общих стратегий развития;

- неточная оценка рынка или потребности в результатах проекта, приводящие к плохому распределению инвестиционных ресурсов и чрезмерным инвестициям в конкретные типы проектов.

2. Неисправные процессы оценки и отбора:

- цели и ожидаемые результаты проектов, четко не определены;
- чрезмерное внимание к экономическим и техническим критериям при оценке и отборе проектов; Пренебрежение административными, социальными, культурными и экологическими последствиями;
- продолжение ранее инициированных проектов путем последующего финансирования и финансирования по кредитам;
- трудность оценки истинной стоимости капитала при оценке отдельных проектов или при сравнении наборов альтернативных проектов.

3. Проблемы при запуске и активации:

- задержки с предоставлением необходимого национального и международного разрешения для активации проекта; Процедурные и бюрократические задержки в рамках агентств по оказанию помощи и национальных правительств;
- коррупция, межминистерское соперничество и отсутствие сотрудничества в распределении и распределении ресурсов, необходимых для активации проекта;
- трудность в получении местных ресурсов во время строительства проекта, ведущего к задержкам и перерасходам.

4. Недостаточное выполнение проекта, его эксплуатация и надзор:

- избыточная стоимость из-за задержек в ходе строительства, завершения и реализации проекта;
- недостаточный потенциал или некомпетентность местных подрядчиков;
- устаревшие процедуры учета, неэффективные методы бюджетирования;
- высокая текучесть кадров, плохое обучение персонала, низкая заработная плата;
- чрезмерно сложные или неэффективные процедуры торгов и заключения контрактов.

5. Неадекватная или неэффективная внешняя координация деятельности по проекту:

- недостаточные вспомогательные объекты, инфраструктура и услуги;

- недостаточная координация между организациями, осуществляющими проекты и программы в смежных секторах развития;
- политическое вмешательство во внутреннюю эксплуатацию проекта.

Рекомендации по изменениям в политике управления проектами.

Во-первых, как строительные блоки развития, проекты должны быть определены и определены в более широком контексте развития. Национальные планы должны быть более тесно связаны с предложениями о действиях и определять конкретные меры политики, программ и проектов, необходимые для содействия осуществлению плана. Некоторые развивающиеся страны проводят эксперименты с промежуточным и краткосрочным планированием, которые более четко определяют приоритеты проектов. Секторальное и годичное планирование, создание подразделений по идентификации проектов, распределение ответственности за идентификацию с региональными и провинциальными правительствами, создание секторальных офисов программирования в действующих министерствах и создание групп по подготовке проектов проходят все испытания для улучшения процесса идентификации проектов. Однако, если политика должна быть переведена на мероприятия в области развития, планирование в развивающихся странах должно стать более ориентированным на проекты.

Кроме того, Кыргызстану необходима дополнительная внешняя помощь в надзоре за проектами и их оценке для оперативной коррекции узких мест и недостатков. Для обеспечения надзора, контроля и мониторинга требуется более тесное сотрудничество между организациями по оказанию помощи, их представителями на местах, государственными органами и консультантами.

Необходимо усилить акцент на осуществлении проектов в качестве учебного механизма для развития навыков персонала. Улучшенное планирование, административный и технический потенциал должны быть определены как результаты проекта. Потребность в высококвалифицированных администраторах разработки, особенно тех, которые обладают навыками управления проектами, является постоянной темой докладов об оценке международной помощи. Кыргызстану требуются два типа обученных администраторов проектов: те, кто может планировать и координировать весь цикл проекта в качестве интегри-

рованного процесса, и те, кто может управлять проектом как организационным подразделением после его отбора и утверждения.

И, наконец, самое главное, следует усовершенствовать управление проектами с учетом потребностей конечного «клиента». Рецепты, которые нарушают социальные, культурные, политические и организационные традиции развивающихся стран, просто не будут работать. Оптовый перенос западных корпоративных или оборонных систем управления проектами, слишком сложный для развивающихся стран с ограниченными административными возможностями, не окажет большого позитивного влияния на совершенствование управленческих навыков. Необходимо разработать методы, учитывающие национальные потребности, ограничения и возможности. Эти методы должны использовать опыт местных чиновников, которые, в конце концов, лучше знают, что будет работать.

Список литературы

1. Плотников А. Н. Проектный анализ и композиция системы управления проектами в жилищном строительстве // Строительство. Экономика и управление. 2011. - № 1. - С. 14–27.

2. Разу М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник – М: КНОРУС, 2007. – 768с.Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами: учеб. пособие. - 2-ое изд. - М:Омега, 2004. - 404 с.

3. Пинто Дж. К. Управление проектами / пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. СПб. : Питер, 2004. - 464 с.

4. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство PMBOOK). 4-е изд. // Project Management Institute, Inc., США, 2008. - 241 с.

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СЛОЖНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

А.Х. Габбасова, *преподаватель*
Казанский кооперативный институт филиал Российского университета кооперации, г. Казань, Россия

В статье анализируется проблема внедрения инновационных проектов в производство, рассматриваются жизненные циклы технической системы, инновационного продукта, внешней среды, исследуется проблема синхронизации жизненных циклов.

Ключевые слова: инновационное развитие, сложные технические системы, жизненные циклы.

Инновационное развитие – развитие, основанное на внедрении инновационных проектов в производство. Управление инновационным развитием сложной технической системой есть процесс синхронизации жизненного цикла всей технической системы, жизненного цикла инновационного продукта (оборудования/сырья/технологии) и жизненных циклов объектов окружающей (внешней) среды.

Жизненный цикл технической системы – период времени, в течение которого техническая система существует как физический объект [3]. Основные этапы жизненного цикла технической системы:

1) строительство;
2) эксплуатация;
3) ликвидация.

Жизненный цикл сложной технической системы включает в себя жизненные циклы элементов, входящих в структуру данной системы. Так, жизненный цикл АЭС включает в себя жизненные циклы следующих элементов:

1) жизненный цикл оборудования;
2) жизненный цикл сырья;
3) жизненный цикл отработанного ядерного топлива.

Жизненный цикл инноваций включает в себя следующие этапы:

1. Создание новации – распаковка новых смыслов, не включенных в производственную среду (в существующие технологические пакеты);

2. Создание инноваций (пакетирование смыслов) – включение новации в тот или иной технологический пакет или создание пакета под новацию [4].

3. Создание философии нового технологического пакета, то есть создание основных мировоззренческих, мироотношенческих принципов работы технологического пакета [7]. При этом создание указанных философских концепций может как ускорять практическое освоение обществом фундаментальных открытий науки, так и существенно снижать темпы развития отрасли. Создание данных философских концепций создает некий общественный интеллектуальный барьер, препятствующий раскрытию иных путей развития технической системы.

4. Легализация инноваций (патентование изобретений, стандартизация, регламентация) [4].

5. Потребление (внедрение) инноваций – включение инновационного проекта в действующий промышленный проект либо создание нового промышленного проекта под инновацию (внедрение инновации в производство).

Жизненный цикл объектов внешней среды также включает в себя жизненные циклы составных элементов:

1) Жизненные циклы комплектующих производств;
2) Жизненные циклы объектов инфраструктуры;
3) Жизненные циклы потребителей инновации;
4) Жизненные циклы институциональных образований .

Таким образом, управление инновационным развитием сложной технической системой предполагает процесс синхронизации жизненных циклов.

В результате неэффективного управления инновационным развитием может возникнуть десинхронизация жизненных циклов.

Рассмотрим следующие примеры:

1. Десинхронизация жизненного цикла технической системы (АЭС) и жизненных циклов институциональных образований (СССР). Так, распад СССР повлек за собой прекращение строительств ряда атомных электростанций: Татарская АЭС (1980-1990), Крымская АЭС (1975-1989), Башкирская АЭС (1980-1990), Чигиринская АЭС (1981-1989).

2. Десинхронизация жизненного цикла технической системы (АЭС) и жизненного цикла инновационной технологии (технология замкнутого ядерного топливного цикла).

К примеру, концепция реакторов-бридеров возникла еще в 1940-х годах (первоначально в Америке, а позже и в Советском союзе). Реакторы-бридеры – ядерные реакторы, в которых число образовавшихся делящихся ядер больше числа уничтоженных, т. е. осуществляется расширенное воспроизводство делящихся ядер. К реакторам-бридерам относятся реакторы на быстрых нейтронах. Экспериментальные реакторы на быстрых нейтронах строились уже в 1950-е годы, а в 1960—80-е годы создавались промышленные реакторы на быстрых нейтронах в США, СССР. Строительство реакторов-бридеров позволяет реализовать технологию замкнутого ядерного цикла.

Тем не менее, реализация концепции замкнутого ядерного цикла долгое время была невозможной, ввиду различных требований, предъявляемых к топливу. К основным требованиям можно отнести:

1) совместимость топлива с конструкционными материалами и теплоносителем [7];

2) возможность переработки отработанного ядерного топлива с низким временем выдержки и высоким выгоранием [6];

3) безопасность;

4) экономическая эффективность.

В России 10 декабря 2015 года произошел пуск реактора на быстрых нейтронах БН-800, на котором будет проводиться отработка технологии замкнутого ядерного топливного цикла. В ходе реализации данного проекта предполагается поэтапное решение возникающих противоречий и создание технологии, удовлетворяющей требованиям международного и российского законодательства.

В случае эффективного управления инновационным развитием происходит внедрение новой технологии в промышленных масштабах. Рассмотрим два механизма внедрения инноваций в производство:

1) Включение инновационного проекта в действующий промышленный проект (внедрение инновационного проекта на этапе эксплуатации технической системы).

2) Создание нового промышленного проекта (включение инновационного проекта на этапе моделирования/планирования производства).

Полному переходу производства на новые технологии предшествует создание и проведение пилотного проекта. Пилотный проект предполагает создание опытного оборудования, проверку эффективности инновационных технологий, оценку их безопасности, описание технологического процесса в виде технических регламентов, формализацию компетенции работников, подготовку требований к результатам их деятельности [1].

При получении положительных результатах пилотного проекта, поднимается вопрос о внедрении инновации в промышленных масштабах (создании полного индустриального производства) [1]. Создание нового индустриального производства предполагает:

1) Создание промышленной базы как совокупности промышленных предприятий и производственных мощностей, необходимых

для создания продукта (производство топлива, материалов, оборудования, комплектующих изделий);

2) Подготовку квалифицированных кадров;

3) Создание эффективной системы управления.

Таким образом, инновационное развитие – развитие, основанное на внедрении инновационных проектов в производство. Управление инновационным развитием сложной технической системой есть процесс синхронизации жизненного цикла всей технической системы, жизненного цикла инновационного продукта (оборудования/сырья/технологии) и жизненных циклов объектов окружающей (внешней) среды. В результате неэффективного управления инновационным развитием может возникнуть десинхронизация жизненных циклов. В случае эффективного управления инновационным развитием происходит внедрение новой технологии в промышленных масштабах.

Список литературы

1. Малахов В. Инвестиционно-строительный инжиниринг-2: классификация проектов внедрения инноваций в строительстве [Электронный ресурс]: https://samovod.ru (дата обращения 1.11.2017).

2. Малахов В. Страсти по инжинирингу! Инжиниринг жизненного цикла недвижимости: PLM vs LCE [Электронный ресурс]: https://samovod.ru (дата обращения 10.11.2017).

3. Малахов В. Страсти по инжинирингу! Комплексные контракты – ключевой драйвер инноваций в строительстве! [Электронный ресурс]: https://samovod.ru (дата обращения 1.11.2017).

4. Переслегин С.Б, Переслегина Е.Б. Дикие карты будущего, или портрет инженера в интерьере [Электронный ресурс]: http://hrazvedka.ru (дата обращения 21.10.2017).

5. Троянов В. Перспективное топливо [Электронный ресурс]: http://atomicexpert-old.com (дата обращения 13.11.2017).

6. Шадрин А. ЗЯТЦ и обращение с РАО [Электронный ресурс]: http://atomicexpert-old.com (дата обращения 17.10.2017)..

7. Шардыко С.К. Философия атомной энергетики [Электронный ресурс]: http://ecsocman.hse.ru (дата обращения 13.11.2017).

УДК 338.242.2

КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРА В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

О.В. Герасимова, *студент*
В.И. Чистякова, *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена рассмотрению компетентностного подхода в управлении персоналом. Исследуются те основные компетенции менеджера по продажам которые будут способствовать росту производительности труда и эффективности деятельности компании в целом. В ходе проведенного исследования определены профессиональные компетенции менеджера в сфере телекоммуникации и выявлена их специфика на примере компетенций менеджера по продажам АО «РТКомм Сибирь».

Ключевые слова: компетенция, телекоммуникации, компетентностный подход, телекоммуникационный язык, tele-технологии.

Актуальность исследования обусловлена признанием необходимости формирования компетентностного подхода в практике управления персоналом российских организаций. Применение компетентностного подхода позволяет оптимизировать работу с персоналом, повысить ее эффективность и результативность. Выявление специфичных компетенций для определенной сферы деятельности является важной задачей для служб управления персоналом [1].

Цель исследования – повышение эффективности деятельности ОА «РТКомм-Сибирь» на основе формирования компетенций в сфере телекоммуникаций.

Объект исследования – компетентностный подход к управлению персоналом.

Предмет исследования – компетенции менеджера в сфере телекоммуникаций АО «РТКомм-Сибирь».

Объект наблюдения – РТКомм-Сибирь (акционерное общество).

Гипотезой исследования служит предположение, что формирование специфических компетенций менеджеров продаж повысит производительность труда.

Практическая значимость исследования заключается в поиске системообразующих качеств эффективного менеджера по продажам в телекоммуникационной сфере коммерческой деятельности. Данные, полученные в ходе исследования, будут использованы в управлении персоналом ОА «РТКомм-Сибирь» в процессе трудовой деятельности, способствуя их профессиональному развитию.

Проблему компетентностного подхода исследовали такие отечественные авторы как: И.Ф. Дедкова, А.В. Таланова, С.Р. Владимиров, М.П. Лаврищев, О.В. Жигарь, О.Л. Чуланова, А.Г. Эфендиев, Е.С. Балабанов, П.С. Сорокин, Е.Г. Молл, В.И. Чистякова.

Дедкова И.Ф., Таланова А.В., Владимиров С.Р. выделяют четыре способа разработки модели компетенций: интервьюирование работников интересующей должности на выявление с их точки зрения необходимых компетенций; выделение руководящим звеном требуемых компетенций для идеального сотрудника; использование зарубежных и отечественных источников; использование эмпирического метода – наблюдение [2]. Лаврищев М.П. обобщил и классифицировал компетенции менеджера коммерческой организации, а также предложил усовершенствованную модель компетенций в условиях глобализации [3]. О.В. Жигарь исследовала изменение компетенции в зависимости от карьерного роста, разработала критически важные компетенции для руководителя, а также обосновала лидерство как одно из ключевых качеств топ-менеджера [4].

Проблема исследования заключается в том, что в современных, прогрессивных компаниях в управлении персоналом начинает применяться компетенстностный подход. Как правило, используются общие компетенции для должности/профессии, заимствованные из официальных государственных источников или других организаций, возможно даже другой сферы деятельности [5,6]. Набирающий популярность компетентностный подход в управлении персоналом недооценивается руководящим составом и не получил широкого распространения. В связи с этим предлагается разработать индивидуальную для конкретной организации и с учетом специфики деятельности модель компетенций для ключевых рабочих позиций. Это позволит выявить за счет каких компетенций достигнут результат и какие новые компетенции необходимо освоить.

Многие авторы дают определение понятие «компетенция» как базовое качество индивидуума, которое имеет причинную связь с конечным результатом выполненной работы. В широком смысле слова компетенция означает осведомленность в чем либо, знания, опыт в той или иной области [7]. В более узком смысле компетенция – это способность специалиста решать профессиональные задачи [4]. По мнению автора, компетенция - это поведенческая характеристика,

необходимая сотруднику для успешного выполнения рабочих функций, отражающая необходимые стандарты поведения.

В таблице 1 представлена модель компетенций, учитывающая профессиональный стандарт и предлагаемые автором специфичные компетенции для менеджера по продажам.

Таблица 1

Модель компетенций по продажам информационно-коммуникационных систем

Наименование	Описание
Обобщенная трудовая функция	Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим: - поиск потенциальных клиентов; - подготовка коммерческих предложений, документации; - установление и поддержание контактов с существующими клиентами; - контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документарное сопровождение.
Требования к образованию и обучению	Высшее образование – бакалавриат или среднее профессиональное образование (программы подготовки специалистов среднего звена) Дополнительное профессиональное образование – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки в области маркетинга, менеджмента, экономики, новых инфокоммуникационных систем и/или их составляющих
Требования к опыту	При среднем профессиональном образовании не менее шести месяцев работы в сфере продаж высокотехнологичной продукции. При высшем образовании опыт не требуется.
Телекоммуникационный язык	Владение профессиональной терминологией на иностранным языке
Tele-технологии	Знания технических характеристик специфики работы

Согласно профессиональному стандарту, для должности менеджера по продажам информационно-коммуникационных систем определены общие и трудовые функции. Для их выполнения установлены трудовые действия, необходимые умения и знания, что в итоге формирует компетентность сотрудника.

Организация обратной связи в работе сотрудника на основе кластера компетенций позволяет дать субъективную оценку результативности его труда вышестоящим руководителем с учетом личного восприятия и объективную оценку компетенций. Обратная связь – один из методов оценки руководителем профессиональной деятельности сотрудника, при котором у него формируются понятия «это - хорошо, а это – плохо». Ответственный руководитель делегирует ожидания компании от конкретного человека; при каких условиях он получит вознаграждение, есть ли у него возможности для дальнейшего служебного и профессионального роста, это способствует увеличению мотивации работника.

В современном мире информация имеет важнейшую роль во всех сферах жизни человека. Сбор, обработка, обмен, передача информации возможны благодаря телекоммуникационным организациям, обеспечивающим это. Понятие телекоммуникация включает два корня «теле» и «коммуникация». Приставка «теле» имеет греческое происхождение (tele) и означает «далеко», «далёкий». Используя приставку «теле» в первой части слова образовались такие понятия как «телеграф», «телевидение», «телескоп», «телерентгенография» и другие. В определении таких слов отличительной чертой является – расстояние, на котором происходят действия или их использование.

Коммуникация – в широком смысле – обмен между индивидами через общую систему символов [8]. Можно выделить машинный подход использования коммуникаций (информация кодируется со стороны источника и поступает в доступной форме для расшифровки получателю) и персоналистический подход (в период общей работы участники коммуникаций используют совместный понятную для всех сторон форму общения). Коммуникация между субъектом и объектом может осуществляется как вербальным так и невербальным способом.

Организации в сфере телекоммуникаций предоставляют в использование своим клиентам сотовую, телефонную, связь через интернет, используя различные новейшие или широко распространенные инструменты связи. Находясь при этом на расстоянии между участниками обмена данными или одним из них. В современном бизнесе страны сфера телекоммуникаций занимает большую долю в коммерческой деятельности. В связи с этим возникает проблема о

совокупности профессиональных компетенций специалиста сферы телекоммуникаций.

Компетентностный подход включает все этапы управления персоналом и предполагает оценку эффективности его работы на основе модели компетенций. Модель компетенций предлагается формировать для организации/сотрудника с учетом сферы деятельности. Это позволит работнику выполнять предусмотренные должностью рабочие функции. Руководитель сможет отслеживать зависимость между освоением компетенций работником и эффективностью/производительностью его труда.

Компетентность менеджера это показатель его знаний и навыков, отражающихся в выполнении трудовых функций работника и ведущая к повышению производительности индивидуального труда и в целом организации.

Определим компетенции для менеджера продаж в телекоммуникационной сфере ОА «РТКомм Сибирь». Компания предоставляет услуги связи используя земные станции подключенные к спутникам и «облачные вычисления».

В процессе исследования автором предложены понятия компетенций «tele-технология» и «телекоммуникационный язык».

Телекоммуникационный язык – это такая компетенция, которая включает не только знание профессиональных терминов, но и знание иностранного языка, как правило, английского. В настоящее время наблюдается тенденция заимствования технологий, услуг, товаров из-за рубежа, не русифицируя названия. В сфере телекоммуникаций большая часть терминов характеризует описание товара или услуги иностранного происхождения, значение которых непонятны и непривычны российскому обывателю. Поэтому менеджер по продажам в сфере телекоммуникаций должен владеть иностранным языком с профильным уклоном. Знание не только перевода названия оборудования, но и умение прочитать и понять его характеристики, способы эксплуатации на оригинальном языке повышают осведомленность сотрудника о предлагаемом товаре или услуге. Такой сотрудник сможет донести до покупателя достоверную информацию, используя оригинальные сведения о товаре/услуге и истолковать профессиональные названия/определения доступными для клиента понятиями.

Содержание компетенции tele-технология заключается во владении сотрудником информацией о научных публикациях по темати-

ке технического прогресса инноваций телекоммуникационных систем. Овладение данной компетенцией заключается в том, что сотрудник не только знает информацию, но и правильно её интерпретирует. Это способствует развитию профессиональной деятельности сотрудника и компании. Ориентироваться на будущее, быть на «шаг» впереди для компаний телекоммуникационной сферы является одним из конкурентных преимуществ. Сотрудники, освоившие данную компетенцию, востребованы не только в своей организации, но и на рынке труда. Одной из особенностей сферы телекоммуникаций – является развитие товаров, услуг и в целом бизнеса с использованием нововведений, нанотехнологий и технического прогресса.

Таким образом, использование компетентностного подхода к повышению профессионального уровня работников телекоммуникационной сферы будет способствовать росту производительности труда и эффективности деятельности компании в целом.

Список литературы

1. Новосёлова Э.А., Герасимова О.В. Компетентностный подход к управлению карьерой менеджера // Дни науки. 2016. - № 1. - С. 88-91.

2. Дедкова И.Ф., Таланова А.В., Владимиров С.Р. Формирования компетенций менеджера по персоналу // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2014. - № 6. - С. 105-108.

3. Лаврищев М.П. Формирование профессиональных компетенций менеджера в условиях глобализации // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. - № 8. - С. 131-133.

4. Жигарь О.В. Формирование профессиональных компетенций менеджера // Вестник Университета. 2013. - № 15. - С. 220-224.

5. Профессиональный стандарт «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»: утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 5 октября 2015 г. № 687н.

6. Чистякова В.И. Реализация практико-ориентированного подхода в организации производственной практики бакалавров профиля государственное и муниципальное управление // Профессиональное образование в современном мире. 2017. - №4. - С.1215-1223.

7. Дедкова И.Ф., Н.В. Моргунова Коучинг как инструмент мотивации к эффективной работе // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. - № 3. - С. 249-251.

8. Словарь финансово-экономических терминов [Электронный ресурс]: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RKussztoqg.o9 (дата обращения: 23.11.2017).

УДК 330.341

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ IoT НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА И АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А.А. Гилязова, *канд. экон. наук, доцент*
Казанский кооперативный институт филиал
Российского университета кооперации, г. Казань, Россия

Наше развитие неразрывно связано с развитием информационных технологий, что находит отражение во всех сферах жизнедеятельности человека. Расширение границ использования IoT решений повышает эффективность производительности труда, но и вызывает определенные вопросы в отражении результатов интеллектуального труда, как в бухгалтерском учете, так и в анализе отбираемых для реализации проектов инновационной направленности, а также в понимании сути понятия «инновация», что вызывает дискуссию.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, нематериальные активы, внешняя и внутренняя среда, мультипликативный эффект.

Понятие «инновация» неразрывно связано со сферой IT, с высокотехнологичным производством, так как такие показатели как производительность труда, рентабельность и прибыль очень чувствительны при расширении «интернета вещей». Как уже было отмечено наличие множества определений терминов инновационного менеджмента, в частности понятия «инновация» объясняется богатством жизнедеятельности человека. Специфика определенной отрасли экономика находит отражение в проведенных исследованиях и сформулированных понятиях.

Сфера IT уникальна по своему содержанию и сложна в плане понимания и отражения в учете. Так многие результаты инновационной деятельности порой не имеют вещественной формы. В экономическом обороте одни и те же явления имеют разные обозначения. К примеру, интеллектуальный капитал и нематериальные активы [3, С. 18]. Недостатком положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» выступает отсутствие упоминания этого понятия, что важно при отражении на счетах затрат, связанных с повышением интеллектуального капитала и формировании стоимости деловой репутации [2, С. 453].

Суть понятия «инновационная деятельность» нашла отражение в актуальности программы трансляционных исследований и инноваций, презентуемая Сколтехом, согласно которой «Передача научных

разработок на пользу обществу – важнейшая функция инновационного университета. Этот процесс включает создание новых научных знаний в ходе исследований и перенесение полученных результатов в условия рынка, где они становятся полезным и востребованным решением, технологией или продуктом. Таким образом создаются инновации. На практике этот путь сопряжен с множеством ограничений и препятствий для исследователей, в результате чего многие перспективные разработки так и не выходят за пределы лабораторий» [4], то есть инновационная деятельность – проведение исследований с целью получения новых знаний и их успешная коммерциализация. Успех коммерциализации напрямую зависит от поведения потребителей, что свидетельствует о том, что первопричиной появления инновации выступает виденье, сформулированное покупателем.

Главными критериями выступают полезность и необходимость. Представленное определение имеет коренное отличие от имеющихся в большинстве источников литературы определениях, классифицировать которые обобщенно можно по представленным подходам (табл. 1).

Таблица 1

Классификация определений по подходам [1, С. 252]

№	Подходы	Определения	Автор
1	*2*	*3*	*4*
1	Объективный подход	Инновация как результат НТП: новая техника, технология.	Медынский В.Д., Ильдеменов С.В.; Кирпичников М.П.; Аврашков Л.Я.; И.Т. Балабанова; Д.И. Кокурин; А.И. Пригожий; П.Н. Завалин, А.К. Казанцев, Л. Э. Миндели; Н.Л. Маренков
2	Процессный подход	Представляет собой процесс, который включает разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей	Кук Я., Майерс П.; Твисс Б.; Месси Д., Квинтас П., Уилд Д.; Ф.Никсон; Новиков Д.А., Иващенко А.А.; Nelson, R. and N. Rosenberg

Окончание табл. 1

1	*2*	*3*	*4*
3	Объектно – утилитарный подход	Инновация – это основанная на достижениях науки и техники, способная удовлетворить общественные потребности с большим полезным эффектом, новая потребительская стоимость	А.В. Сурин, О.П. Молчанова.; Й. Шумпетер; Л.М. Гохберг; А.С. Большаков, В.И. Михайлов; А.Г. Кирьяков и В.А. Максимов; Ю.П. Морозов.
4	Процессно – утилитарный подход	Комплексный процесс, включающий создание, распространение и использование нового практического средства	Б. Санто; С.Д. Ильенкова; В.А. Хан
5	Процессно – финансовый подход	Инвестиции в новации, вложение средств в разработку новой техники, технологии, научные исследования	Перерва О.Л.; Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С.; Васильева Л.Н., Муравьева Е.А;
6	Комплексный или системный подход	«Целенаправленно проводимые изменения во всех сферах хозяйственной деятельности компании для адаптации к внешней среде с целью достижения долгосрочной эффективности функционирования компании»	О.М. Хотяшева
		1. «Конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно – технического или другого вида эффекта» 2. «Процесс реализации новой идеи в любой сфере жизни и деятельности человека, способствующий удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящий экономический эффект»	Р.А. Фатхутдинов; Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д.; Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабанова

Анализ приведенных определений понятия «инновация» позволяет выделить ее свойства: новизна, практическая применимость, способность удовлетворить определенные потребности и запросы потребителей. Специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Согласно Закону Республики Татарстан «Об инновационной деятельности в Республике Татарстан» № 63 ЗРТ от 02.08.2010 года определение понятия «инновация» приводится в двух вариантах, то есть происходит классификация получаемого продукта по уровню новизны. Принимаемые нормативные документы не могут включить все многообразие существующих определений, что объясняет максимальную конкретизацию свойств получаемых результатов. Однако с целью конкретизации действий при реализации проектов в различных отраслях экономики, на наш взгляд существующие определения могут быть дополнены из имеющихся в этой области исследований, что повысить качество происходящих процессов в рамках инновационной деятельности.

Научно – технический прогресс получил проявление в промышленности в форме индустрии высоких технологий, на предприятии и в интеллектуальной деятельности, где создаются знания, реализующиеся в различных системах, что повышает эффективность деятельности. Долговременное устойчивое развитие экономики страны или экономический рост имеет прямую связь с научно – техническим прогрессом, где количество и качество природных и трудовых ресурсов, объем основного капитала, масштабы нововведений выступают основными элементами системы. Каждое предприятие имеет как внутреннюю, так и внешнюю среду, процессы внутри которых являются предпосылками инноваций (табл. 2).

Коэффициенты влияния факторов позитивно изменяют показатели эффективности инвестиционного проекта в инновационные периоды развития весьма существенно. При этом коэффициенты эластичности показателей эффективности по каждому фактору должны быть больше одного. Макроэкономическая оценка эффективности инвестиционных проектов проявляется в их мультипликативном эффекте в долгосрочном периоде.

Таблица 2

Предпосылки инноваций

Внутренние		Внешние	
Внутрифирменная проблема		Изменения во внешней предпринимательской среде	
Положительная	Негативная	Прямого воздействия	Косвенного воздействия
Новые идеи в области НИОКР	Уменьшение прибыли	Потребители	Научно – техническая среда
Рост потенциального спроса	Уменьшение доли рынка	Контрагенты	Экономическая среда
Возможность длительных инноваций	Уменьшение эффективности	Конкуренты	Политическая среда
Появление новых конкурентных преимуществ	Уменьшение стабильности кадров	Государственные органы	Социальная среда
Открытие новых рынков сбыта и т.д.	Уменьшение платежеспособности	Общественные организации	Демографическая среда
	Низкий курс акций	Контактные аудитории	Экология
	Уменьшение качества продукции		
	Рост бюрократии и т.д.		

Сфера IT уникальна не только получаемыми результатами, но и новизной самого понятия. Информационные технологии выступают инструментом организации высокотехнологичного производства. На сегодняшний день представлена ни одна методика емкости мирового рынка IoT- решений, но это не является главным, так как интерес представляет получаемый в результате воздействия на отрасли экономики мультипликативный эффект.

Выбор инновационных проектов для инвестирования – достаточно сложная задача в управлении инновационным предприятием. Совершенно четко можно сказать, что нельзя выбирать тот или иной проект, руководствуясь только экономическими факторами. В оценке инновационных проектов должен преобладать комплексный подход, позволяющий всесторонне оценить инновационные проекты.

Список литературы

1. Гилязова, А. А., Шарапов, А. Р., Багаутдинова, Н. Г. Совершенствование организационно-экономического механизма управления инновациями. Казань: КНИТУ, 2012. - 260 с.

2. Медведев М. Ю. Все ПБУ (положения по бухгалтерскому чету): постатейные комментарии. 8-е издание, перераб. и доп. М.: Проспект, 2010. - 664 с.

3. Панова Е.А. Развитие маркетингового подхода к оценке нематериальных активов в целях повышения устойчивости компании на рынке: автореф. дис. ... кандидата экон. наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг). М., 2016.

4. Программа трансляционных исследований и инноваций Сколтеха [Электронный ресурс]: http://files.skoltech.ru/data/2015/sip/ brochure (дата обращения 12.11.2017)

УДК 338.242.2

ДОВЕДЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ДО КАЖДОГО СОТРУДНИКА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ МОТИВАЦИИ

***Е.Ю. Гончарова**, студент*
Новосибирский государственный университет,
г. Новосибирск, Россия
***В.И. Чистякова**, канд. экон. наук, доцент*
Новосибирский государственный аграрный университет,
г. Новосибирск, Россия

Мотивация – важная часть управления людскими ресурсами на предприятии. Работодатель, в совершенстве знающий как замотивировать и нацелить своих сотрудников, сможет достичь самых высоких результатов. В статье рассмотрено использование дерева целей для повышения мотивации работников ЗАО птицефабрики «Посевнинская» Черепановского района Новосибирской области.

Ключевые слова: мотивация, птицефабрика, дерево целей, ключевые факторы успеха

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно

разработать эффективную систему форм и методов управления человеком.

Слово «мотивация» (немец. motivation) означает – двигаю. В самом общем виде мотивация это совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности, задают ее границы и формы, направленность, ориентированную на достижение определенных целей.

Мотивация как основная функция управления связана с процессом побуждения себя и других людей к деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации [1].

У работников появляется внутренний мотив, который движет ими в достижении поставленных целей. Достижение целей собственных или целей организации невозможно без мотивации. Если в организации работают люди, заинтересованные в достижении поставленных целей, то организация имеет хорошую возможность занять лидирующую позицию на рынке.

Если обратиться к статистике, то только 3 % людей умеют эффективно ставить свои цели и добиваться их. Постановка конкретных, ясных, достижимых целей мотивирует сотрудника к высокопроизводительному труду. На этом основана современная система KPI и методы управления по целям MBO. KPI (Key Performance Indicator) – ключевые показатели эффективности – система количественных индикаторов, отражающих результативность работы каждого сотрудника [2].

Управление по целям, MBO (Management by Objectives), - это процесс согласования целей внутри организации, таким образом, чтобы руководство компании и сотрудники разделяли цели и понимали их значимость для организации. Термин впервые был введен и популяризирован Питером Друкером в 1954 году в книге «The Practiceof Management» [3]. Суть управления по целям заключается в корпоративном процессе определения целей, выбора направления действий и принятии решений. Важной частью управления по целям является измерение и сравнение текущей эффективности деятельности сотрудников между собой и с набором установленных стандартов. В идеале, когда сотрудники сами вовлекаются в процесс постановки целей и определения направления действий, необходимых для

их достижения. В этом случае сотрудники более мотивированы на выполнение своих обязанностей.

Существует пять основных принципов, которые позволяют эффективно использовать цели в системе управления результатом:

1. Цели должны быть поставлены не только для организации, но и для каждого работающего там сотрудника. При этом они должны быть прямым следствием общей корпоративной цели.
2. Для того чтобы обеспечить привязку целей к стратегии организации, их разрабатывают «сверху вниз», а для достижения релевантности к сотруднику — «снизу вверх».
3. Сотрудника необходимо привлекать к участию в принятии решений. Иначе говоря, процесс формирования набора целей для персонала должен проходить в формате диалога каждого работника с непосредственным руководителем. Для эффективной работы системы управления результатом важно, чтобы разработка целевых показателей эффективности проводилась совместно. Обсуждение помогает руководителю и сотруднику лучше понимать необходимые действия для достижения ключевого показателя эффективности по поставленным целям.
4. Проделанную работу нужно постоянно контролировать и давать обратную связь.
5. Соответствие целей правилу SMART обязательно. Это позволяет использовать их не только для достижения требуемых результатов, но и для разработки и построения эффективной системы мотивации сотрудников к труду.

Правило SMART – это способ постановки целей, в котором каждая буква означает принцип формулировки цели. S-specfic, т.е цель должна быть конкретной; M- measurable (измеримой); A-achievable (достижимой); R-realistic (реальной) ; T- timed (определенной во времени).

Существует еще один метод, связанный с целями – декомпозиция целей или «дерево целей». Декомпозиция — научный метод, использующий структуру задачи и позволяющий заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, но более простых. Правила декомпозиции:

- каждое расчленение образует свой уровень;
- система расчленяется только по одному, постоянному для всех уровней, признаку;

- по разным, но единым для каждого уровня признакам;
- вычленяемые подсистемы в сумме должны полностью характеризовать систему;
- вычленяемые подсистемы в сумме должны полностью характеризовать соответствующий компонент уровня;
- глубина декомпозиции [4].

Рассмотрим декомпозицию целей на примере ЗАО птицефабрики «Посевнинская» Новосибирской области. Компания ставит перед собой цель получить в 2017 году прибыль больше 1 млрд рублей (рис. 1).

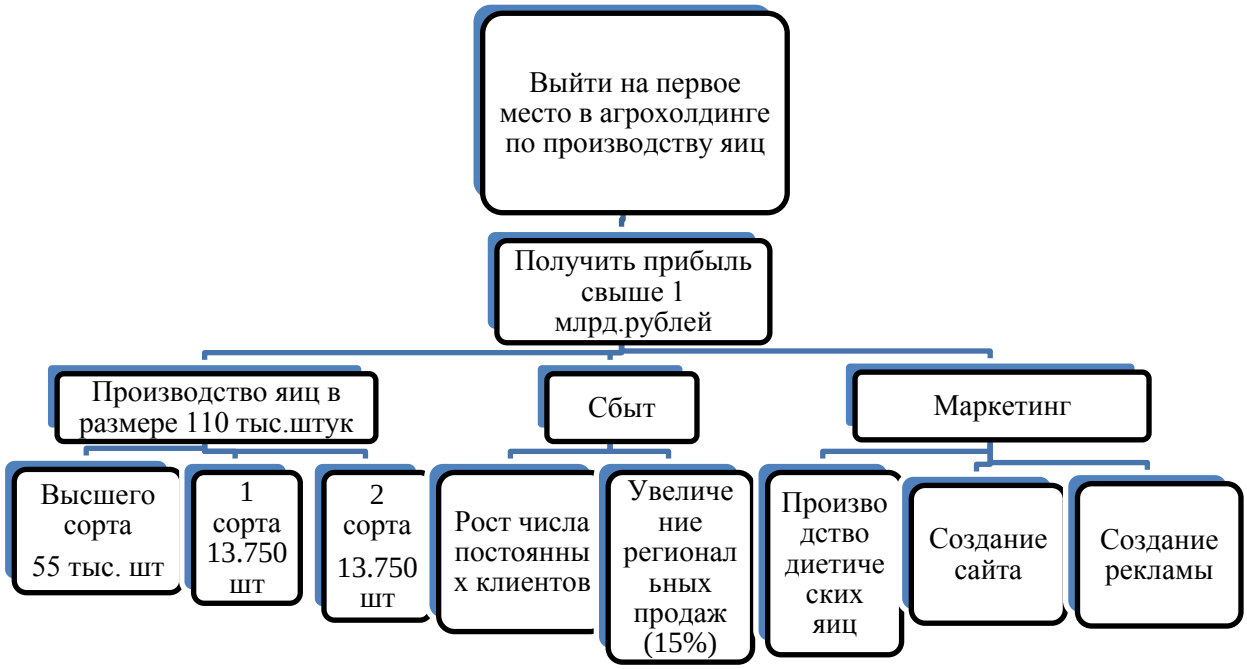

Рис. 1 Дерево целей ЗАО птицефабрика «Посевнинская» на 2017 г.

Используя прием декомпозиции стратегической финансовой цели птицефабрики, ставятся конкретные цели перед подразделениями: яичным цехом, отделом маркетинга, сбыта. Следующий уровень декомпозиции – это работники подразделений. Доведение конкретных целей с использованием метода «дерево целей» мотивирует каждого работника на их достижение.

Таким образом, использование в управлении организацией инструментов по доведению целей до каждого сотрудника повышает их

мотивацию к высокопроизводительному труду и достижению целей организации.

Список литературы

1. Мескон М., Альберт Майкл, Франклин Хедоури. Основы менеджмента (Management), - М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 213 с.

2. *Ломтев А. П.* Управление бизнесом. Система KPI. Вестник «Учебно-косультационный центр «Университет климата». - 2016. - №45(5). [Электронный ресурс]: https://www.hvac-school.ru/vestnik_ano /vestnik_ukc_45/ukc_ 45_sistema_kpi/ (дата обращения 17.11.2017).

3. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика. - 2015. - 520 с.

4. Салихов А.А. Мотивация персонала. Международный научный журнал «Символ науки». - 2016. - №5.

УДК 336.7:330.131.7

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОРГАНИЗАЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

К.В.Горбачёва, *студент*
Научный руководитель: ***Е.М.Чернюк****, старший преподаватель*
Белорусский торгово-экономический университет,
г. Гомель, Республика Беларусь

В настоящее время выявление основных рисков, возникающих при осуществлении банковской деятельности, источников их возникновения, а также осуществление управления с учётом их существенности, становится одним из самых необходимых аспектов экономической деятельности банка. Всё это связано с тем, что качество управление рисками оказывает влияние на стабильное функционирование каждого направления деятельности банковского сектора, особенно в условиях нынешнего положения вещей в экономике Республики Беларусь.

Ключевые слова: банковский риск, стратегия, мониторинг, стресс-тестирование, контроль.

Острота данной проблемы обусловлена тем, что последствия реализации рисков могут привести к колоссальным убыткам, недополучению прибыли банком, снижению ликвидности, а в особо тяжелых случаях – к совершенной неплатежеспособности. Что касается процесса управления банковскими рисками, то его следует понимать, как телеологическое воздействие на развитие банковской деятельно-

сти и минимизацию потерь. При этом объектом управления является весь банк в целом, а субъектом менеджеры, осуществляющее непосредственное управление банком.

В свою очередь, законодательством Республики Беларусь, банковский риск определяется, как объективно существующую в присущих банковской деятельности условиях неопределенности потенциальная возможность (вероятность) понесения банком потерь (убытков), неполучения запланированных доходов и (или) ухудшения ликвидности и (или) наступления иных неблагоприятных последствий для банка вследствие возникновения различных событий, связанных с внутренними и (или) внешними факторами деятельности банка [3].

Более интересное определение риска приводят О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева: «Риск – это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от экономического субъекта умения и знания, как преодолевать негативные события». Поэтому процесс управления банковскими рисками – это альтернатива выбора какого-либо решения из всего многообразия возможностей [1].

Риск в банковской сфере деятельности явление неизбежное, в силу особенностей выполняемых функций. В связи с этим, неопределённость исхода банковских рисков, влечёт за собой необходимость в предупреждении, уменьшении негативного последствия их реализации. Всё это выражается в управлении банковскими рисками, что включает в себя разработку и утверждение локальных нормативно правовых актов, содержащих стратегию, политику и методики управления рисками.

Это обусловлено тем, что последствия реализации рисков могут привести к убыткам, недополучению банковской прибыли, снижению ликвидности активов, а в особо тяжелых случаях – к полной неплатежеспособности, ведь банковский риск – это, прежде всего, риск финансовых потерь. Что касается процесса управления банковскими рисками, то его следует понимать, как телеологическое воздействие на развитие банковской деятельности и минимизацию потерь. При этом объектом управления является весь банк, а субъектом менеджеры, осуществляющее целенаправленное управление банком [2].

Стоит отметить, что понятие стратегии управления рисками представляет собой отражение стратегических целей, а также основ-

ных принципов функционирования системы управления рисками и направления её развития в определённом отрезке времени (периоде), а также терпимость к существующим банковским рискам. Также стратегия управления рисками должна обеспечивать системность принятия решений по отношению к уровню рисков.

В свою очередь политика управления рисками должна определять цели и задачи управления, основные принципы и методы, необходимые для достижения этих целей. Также политикой должен быть определён перечень присущих банковской деятельности рисков и их определения, выделять наиболее существенные для банка риски и устанавливать основные требования к управлению рисками, включая организационную структуру, полномочия и обязанности руководителей и работников банка.

По нашему мнению, к основным элементам процесса управления банковскими рисками относятся:

– Выявление (идентификация) риска – обнаружение основных источников риска, которые способны или уже вызвали финансовые потери.

– Измерение (оценка) риска – установление величины (уровня) риска с помощью оценки (количественной и качественной).

– Внутренний мониторинг – система сбора, накопления и обработки информации, на основе которой осуществляется оценка и контроль рисков, а также составление отчётности.

– Контроль и ограничение (снижение) уровня риска – комплекс мер, направленных на снижение вероятности наступления событий, которые способны повлечь за собой потери (убытки) или уменьшение их величины в случае их возникновения.

Каждый из приведённых выше элементов процесса управления банковскими рисками является неотъемлемой частью риск менеджмента. Каждый банк на регулярной основе осуществляет анализ устойчивости к рискам, в том числе моделирование, анализ потенциального воздействия на финансовое состояние банка возможных шоковых ситуаций (стресс-тестирование) в соответствии с локальными нормативными актами, содержащими программу проведения стресс-тестов.

Стресс-тест (стресс-тестирование) представляет собой оценку потенциального воздействия на финансовое состояние банка ряда заданных шоков (определённых ситуаций), то есть изменений в факто-

рах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям.

Каждым банком определяются цели и задачи стресс-тестирования, основные этапы работы и их предназначение, распределяет полномочия и порядок их осуществления, определяет достаточные ресурсы (технические и человеческие) для создания и развития инфраструктуры стресс-тестирования, устанавливается периодичность проведения и порядок рассмотрения в отношении установленных процедур, порядка и лимитов.

Локальными нормативными правовыми актами должен быть регламентирован порядок, состав и периодичность представления органам управления банка управленческой отчетности, позволяющих обеспечить достаточность информации и своевременность предоставления её органам управления для принятия решений. Данная отчетность должна содержать сведения:

– о состоянии ликвидности;

– о нарушениях лимитов и крупных операционных инцидентов;

– о структуре и величине нормативного капитала (о потребности в дополнительном капитале);

– о невыполнении нормативов ограничения рисков и других нормативов безопасного функционирования;

– о риск-профиле банка с указанием уровня, краткой характеристике основных рисков и ключевых проблем управления ими;

– об иных сведениях, выводах и предложениях, позволяющих принимать органам управления банка своевременные решения.

Банкам необходимо учитывать полученные результаты в процессе стратегического планирования, совершенствования стратегии, политики и процедур по управлению рисками и разработки планов в кризисных условиях, включая планы кризисного финансирования. Само кризисное финансирование представляет собой организацию действий по преодолению серьезных нарушений влияющих на способность банка осуществлять какие-либо виды своей деятельности.

Практика показывает, что успешная деятельность банка в значительной степени зависит от избранной системы управления рисками и качества её организации. Одним из ключевых вопросов в сфере управления банковским риском остается разработка оптимальных методов оценки, эффективности систем управления, которые позво-

ляют достоверно и своевременно отслеживать и реагировать на риски и осуществлять над ними постоянный контроль.

Список литературы

1. Банковски риски: учебник / под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. - 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2016 год – 292с.

2. Лобач Людмила Сергеевна Банковские риски: теория и сущностные характеристики // Новые технологии. – №3 – 2016 г. – С.72-77.

3. Об утверждении Инструкции об организации системы управления рисками в банках, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах: постановление Правления Национального Банка Республики Беларусь от 29 октября 2012 г. № 550 (с доп. и изм.) // КонсультантПлюс: Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 338.1

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

А.Е. Дубровина, *студент*
Ю.В. Чепига, *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены основные подходы к управлению рисками компании «СИБЭКО», крупнейшего предприятия – производителя электрической и тепловой энергии на территории Западной Сибири. В статье описаны основные принципы управления рисками компании, дана классификация рисков по масштабу их влияния на ее деятельность, а так же основные инструменты управления рисками.

Ключевые слова: принципы управления рисками, классификация рисков, операционные риски, стратегические риски, система оценочных показателей (СОП), карта рисков.

Компания «СИБЭКО» является одним из крупнейших предприятий-производителей электрической и тепловой энергии на территории Западной Сибири.

Компания является субъектом оптового рынка электроэнергии и мощности (далее – ОРЭМ). Деятельность АО «СИБЭКО» на ОРЭМ, продажа электрической энергии и мощности, является одним из ключевых видов деятельности компании.

Многие российские компании уже признали необходимость внедрения системы управления рисками в практику своей производственно – хозяйственной деятельности. Некоторые из них используют фрагментарный подход, другие – комплексный.

В компании «СИБЭКО» построена и достаточно эффективно функционирует система управления рисками. Для управления рисками в компании были утверждены регламент и стандарт по управлению рисками. Стандарт является основным документом компании, определяющим основные принципы организации и функционирования системы управления рисками.

Стандарт разработан с учетом общепринятой методологии управления рисками «Интегрированная модель. Управление рисками организации» Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредвея.

В процессе разработки стандарта были также использованы отдельные положения Стандарта управления рисками Федерации Европейских Ассоциаций Риск-менеджеров (FERMA), отдельные положения Стандарта управления рисками ISO: 31000.

Регламент по управлению рисками компании определяет порядок и ответственность при принятии и реализации решений по всем рискам, дополняет стандарт по управлению рисками компании.

Управление рисками представляет собой достаточно сложный процесс, включающий в себя такие этапы как идентификация, анализ, качественная и количественная оценка и принятие решений.

Управление рисками компании «СИБЭКО» строится на следующих принципах [1]:

– система управления риском является частью процедур общего менеджмента фирмы, что означает ее соответствие стратегии развития компании;

– особенности системы управления риском отражаются на ее целях и задачах, что подразумевает высокоспециализированный характер принятия решений в рамках системы управления риском;

– при управлении риском учитываются внешние и внутренние ограничения, что означает согласование соответствующих специальных мероприятий с возможностями и условиями функционирования компании;

– в отношении всей совокупности рисков проводится единая политика по их управлению, что требует комплексного и одновременного управления всеми рисками;

– процесс управления риском носит динамический характер, что связано с непрерывным характером принятия решений, касающихся управления риском.

Основные факторы риска, которые принимаются в расчет при планировании деятельности компании, связаны со спецификой ее деятельности, т.е. с производством тепловой и электрической энергии, со сбытом тепловой энергии. При этом возникают следующие основные виды рисков: отраслевые, правовые, финансовые и риски, относимые к деятельности компании (рис. 1).

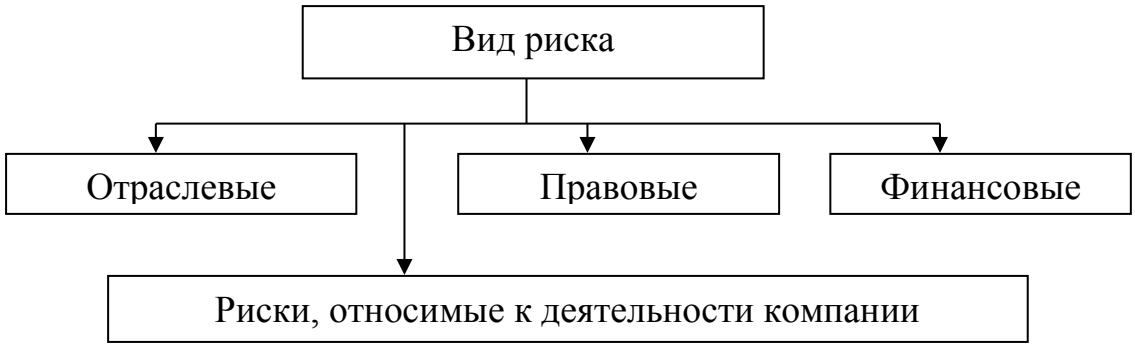

Рис. 1. Риски, связаны со спецификой деятельности компании «СИБЭКО»

К отраслевым рискам компании можно отнести:

– снижение цен свободного рынка электроэнергии и мощности из-за конъюнктуры ОРЭМ;

– низкая платежеспособность крупных потребителей, гарантирующих поставщиков и сбытовых компаний, а также лишение их статуса субъекта ОРЭМ. Данный риск регулируется государственными органами, устанавливающими правила работы на ОРЭМ;

– изменение нормативно-правовых актов РФ и субъектов РФ, органов местного самоуправления, нормативных внутренних документов организованных торговых площадок, связанные со сдерживанием цен в сфере электроэнергетики [1].

Финансовые инфляционные риски оцениваются как минимальные. При выборе контрагента и финансового инструмента, используемых при размещении финансовых ресурсов, предпочтение отдается наименее рискованным вложениям с приемлемой для компании доходностью и оптимальными условиями возможного досрочного изъятия осуществленных вложений [1].

Обслуживание ранее привлеченных кредитов и займов осуществляется строго в соответствии с установленными графиками обслуживания либо с их опережением.

Риск неисполнения компанией своих обязательств по кредитам и займам в установленные сроки и в полном объеме отсутствует. Для управления ликвидностью используется процедура бюджетирования, система учета движения денежных средств, открытие кредитных линий в банках.

Значимость рисков оценивается с учетом их влияния на стоимость бизнеса, его социальные и экологические последствия.

Система управления рисками в компании так же строится на классификации рисков по масштабу их влияния на деятельность компании (рис. 2).

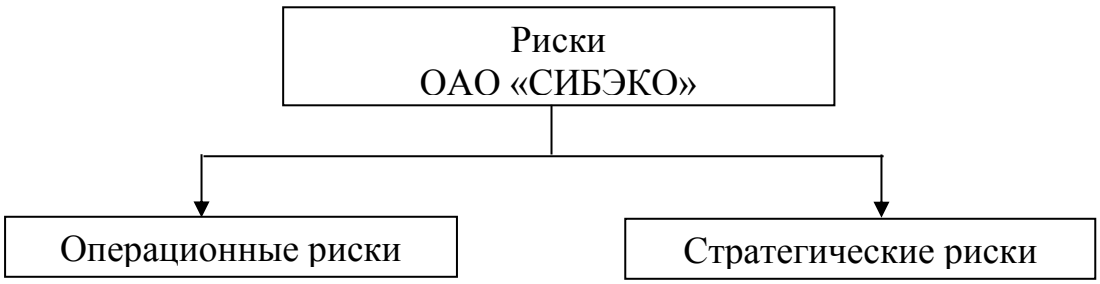

Рис. 2. Классификация рисков по масштабу
их влияния на деятельность компании

Операционные риски возникают в процессе текущей деятельности компании и оказывают непосредственное влияние на протекание операционной деятельности и решение текущих задач [1].

Стратегические риски распространяют свое влияние на деятельность компании в целом или протекание отдельных бизнес-процессов на достижение стратегических целей и могут повлечь за собой нанесение значительного ущерба компании [1].

Основным инструментом управления операционными рисками компании выступает система отчетных показателей (далее - СОП), которая представляет собой процесс управления совокупностью операционных рисков (отклонений от операционных показателей) по каждому функциональному подразделению, характеризующих результативность их функционирования и протекания бизнес-процессов.

Для каждого подразделения компании «СИБЭКО» определен перечень операционных показателей, который утверждается приказом генерального директора. В перечне операционных показателей для каждого показателя задается: плановое значение, утвержденное в рамках бизнес-плана либо плана работы подразделения; диапазон допустимых отклонений от заданного значения показателя; периодичность мониторинга значений (неделя, месяц).

Форма контроля СОП – селекторное совещание по текущей деятельности компании, которое проводится еженедельно. Руководители структурных подразделений обеспечивают достижение плановых значений операционных показателей своих бизнес-процессов и сообщают о наличии отклонений их фактических величин от плановых значений [1].

О нарушении протекания бизнес-процесса свидетельствует единичное отклонение фактического значения операционного показателя за пределы допустимого значения. О наличии отклонений и потерь в бизнес-процессе свидетельствуют регулярные отклонения фактического значения операционного показателя от планового значения. При нарушении протекания бизнес-процесса или возникновении в нем отклонений и потерь владельцем бизнес-процесса должны быть предприняты корректирующие и предупреждающие действия.

Для управления стратегическими рисками компания использует карту рисков, содержащую всю основную информацию о стратегических рисках, включая описание и индикаторы рисков, владельцев рисков, а также разделы по оценке и управлению рисками.

Стратегические риски отличаются широким масштабом действия, в связи с чем, требуют особого внимания. Реализация стратегического риска может нанести значительный ущерб компании. Стратегические риски управляются посредством анализа, картографирования и разработки мероприятий по управлению рисками согласно утвержденной стратегии реагирования [1].

Список литературы

1. АО «Сибирская энергетическая компания» официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sibeco.su/, (дата обращения 13.11.2017).

УДК 351.72

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Е.Б. Дуплинская, *канд.экон.наук, доцент*
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Россия

Вопросы повышения эффективности публичного управления в Российской Федерации рассмотрены с позиции оценки качества государственного финансового менеджмента, рассмотрены показатели оценки качества государственного финансового менеджмента, обоснована необходимость совершенствования подходов к оценке эффективности публичного управления.

Ключевые слова: мониторинг, органы государственной власти, оценка качества менеджмента, государственный финансовый менеджмент

Одним из основных факторов успешного экономического развития страны становится качество и эффективность публичного управления. На территории РФ действует сложная система публичного управления, включающая множество самостоятельных субъектов управления – органы государственной власти РФ, субъектов Федерации и органы местного самоуправления. Основные задачи сферы публичного управления – организация комплексного социально-экономического развития административно – территориальных образований и повышение уровня жизни населения [1].

Одна из ключевых задач, проводимых в рамках административной и бюджетной реформ, заключается в повышении качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями (главными администраторам) бюджетных средств [2].

Финансовый менеджмент преимущественно ассоциируется с с кооперативным сектором экономики, поскольку деятельность органов публичного управления строго регламентирована соответствующими нормативными правовыми актами. Кроме того, главной целью государственного финансового менеджмента (далее - ГФМ) является оказание услуг (выполнения работ) при максимальной отдаче финансовых ресурсов, принадлежащих обществу.

В рамках данного исследования под ГФМ понимается совокупность процессов и процедур формирования, распределения и исполь-

зования средств федерального бюджета, иных финансовых и нефинансовых ресурсов с целью достижения результатов деятельности главных распорядителей (главных администраторов) бюджетных средств.

В последние годы органы публичного управления субъектов Федерации наделены определенными правами в части формирования и распоряжения государственной собственностью. Однако доходных источников бюджетов субъектов Федерации, как правило, недостаточно для финансирования расходов [3, с.5].

С целью повышения качества ГФМ Министерство финансов Российской Федерации осуществляет мониторинг, позволяющий оценить насколько оптимальны (точны, обоснованы и эффективны) принятые органами власти решения в сфере планирования бюджета, сроков и объемов его исполнения. По результатам мониторинга формируется рейтинг главных распорядителей (главных администраторов) бюджетных средств.

Цель проведения мониторинга качества финансового менеджмента заключается в отслеживании негативных изменений, возникающих при управлении средствами федерального бюджета и иными ресурсами для последующего принятия своевременных мер, направленных на их минимизацию. Мониторинг проводится на основании:

– бюджетной отчетности, представляемой в Федеральное казначейство главными администраторами средств федерального бюджета;

– данных и материалов, представленных в Министерство финансов Российской Федерации главными администраторами средств федерального бюджета;– общедоступных (опубликованных или размещенных на официальных сайтах) сведений.

Мониторинг состоит из:

– годового мониторинга качества финансового менеджмента (проводится по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным);

– ежеквартального мониторинга качества финансового менеджмента (проводится по состоянию на 1 апреля, 1 июля, 1 октября текущего финансового года нарастающим итогом с начала года).

По итогам 2016 года мониторинг качества ГФМ осуществлялся Минфином России в порядке, определенном приказом от 13.04.2009 № 34н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами

средств федерального бюджета». Проверка проводилась по следующим направлениям: исполнение судебных актов; управление активами; контроль и аудит; среднесрочное финансовое планирование; учет и отчетность; исполнение бюджета по доходам и расходам; кадровый потенциал (рис. 1).

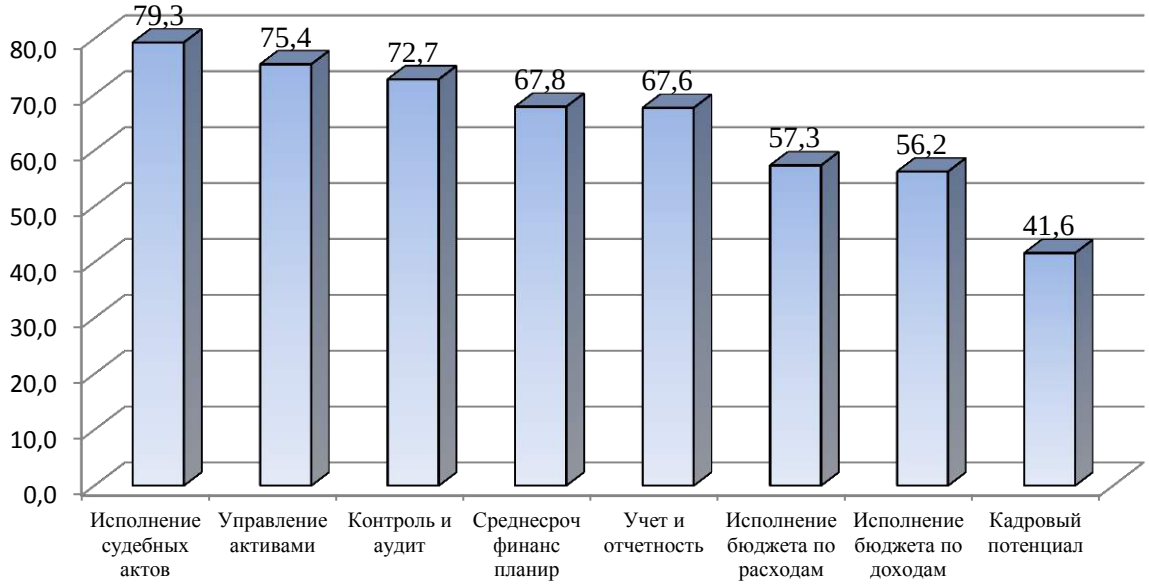

Рис.1. Средние значения показателей оценки качества финансового менеджмента по итогам 2016 года

На основании результатов расчета показателей качества финансового менеджмента Министерством финансов РФ устанавливает итоговую оценку качества финансового менеджмента по каждому главному администратору средств федерального бюджета. Отчеты о результатах мониторинга качества финансового менеджмента представляются Министерством финансов Российской Федерации с пояснительными записками в составе годовой и ежеквартальной отчетности об исполнении федерального бюджета в Правительство Российской Федерации.

Результаты оценки качества финансового менеджмента за первое полугодие 2017 года показали, что максимальный результат оценки присвоен Федеральной таможенной службе России (сводный показатель равен 91,6). Последнее (95-ое место) занимает Российская академия живописи, ваяния и зодчества Ильи Глазунова с результатом 36,6 балла. Среднее значение показателей оценки качества фи-

нансового менеджмента по 8 показателям оценки качества финансового менеджмента установлено равным 64,8.

Таблица 1

Результаты оценки качества финансового менеджмента
по главным администраторам доходов федерального бюджета
с наилучшими и наихудшими значениями показателей
по итогам 2016 года [4]

Главный администратор бюджетных средств	Сводный показатель	Среднесрочное финансовое планирование	Исполнение бюджета	
			по расходам	по доходам
Среднее значение	64,8	67,8	57,3	56,2
ФТС России	91,6	76,5	97,2	99,7
Совет Федерации Федерального Собрания РФ	88,8	89,1	96,9	100,0
Счетная палата РФ	88,3	95,0	73,4	94,2
Госкорпорация «Росатом»	86,3	76,8	96,6	100,0
Минпромторг России	82,4	55,7	96,3	89,0
Верховный суд РФ	81,2	79,8	66,5	99,6
ФСБ России	79,2	64,4	94,7	70,5
ГУСП	78,4	62,2	85,2	88,6
Уполномоченный по правам человека в РФ	77,4	92,2	58,9	100,0
Минприроды России	47,8	41,7	40,4	34,8
Минстрой России	43,4	53,7	32,0	43,0
РАЖВиЗ Ильи Глазунова	36,6	55,0	18,3	0,0

Для сравнения за период с 2008 по 2010 годы наилучшие показатели были у Федерального казначейства (66,7; 77,5; 72,0 соответственно), 2011 – 2012 годы – Федеральная таможенная служба (87,4 и 92,4), 2013 год – Федеральная миграционная служба и Министерство промышленности (91,6), в 2014 году лучшие результаты показали ФТС и ФМС (91,7), в 2015 году лидером являлось Министерство внутренних дел с результатом 83,3.

Необходимо отметить, что в ранее действовавшем Приказе Минфина России №123 от 10.12.2007 «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств федерального бюджета» оценка качества ГФМ проводилась по 13 показателям в рамках направлений: финансовое планирование, исполнение бюджета в части расходов; исполнение бюджета в части доходов; исполнение судебных актов; подведомственная сеть. С введением в действие Приказа № 34н в годовой (ежеквартальный отчет) было принято решение включать 49 показателей.

Несмотря на то, что действия органов публичного управления направлены на повышение эффективности ГФМ, к недостаткам действующей системы оценки следует отнести:

– возможность субъективных оценок качества по отдельным показателям;

– общая система показателей оценки, без учета особенностей разных видов расходов;

– отсутствие учета изменения значений показателей за отчетный период;

– отсутствие взаимосвязи с системой внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;

– отсутствие единых подходов к реализации мониторинга.

Процедуры формирования и исполнения бюджета должны отвечать ряду требований: целеполагания, соответствующего приоритетам финансовой политики; наличия количественной оценки ожидаемых результатов; наличия системы показателей для измерения результатов исполнения бюджета (индикаторов экономической и социальной эффективности); обоснования потребностей в ресурсах для достижения целей и результатов исполнения бюджета; оценки внешних условий и др. [5].

В апреле 2017 года был принят новый Приказ Минфина России от 12.04.2017 года №62 «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемыми главными распорядителями бюджетных средств федерального бюджета», в котором содержаться 106 показателей (по всем расходам) в рамках следующих направлений: управление расходами бюджета, управление доходами, ведение учета и составление бюджетной отчетности, орга-

низация и осуществлением внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита; качество управления активами.

Введение нового нормативного правового акта направлено на:

– минимизацию субъективных оценок и множественности толкования результатов

– дифференциация набора показателей в зависимости от вида расходов

– введение корректирующих коэффициентов для учета динамики показателя операционной эффективности

– наличие показателей характеризующих подходы к организации внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;

– порядок реализации результатов мониторинга.

Таим образом, проведение мониторинга позволяет Минфину России определить риски некачественного исполнения бюджета или необоснованности расходов главных распорядителей бюджетных средств, выявить и систематизировать лучшие практики по управлению финансами в госсекторе, а Правительству РФ оценить результативность политики в сфере публичного управления.

Список литературы

1. Дуплинская Е.Б. Реформа системы публичного управления: цели и результаты // Сибирская финансовая школа. - 2011. - № 1. – С. 10.

2. Баранова И.В., Дуплинская Е.Б. Мониторинг и оценка качества управления региональными финансами как инструменты публичного управления // Сибирская финансовая школа. - 2013. - № 4 (99). - С. 60-68.

3. Дуплинская Е.Б. Бюджетная политика региона: монография. Новосибирск: Изд-во СГУПСа, 2016. -136 с.

4. Отчет о результатах проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета, по состоянию на 1 июля 2017 года // [Электронный ресурс] https://www.minfin.ru/ru/ document/ ?id_4 = 119376 (дата обращения 25.11.2017).

5. Соколов В.Г., Дуплинская Е.Б., Селиванов К.С. Интерактивная модель оценки надежности реализации долгосрочной целевой программы // Сибирская финансовая школа. - 2016. - № 1. - С. 50–54.

УДК 336.76 (574)

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ФОНДОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

М.И. Жаксыбаева, *магистрант*
Карагандинский экономический университет,
г. Караганда, Республика Казахстан

Деятельность фондового рынка направлена на привлечение свободных инвестиционных ресурсов и значительную роль в этом играет деятельность профессиональных участников. На сегодняшний день деятельность профессиональных участников можно охарактеризовать как спекулятивную. Так все участники фондового рынка являются коммерческими организациями, основная цель, которой это получение прибыли. Анализ деятельности участников фондового рынка и принятые меры регулятора дает возможность определить их важность и значение для экономики Казахстана.

Ключевые слова: фондовый рынок, профессиональная деятельность, инвестиционная деятельность, брокеры, биржа

Тенденция развития экономической ситуации связана с расширением в финансовой сфере роли фондового рынка и привлечением иностранных инвесторов в экономику Казахстана.

В данном контексте немаловажным является деятельность профессиональных участников фондового рынка как базового системообразующего элемента всей финансовой системы.

Профессиональными участниками фондового рынка являются юридические лица, имеющие право оказывать финансовые услуги инвесторам и эмитентам на фондовом рынке на основании лицензии [1].

В Казахстане ими являются: АО «Казахстанская фондовая биржа», АО «Центральный депозитарий ценных бумаг», АО «Единый регистратор ценных бумаг», Брокеры, Банки-кастодианы. Основная деятельность и их функции представлены в таблице 1.

По результатам анализа и систематизации профессиональные участники фондового рынка, их функции и участники (табл. 1), можно сделать следующий вывод:

- АО «Казахстанская фондовая биржа» это универсальная площадка направлена на организацию торговли с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами; также биржа осуществляет клиринговую деятельность по сделкам с финансовыми инструментами на рынке ценных бумаг, которая основана на определении взаимных обязательств;

-депозитарии, в силу специфики своей деятельности осуществляет учет и регистрацию проведенных брокерами сделок, находятся в зависимости от организации и профессиональной работы брокеров;

- единый регистратор осуществляет деятельность по введению системы реестров держателей ценных бумаг и полное их информирование в отношении проведения общего собрания эмитента, выплата дохода и т.д.;

- брокеры осуществляют свою деятельность на основе лицензии, которая дает им право свободно заключать сделки с ценными бумагами своих клиентов, их сопровождение и оформление;

- банки-кастодианы занимаются хранением, учетом и контролем вверенных ему денежных средств и ценных бумаг клиентов.

Таблица 1

Деятельность профессиональных участников фондового рынка Казахстана

Профессиональные участники	Функции	Клиенты (участники)
1	*2*	*3*
АО «Казахстанская фондовая биржа»	- предоставление определенного места для проведения сделок; - разработка норм и стандартов поведения биржевых игроков; - открытие и ведение корреспондентских счетов банков и организаций; - переводные операции: выполнение поручений физических и юридических лиц по платежам и переводам денег; -открытие и ведение банковских счетов юридических лиц	- акционерные общества; -профессиональные участники рынка ценных бумаг; -государственные исполнительные органы; -коммерческие банки; -страховые компании; -инвестиционные фонды; -нерезиденты
АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»	-учет и хранение ценных бумаг; -осуществление расчетов по сделкам совершенным на KASE; -услуги платежного агента; -присвоение международных кодов ISIN и CFI; -услуги номинального держания ценных бумаг -открытие и ведение банковских счетов	-профессиональные участники рынка ценных бумаг; -иностранные депозитарии и кастодианы

Окончание табл. 1

1	*2*	*3*
АО «Единый регистратор ценных бумаг»	-формирование, ведение и хранение системы реестров держателей ценных бумаг; -регистрация сделок с ценными бумагами; -фиксация и подтверждение прав собственности держателей ценных бумаг; -предоставление эмитенту информации, составляющей систему реестров, на основании его запроса	- акционерные общества; - товарищества -держатели ценных бумаг и долей товариществ
Брокеры	-ведение раздельного учета активов своих и клиентов; -хранение активов клиентов; -запрещается использовать активы клиента в собственных интересах или в интересах третьих лиц; -проведение обучающих семинаров и тренингов	- физические лица - юридические лица
Банки-кастодианы	-контроль за исполнением сделок с ценными бумагами своих клиентов; - ответственное хранение и учет ценных бумаг и денежных средств клиентов; -выполнение функции платежного агента по сделкам с ценными бумагами клиентов; -выплаты денежных средств по приказам клиентов; -предоставление иных услуг, предусмотренных договором с клиентом и не противоречащих законодательству РК	- профессиональные участники рынка ценных бумаг; -институциональные инвесторы

Правила и принципы деятельности профессиональных участников разработаны в соответствии с законодательными и нормативными документами, а именно:

- Гражданским кодексом Республики Казахстан;
- Закон «О рынке ценных бумаг»;
- Закон «Об акционерных обществах» [2];
- Закон «Об инвестиционных фондах» [3];
- Закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» [4].

На сегодняшний день на фондовом рынке Казахстана количество действующих профессиональных участников 84 (табл. 2).

Таблица 2

Профессиональные участники рынка

Профессиональные участники	Количество
Центральный депозитарий	1
Единый регистратор	1
Брокеры	46
Банки-кастодианы	10
Биржа KASE (организатор торгов)	1
Трансфер-агенты	2
Управляющие инвестиционным портфелем	23

Составлено автором по данным www.kase.kz [5]

Если оценить динамику по количеству профессиональных участников начиная с 2008 года, то она снижается. Данные представлены на рисунке 1.

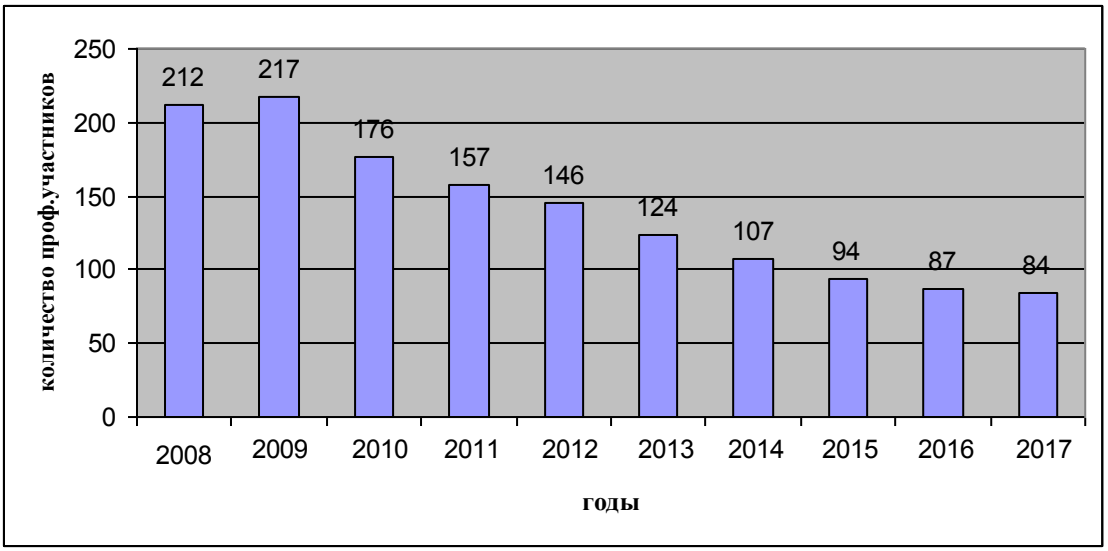

Рис. 1. Количество профессиональных участников 2008–2017 гг.

Отрицательная динамика профессиональных участников фондового рынка связана с экономическим кризисом и объединением пенсионных фондов в Единый пенсионный фонд, а также с преобладанием спекулятивного капитала в экономике Казахстана. Основным на наш взгляд, является и то, что как видно из статистики, большинство профессиональных участников составляют брокеры и дилеры, а

их деятельность ограничивается оформлением и сопровождением сделок, поэтому нужно расширить их полномочия.

Как отмечено, выше организатором торговли ценными бумагами в Республике Казахстан выступает единственный на сегодняшний день АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) на площадке, которой ведется торговля ценными бумагами, иностранной валютой, «репо», своп, производными финансовыми инструментами, которые по новым правилам имеют следующую структуру: основная площадка, альтернативная площадка, и смешанная площадка, (табл. 2).

Таблица 2

Структура официального списка ценных бумаг на KASE

Основная площадка	Альтернативная площадка	Смешанная площадка
Акции	Акции	Исламские ценные бумаги
Долговые ценные бумаги	Долговые ценные бумаги	Государственные ценные бумаги
Банковские депозитарные расписки		Производные ценные бумаги
		ценные бумаги инвестиционных фондов
		Ценные бумаги МФО

Составлено автором по данным www.kase.kz [5]

Изменения к эмитентам по структуре официального списка ценных бумаг были внесены Постановлением Национального банка от 27 марта 2017 года [6].

Все профессиональные участники фондового рынка являются коммерческими организациями, а значит, их деятельность направлена на получение прибыли. Прибыль профессиональных участников фондового рынка зависит от количества клиентов и совершенных ими сделок, а также от биржевых сборов и комиссионных за совершение торговых оборотов с ценными бумагами.

В целях увеличения прибыли и расширения полномочии брокеров и управляющих компаний, регулятором в лице Национального банка Казахстана принято ряд мер, позволяющих профессиональным участникам фондового рынка:

- возможность выхода на международные рынки;
- расширен перечень ценных бумаг по операциям «репо»;

- внедрена возможность предоставления брокерами электронных услуг клиентам [7].

Перечисленные изменения, на наш взгляд положительно отразятся на дальнейшей работе профессиональных участников фондового рынка Казахстана.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день деятельность профессиональных участников, направлена на получение прибыли и привлечение в основном спекулятивного капитала. Для улучшения работы профессиональных участников фондового рынка принято ряд мер, которые направлены на улучшение работы брокеров, управляющих компаниями и других, важным по нашему мнению должно выступать совершенствование системы защиты прав инвесторов на фондовом рынке Казахстана.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг» от 02 июля 2003 года № 461-II (С изменениями и дополнениями по состоянию на 27 февраля 2017 года).

2. Закон «Об акционерных обществах» от 13 мая 2003 года № 415-II.

3. Закон «Об инвестиционных фондах» 7 июля 2004 года.

4. Закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» от 21 июня 2013 года.

5. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан «Об утверждении Требований к эмитентам и их ценным бумагам.." от 27 марта 2017 года № 54.

6. Казахстанская фондовая биржа [Электронный ресурс]: www.kase.kz (дата обращения 12.11.2017).

7. Национальный банк Казахстана [Электронный ресурс]: http://www.nationalbank.kz (дата обращения 12.11.2017).

УДК 005.1

МЕНЕДЖМЕНТ СЕЙЧАС И ЗАВТРА…

В.В. Жукова,*студент*
И.С. Тарелкина, *студент*
Е.Н. Кислица, *преподаватель*
КГБ ПОУ Уссурийский агропромышленный колледж,
г. Уссурийск, Россия

Сейчас менеджмент весьма актуален, он лежит в основе любой организации, если она собирается достичь значительного успеха. Управление осуществляется на каждой стадии деятельности любой современного предприятия, на каждом предприятии требуются опытные управляющие, следовательно, менеджмент можно предопределить, как профессионально-управляемую деятельность по руководству и управлению объектом для достижения поставленных целей, с эффективным использованием применяемых ресурсов.

Ключевые слова: менеджмент, принципы управления, трудовые ресурсы.

В настоящее время выполнение управленческих функций обязательно для любой организации, если она собирается добиться большого успеха. С переходом к рыночным отношениям стали создаваться определенные подходы к управлению данной организацией, которые предполагают, использование инициативы и творческих способностей, взглядов работников. Практика управления имеет свою историю и определенные этапы развития, изучение которых в настоящее время очень актуально.

В России менеджмент стал особо востребован в начале 90-х годов, так как произошел переход к рыночному типу экономических отношений. В современной организации менеджмент позволяет осуществлять самую главную цель предпринимательской деятельности - получать прибыль от наиболее эффективного использования всех ресурсов, которые использует та или иная организация. Стоит отметить, что эта цель достигается посредством организации трудовой деятельности персонала, иными словами «чужими руками». Суть этого процесса хорошо отражена в словах основоположника менеджмента А.Файоля: «Управлять - значит, вести предприятие к его цели, извлекая максимум возможностей из имеющихся ресурсов», что на данный момент и является главным основанием в современном менеджменте.

Менеджмент – особый самостоятельный вид профессиональной деятельности, который направлен на достижение работающим в рыночных условиях предприятием определенных наилучших итогов хозяйственной деятельности на основе рационального использования материальных и трудовых ресурсов с применением разнообразных принципов и методов социально-экономического механизма менеджмента. Немного пояснив, что же все - таки такое «менеджмент», хотелось бы определить его принципы и действие на территории нашей страны и других стран с развитой экономикой.

Менеджмент в России. Для того чтобы подвергнуть рассмотрению российский менеджмент в наше время, стоит заглянуть в историю, а конкретнее - в советский период (1917-1991 г.г.), в это время наука управления приобрела главный толчок развития по всему миру. Для того чтобы определить систему российского менеджмента стоит проанализировать особенности сотрудников российских компаний на сегодняшний день.

Современный сотрудник в большей его степени имеет материальную заинтересованность, хотя какое-то время назад ценность имело стремление в личном вкладе в благополучие национальной экономики. Зачастую, сотрудники низшего звена управления в компании не имеют права принимать участие в организации управления компанией, из-за выработавшегося принципа управления, в этом могут принимать участие лишь вышестоящие сотрудники. Оплата труда в российской системе управления, очень часто определяется установленной оплатой труда, стажем и квалификацией сотрудника. Любые виды мотивации присутствуют не во всех организациях, что является отрицательным качеством. Руководство соблюдает определенные принципы, такие как: централизация управления, оптимизация прав, обязательств и ответственности подчиненных и организация планирования – из чего можно сделать вывод, что российская система управления организацией в большей степени пользуется административным стилем. Но в целом, наш отечественный рынок не стоит на месте и постоянно развивается, конечно же, по законам мирового рынка.

Теперь хотелось бы сделать сравнительный анализ российского менеджмента с другими странами.

Американский менеджмент. Изучая опыт управления, американские социологи приходят к заключению, что экономическое и со-

циальное развитие общества во многим обязано менеджменту, так же, как и капиталу. «Менеджмент и капитал – две составляющие, необходимые для экономического развития Америки».

Проанализировав американскую модель ведения менеджмента, следует отменить, что его отличительной чертой является упор на личность менеджмента, как на одну из составляющих успеха всего дела, узкую специализацию и индивидуальную ответственность каждого, жесткой и формальной структурой управления производством и персоналом.

Основными ценностями является неприкосновенность собственности и свобода личности, в то время как в российском менеджменте основной задачей является соответствие товаров и услуг, учитывая динамику спроса, на основе наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. Также в США основной упор делается в основном на личность конкретного человека, и стратегия его формирования ориентирована на использование интеллектуальных ресурсов.

Европейский менеджмент. В большинстве Европейских стран системы управления во многом похожи с принципами менеджмента американской модели, но и в тоже время несколько отличается:

– С появлением трудностей, для решения сложившейся ситуации в координации действий возрастает численность управленческого аппарата.

– Европа раньше всех подвергается новым технологическим веяниям и модным тенденциям, в том числе и в управлении.

– Европейский менеджмент являет собой смесь американской и японской модели управления, и эти варианты варьируются от страны к стране. Поэтому однозначно говорить о европейском менеджменте, как о конкретной, четко сформировавшейся модели, не совсем корректно.

Хотелось бы сравнить Российский менеджмент с менеджментом такой страны, как Япония, что является достаточно интересным и познавательным.

Японский менеджмент. Япония и Россия имеют свои особенности системы управления, общеизвестен тот факт, что менталитет, традиции и обычаи той или иной нации, как ничто другое оказывают влияние на систему управления. Японский менеджмент не является исключением из этого правила. Для японских организаций наиболее

характерен подбор такого стиля управления, который бы мог способствовать максимальной эффективности сотрудников. Для сотрудников японских организаций характерен патриотизм, работники отождествляют себя с корпорацией, на которую они работают, они считают себя неотъемлемой частью компании. Также характерно проявление уважения более низких по иерархической лестнице сотрудников к высшим не только потому, что они старше, но и потому, что они обладают большим опытом.

Рассмотрев и проанализировав японскую и российскую школы менеджмента можно сделать вывод: между ними практически нет ничего общего. В российском менеджменте преобладают формальные бюрократические системы управления, которые не способствуют инновационной деятельности организаций. Зарубежный опыт управления в его чистом виде не применим в российских условиях.

Проведенный сравнительный анализ основных моделей менеджмента в разных странах с развитой экономикой показал, как тесно переплелись качества американского и японского менеджмента в российских и европейских управленческих традициях. И хотя следует признать, что такие основные черты российского менеджмента являются пережитками Советского строя, что в новых коммерческих структурах применяются совсем иные принципы управления, привнесенные в основном из Америки и Западной Европы.

На данный период, можно смело заявить, что принцип управления человека человеком морально устарел и постоянно теряет результативность. На уровне трудовых коллективов, ситуация немногим лучше, и там проблем больше, чем решений. Проблемы в подчинении, взаимодействии и личной инициативы весьма серьезны. Это означает, что по большей части люди не только не хотят работать сами по себе, они еще и неэффективны в рамках своего коллектива - то норовят поработать, как говорится, «себе в карман», то устраивают совершенно не нужное выяснение отношений, что, конечно же, рушит рабочий процесс. Любая компания, выросшая из масштабов мелкого бизнеса, неизбежно бюрократизируется - иначе всю ситуацию в компании под контролем не удержать. И именно это влечет за собой утрату адаптивности. Рынки меняются, соответственно происходит изменение внешней среды, которая оказывает влияние на компанию. Российский рынок диктует свои правила, свои законы, из-за чего забюрократированные структуры уже не могут успешно рабо-

тать. Неэффективное управление умирает, эволюция управления неизбежна. А это означает, что нас ждут очень масштабные изменения. Возможно, в будущем, предприятиям придется классифицировать по схожему принципу: где и какому типу человека будет комфортнее работать, поскольку человеческий фактор становится все более важным, и с этим в любом случае придется считаться. Тем более, это увеличит рост эффективности труда, что, конечно же, ведет к росту прибыли и другим выгодам для предприятия. Также, давно известно, что все больше отраслей переходит к проектному принципу управления, а это уже говорит о том, что в будущем важнейшим структурным элементом компании будет рабочая группа, которая начнет формироваться под конкретную задачу при возникновении определенной ситуации. Соответственно, этим всем нужно как-то управлять.

Исходя из проводимых эксперементов, было установлено, что люди с большей готовностью подчиняются роботам, показывая при этом наибольшую эффективность, а это означает, что люди теряют готовность подчиняться другому человеку. Следовательно, по стечению определенного времени, принцип директивного управления должен уйти, на замену которого возможен приход, так называемого «исскуственного интеллекта», приближается тот день, когда каждая, как минимум крупная компания, будет иметь свою собственную интеллектуальную программу, которая будет адаптироваться под задачи и особенности деятельности компании.

По результатам проведенного исследования, можно сделать следующий вывод, что менеджмент действительно необходим для любой организации, в ином случае без управления и контроля станет невозможным реализация поставленных целей, процесс будет стоять на одном месте, что приведет к банкротству и как следствие - разрушению компании. Поэтому, в настоящее время следует заняться развитием менеджмента, «поднятием» нашей страны и ее экономики, через эффективный процесс управления, чтобы в ближайшем будущем находиться на более высоком уровне среди других стран.

Подводя итог исследование, необходимо сказать о перспективе развития менеджмента в будущем можно сделать вывод, что для роста эффективности, руководителям стоит всерьез задуматься о том, как сделать работу любимой для своих сотрудников, это и приведет нас к новому уровню.

В заключение, хочется сказать, что будущее будет технологически сложным, все простые задачи будут отняты у людей и отданы машинам. Уже сегодня, возможности искусственного интеллекта позволяют заменить бухгалтерию одной лишь программой, ведь это дешевле и эффективнее. На рынке труда все больше будут востребованы менеджеры разного уровня управления, наделенные такими качествами как креативность и коммуникационность. В этом есть безусловный плюс - человек из рабочей силы становится «творцом», занимается тем, что ему по душе, имеет свободу мыслей и действий. Но и здесь присутствует минус, у новой модели управления есть обратная сторона, и связана она с тем, что этого «творца» нужно наиболее эффективно вписать в созданную систему, должным образом организовать весь рабочий процесс и помочь при возникновении проблем, поэтому возникновение и применение искусственного интеллекта, не уменьшает роли менеджмента в эффективном и продуктивном процессе управления на любом предприятии, любой сраны.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента / В.Р. Веснин - 4-е изд., доп. и испр. - М.: ООО «Изд-во Элит», 2011. – 560 с.

2. Глухов В.В. Основы менеджмента: учебник для вузов/ В.В. Глухов. - С.-Петербург.: «Спец.литература», 2012. – 326 с.

УДК 336.64:338.242

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЧЕРЕЗ ЭФФЕКТИВНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

В.В. Казакова, *студент*
Научный руководитель: ***И.В. Бордияну,*** *PhD*
Казахстанско-Американский свободный университет,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье раскрываются основные вопросы финансового менеджмента на предприятиях. На основе обобщения опыта выявлены ключевые проблемы на предприятиях в области управления финансами. Предложены решения для эффективной организации финансового управления на предприятиях.

Ключевые слова: управление, финансовый менеджмент, планирование, сбалансированность, денежные потоки.

Успешное функционирование предприятий в Казахстане, дающее положительные результаты, вырабатывается такими критериями как наличие финансовых ресурсов, развитие производственных возможностей, расширение экономических связей, а также важными факторами, такими как – принципы управления, полнота и качество учета и отчетности, управление денежными потоками, полное отслеживание финансовой стабильности. Для того, чтобы обслужить сложный процесс всей предпринимательской деятельности огромной значимостью сегодня обладают автоматизация и внедрение новых информационных технологий в систему учета, анализа и контроля всех денежных потоков, а также движения запасов. Поэтому можно сказать, что система управления финансами на предприятиях, в целом, базируется на сервисе высоких технологий, компьютерной грамотности, а главное - на профессиональном подходе к этому вопросу [1].

Интерес к процессам управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий огромен и превращается в предмет внимания ученых и практиков. И именно поэтому исследование всех сторон финансового менеджмента на предприятии является в достаточной степени актуальным.

Управление финансами, на нынешнем этапе развития экономики в Казахстане, стоит превыше всего и является сферой деятельности любого субъекта, будь то товарищество с ограниченной ответственностью, или же крупное акционерное общество.

Еще несколько лет назад финансовый менеджмент в реальном секторе экономики Казахстана обладал слабым стремлением к развитию в сравнении с менеджментом зарубежных предприятий. Сейчас же в процессе управления финансами казахстанских предприятий прослеживаются следующие изменения:

– осмысление обязательности осуществления финансового контроля;

– усовершенствование роли финансового менеджера на предприятии.

Менеджеры понимают, что целесообразное управление финансами предприятия, автоматизирование управленческой отчетности, вероятность эффективного проведения мониторинга движения и применения денежных средств дают право на планирование и прогнозирование развития предприятия, а также позволяют принимать оправданные решения по управлению [1].

В течении длительного времени своего существования финансовый менеджмент в значительной степени увеличил круг исследуемых проблем. При зарождении финансовый менеджмент рассматривал финансовые вопросы образования новых фирм, в дальнейшем – управление финансовыми инвестициями и проблемы банкротства, в настоящее же время он рассматривает почти все направления управления финансами предприятия.

В настоящее время ключевыми проблемами в области управления финансами выступают:

– дефицит денежных средств, планирование и управление финансовыми потоками;

– создание финансово-экономической стратегии предприятия;

– формирование комплексного бизнес-плана развития;

– составление комплексного финансового плана, контроль за его выполнением;

– высокоэффективное управление оборотным капиталом предприятия [2].

На современном этапе развития управления денежными потоками возникает переход от решения простых задач (таких как планирование и анализ движения денежных средств) к более сложным совокупным (к ним относятся бюджетирование, планирование и управление капиталом, разработка и осуществление финансово-экономической стратегии, введение управленческого учета, разработка бизнес-планов).

Основные проблемы предприятий в области управления финансами показаны на рисунке 1.

Рис. 1. Ключевые проблемы предприятий
в области управления финансами

Управление финансовыми потоками в связи с дефицитом денежных средств представляет собой самую проблематичную сферу финансового менеджмента. Для эффективного управления денежными потоками необходимо иметь оперативную, надежную и точную учетную информацию, которая основывается на базе управленческого и бухгалтерского учета. В составе учетной информации находятся: перемещение средств на счетах и в кассе предприятия, дебиторская и кредиторская задолженность предприятия, бюджеты налоговых платежей, графики выдачи и погашения кредитов, уплаты процентов и многое другое. Но чтобы решить данную проблему, нужно внедрить на предприятии системы планирования, учета, анализа и контроля [3]. Качество принимаемых решений в области финансов полностью обуславливается качеством финансового планирования. Именно планирование увеличивает эффективность управления финансами. Следствием эффективного планирования управления денежными потоками являются:

– уменьшение текущих потребностей предприятия в денежных потоках на основе увеличения оборачиваемости денежных активов и дебиторской задолженности, а также выбора целесообразной структуры денежных потоков;

– эффективное применение временно свободных денежных средств (в том числе страховых остатков) через осуществление финансовых инвестиций предприятия.

– обеспечение необходимой платежеспособности предприятия в текущем периоде методом синхронизации положительного и отрицательного денежного потока в разрезе каждого временного промежутка [4].

В свою очередь, базируясь на опыте работы специалистов, был раскрыт целый ряд проблем, с которыми сталкиваются предприятия во время организации финансового планирования:

– нереальность формируемых финансовых планов, что связано с необоснованными плановыми данными по сбыту, планируемой частью денежных средств в расчетах, заниженными сроками погашения дебиторской задолженности, увеличенными потребностями в финансировании. Главной причиной этого выступает функциональная обособленность подразделений, которые занимаются составлением финансовых планов. В результате планы не являются действительным инструментом управления;

– недостаточная эффективность составления планов. Это связано с отсутствием конкретной системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, а также долговременностью процедуры согласования планов и недостаточность информации;

– отсутствие четких внутренних стандартов составления планов;

– стратегическое планирование «оторвано» от текущего;

– слабая выполнимость планов с позиции обеспечения необходимыми финансовыми и материальными ресурсами [5].

Для решения проблем в области финансового планирования, которые указаны выше, прежде всего требуется определить, с какими элементами системы финансового планирования они в большей степени соединены и какие инструменты могут потребоваться для их решения.

Эффективная организация финансового менеджмента может быть достигнута, если будут соблюдены следующие условия:

– соблюдение согласования интересов различных служб в течении разработки плана и его реализации;

– разработка общего порядка действия для всех работников предприятия;

– влияющая система мотивации, которая сосредоточена на эффективном использовании интеллектуального и материального потенциала предприятия;

– деление всего процесса планирования на самостоятельные модули, что в последующем сделает проще процесс разработки и исполнения плана, а также контроль за его выполнением;

– создание системы документооборота, так как на её основании есть возможность получить объективное представление о производственно-хозяйственной деятельности на предприятии;

– существование взаимосвязи между долгосрочными и краткосрочными планами для того, чтобы находить оптимальные решения среди ограниченных альтернатив использования ресурсов;

– сбалансированность составляемых на предприятии планов.

Таким образом, можно сказать, что финансовое планирование является значимым инструментом финансового менеджмента и важной частью финансового механизма предприятия. Осуществление эффективного финансового планирования усовершенствует качество финансового менеджмента на предприятиях, что спустя некоторое время будет только благоприятствовать росту экономики Казахстана.

Список литературы

1. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. - Москва: «Перспектива», 2008. - 656 с.
2. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент в управлении организацией. - Москва: Инфра-М, 2008. - 127 с.
3. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. - Петрозаводск: Издательский дом Петрозаводского государственного университета, 1997. - 136 с.
4. Репин В.В. Финансовое планирование и управленческий учет: проблемы внедрения. - Учеб.-СПб: Питер, 2004. - 432 с.
5. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях. // Финансовый менеджмент, 2005. - №2. - С.23-26.

УДК 339.97

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.М. Камалов, *магистрант*
Ю.Р. Наабер, *канд., экон. наук, профессор*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика
Н.В. Беликова, *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается стратегическая направленность внешнеэкономической деятельности предприятия. Особый акцент делается на влияние внешней и внутренней среды на управление внешнеэкономической деятельности. В настоящее время международная деятельность предприятий становится органической составной частью общей хозяйственной деятельности предприятий. Внешнеэкономические связи обеспечивают помимо прибыли для предприятия еще и прирост национального дохода. Внешний рынок является важным источником новых форм управления и деловой культуры.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, стратегии, внешние факторы, внутренние факторы, стратегические решения

Рассмотрим внешнеэкономическую деятельность, как таковую. Итак, под *внешнеэкономической деятельностью (ВЭД)* обычно понимают: «процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, оказания услуг, совместного пред-

принимательства различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций»[1].

Управление ВЭД предприятия – это процесс воздействия на подготовку и реализацию внешнеэкономических операций, ориентированных на повышение рентабельности, получение прибыли, при непосредственном участии в международном разделении труда.

Стратегическая реализация ВЭД проходит на уровне предприятий на принципах полной самостоятельности при выборе внешнего рынка или иностранного партнера, ассортимента и номенклатуры продукции (услуг) для экспортной или импортной операции, а также определении цены стоимости международного контракта, объема и сроков поставки, являясь при этом частью их производственно-коммерческой деятельности, как с внутренними, так и с внешними партнерами.

Как правило, стратегия ВЭД предприятия – это направление общеэкономической стратегии, вырабатывающее нормы, приемы и правила поведения предприятия на международном рынке. Предприятие должно выступать как в роли экспортера, так и импортера продукции (услуг). Такая стратегия формирует определенные принципы ведения экспортно-импортных операций, с учетом действующего в республике и за ее пределами законодательства. Как замечают многие специалисты: «при выборе стратегии экспорта фирма учитывает свой экспортный потенциал, выбирает рынки, определяет стратегические цели экспорта, вырабатывает тактику, распределяет ресурсы по формам экспортной деятельности. Основу импортной стратегии (стратегии импорта) составляет исследование цен и качества поставляемых товаров, сроки и качество обслуживания, определение технологического уровня импортируемых товаров и др.» [3].

Стратегия управления ВЭД предприятия обычно способствует расширению и углублению его внешнеэкономических связей с клиентами или потребителями, с партнерами или поставщиками сырья, в целях лучшего удовлетворения экономических и социальных потребностей, наряду с соблюдением общегосударственных интересов, и интересов всего трудового коллектива, да и каждого его члена. В рамках конкретного предприятия внешнеэкономическая стратегия предполагает определение задач деятельности (с очерченным кругом ответ-

ственности) внешнеэкономических служб, подразделений и отдельных работников, а также планирование достижений конкретных целей [3].

Стратегия ВЭД базируется на критериях бизнеса, так как относится к рыночной сфере, а также структурной связи с производством. Стратегия ВЭД отличается правовой и экономической автономностью, а выбор стратегии ВЭД имеет принципиальное значение в системе международных связей.

Из выше сказанного, сделаем небольшой вывод, что цели стратегии ВЭД предприятия связаны с необходимостью повышения его международной конкурентоспособности в условиях кыргызской экономики.

Не смотря на то, что стратегия ВЭД предприятия предполагает тщательное рассмотрение всех возможных вариантов, относящиеся к долгосрочным целям, то обоснование для принятия решений должно учитывать и целый ряд внешних и внутренних факторов.

К внешним, можно отнести три блока факторов, которые оказывают влияние на долгосрочные цели ВЭД предприятия и требуют особого учета при формировании выборе стратегии.

К внутренним факторам относятся факторы, детально представленные на рисунке 1.

Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние
на долгосрочные цели ВЭД предприятия

Рассмотрим внешние факторы подробнее:

Национальная внешнеэкономическая политика – мероприятия, проводимые в Кыргызской Республикой в сфере международных отношений с другими странами с целью регулирования экспортно-импортных операций, воздействия на платежный баланс государства, конкурентоспособность национального бизнеса и валютные курсы.

Внешнеэкономическая политика обычно включает внешнеторговую, налоговую и валютную политики, а также контроль за экспортом и импортом. Внешнеторговая политика влияет на установление тарифов, пошлин и акцизов. Такая политика – это еще и совокупность организационно-административных мер, которые выходят за пределы экономических методов международной торговли.

Международные экономические отношения и тенденции в мировых экономических связях. Международные экономические отношения (далее – МЭО) – это система экономических связей между национальными экономиками разных государств, выражающаяся в международной торговле, научно-технических обменных операциях, финансовых и валютно-кредитных мероприятиях на мировом рынке, а также в работе международно-экономических организаций. Не смотря на то, что экспорт, импорт и вообще товарооборот в мире непрерывно меняется, для разработки стратегии внешнеэкономической деятельности компании, для анализа реализации выбранной стратегической цели, необходимо постоянно выявлять долгосрочные перспективы в МЭО.

Как считают многие исследователи «МЭО базируются на международном разделении труда. Они постоянно изменяются и не являются застывшей системой, поэтому каждая страна должна приспосабливаться к этим изменениям. В некоторых странах существуют структурные проблемы, которые оказывают ограничивающее воздействие на экономическое развитие: возрастающая конкуренция одних стран и отставание других, поведение ТНК, колебания валютных курсов, международный кредит и мировой кризис задолженности, изменения налогового законодательства и т.д.

Компании следят за экспортно-импортными поставками стран, так как если в кокой-либо из стран расширяются экспортные поставки, то это приводит к укреплению активного торгового и платежного баланса. Анализ платежного баланса показывает, является ли страна заемщиком или кредитором на мировом рынке, и как политика госу-

дарства влияет на потоки товаров и капиталов и что фирма может требовать от правительства своей страны для успеха в достижении своих стратегических целей» [2].

При разработке стратегии, как показывает практика, должно уделяться значительное внимание методам финансирования и регулирования платежей, а в финансовых операциях важное значение должен иметь вопрос ограничения валютного риска. Международные компании оценивают состояние предложения, спроса и динамику его процентных ставок на валютном рынке.

Стратегическое поле деятельности предприятия – фактор рынка государства, который образуется вытекающий из экономической, политической и социальной ситуации в других странах (к примеру), на экономические отношения с которыми нацелена компания. Социально-культурные факторы также в этом случае могут оказать влияние, так как это может быть связано с различиями в поведении, традициях, языках, менталитете, психологии населения и т.д. То есть, говоря иначе, детерминанты национального «ромба» по М. Портеру это факторы рынков страны. Сложной задачей для предприятия является оценка альтернативных вариантов по выходу на внешние рынки в долгосрочном плане. Как делают акцент экономисты: «при анализе альтернативных вариантов возникает необходимость принятия стратегических инвестиционных решений. Польза иностранных инвестиций зависит от таких факторов, как масштабы научных исследований и разработок, масштабы кооперации с фирмами и исследовательскими институтами в данной стране. При принятии стратегического инвестиционного решения учитываются существующие государственные льготы и стимулы, которые практически во всех странах мира используются для привлечения иностранного капитала» [2].

Таким образом, при принятии стратегических решений, касаемо ВЭД предприятия, необходимо учитывать внешние факторы, так как изменить не получится, их просто необходимо знать, анализировать и учитывать.

Внутренние же факторы зависят от самого предприятия, так как они заложены в ее организационной структуре, структуре управления, профессионализме персонала, работающего на фирме. К ним относятся многие внутриорганизационные факторы (рис. 1).

«В основе разработки стратегии ВЭД отдельных предприятий лежат основные направления реформирования внешнеэкономической деятельности в КР, к которым можно отнести:

– возможность предприятиям самостоятельно выходить на внешнеэкономические рынки;

– развитие прямых производственных и научно-технических связей;

– формирование совместных предприятий и организаций, а также ассоциаций делового сотрудничества;

– совершенствование системы распределения валютной прибыли;

– предоставление в соответствии с законом предприятиям права осуществления ВЭД» [3].

Таким образом, ВЭД, в настоящее время, становится органической составной частью общей хозяйственной деятельности предприятий. На народнохозяйственном уровне внешнеэкономические связи должны обеспечивать прирост национального дохода сверх размеров отечественного производства, содействовать росту благосостояния народа. Международный рынок является важным источником деловой культуры, новых форм хозяйствования и передового управленческого опыта.

Список литературы

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавров / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 450 с.

2. Стратегии внешнеэкономической деятельности организации. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: https://lektsii.org/9-87311.html (дата обращения: 15.11.2017)

3. Стратегии внешнеэкономической деятельности предприятий. [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: https://studopedia.ru/_ 497004_strategii-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti.predpriyatiy.html (дата обращения: 20.11.2017)

УДК 338.246.027.2

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.П. Климова, *ассистент*
Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины,
г. Гомель, Республика Беларусь

Оценка воздействия косвенных методов стимулирования экономических субъектов к осуществлению инновационной деятельности – достаточно сложная задача в сравнении с оценкой эффективности прямого финансирования. Сложность такой оценки заключается во многообразии эффектов, порождаемых косвенными инструментами поддержки и в сложности определения, насколько поведение экономических субъектов в действительности обусловлено введением в действие тех или иных инновационных преференций. Статья рассматривает существующие подходы к оценке эффективности инструментов стимулирования инноваций, их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: инновации, стимулирование инновации, финансовое стимулирование, налоговое стимулирование, инновационная преференция, эффективность стимулирования, оценка эффективности, методы оценки.

Проводя и определяя инновационную политику, государство разрабатывает также и комплекс мер, направленных на стимулирование необходимого поведения субъектов инновационной деятельности. В системе механизма стимулирования важное место занимают финансовые стимулы к осуществлению инновационной деятельности. Наиболее распространен подход к классификации финансовых инструментов государственного стимулирования инноваций, основанный на их объединении в две группы: инструменты и методы прямого финансирования и косвенного финансирования (стимулирования).

В экономической науке вопросам оценки эффективности прямого финансирования инновационных проектов уделяется достаточно внимания. Как правило, такая оценка проводится на основе изучения динамических показателей эффективности инвестиционных проектов – чистой приведенной стоимости проекта, внутренней нормы доходности, рентабельности инвестиций и т.д. На основе изучения комплекса данных показателей и принимается решение о финансировании. Исследований, посвящённых вопросам оценки эффективности косвенных финансовых инструментов стимулирования инноваций, в

современной экономической литературе существует не так много – это работы российских авторов О.С. Калачевой, В.В. Маркова, К.Н. Цереновой, М.В. Парфеновой, Н.В. Пивоваровой, белорусских исследователей Т.И. Вуколовой, Р.В. Веко, Д.М. Степаненко. Именно оценка эффекта от косвенного финансирования инновационной деятельности является наиболее сложной задачей. Исследователями предложены разные подходы к оценке эффективности финансово-кредитных механизмов стимулирования инновационной деятельности, однако ни один из них не позволяет оценить все возможные эффекты от полученных стимулов как на уровне государства, так и на уровне предприятия. Наиболее распространенный подход к такой оценке заключается в сопоставлении показателей объема затрат на предоставление финансирования (стимулирование) и полученного (или планируемого к получению) эффекта, который может выражаться на уровне организации – в приросте объема реализации инновационной продукции [1], в росте экономической добавленной стоимости [2] и др.; на макроуровне – в росте объемов налоговых поступлений от инновационной деятельности, росте валового внутреннего продукта за счет инновационных видов деятельности и т.д. (рис. 1.1).

Методики оценки эффективности стимулирования инноваций сводятся, как правило, к сопоставлению возможного эффекта от стимулирования (в виде роста частного финансирования НИОКР, объема производства и реализации инновационной продукции) и затрат на осуществление такого стимулирования в виде недополученных бюджетов сумм от предоставления преференций. Также принято сравнивать объем прямого финансирования через государственные программы, инновационные фонды и сопоставлять его с косвенным финансированием. Бюджетная эффективность косвенного (налогового) стимулирования будет иметь место тогда, когда налоговые стимулы к осуществлению инноваций будут вызывать меньшие затраты бюджетных средств, чем расходы бюджета в виде прямого финансирования инновационной деятельность. При этом темпы роста производства и реализации инновационной продукции не должны снижаться. То есть эффективность налогового стимулирования для бюджета будет выражаться в сумме экономии бюджетных средств при сохранении (или росте) сложившихся показателей инновационного развития в республике. Многообразие методик и сложность вопросов подобной оценки объясняется тем, что предоставление инно-

вационных преференций имеет не только прямой эффект, выражающийся в сокращении доходов бюджета и росте инновационных расходов, но и косвенные эффекты. Оценка косвенного эффекта не может быть однозначной, так как при введении в действие или отмене той или иной преференции поведение налогоплательщиков может измениться таким образом, что затронет сферу действия других мер экономической политики.

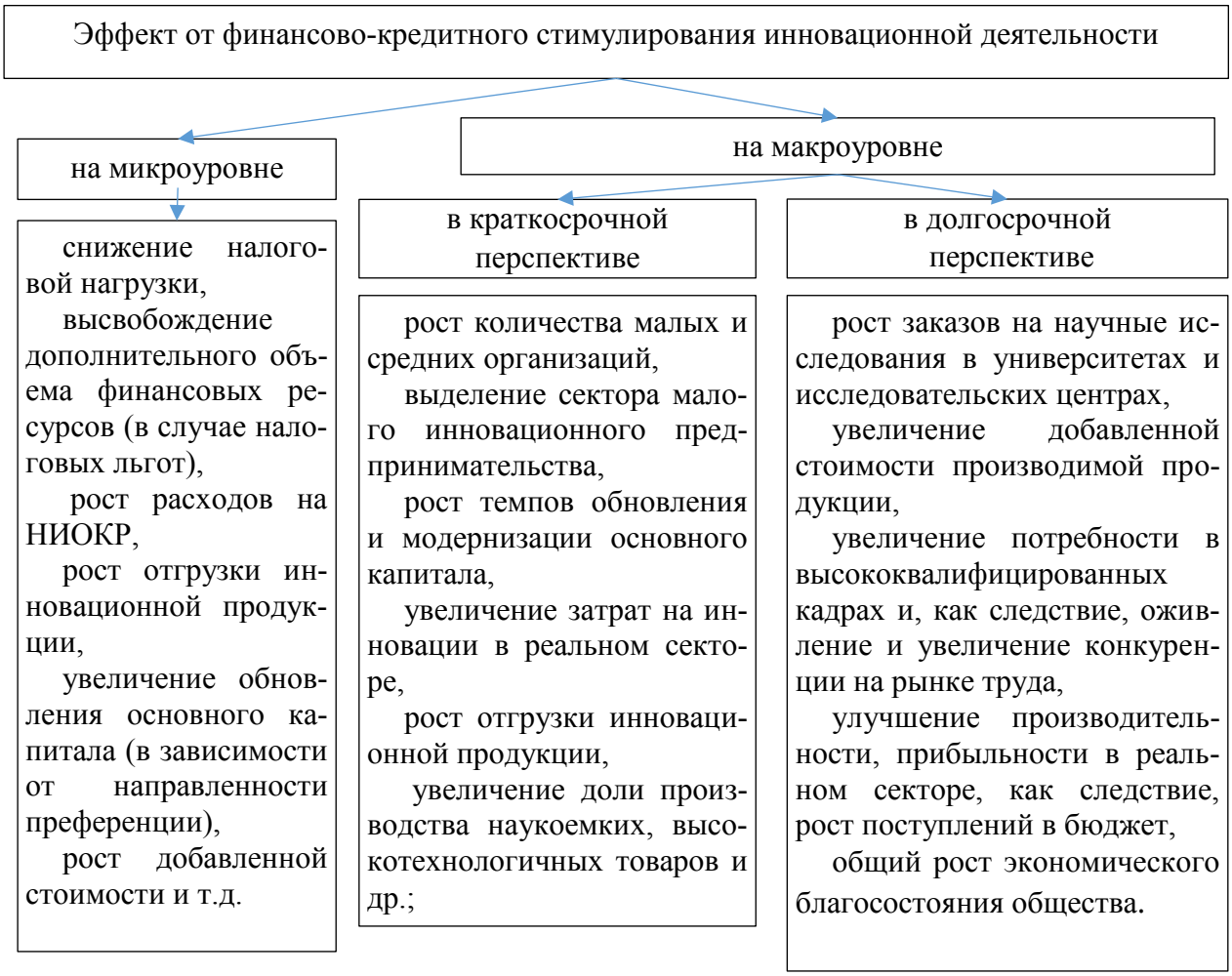

Рис. 1. Ожидаемые эффекты от финансового стимулирования инновационной деятельности

Оценивать эффективность предоставления инновационных преференций можно до их введения или после. Оценка эффективности планируемых к применению льгот для стимулирования инновационной активности является довольно трудной задачей, и, как правило, предполагает масштабные вычисления на основе массива ста-

тистических данных прошлых лет, а также информации об эффективности тех или иных льгот, примененных в других странах. Анализ эффективности в таком случае сводится к корреляционно-регрессионному методу и всегда оставляет большую вероятность погрешностей в расчетах.

Анализ эффективности стимулов после их введения усложняется тем, что достаточно сложно вычленить эффект от применения конкретной льготы, то есть поведение субъектов хозяйствования зависит от слишком большого ряда факторов и утверждать, что рост расходов на НИОКР вызван именно введением, например, возможности отнесения таких расходов на затраты, учитываемые при налогообложении. Эффективность уже введенных стимулов, как и планируемых к установлению, можно также с помощью аналитического метода, в основе которого лежит классическая модель множественной регрессии [3]. В таком случае делается допущение, что уровень расходов на исследования и разработки в период времени t является функцией от целого ряда переменных. Такими переменными могут быть уровень расходов на исследования и разработки в предыдущем периоде, ожидаемые денежные потоки, ожидаемый уровень спроса на продукцию, инфляция и т.д. Строится уравнение и, используя корреляционно-регрессионный анализ и программные средства обработки данных, оценивается, сколько в среднем процентов прироста в расходах на исследования и разработки было вызвано введением конкретной льготы.

Кроме того, нужно понимать, что эффект от введения инновационной преференции может быть получен не сразу, а через несколько лет (рис. 2). Так, организации, на которые будет нацелена льгота, возможно, воспользуются ей не сразу. Кроме того, инвестиционные проекты, инициированные после введения преференций могут потребовать достаточно времени для подготовки и осуществления. Некоторые организации могут не воспользоваться предлагаемой льготой, опасаясь усложнения налогового и бухгалтерского учета, а также опасаясь возникновения каких-нибудь сложностей, то есть должен пройти некий адаптационный период, прежде чем бизнес привыкнет к предложенному механизму.

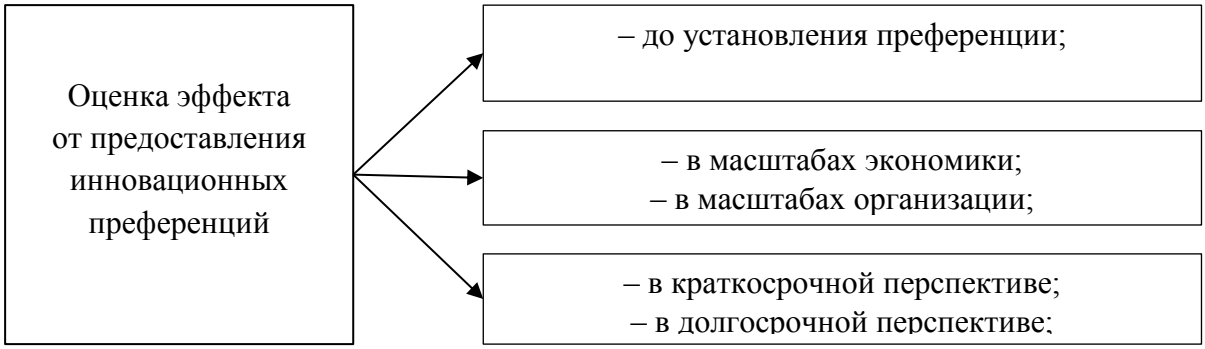

Рис.2. Оценка эффекта от предоставления инновационных преференций

Использование метода альтернативных издержек для оценки эффективности применения инновационной преференции подразумевает сравнение эффекта от установления разных видов льгот. Как правило, сравнивают потери бюджета от прямого финансирования инноваций и потери бюджета от косвенного стимулирования – в виде недополученных сумм предоставленных льгот. В процессе такого исследования можно рекомендовать рассчитать следующие показатели: изменение доли налоговых поступлений в ВВП до и после установления льготы; изменение соотношения прямых и косвенных налогов в общих налоговых поступлениях, сравнение с другими странами; изменение доли всех расходов на науку в ВВП (наукоемкость) и др.

Большинство существующих методик оценки эффективности государственного финансового стимулирования инновационной деятельности имеет ряд общих недостатков:

1) некоторые авторы при оценке эффекта от применения косвенных стимулов во главу угла ставя бюджетную эффективность (Н.В. Пивоварова, К.Н. Церенова), забывая важнейшую цель и роль инновационных стимулов – побуждать, подталкивать организации к инновационной деятельности. Показывая, что косвенное стимулирование обойдется государству дешевле (в виде прямых затрат выпадающих поступлений и бюджета и косвенных затрат на администрирование), делается вывод об эффективности льготы. По нашему мнению, такая оценка необходима, однако, она не должна быть первым критерием принятия решения о введении стимула. Проводя такую оценку следует в первую очередь говорить об экономии бюджетных средств, а не об эффективности стимула;

2) продолжая тему оценки бюджетной эффективности отметим, что при такой оценке авторами предлагается сравнивая методы прямого и косвенного стимулирования исходить из того, что инновационное развитие экономики останется неизменным – то есть прирост расходов на инновации и рост объемов производства инновационной продукции будет происходить равномерно в примерно ожидаемых пределах. При этом упускается из виду тот факт, что рост показателей инновационного развития, будь то объемы затрат или производства, – это естественный процесс развития общества и экономики, а зачастую и необходимое условия успешного функционирования организаций. Экономические субъекты сами заинтересованы в осуществлении инновационной деятельности и даже в отсутствии стимулов к такой деятельности со стороны государства, в некоторых секторах экономики все равно будет наблюдаться рост. Введение же стимулов может этот рост ускорить, поэтому проблема оценки эффективности заключается в поиске таких стимулов и механизмов, которые смогут не поддержать достигнутый уровень инновационного развития, а значительно повысить его.

3) большинство авторов акцентируют внимание только на одном из направлений анализа: макро- или микроуровень. Комплексный подход к такой оценке предложен только О.С. Калачевой.

4) результаты, полученные при помощи методов, основывающихся на математическом моделировании, могут иметь большую долю погрешности. Это обусловлено несколькими причинами: наличие небольшого периода для исследования; наличие нескольких экономических кризисов в 1990-2000е годы, когда поведение экономических субъектов могло непредсказуемо меняться, что также значительно затрудняет анализ; неоднородность исходных статистических данных и сложность их отбора по причине постоянного реформирования системы статистики и публикуемых показателей (переход с Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства к Общегосударственному классификатору видов экономической деятельности, присоединение к Специальному стандарту распространения данных МВФ и др. изменения).

Соответственно, оценка эффективности стимулирования инновационной деятельности на микро- и макроуровне многовариантна и многоаспектна. При проведении такой оценки необходимо учитывать разнообразные эффекты, возникающие у государства в связи с реали-

зацией методов налогового и неналогового стимулирования, а также учитывать, что эффект от некоторых методов стимулирования инновационной деятельности сложно и иногда невозможно оценить количественно (например, оценить степень влияния государственных мер в области развития инновационной инфраструктуры на прирост выручки от реализации инновационной продукции).Существуют разные подходы к оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности, однако ни один из них не позволяет оценить все возможные эффекты от полученных стимулов как на уровне государства, так и на уровне предприятия. Оценка эффективности налоговых льгот проводится в целях оптимизации перечня действующих налоговых льгот и их соответствия общественным интересам, повышения точности прогнозирования результатов предоставления налоговых льгот, обеспечения оптимального выбора объектов для предоставления финансовой поддержки в форме налоговых льгот, сокращения потерь бюджетов.

Список литературы

1. Калачева, О.С. Развитие методов налогового стимулирования инновационной деятельности в России: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / О. С. Калачева; ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет». – Волгоград, 2012. – 28 с.

2. Ульянов, О.В. Развитие методов управления инновационной деятельностью предприятий в условиях стратегии инновационного роста: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / О.В. Ульянов; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород, 2011. – 24 с.

3. Марков, В.В. Налоговые льготы как способ стимулирования инновационной деятельности: оценка целесообразности и бюджетной результативности их применения: диссертация … канд. экон. наук: 08.00.10 / В.В. Марков; Санкт-Петербургский государственный университет. – Санкт-Петербург, 2010. – 204 с.

4. Церенова, К.Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / К.Н. Церенова; ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, 2013. – 194 с.

5. Пивоварова, Н.В. Финансовые инструменты государственного стимулирования инновационных процессов в регионе: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Н.В. Пивоварова; Оренбургский государственный университет. – Оренбург, 2015. – 178 с.

УДК 338.1

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN И INTERNET OF THINGS В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

***М.Ю.Кобрин**, студент*
***Т.В. Бобровская,** канд. экон.наук, доцент*
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

В статье рассмотрены преимущества технологии blockchain и Internet of Things как современных элементов цифровой экономики. Показаны их возможности в совершенствовании управления предприятием, а также в выявлении и предупреждении экономических преступлений. Новизна исследования заключается в раскрытии путей применения инновационных технологий: совершенствование управления договорными отношениями, предотвращение манипулирования финансовой отчетностью, борьба с коррупцией и взяточничеством.

Ключевые слова: цифровая экономика, управление предприятием, экономические преступления, блокчейн, Интернет вещей

Тема экономических преступлений и борьбы с ними со стороны государства была актуальна всегда, но особенно актуализировалась она в настоящее время. Мошенники совершенствуют инструментарий для совершения противоправных действий. Это в свою очередь усложняет раскрытие экономических преступлений.

Новый взгляд на проблему предотвращения экономических преступлений связан с дальнейшим развитием цифровой экономики, в частности, с использованием таких ее элементов как технологии блокчейн и Internet of Things. В то же время в отечественной литературе и интернет-источниках данная тематика освещена слабо, а если эти элементы и рассматриваются, то только в отдельности, в отрыве друг от друга. Суть исследования заключается в изучении путей применения инновационных технологий: блокчейн и Интернет вещей для раскрытия и предотвращения экономических преступлений.

Несмотря на развитие законодательства, технологий, методик выявления правонарушений, экономические преступления не исчезают. Относительное уменьшение их числа связано в основном с неким вытеснением «слабых звеньев». Действуют те же законы, что и на рынке – остаются наиболее сильные, способные к быстрой адаптации мошенники. Россия же является привлекательной зоной для активности правонарушителей: несовершенное законодательство,

небольшой опыт в рыночных отношениях, коррумпированность чиновников и ряд других факторов приводят к незаконным действиям с целью обогащения.

Однако прогресс не стоит на месте, на мировой арене разрабатываются и внедряются технологии, способные значительно сократить количество экономических преступлений. Данные разработки создают некую «преграду» для мошенников, которую пока не представляется возможным преодолеть.

Одной из таких разработок является так называемая цепочка блоков или блокчейн. Блокчейн – это технология надежного распределенного хранения записей обо всех когда-либо совершенных транзакциях. Блокчейн представляет собой цепочку блоков данных, объем которой постоянно растет по мере добавления майнерами новых блоков с записями самых последних транзакций [1]. Отсутствие централизованного элемента не позволяет кому-либо вмешиваться в работу системы. У этой технологии есть ряд сильных сторон, способствующие ее распространению, но в настоящей статье рассматриваются только значимые преимущества для сферы борьбы с экономическими преступлениями: необратимость записанных данных и их прозрачность, что весьма важно как для государства, так и для потенциальных инвесторов предприятия.

На базе технологии блокчейн функционируют и «умные контракты». Умный контракт в первую очередь интересен преимуществами автоматизации процессов управления договорными отношениями. Цель создания смарт-контрактов – это исключение недопонимания и различных трактовок условий договора. Такой договор нельзя интерпретировать в удобной для мошенника форме.

Не менее важной технологией является и Интернет вещей (Internet of Things). Интернет вещей – это концепция пространства, в котором физический мир совмещен с цифровым. Как считает эксперт Европейского Совета Роб Ван Краненбург, это непрерывный по своей сути поток данных в пространстве, проходящий через разные сети окружающие нас [2]. То есть это единая сеть, которая объединяет объекты реального и виртуального мира. Особую значимость для сферы борьбы с экономическими преступлениями будут иметь беспроводные сенсорные сети и RFID – метод автоматической идентификации объекта.

Встает вполне оправданный вопрос – как же эти технологии найдут свое применение в выявлении и, что особенно важно, предотвращении экономических преступлений? Как блокчейн, умные контракты, Интернет вещей станут «преградой» для любых мошеннических действий? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим основные виды экономических преступлений в России, классифицированные аудиторской фирмой PwC на основе проведенного исследования. Респондентам предлагалось отметить несколько наиболее опасных, по их мнению, экономических преступлений [3].

На первом месте в списке находится незаконное присвоение активов (эту угрозу отметили 72 % респондентов). Крупным делом, связанным с незаконным присвоением активов, является дело 2012 г., когда на заводе МАЗ было похищено деталей на сумму 1,1 млрд. рублей. На заводе действовала преступная группа из 26 человек, которые делились на три команды: те, кто занимался сокрытием части произведенной продукции, те, кто вывозил товар с предприятия, и те, кто занимался реализацией украденного [4]. При использовании Интернета вещей и блокчейн данные хищения можно было бы предотвратить. Продукцию, снабженную датчиком (например, NFC или аналогичные) вынести со склада было бы гораздо сложнее. При фиксации всех бизнес-процессов и их результатов в блокчейн у тех, кто подделывает данные об объемах производства, нет возможности изменить эти цифры. Продукция учтена в полном объеме и даже при выносе со склада возможно отследить ее дальнейший путь.

Таким образом, основное преимущество новых технологий – это фиксация информации. Во-первых, она фиксируется автоматически, после чего становится неизменной. Во-вторых, хранится она не на едином узле, а на потенциально безграничном количестве устройств, что делает систему невозможной для взлома.

Еще одной иллюстрацией может служить пример по белорусскому предприятию. С мая по декабрь 2010 г. молочный комбинат из Витебской области фиктивно завысил объемы производства более чем на 20 млрд. руб. Таким образом, годовой показатель был искусственно завышен почти на 20 %. Как оказалось, взаимные поставки продукции между предприятиями отражались лишь в документах. Причем демонстрация завидных успехов комбината стала основанием для получения премий на сумму 279 млн. рублей [4].

При наличии Интернета вещей каждую партию продукции можно было бы отследить. Чтобы зафиксировать в отчетности выручку от продажи партии молока, необходимо, чтобы покупателю поступила эта партия не только на бумаге, но и в физическом понимании. Процесс получения денежных средств автоматизируется через смарт-контракт – товар пришел к покупателю, транспондер это подтвердил, и автоматически срабатывает «умный» контракт – требуемая сумма переводится на счет продавца. Возможность манипулирования документами и отчетностью исключается практически полностью.

Вышеописанная схема позволяет бороться с фиктивной передачей активов компаниям-однодневкам с целью получения кредитов на их имя. Как известно, активы таким компаниям передаются только «на бумаге», по факту все остается у материнской компании. В данном случае Интернет вещей позволит отслеживать фактическое перемещение активов.

Вторым по значимости экономическим преступлением, по исследованию PwC, является мошенничество при закупках товаров, работ и услуг. Причем, по мнению специалистов PwC, в будущем число подобных преступлений может возрасти. 95% респондентов отмечают, что наиболее опасным моментом является выбор поставщика. Товар может быть ненадлежащего качества, исчезновение поставщика после оплаты, либо заключение невыгодного договора – с этим может столкнуться любая организация.

Выбор поставщика – ответственный этап деятельности организации. Существуют разные сервисы для проверки потенциальных контрагентов, что частично снижает вероятность обмана. Однако нельзя быть полностью уверенным в новом поставщике. Здесь также уместно применять современные технологии. Так, Интернет вещей позволит проверить: есть ли у поставщика нужное количество товаров, оценить их качество и т.п.

Третьей по значимости для России проблемой, по мнению респондентов, остается взяточничество и коррупция (30% опрошенных). Преимущества блокчейн в борьбе с коррупцией очевидны. В качестве примера сошлемся на дело Сергея Малинина, экс-министра спорта Московской области. Следствие установило, что в апреле 2014 г. чиновник присвоил около 38 млн. руб. Это были субсидии для областного Волейбольного Центра, однако, преступник присво-

ил их, введя в заблуждение руководство учреждения. Позже злоумышленник обналичил их, переведя на счета подставных фирм [4]. Учет выданных субсидий в блокчейн позволит исключить подобные преступления.

Особенно интересен в данном случае такой аспект как возможность использования крипторубля. Прозрачность блокчейн и криптовалютных платежей позволяют даже в случае обналичивания денежных средств увидеть - когда и кому они были переведены. Эти технологии позволяют максимально просто и быстро отследить всех физических и юридических лиц, участвующих в незаконном обогащении.

В то же время, на наш взгляд, исключить коррупцию и взяточничество полностью нельзя, поскольку пока невозможно отменить использование наличных средств и подставных блокчейн-кошельков.

Большинство экономических преступлений связано с манипуляцией бухгалтерской отчетностью. Особенно остро этот вопрос стоит при сделках со связанными сторонами. Применение блокчейн-технологии в этой области уже ведется. Крупнейший банк Таиланда совместно с IBM запустил блокчейн-платформу, направленную на автоматизацию управления контрактов со связанными сторонами. В релизе начальника отдела операций и информации Дэйакаисайа отмечено: «Мы начали проводить испытания в прошлом году, и результаты были удовлетворительными. Нашей целью является оцифровка документооборота, хранение документов, содержащих информацию об аутентификации и подтверждении сделок, в базе данных на основе блокчейн, а также расширение этой платформы на весь банк и дочерние предприятия» [5].

Примеров использования блокчейн и Интернета вещей довольно много. Например, Немецкий промышленный гигант Bosch будет использовать технологию блокчейн для противодействия мошенничеству, связанному с уменьшением показателей счетчика автопробега [6]. Вышеперечисленные технологии продолжают развиваться, и интерес к ним растет с каждым днем как со стороны предприятий, так и со стороны государства.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что блокчейн-технология – это неотъемлемый элемент будущей «цифровой экономики», а тандем в виде blockchain+IoT – это часть «программируемой» экономики (термин введен консалтинговой компани-

ей Garther). В масштабах государства инновационные технологии позволят: во-первых, значительно снизить количество совершаемых преступлений путем их своевременного предотвращения, а во-вторых, повысить их раскрываемость. Использование новых технологий предприятиями приведет к существенному повышению уровня их прозрачности и росту привлекательности со стороны потенциальных инвесторов.

Список литературы

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики. М.: Изд-во «Олимп – Бизнес», 2017. 240 с.

2. Роб ван Краненбург: Что такое IoT? // Internet of Things // URL: http://internetofthings.ru/78-blog/21-rob-van-kranenburg-chto-takoe-iot (дата обращения 18.11.2017).

3. Экономические преступления сегодня и в будущем: эволюция и возможные решения [Электронный ресурс]. // URL: https://www.pwc.ru (дата обращения: 20.11.2017).

4. Самые громкие экономические преступления [Электронный ресурс]. // URL: https://svopi.ru/ot_avtora/126838 (дата обращения 19.11.2017).

5. Крупный банк Таиланда в партнерстве с IBM запустил blockchain-проект управления контрактами [Электронный ресурс]. // URL: https://rucoin.net/ayudha-is-pathner-with-ibm/ (дата обращения: 20.11.2017).

6. Bosch задействует блокчейн в автопромышленности [Электронный ресурс]. // URL: https://forklog.com/bosch-zadejstvuet-blokchejn-v-avtopromyshlennosti/ (дата обращения: 22.11.2017).

УДК 303.02

ОСОБЕННОСТИ НАУЧНЫХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Е.А. Козлова, *магистрант*
В.И. Чистякова, *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрена проблема использования научных методов исследования в менеджменте. Представлен ряд компетентных мнений по данной теме. Показана специфика экономики обусловленная ограниченностью ресурсов и необходимостью их эффективного использования посредством обоснованных управленческих решений. Рассмотрены класси-

фикации научных методов исследования. Дана характеристика научных методов, широко применяемых в исследовании менеджмента: наблюдения, эксперимента, экономического моделирования. Акцентировано внимание на системном, процессном и ситуационном подходе в менеджменте.

Ключевые слова: менеджмент, научные методы исследования, наблюдение, эксперимент, системный, процессный, ситуационный подход.

Актуальность темы исследования обусловлена ролью менеджмента в деятельности организаций в сфере бизнеса. В условиях неопределенности информации и риска роль исследований повышается. Методы исследования позволяют глубже понять ситуацию, определить проблему и найти наиболее эффективное управленческое решение [5].

Следует отметить, что внедрение и развитие новых методов хозяйствования на основе информационных технологий - характерная черта современной экономики и менеджмента. Научные методы исследования в бизнесе находятся в постоянном развитии на фоне непрерывного поступления новой информации. Развивается и трансформируется также и менеджмент.

Теоретические публикации по менеджменту и экономике представляют широкий спектр научных методов исследования. Однако не всегда имеется четкое изложение о применении их в менеджменте. Научные методы имеют свои корни с древней Греции, где еще не имели широкого спектра выбора и обладали познавательной функцией. К XX веку методы претерпевали кардинальные изменения в их применении, а также стал увеличиваться их выбор по мере исследования.

Состояние изученности проблемы в изложении современных авторов представлено в таблице 1.

Саврушева М.И., характеризуя методы исследования в менеджменте, отмечает наличие феномена, специфика которого определяется объектом исследования. В этом качестве выступает система управления, включающая совокупность принципов, методов, приемов, средств и инструментов управления производством и персоналом с использованием достижений науки управления [6].

Таблица 1

Определение научных методов исследования

Авторы	Высказывание по проблеме
Подсорин В.А.	Метод - это совокупность приемов, правил, требований, операций овладения определенной областью практического или теоретического знания той или иной деятельности [5].
Саврушева М.И.	Научный метод - совокупность основных способов получения новых знаний и методов решения задач в рамках любой науки. Метод включает в себя способы исследования феноменов, систематизацию, корректировку новых и полученных ранее знаний [6].
Новиков А.М., Новиков Д.А.	Методы подразделяются на эмпирические (эмпирический – дословно – воспринимаемый посредством органов чувств) и теоретические [3].

Менеджмент – управление хозяйственной деятельностью организацией в рыночной экономике. Организация является основой управления, она первична. Важнейший элемент организации – это система управления, включающая наличие и функционирование руководителей и подчиненных, управленческой информации и коммуникаций, обработку информации, деятельность по подготовке и принятию управленческих решений.

Роль менеджмента в деятельности организации образно показана на рисунке. Организация в своей деятельности использует различные ресурсы: природные, трудовые, материальные, информационные, интеллектуальные. Ресурсы (входы), поступающие из внешней среды преобразовываются посредством менеджмента в готовую продукцию (выходы), для удовлетворения потребностей потребителей. Это свидетельствует об определяющей роли управления в деятельности хозяйственных организаций (рис.1).

Управление – это специфический вид человеческой деятельности. Его специфику определяют предмет труда, средства труда, продукт труда, характер труда. Предмет управленческого труда – информация, средства труда – компьютер и др. оргтехника, продукт труда – управленческое решение как результат мыслительной деятельности руководителя. По данным исследователей в течение рабочего дня руководитель выполняет более 583 мыслительных операций (действий) по управлению. В сравнении с этим, например, работа то-

каря - механика очень рационализирована, носит повторяющийся характер, не прерывается и выполняется в постоянном, устойчивом, неизменном ритме движущегося конвейера [2]. Руководитель не вправе рассчитывать на такую однородность в своей работе. Для работы руководителя характерно разнообразие ситуаций и фрагментарность осуществляемой деятельности.

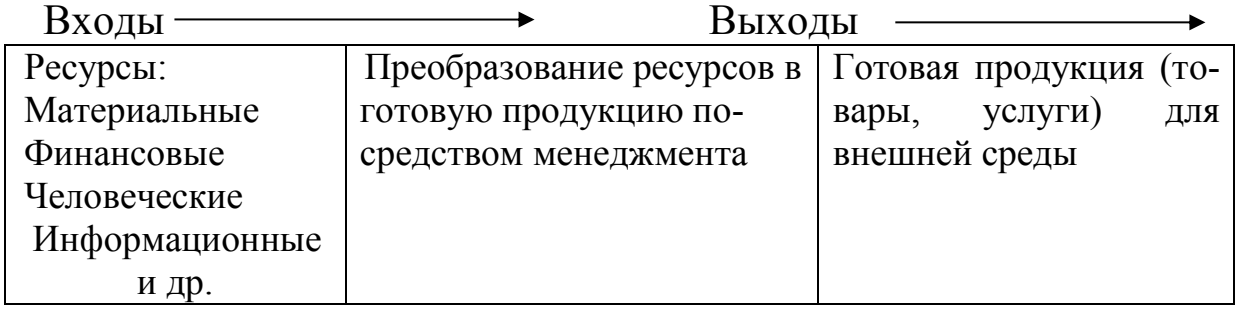

Рис.1. Менеджмент в деятельности организации

Управление – это взаимодействие субъекта управления (руководителя) и объекта управления (подчиненного), которые осуществляются на межличностных отношениях, чувствах, эмоциях. Специфика экономической науки обусловливает специфику методов научного исследования. Наиболее общее положение, характеризующее специфику экономической науки, состоит в том, что экономика как наука изучает пути достижения различных целей в условиях ограниченности ресурсов [4].

Метод – это определенная совокупность устойчивых правил, используемых для достижения конкретной цели. Методология – это учение об основных методах определенной науки, это совокупность методов, имеющихся в распоряжении данной науки.

Методы экономического исследования можно разделить на научные и ненаучные методы. Научные методы делятся на логические и нелогические (рис.2).

Количественные методы экономического исследования основаны на использовании в экономическом исследовании измеряемых величин, выраженных в виде чисел. Операция (процедура) измерения составляет основу такого метода.

При использовании качественных методов экономического исследования операции измерения практически не используются. Основное внимание сосредоточено на словесном описании, интерпре-

тации, истолковании и объяснении свойств изучаемого экономического объекта.

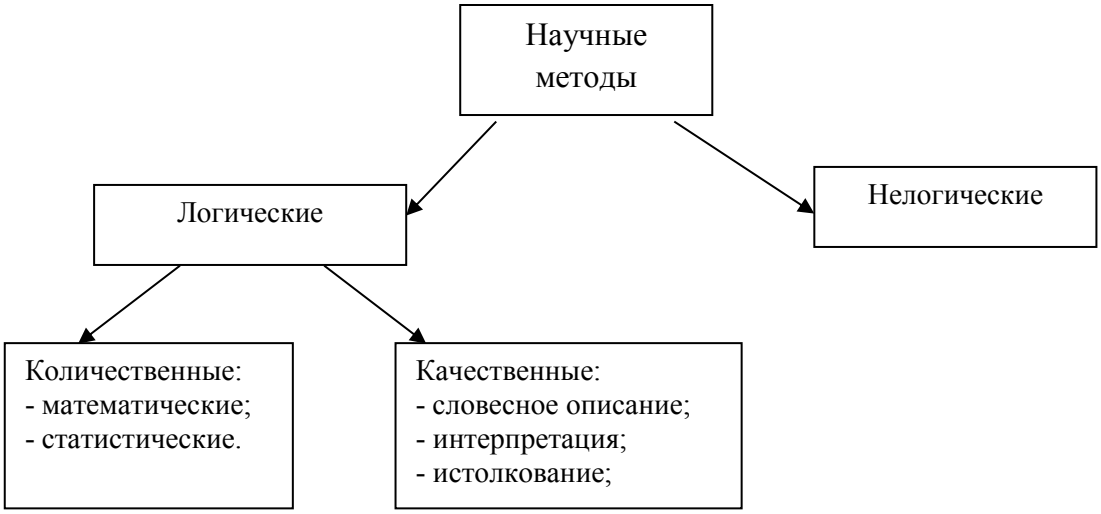

Рис. 2. Классификация научных методов исследования в экономике

Другая классификация методов исследования включает теоретические и эмпирические методы. К ним относятся экономическое наблюдение и экономический эксперимент. Важнейшей их составляющей является процедура (операция) измерения. Наблюдение – метод, позволяющий создать определенное представление о наблюдаемом объекте. В наблюдение входит: описание, измерение и сравнение. Важной чертой метода наблюдения является непосредственное восприятие, которое означает одновременность, синхронность события и его наблюдения, прямую регистрацию этого события.

Эксперимент – метод активного воздействия на объект путем создания искусственных условий, необходимых для выявления ранее неизвестных свойств исследуемого объекта.

Теоретические методы экономических явлений включают: экономический анализ, синтез, экономическую аналогию, экономическое моделирование, индукцию, дедукцию, экономическую интерпретацию.

Метод моделирования – создание модели исследуемого объекта, которая является заместителем реального объекта. Построение и исследование модели равнозначно исследованию и построению моделируемого объекта, с той лишь разницей, что второе совершается материально, а первое – идеально [5].

Исторический и логический методы основаны на диалектике, изучая историю, мы познаем ее объективную логику, изучая же предмет логически, мы реконструируем его историю.

Интегрирующий научный метод - включает в себя все предыдущие методы, является методом восхождения от абстрактного к конкретному. Это теоретический системный метод, состоящий в таком движении мысли, которое ведет исследователя к все более полному, всестороннему воспроизведению предмета.

Широко применяемыми подходами в исследовании менеджмента являются системный, процессный и ситуационный подходы.

Суть системного подхода заключается в том, что организация как основной объект управления, рассматривается как система. Такая система состоит из отдельных элементов: люди, цели, задачи, структура, технологии. Исследование организации как производственно-экономической системы предусматривает проведение целого комплекса исследовательских и прикладных мероприятий с общим названием «организационное проектирование». Организационное проектирование основывается на следующих характеристиках организации: сфера деятельности, отраслевая принадлежность, форма собственности, организационно-правовая форма, численность работающих, отношение к коммерческой деятельности, отношение к бюджету, организационная структура, построение системы управления [1].

Другим широко применяемым методом исследования в менеджменте является процессный подход, который рассматривает управление как процесс, включающий в себя следующие этапы: планирование, организация, координация, мотивация, контроль. Коммуникации и принятие управленческих решений, которые также являются функциями управления, выполняют связующую роль.

Ситуационный подход к управлению заключается в том, что менеджер принимает управленческие решения с учетом конкретной ситуации. Различия между организациями, ситуационные переменные обусловлены внутренними и внешними переменными. Эффективность организации по сравнению с другими определяется решениями, принимаемыми руководством в отношении внутренних переменных.

Таким образом, специфика менеджмента как экономической науки определяет специфику научных методов исследования. Основ-

ная проблема менеджмента – это проблема выбора лучшего использования ограниченных ресурсов для получения наиболее высокой возможной прибыли.

Широко применяемыми методами исследования в менеджменте являются математические, статистические, экономический анализ, наблюдения. К специфическим походам в исследовании менеджмента относятся: системный, процессный, ситуационный.

Список литературы

1. Абчук В.А., Борисов А.Ф., Воронцов А.В. Методы исследований в менеджменте: Учебник. – СПб.: Росток, 2012. – 480 с.

2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 704 с.

3. Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология научного исследования. – М.: Либроком. - 2009. - 280 с.

4. Орехов А.М. Методы экономических исследований: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 392 с.

5. Подсорин. В. А. Методы исследования в менеджменте / В. А. Подсорин – М., 2014. – 304 с.

6. Саврушева М. И. Философия науки и техники. Учебное пособие для магистрантов / М. И. Саврушева. – Омск. – 2013. – 120 с.

УДК 631.145

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА АО ПЛЕМЗАВОДА «УЧХОЗ ТУЛИНСКОЕ»

М.В. Колобова, *студент*
В.И. Чистякова, *канд. экон. наук, доцент*

Новосибирский государственный аграрный университет,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрена проблема производства продукции растениеводства в АО племзавод «Учхоз Тулинское» Новосибирской области. Совершенствование стратегии развития растениеводства в АО племзавод «Учхоз Тулинское» должно быть основано на сильных сторонах и устранении слабых, использовании предоставленных возможностей внешней среды и предотвращении угроз. Это позволит предприятию занять на рынке сильную позицию и успешно работать в условиях конкуренции и внутренних проблем.

Ключевые слова: стратегия развития, растениеводство, урожайность, уровень рентабельности производства.

Растениеводство является неотъемлемой частью сельского хозяйства страны и самой крупной отраслью. За счёт неё обеспечивается около 70 % мирового продовольствия [1]. Основная роль в развитии растениеводства принадлежит зерновым культурам. Зерновое производство является определяющим в развитии сельского хозяйства страны. От уровня его производства во многом зависят темпы эффективного и стабильного подъема всех отраслей [5]. Высокий уровень механизации производственных процессов обеспечивает низкую трудоёмкость зерновых по отношению к другим культурам. Впервые в 2016 году Россия вышла в мировые лидеры по экспорту зерна. Племзавод АО «Учхоз Тулинское» относится к сельскохозяйственным организациям. Это акционерное общество с федеральной собственностью, а также учебное хозяйство, где студенты НГАУ проходят учебные и производственные практики.

Землепользование хозяйства расположено в юго-западной части Новосибирского района. Центральная усадьба хозяйства находится в 4 км от районного и областного центра г. Новосибирска, где расположены пункты продажи продукции. Общая площадь земель хозяйства 4324 га, из которых сельхозугодия занимают 4040 га, в т.ч. пашни – 4016 га, сенокосы –13 га (суходольные), пастбища – 11 га, в краткосрочном пользовании хозяйства находятся 2210 га пашни. Краткая характеристика АО племзавода «Учхоз Тулинское» приведена в таблице 1.

Учитывая высокие производственные показатели Министерством сельского хозяйства РФ АО племзавод «Учхоз Тулинское» определен племенным заводом по черно-пестрой породе крупного рогатого скота (приобский тип), племзаводом по скороспелой породе свиней (СМ-1, выведенной в хозяйстве) и племзаводом по советской тяжеловозной породе лошадей. Как племенной завод, учхоз продает племенной молодняк крупного рогатого скота, свиней и лошадей сельскохозяйственным организациям и фермерам. Значительный удельный вес в деятельности хозяйства занимает производство молока и мяса крупного рогатого скота и свиней. Кроме того, учхоз занимается выращиванием и реализацией элитных семян для хозяйств зоны Сибири.

Таблица 1

Краткая характеристика АО племзавода «Учхоз Тулинское» за 2016 год

Название	АО племзавод «Учхоз Тулинское»
Юридический адрес	Предприятие находится по адресу 630521, Новосибирский район, п. Тулинский, ул. Юбилейная, 2а.
Форма собственности	Федеральная собственность; Акционерное общество
Виды деятельности	Выращивание зерновых и зернобобовых культур, производство молока
Отраслевая принадлежность	Сельское хозяйство
Ассортимент выпускаемой продукции	Зерно, молоко
Размер бизнеса	Среднее предпринимательство
Численность занятых работников	145 человек
Географический масштаб деятельности	Региональный
Объём продаж	113908 тыс. руб.
Основные конкуренты	ЗАО «Ирмень», ЗАО «Ермаковское»
Конкурентные преимущества	Хорошая кормовая база, современная технология, элитное семеноводство
Принятая стратегия развития	Комбинированная стратегия

Стратегия – общий, недетализированный план какой-либо деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели. Определение стратегии означает принятие решений о распределении ресурсов в соответствующих областях бизнеса, о направлении развития организации и занимаемом ею месте на рынке [3]. Главную задачу, который поставил перед собой АО племзавод «Учхоз Тулинское» - повышение производства зерновых и зернобобовых культур.

Производство зерновых за последние 2013-2016 годы сократилось на 70,7 %. За этот период урожайность упала с 29,9 ц/га до 19,0 ц/га, себестоимость возросла на 30,2 %. Производство зерновых в 2015–2016 годы стало убыточным (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели по производству зерновых в АО племзаводе «Учхоз Тулинское» за 2013-2016 годы

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2016 год к 2013 году,%
Производство зерновых и зернобобовых, тыс.тонн	1053	3093	2682,6	309,4	29,3
Урожайность, ц/га	29,9	22,8	21,0	19,0	63,5
Выручка, тыс.руб.	107516	136265	133186	113908	105,9
Чистая прибыль, тыс.руб.	3410	4190	-6332	-3111	-91,2
Себестоимость 1 ц зерновых, руб.	720,7	717,0	685,0	938,0	130,2
Рентабельность производства зерновых, %	4,7	5,8	-9,2	-3,3	-

С целью совершенствования производства и повышения конкурентоспособности российской продукции растениеводства на внутреннем и внешнем рынках Министерством РФ была разработана программа «Развитие растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства»[6]. Правительство РФ в 2014 году оказало государственную поддержку отечественному растениеводству в объеме 46 млрд рублей.

Основной удельный вес в выручке учхоза - 94,4 % приходится на продукцию животноводства, на зерно и зернобобовые культуры – 4,02 % (табл. 3).

Таблица 3

Состав и структура выручки от реализации продукции АО племзавод «Учхоз Тулинское» за 2010-2016 годы, тыс. руб.

Вид продукции	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2016 год. к 2012 году,%
Зерновые и зернобобовые	7004	4372	22664	18657	4574	65,3
Итого по растениеводств	9869	6363	26231	21493	6338	64,2
Скот и птица в живой массе, всего	27635	168	2	93	146	0,5
Итого по животноводству	96387	99349	109487	111476	107570	111,6

Производство зерна и зернобобовых культур составляет основу создания кормовой базы для молочного и мясного животноводства, выращивания свиней [4]. Это определяет актуальность проблемы наращивания производства зерна в учхозе.

Анализ сильных и слабых сторон АО племзавода «Учхоз Тулинское», угроз и возможностей внешней среды, а также установление связей между ними выполнен в матрице Swot-анализа. В результате Swot- анализа выявлены сильные стороны, на которых должна основываться стратегия развития растениеводства (табл. 4).

Таблица 4

Swot-анализ АО племзавод «Учхоз Тулинское»

	Возможности внешней среды 1.Прямая связь с НГАУ. 2. Рост урожайности зерновых культур за счёт использования удобрений и пестицидов. 3.Наличие современных технологий, повышающих урожайность зерновых.	Угрозы 1.Инфляция. 2. Высокая конкуренция на рынке сельскохозяйственной продукции. 3.Низкие цены на рынке зерна.
Сильные стороны 1.Высокий профессионализм работников. 2.Наличие производственного и научно-технического потенциала. 3. Диверсифицированное производство.	Поле «СИВ» Увеличение объёмов производства зерна	Поле «СИУ» Повышение урожайности и снижение себестоимости зерна
Слабые стороны 1.Низкая урожайность зерновых и зернобобовых культур. 2.Высокая себестоимость зерна. 3.Нет стратегии развития растениеводства с учетом факторов внешней и внутренней среды.	Поле «СЛВ» Повышение урожайности зерновых на основе современных технологий	Поле «СЛУ» Использование зерна для укрепления кормовой базы животноводства

На поле «сила и возможности» (СИВ) формулируются стратегии, отвечающие на вопрос: как за счет сильных сторон организации использовать возможности внешней среды? Наиболее приемлемой является стратегия увеличения объёмов производства зерновых и зернобобовых.

Для преодоления угроз поле «сила и угрозы» (СИУ), предлагается повысить урожайность. Это позволит снизить себестоимость зерновых и повысить рентабельность их производства. Правильно разработанная стратегия должна предусматривать устранение слабых сторон организации путем использования возможностей внешней среды (поле «СЛВ» – слабость и возможности).

Стратегия определяется как набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности, конкретизация пути ее развития исходя из динамики внешней среды посредством формулирования долгосрочных целей, поиска ресурсов для их достижения и планирования конкретных действий на перспективу [2,7].

Стратегический анализ внешнего окружения и внутренней среды АО племзавода «Учхоз Тулинское» позволяет сделать следующие рекомендации:

1. Приоритетным направлением развития учхоза является животноводство.

2. Повышение урожайности зерновых и зернобобовых культур с использованием современных технологий.

3. Создание собственной кормовой базы для животноводства на основе зерновых и зернобобовых культур.

Список литературы

1. Алтухов А.И. Развитие зернового хозяйства в России / Алтухов А.И. - М.:ФГУП «ВО Минсельхоза России». - 2016. - 848 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика. - 2015. – 520 с.

3. Гладких Ю.Н., Доброскок В.А., Семенов С.П. Экономическая география России. – М.: Гардарика. - 2017. - 234 с.

4. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014- 2020 годы // Экономика сельского хозяйства России. - 2014. - №9 – с.4- 21

5. Грибовский С. Состояние и программы зернового производства в Российской Федерации. - 2015. -160 с.

6. Об утверждении Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/docs/3360/

7. Чистякова В.И., Нестерова Е.А. Совершенствование стратегии развития организаций потребительской кооперации Новосибирской области (на примере Колыванского райпо) //Вестник Сибирского Университета Потребительской Кооперации. – 2016.- № 4.- С.8-13.

УДК 658.5.011

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИЕЙ ФИРМЫ

Е.С. Краевая, *магистрант*
Научный руководитель: ***М.К. Черняков,*** *д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Способы создания стоимости, формирование и согласование своих действий на рынке - это корпоративная стратегия. В исследовании изучены и апробированы особенности корпоративной стратегии фирмы. Разработан комплексный подход к разработке корпоративной стратегии.

Ключевые слова: Корпоративная стратегия, решения, действия фирмы.

Первоначальный термин корпоративной стратегии, использовался для написания набора решений, которые определяли цели компании и основную политику, для достижения необходимой цели. Так же, составлялся план к которым должна стремиться фирма.

«Корпоративная стратегия – это способ, которым компания создает стоимость, формируя и координируя свои действия на различных рынках».

Объектом исследования служит корпоративная стратегия, предметом исследования является процесс ее управления.

Целью нашего исследование, является разработка рекомендаций по управлению процессом реализации корпоративными стратегиями.

«В целом, стратегия – это набор решений и действий, нацеленных на создание устойчивого конкурентного преимущества, а так же совокупность аналитических инструментов для понимания позиции фирмы на рынке и влияние на нее. Существует множество определений корпоративной стратегии. Первоначально термин использования для описания набора решений, которые определяют цели компании, вырабатывают основную политику, необходимую для достижения этих целей, и составляют перечень бизнесов, к обладанию которыми компания должна стремиться» [3, с. 188].

Способы создания стоимости, формирование и согласование своих действий на рынке – это корпоративная стратегия.

Общий план управления для компании, это и есть корпоративная стратегия. Корпоративная стратегия охватывает все направления деятельности компании, состоит из действий применяемых для

управления делами компании. Стратегии создается руководителями, в разработке стратегий компании учувствуют руководители высшего, низкого звена и руководители ключевых производств.

Рассмотрим основные корпоративные стратегии:

«Успешные компании – это компании, которые концентрируют свои усилия на стратегических направлениях. Для удовлетворения потребностей клиентов предприятие должно следовать общей организационной стратегии. Хорошая стратегия помогает надолго сохранить и укрепить позицию на целевом рынке, последовательно удовлетворяя нужды потребителей лучше конкурентов.»

«Стратегия компании – это способ ориентироваться на своем сегменте рынка, в том числе, относительно конкурентов. Это составляемый организацией план мер по завоеванию устойчивого превосходства над конкурентами.»

Для последовательной разработки стратегий, она должна отвечать на вопросы:

«-Каковы источники устойчивой конкурентоспособности компании?

– Каким образом компания позиционирует себя относительно конкурентов в целях обеспечения устойчивого конкурентного преимущества?

– Каковы основные стратегические приоритеты компании?»

Что бы стратегия была последовательной, необходимо начать ее разработку с планирования, т.е. определить на каком уровне будет проходить планирование для последовательного действия для разработки стратегии.

Что бы понять подходит ли стратегия к потребностям организации в данный момент, нужно определить, что сущность управления стратегией получает выгоды от использования данной корпоративной стратегии.

Имеется два пути развития корпоративной стратегии.

1) основанная на стратегии;
2) на возможностях предприятия.

Рассмотрим подход, основанный на стратегии, представленный на рисунке 1.

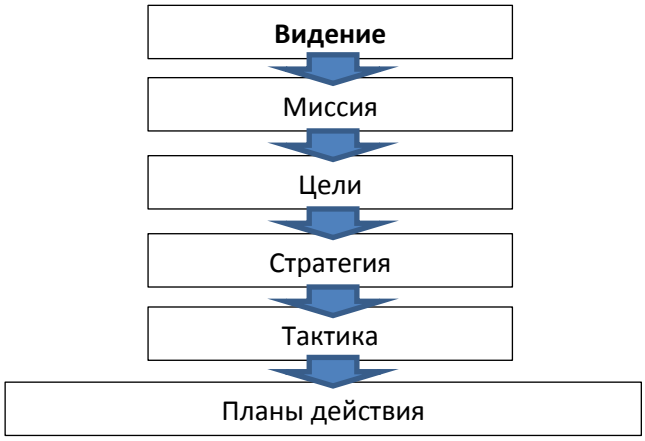

Рис. 1. Подход к развитию бизнеса, основанный на стратегии

«Одна из наиболее важных задач менеджеров – вести за собой организацию в процессе выработки иерархических уровней стратегического намерения – стратегической пирамиды, – которая вмещает в себя набор связанных между собой видения, миссии, целей, стратегии, тактики и плана действий» [2, с. 402].

Видение – это представление ,то чем планирует заниматься в будущем организация, чем хочет стать и что планирует получить в будущем. Оно широко описывает стратегические намерения организации. «Это образ, который бизнес должен поставить выше своих целей до того, как приступить к их достижению. Он описывает желаемый будущий результат, не указывая конкретно, как он будет достигнут.»

Подтверждение миссии одевает в конкретную форму корпоративное видение и взгляд лидеров на направление, намерение, ценности и стержневые компетенции организации.

Для мотивации сотрудников, видение, является важным элементом. С ее помощью корпоративные лидеры дают сотрудникам ощутить приоритеты фирмы.

Цели, стратегия, тактика и планы действий разрабатываются с учетом профессионализма топ – менеджера и особенностей организации.

«Данная модель развития основана на стратегии, на старых способностях фирмы, она эффективна только в стабильной среде» [1, с. 44].

Рассмотрим второй подход к развитию бизнеса, основанный на возможностях – это инновационная стратегия.

Инновационные стратегии- методы создания потребительской ценности, для новых потребностей покупателя, дополнительная ценность, что бы создать новые рынки и группы покупателей для организации.

Подход к развитию бизнеса, основанный на возможностях, представленный на рисунке 2.

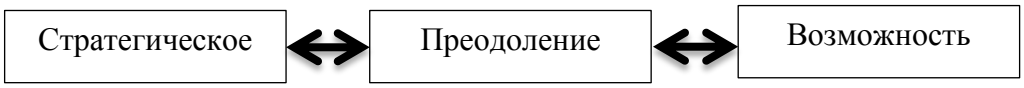

Рис. 2. Подход к развитию бизнеса, основанный на возможностях

Корпоративная стратегия, основанная на способностях и возможностях организации, преодоление конкретной задачи или возникновение проблем решается как исходя из возможностей предприятия, так и с помощью стратегических намерений.

Выполняя данное исследование, мы определили сущность и изучили особенности корпоративных стратегий любой фирмы.

Разработка корпоративной стратегии фирмы, важная необходимость для комплексного подхода. Для обеспечения достижений главных целей фирмы, выбранная стратегия должна быть направлена на увязание всех действий и планов фирмы, согласовать пакет и реализовывать мероприятия, помогающие решать задачи.

Для устранения непоследовательности действий в поведении и принятии решений в фирме, обеспечивается взаимосвязь и эффективность всех элементов, это является ценностью стратегии.

«Итак, управление стратегией – это процесс обеспечения того, что твоя организация получает выгоды от использования соответствующей корпоративной стратегии, которая наилучшим образом подходит к потребностям организации в данный момент времени» [1].

Стратегии осуществляются с помощью использования стратегических пирамид развития стратегии, основанной на возможностях фирмы.

Стратегия фирмы должна уточняться, необходимо реагировать на изменения происходящие внутри фирмы и за ее пределами. По-

стоянно происходящие изменения, формируют сложный управленческий процесс. Так как не каждая фирма может разработать себе стратегию, для дальнейшего развития и существования, фирма должна выработать правильную корпоративную стратегию, и ее внедрение и использование позволит фирмам учувствовать в конкурентной борьбе предприятие достигает успеха, реализовав принятую стратегию.

В целях реализации стратегий, выполняются различные проекты, которые согласованы с организационной стратегией. Для внесения вклада в реализацию стратегии, нужно действовать в рамках проекта фирмы.

Список литературы

1. Гуськов Ю.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю.В. Гуськов. - М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2011. - 192 с.

2. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. - М.: Магистр, 2013. - 528 с.

3. Ляско А.К. Стратегический менеджмент: Современный учебник / А.К. Ляско. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2013. - 488 с.

4. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций: Учебное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 288 с.

УДК 339.19

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С РОСТОМ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ю.О Краюшкина, *студент*
И.В Плотникова, *канд. экон. наук, доцент*
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены особенности теневой экономики. Приведены методы борьбы ее с ростом. На основании официальной статистики проведена оценка масштабов теневой экономики.

Ключевые слова: теневая экономика; методы борьбы; масштабы теневого сектора; экономическая направленность.

Проблемы теневой экономики являются весьма актуальными, так как данный сектор экономики наносит существенный ущерб экономике страны и в России имеет устойчивую тенденцию к росту.

Причины интенсивного роста теневого сектора, прежде всего экономические, разрушение системы народного хозяйства, структурные диспропорции, становление высокого уровня налогов, а также возникновение правового вакуума, разрушение правоохранительной системы при одновременном формировании криминально сектора, помимо этого происходит разрушение идеологических основ и двойные моральные стандарты. Из выше перечисленного можно выделить три фактора теневой экономики: экономический, правовой, общественно – политические факторы.

Особенностью и уникальностью российской теневой экономики являются такие черты, как:

- уход от налогов;
- бегство капитала за рубеж;
- двойная бухгалтерия;
- челночная и бартерная торговля;
- скрытая безработица;
- коррупция.

Рассмотрев и проанализировав разнообразные точки зрения специалистов в вопросах понятия «теневой экономики» можно прийти к выводу, что она представляет собой совокупность экономических отношений, включающих в себя все стадии общественного воспроизводства и проявляющихся в определенных видах экономической деятельности фактически не контролируемых государством и обществом и скрытых от официального учета [1].

Это определение указывает на то, что сводить теневую экономику только к преступлениям в сфере экономической деятельности, а тем более отождествлять ее с ними нельзя

В нелегальной экономике, как правило, выделяют три сектора:

1. беловоротничковый, к которому относят все скрываемые виды деятельности работников белой экономики, важными частями которого являются коррупция и уклонение от уплаты налогов;
2. серый, включающий в себя нерегистрируемую экономическую деятельность, не запрещенную законом;
3. черный – все строго запрещенные и опасные для общества виды деятельности

Самый большой и наименее вредный, как правило, серый сектор. Черный и беловоротничковый секторы не только приносят об-

ществу экономические убытки, но и оказывают на него сильный деструктивный эффект.

К основным структурным элементам теневой экономики относят коррупцию, взяточничество, коммерческий подкуп, не законное предпринимательство и другие. Некоторые из данных показателей приведены в таблице 1.

Таблица 1

Число зарегистрированных преступлений
по экономической направленности в РФ

Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (январь - апрель)
Преступления коррупционной направленности	49028	41542	30113	30143	27050	9325
Незаконное предпринимательство	397	401	374	397	342	128
Взяточничество	9758	11521	11893	13311	9984	2519
Коммерческий подкуп	1212	1958	1557	1802	1165	440
Всего преступлений по экономической направленности в РФ	172975	141229	107797	112445	108754	46810

Для сравнения данных из таблицы 1 составим диаграмму (рис. 1).

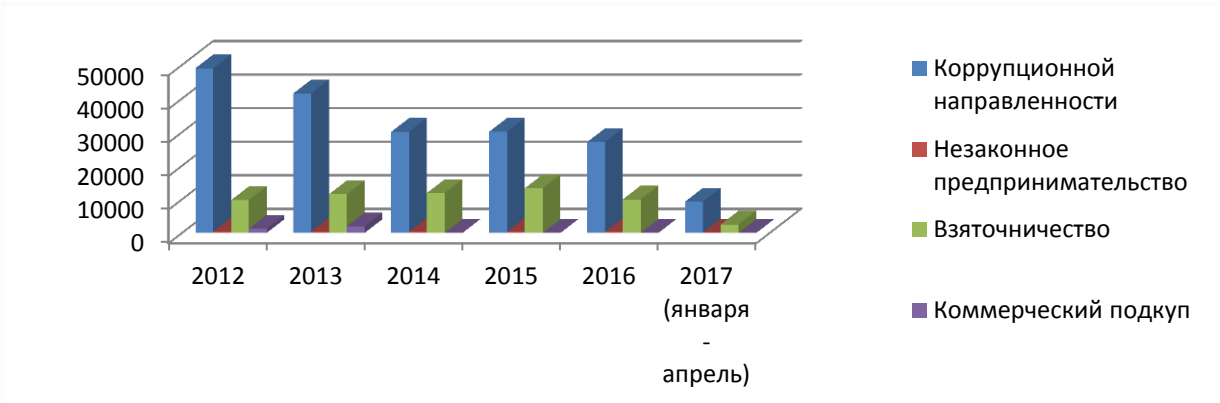

Рис. 1. Число преступлений зарегистрированных
в РФ по экономической направленности

Также рассмотрим диаграмму по всем преступлениям экономической направленности в Российской Федерации (рис. 2).

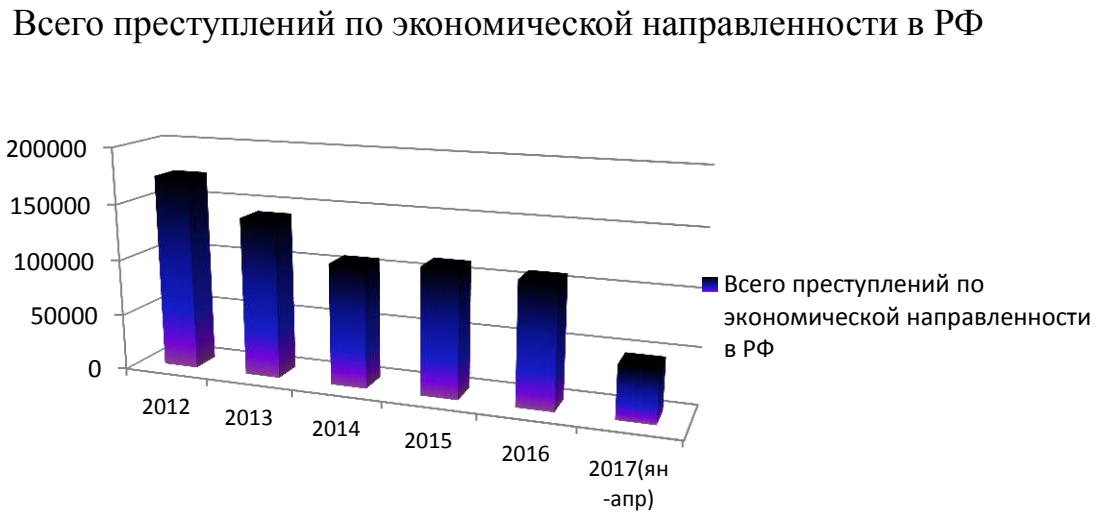

Рис. 2. Число всех экономических преступлений совершенных по экономической направленности в РФ

По данным представленным в таблице 1 и на диаграммах 1 и 2 видно, что большую часть из приведенных выше преступлений экономической направленности, чаще всего совершаются преступления связанные с коррупционной направленностью, (доля в среднем за пять лет равна 27,5 %), их максимальное значение приходится на 2012 год. В последующих годах количество данных преступлений снижается, что говорит о положительной динамике в области борьбы с преступлениями в экономической сфере. Вторым по числу часто совершаемых преступлений является взяточничество (доля данных преступлений за пять лет составляет 8,8 %). В 2015 году были самые высокие показатели по данному виду преступлений. Коммерческий подкуп имел самые высокие показатели в 2013 году. Незаконное предпринимательство же имело самые высокие показатели в 2014 году.

Данные по 2017 году не полные, но из представленных выше данных можно построить такую диаграмму (рис. 3).

Рис. 3. Число совершенных преступлений
по экономической направленности с января – апрель 2017 года

Из представленных данных можно сделать вывод о том, что за прошедшее время в 2017 году также большую часть преступлений в экономической сфере совершается по экономической направленности. Второе место же занимает также взяточничество, а следом идет незаконное предпринимательство, на данный момент самое не значительное количество совершенных преступлений пришлось на коммерческий подкуп. Меры борьбы с теневой экономикой представлены в таблице 2.

Таблица 2

Варианты мер по снижению масштабов теневого сектора

Подход	Метод	Возможные меры
1	*2*	*3*
Ужесточение наказания	Совершенствование механизма выявления нарушений	Улучшение работы с данными, объединение усилий проверяющих органов, участие в международных соглашениях
	Усиление наказаний	Повышение наказания за налоговые преступления, введение уголовной ответственности, продление сроков давности и пр.

Окончание табл. 2

1	*2*	*3*
Ужесточение наказания	Осознание угрозы быть разоблаченным и последствия	«Социальная реклама», показывающая все негативные последствия ведения теневого бизнеса — от социальной незащищенности до эффективности процедур по выявлению нарушений и уголовной наказуемости уклонения от налогов
Стимулирование формализации деятельности	Превентивные меры (предотвращение ухода в тень)	Упрощение налогового учета Налоговые стимулы Облегчение перехода к режиму «самозанятости» Введение новых категорий занятости в законодательство Развитие налоговых режимов для мелкого бизнеса
	Стимулирование добровольного выхода из тени	Налоговые амнистии, поощрение добровольного выхода из тени
	Создание связей и коалиций, удерживающих от ухода в тень	Обеспечение преимуществ работы с честными партнерами Повышение уровня образования Обмен информацией Налоговая прозрачность Прозрачность административных процедур

Список литературы

1. Ахметшин Р.Г. Теневая экономика и ее особенности в России // Экономика. Экономические науки. - 2016 год. - №1(33). - С.7-11.

2. МВД России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://мвд.рф/ (дата обращения:19.05.2017).

УДК 338.2

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

О.С. Крыжановская, *студент*
Научный руководитель: ***М.Н. Семиколенова,***
канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

В настоящей статье проводится обзор современных теоретических и практических аспектов менеджмента: экономический, правовой, организационно-технический и социально-психологический. Особое внимание уделяется практическому развитию менеджмента на современном этапе, а также рассматривается математическая школа менеджмента. Именно математические методы лежат в основе анализа и обоснования стратегических и оперативных управленческих решений в сфере бухгалтерского управленческого учета. В частности, автором рассматривается возможности математического моделирования операций и задач, связанных с автоматизацией учета.

Ключевые слова: менеджмент, информационная система, математическая школа управления, аспекты менеджмента, софтверные компании.

Менеджмент – это владение профессиональным мастерством с помощью эффективных принципов управления, чувство хозяина, сочетающееся как с вниманием к людям, так и с использованием приемов, позволяющих исключить жесткое администрирование, добиваясь при этом успешного выполнения поставленных целей [1].

Впервые описание терминологии менеджмента было достаточно полно отражено в трудах Ф. Тейлора, М. Вебера и А. Файоля.

Данное направление развивалось и трансформировалось в зависимости от исторического отрезка времени. В наше время наука об управлении также претерпевает некоторые изменения. Соответственно, появляются новые аспекты менеджмента, а старые либо уходят на второй план, либо считаются утратившими силу.

В современной теории выделяют следующие аспекты менеджмента: экономический, правовой, организационно-технический и социально-психологический.

Рассмотрим каждый из перечисленных теоретических аспектов.

Экономический аспект менеджмента проявляется в производственном процессе, когда необходимо создавать баланс между трудовыми и материальными ресурсами, чтобы с помощью данного взаимодействия можно было эффективно достичь поставленных целей.

Социально-психологический аспект раскрывается в совокупности правил и традиций организации, которые дисциплинируют и обобщают сотрудников для достижения целей, поставленных организацией.

Правовой аспект менеджмента характеризует совокупность прав и законов государственных институтов, которые регулируют деятельность организации, например, при заключении контрактных отношений, выбора системы налогообложения и т.д.

Организационно-технический аспект содержит основные современные элементы менеджмента: контроль, проектирование и отбор целей, мотивация персонала и другое.

Из последнего теоретического аспекта менеджмента вытекают практические аспекты: моделирование, составление графиков работы, решение операционных проблем предприятия экономико-математическими методами.

В совокупности данные аспекты характеризуют количественную (математическую) школу управления, где применяются математические методы при принятии управленческих решений.

Математическая школа управления была основана во время Второй мировой войны и развивается в настоящий момент. Её участниками являются С. Саймон, Р. Акоффа, С. Вир, Д. Форрестер и многие другие [3].

Современный менеджмент, исходя из понятий математической школы, основывается на методах линейного программирования, которые упрощают работу менеджера, т.е. тратиться меньше времени на определённые специализированные расчёты для нахождения оптимальных управленческих решений.

Информационная система менеджмента в сегодняшних условиях постоянно меняющегося рынка встала перед серьезной проблемой формирования релевантной информации в целях разработки управленческих решений на стадии производства, продаж. В этой связи, именно математическое моделирование сценариев (альтернатив) управленческих решений позволит превратить информацию в конкретные выводы и рекомендации [3, с.75].

В таких сферах, как бухгалтерский и управленческий учет, автоматизация управления предприятием, взаимодействия с клиентами и поставщиками, стали использоваться экономико-управленческие

модели стандартизированного типа, которые при незначительных изменениях адаптируются к потребностям того или иного бизнеса.

Схематично это можно показать следующим образом. Из совокупности технологических, экономических и управленческих операций выбирается отдельный комплекс работ (оригинал), который подлежит автоматизации (рис. 1).

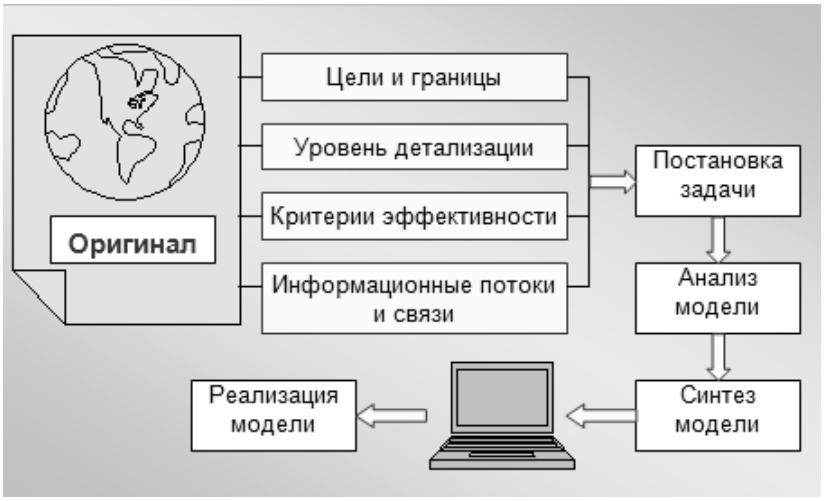

Рис. 1. Процесс построения моделей

Процесс построения моделей проходит в несколько этапов: постановка задач, построение, проверка на достоверность, применение и обновление модели. Рассмотрим данные этапы подробнее.

На первом этапе формулируются задачи, из которых в свою очередь вытекают цели моделирования. После постановки целей, очерчиваются границы исследуемой системы, её функционирование в определённых условиях. Здесь же определяются параметры модели и её критерии эффективности. Так же немаловажной стадией первого этапа является описание потоков информации, которые циркулируют между оригиналом и внешней и внутренней средами, и описание внутренних взаимосвязей с их ограничениями.

Наиболее важным аспектом данного этапа является точность постановки задачи, так как если проблема не будет конкретно определена, то модель не сможет обеспечить оптимальное решение управленческого вопроса.

На втором этапе проводится анализ модели, который заключается в изучении ее свойств и поведения в различных условиях функционирования. Здесь производится выбор и расчет критериев эффективности для каждой из построенных на этапе синтеза моделей.

Примерными критериями эффективности могут быть: минимум издержек на единицу производимой продукции, максимум качества предоставляемой потребителям товаров и услуг и т.д.

На третьем этапе проводится синтез. Здесь на основе поставленных задач формируется структура модели и описываются её параметры.

На четвёртом этапе проводится проверка построенной модели на достоверность. Здесь рассматривается модель с точки зрения эффективности её помощи при решении поставленной управленческой проблемы, т.е. её пригодность в реальном применении.

На пятом этапе проводится применение созданной модели, определяется, в какой степени она понятна в использовании руководителю. Во избежание непонятности модели, руководителю необходимо участвовать в постановке задач и других этапах моделирования.

На шестом этапе модель по необходимости обновляется, например, если руководству потребуются выходные данные в более удобной форме или дополнительные данные. Если цели организации изменяются, могут измениться и критерии принятия решений. Вновь появившаяся информация может помочь уточнить модель.

В настоящее время управленческие решения опираются на математические продукты, которые создаются софтверными компаниями [4].

Софтверные компании занимаются разработками баз знаний для системы управления предприятием. К примеру, российская компания «1С», которая является софтверной компанией, разрабатывает программное обеспечение для ведения бухгалтерского учёта предприятия и ПО для управления предприятием в общем.

Благодаря современным компьютерным разработкам, менеджмент переходит в инновационную среду, исходя из чего, сфера управления становится эффективнее, следовательно, производится больше инвестиций в интеллектуальную собственность, посредством чего происходит упрощение ведения организационно-производственной деятельности предприятия, требуется более квалифицированный персонал.

Подводя итог, можно сказать, что менеджмент на современном этапе стал больше развиваться не только в теоретическом плане, но и с практической точки зрения. Ведь без развития управленческой теории многие отрасли лишились бы оптимальных решений задач, по-

ставленных перед руководством, вследствие чего, сами отрасли экономики перестали работать и взаимодействовать с другими направлениями и, в конечном итоге, перестали существовать.

Список литературы

1. Менеджмент: учеб. пособие для СПО/ Е. П. Михалева. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 191 с.
2. Электронный учебник. Развитие теории и практики менеджмента. [Электронный ресурс]: Режим доступа к ресурсу: http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?index=5&tutindex=3 (дата обращения 13.09.2017).
3. Семиколенова М.Н. К вопросу о принципах управленческого учета// Аудиторские ведомости. – 2016. - №1. – С. 66-77.
4. Гаврилова Т. А. Об особенностях управления знаниями в российских софтверных компаниях/ Т. А. Гаврилова. – СПб.: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2012. – 446 с.

УДК 339.137:631.14 (571.13)

ВЫХОД НА РЫНОК С НОВЫМ ТОВАРОМ ЗАО «ЗНАМЯ» МАРЬЯНОВСКОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В.Ю. Кушнерик, *студент*
Научный руководитель: ***В.В. Леушкина,*** *канд. с.-хоз. наук, доцент*
Омский государственный аграрный университет
им. П.А. Столыпина, г.Омск, Россия

В статье рассматривается разработка нового вида продукции ЗАО «Знамя» Марьяновского района Омской области. В условиях постоянно меняющихся запросов покупателей, технологий и конкурентного окружения выживание компании напрямую зависит от того, насколько успешно она разрабатывает и внедряет на рынок новые товары.

Ключевые слова: рынок, новый вид продукции, конкуренты, чистый доход.

В настоящее время основным видом деятельности Закрытого акционерного общества «Знамя» Марьяновского района является выращивание зерновых, зернобобовых культур и семян масличных культур. В связи с тем, что предприятие не является перерабатывающим, хотелось бы внести в него новшество, а именно запустить производство нового вида продукции.

Перспективным направлением развития ЗАО «Знамя» является выпуск новой продукции – производство рафинированного подсолнечного масла, организуемое на базе нового оборудования, приобретенным предприятием.

Цель разработки бизнес-плана – планирование производства нового вида продукции ЗАО «Знамя» по изготовлению рафинированного подсолнечного масла.

Спрос на подсолнечное масло не подвержен сезонным колебаниям. Анализ конъюнктуры рынка показал, что она благоприятна, в связи с тем, что спрос на подсолнечное масло с каждым годом растет. Конкуренция на рынке присутствует, имеются постоянные лидеры. Определим основных конкурентов по производству подсолнечного масла на рынке. В качестве конкурентов были выбраны следующие марки подсолнечного масла: «Золотая семечка», «Олейна», «Злато», «Слобода», «Медвежинское», «Дары Прииртышья» (табл. 1).

Таблица 1

Анализ конкурентов производства подсолнечного масла ЗАО «Знамя» по основным показателям

Марки	Цена за 1 л рафинированного масла, руб.	Стандарт
«Орлуша»	65	ГОСТ 1129-2013
«Золотая семечка»	75	ГОСТ 1129-2013
«Олейна»	85	ГОСТ 52465-2005
«Злато»	80	ГОСТ 52465-2005
«Слобода»	90	ГОСТ 52465-2005
«Медвежинское» г. Исилькуль	80	ГОСТ 1129-2013
«Дары Прииртышья» г. Омск	90	ГОСТ 1129-2013

Проанализировав конкурентов ЗАО «Знамя» по производству подсолнечного масла, было выявлено, что по цене за 1 литр готовой продукции ЗАО «Знамя» занимает лидирующее положение на рынке – имеет самую низкую цену. Подсолнечное масло таких марок как «Слобода» и «Дары Прииртышья» на рынке имеют самую высокую цену – 80 руб./л. Все представленные марки масла производятся по стандарту ГОСТ.

Планируется реализовывать подсолнечное масло в следующих населенных пунктах: с. Орловка (население 1275 чел.), п.г.т. Марья-

новка (население 8666 чел.), р.п. Любинский (население 10436 чел.), д. Березовка (456 чел.), с. Протопоповка (488 чел.). Заря Свободы (1144 чел.).

Для продвижения своей продукции будет использоваться реклама в местных магазинах, баннеры в поселках, где продается наше масло; районных газетах.

Подсолнечное масло будет вырабатываться из семени подсолнечника, соответствующих требованиям ГОСТ 22391 [3].

Так как у ЗАО «Знамя» имеется необходимая площадь под производство подсолнечного масла, размером 300 кв.м., расположим оборудование в его пределах. Для размещения линии по отжиму требуется производственное помещение площадью 60 кв.м. Для размещения линии рафинации требуется помещение площадью 80 кв.м. Для размещения линии по упаковке продукции требуется 50 кв.м. Так же необходимы складские помещения для хранения сырья и готовой продукции: 80 кв.м. и административные помещения для персонала 20 кв. м. Помещение цеха должны быть оборудованы электроэнергией, подведена система водоснабжения, а также к цеху должен быть удобный подъезд грузового транспорта для доставки сырья и отгрузки готовой продукции.

Как и в работе любого предприятия, в работе ЗАО «Знамя» присутствуют риски. Одни из них могут быть прогнозируемыми, другие частично непрогнозируемыми, но все они в той или иной мере оказывают влияние на работу предприятия.

Для данного предприятия характерна подверженность следующим видам риска.

Один из серьёзных рисков – снижение урожайности основных масличных культур, используемых для производства растительного масла в ЗАО «Знамя». Это серьезно сказывается на производстве подсолнечного масла, если будет низкая урожайность, следовательно, и производительность продукции снизится. Но есть вариант закупать сырье у других организаций, что приведет к дополнительным затратам. Срывы сроков поставки - это может произойти по вине поставщика, транспортной компании, таможенной службы. Не всегда на стоке той или иной фабрики находится материал в нужных количествах, из-за чего увеличивается срок поставки. Складские запасы не пополняются должным образом, что сказывается на объёмах продаж в первую очередь [1].

Риски возникновения непредвиденных расходов возникают в случае увеличения рыночных цен на ресурсы (услуги). К причинам этого риска можно отнести изменение политики ценообразования у поставщиков ресурсов, с которыми у предприятия заключены долгосрочные договоры [4].

Удорожание обрабатывающего оборудования, необходимого для производства, хранения и транспортировки растительного масла;

Ужесточение санитарных требований к растительному маслу, условиям его производства, хранения и транспортировки со стороны стран-импортеров российской масложировой продукции, что приведет к снижению объемов экспорта российской масложировой продукции. [2].

Так же для расчета эффективности данного проекта необходимо определить годовой объем перерабатываемого зерна и стоимость товарной продукции (табл. 2).

Таблица 2

Годовой выпуск и стоимость товарной продукции

Продукция	Объем перерабатываемого зерна в год, ц	Объем товарной продукции за год	Цена ед. произв. продукции	Товарная продукция, руб.
Подсолнечное масло, л.	6100	327 926 л.	65 руб./л.	21 315 190
Жмых подсолнечника, кг	-	213 500 кг.	10 руб./кг	2 135 000
Итого	-	-	-	23 450 190

При реализации данного проекта, выручка от производства подсолнечного масла за год составит 21 315 190 рублей при объеме производства 327 926 литров в год. Так же дополнительную выручку предприятие может получить от реализации жмыха подсолнечника в объеме 2 135 000 руб, при производительности 213 500 кг в год.

Экономическая эффективность производства подсолнечного масла представлена в таблице 3.

Таблица 3

Чистый доход в ситуации «с проектом» в 2017-2021 гг.

Год	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Номер периода	0	1	2	3	4
Фактор дисконтирования	1	0,88	0,78	0,69	0,61
Выручка	23 450,19	25 795,2	28 374,73	31 212,20	34 333,42
Капитальные затраты, тыс. руб.	7 300	-	-	-	-
Текущие затраты, тыс.руб.	8 848, 28	8 848, 28	8 848, 28	8 848, 28	8 848, 28
Чистый доход, тыс.руб.	7 301,91	16 946,92	19 526,45	22 363,92	25 485,14
Чистый дисконтированный доход, тыс.руб.	7 301,91	14 913,29	15 230,63	15 431,10	15 545,94

Расчет чистого дохода в ситуации «с проектом» показал, что при производстве подсолнечного масла ЗАО «Знамя» начнет получать прибыль уже в первый год, к 2021 году она составит 15 545,94 тыс.руб.

При реализации данного проекта, выручка от производства подсолнечного масла за год составит 21, 32 млн. руб. при объеме производства 327 926 литров в год. Дополнительная выручка от реализации жмыха подсолнечника составит 2, 14 млн. руб. в год.

Реализация инвестиционного проекта по внедрению предложенного проекта позволит предприятию получить чистый дисконтированный доход в размере 5 791,91 тыс. руб. уже в первый год и 50 742,23 тыс. руб. за период с 2017-2021 гг. Проект окупится через 0,3 года. Дополнительная прибыль к 2017 году составит 5 791,91 тыс. руб. ЧДД по проекту к 2021 году нарастающим итогом равен 50 742,23 тыс. руб.

Список литературы

1. Берман Барри, Эванс Джоэл Р. Розничная торговля: стратегический подход. М.: Издательский дом «Вильямс», 2014. 1184 с.

2. Гейлер Г.В. Ассортиментная политика на рынке товаров народного потребления. – КЭкН., 2015. – 327 с.

3. Межгосударственный стандарт. ГОСТ 1129-2013. Масло подсолнечное. Технические условия.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учебник / под ред. Г.В. Савицкая .- Минск.: Новое знание, 2014. – 651 с.

УДК 637.1/3

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ БИОТЕХНОЛОГИЙ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Д.С. Молдобаева, *магистрант*
Т.А. Василенко, *магистрант*
Н.А. Шкиль, *магистрант*
Омский государственный аграрный университет
им. П.А. Столыпина, г. Омск, Россия

Одним из инновационных направлений развития пищевой биотехнологии является разработка функциональных продуктов. Включение в состав продуктов питания корицы, куркумы, продуктов пчеловодства – может стать основой для улучшения здоровья населения и профилактики различных заболеваний.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, биотехнология, молоко, функциональные молочные продукты.

В условиях современного развития научно-технических процессов и конкуренции на рынке большое значение приобретает инновационный менеджмент, который представляет собой управленческую деятельность, направленную на формирование и достижение целей инновационного развития предприятия путем эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов [3]. В сфере развития биотехнологий продуктов питания выделяют следующие инновационные направления:

– инновация в своем развитии меняет формы, продвигаясь от идеи до внедрения.

– движение от инновации к предпринимательству (инноватика) [2].

Инновационная деятельность в сфере биотехнологий продуктов питания может быть ответной реакцией на требования рынка, ограниченный доступ передовым технологическим решениям, ресурсные ограничения и т.д. В современных условиях стратегическими целями предприятий пищевой промышленности являются выживание, увеличение прибыли, повышение конкурентоспособ-

ности, завоевание новых рынков. Этого невозможно добиться без внедрения в ассортиментную программу новых видов продукции, отвечающих современным требованиям, созданным с помощью инновационных технологий.

На фоне активного развития инновационной деятельности происходит становление и продвижение биотехнологии продуктов питания. Биотехнология – одно из ключевых направлений качественного технологического развития в целом ряде отраслей человеческой деятельности. Под биотехнологией понимается совокупность методов и приемов получения полезных для человека продуктов и явлений с помощью биологических агентов [1].

В соответствии со спецификой сфер применения биотехнологических процессов выделяют следующие направления: промышленная (техническая) микробиология; медицинская биотехнология; технологическая биоэнергетика; сельскохозяйственная биотехнология; биотехнология продуктов питания.

Инновационный менеджмент в сфере промышленной микробиологии направлен на управление информационными и технологическими потоками в сфере научных основ возможного использования функциональной активности микроорганизмов для обеспечения пищевыми и кормовыми средствами, медикаментами и др., получение которых другими способами нерентабельно или затруднено [4]. Инновационный менеджмент в медицинской биотехнологии подразумевает реализацию комплекса мер, направленных на эффективное использование антибиотиков, витаминов, ферментов, вакцин, антител, диагностических препаратов, иммуномодуляторов, необходимых для профилактики и лечения заболеваний.

Инновационный менеджмент в технологической биоэнергетике – комплекс мер по управлению фундаментальными и прикладными направлениями, развивающимися на границах современной биотехнологии, химической биотехнологии и энергетики. Основная цель которых изучение и разработка путей биологической конверсии солнечной энергии в топливо и биомассу, биологическую и термохимическую трансформацию последней в топливо и тепловую или электрическую энергию [6].

Инновационный менеджмент в сельскохозяйственной биотехнологии представляет собой управление процессами создания новых видов животных и сортов растений, условиями культивирования рас-

тительных и животных клеток и тканей, поиска и создание альтернативных источников энергии, утилизация отходов, производство биоудобрений и биологическая защита растений.

Инновационный менеджмент биотехнологии продуктов питания предоставляет собой объединение ресурсов и усилий для поиска возможностей усовершенствования методов переработки сырья в конечные продукты: натуральные ароматизаторы и красители; новые технологические добавки, в том числе ферменты и эмульгаторы; заквасочные культуры; экологически чистые производственные процессы; новые средства для обеспечения сохранения безопасности продуктов в процессе изготовления; и даже биоразрушаемую пластиковую упаковку, уничтожающую бактерии [5].

Одним из инновационных направлений развития пищевой биотехнологии является разработка функциональных продуктов в молочной промышленности.

Молоко и молочные продукты наиболее используются в питании детского и взрослого населения. В молоко входят все необходимые для жизнедеятельности организма вещества (белок, углеводы, жиры, кальций, жирорастворимый витамин А и β – каротин, рибофлавин), хорошо сбалансированные, благодаря чему легко и полностью усваиваются. Однако содержание макро – и микронутриентов в молочных продуктах нестабильно, а в количественном соотношении недостаточно для обеспечения человеческого организма при обычных объемах потребления молочных продуктов. Для того чтобы получить суточную норму этих макро – и микронутриентов нужно выпить от 1,0 до 1,5 л молока [7]. Для решения этой проблемы разрабатываются функциональные продукты с добавлением различных ингредиентов. В качестве ингредиентов можно использовать мед, куркуму и корицу.

Молочный напиток с куркумой. В состав напитка входят цельное молоко, молотая куркума и фруктоза. Куркума относится к природным антибиотикам – сильным антибактериальным средствам, применение которых не оказывает разрушительного действия на печень и не ухудшает работу желудочно-кишечного тракта. Наоборот, куркума нормализует пищеварение и активизирует рост полезной кишечной микрофлоры [10].

Для улучшения вкусовой гаммы в молочный напиток добавляется фруктоза. Это натуральный природный сахар, который стаби-

лизирует уровень сахара в крови, укрепляет иммунитет, снижает риск возникновения кариеса и диатеза у детей и взрослых.

Таким образом, при внесении данных ингредиентов в рецептуру напитка не только улучшаются органолептические показатели, но и происходит ингибирование развития нежелательной микрофлоры. При этом возможно снижение окислительной порчи за счет антиоксидантных свойств куркумы. Благодаря этим факторам увеличивается срок хранения конечного продукта и улучшаются его потребительские характеристики.

Кефирный продукт с корицей. В основе кефира – кефирные грибки – симбиоз многих полезных микроорганизмов, уксуснокислых бактерий и дрожжей, молочнокислых стрептококков и палочек [9]. Лечебные свойства кефира основываются на бактерицидности этого симбиоза по отношению к возбудителям различных желудочно- кишечных инфекций.

Более полезными свойствами обладает кефир, обогащенный биологически активными добавками. В данном случае кефир обогащен пряностью корицей. Корица – это пряность, получаемая из внутреннего слоя коры коричного дерева. Она обладает высоким содержанием калия и магния, богата витаминами А, группы В, Е, С, макро- и микроэлементами [11].При употреблении кефира с корицей улучшается реакция на инсулин, улучшается работа сердца. Такой продукт может быть использован в лечебно-профилактических целях, например, в лечении диабета.

Йогурт с пчелиным продуктом. Для детей младшего школьного возраста полезен новый функциональный кисломолочный напиток с пчелиным медом и маточным молочком, в состав закваски которого входят ацидофильная палочка и термофильный стрептококк. Внесение этой закваски повысит пробиотические свойства продукта, а мед позволит повысить уровень микронутриентов. Кроме того, маточное молочко стимулирует рост полезной микрофлоры. Установлено, что потребление 200 г йогурта с пчелиным продуктом обеспечит потребность организма микро- и макронутриентами в количестве 30 % от суточной нормы потребления [8].

Таким образом, применение данных пищевых добавок в составе молочных продуктов способствует оптимизации и интенсификации технологических процессов производства, улучшает их потребительские свойства, продлевает сроки хранения. В то же время реализация

данных продуктов предприятиями молочной промышленности невозможна без применения биотехнологий и эффективного процесса управления ими в аспекте внедрения инноваций.

Список литературы

1. Неверова О. А. Пищевая биотехнология продуктов из сырья растит. происхожд.: Учеб. / О.А.Неверова, А.Ю.Просеков и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 318 с.

2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М : ИНФРА – М, 2008. – 295 с.

3. Василевская И. В. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / И.В. Василевская. - 3-е изд. - М.: ИД РИОР, 2009. - 129 с.

4. Кисленко В. Н. Микробиология: Учебник/ В.Н.Кисленко, М.Ш.Азаев - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 272 с.

5. Биотехнология в производстве продуктов питания животного происхождения: краткий курс лекций для студентов 1-2 курса направления подготовки 19.04.03 «Продукты питания животного происхождения» / Сост.: Е.В. Фатьянов // ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 53 с.

6. Кузьмин С. Н. Нетрадиционные источники энергии: биоэнергетика: Учебное пособие/Кузьмин С.Н., Ляшков В.И., Кузьмина Ю.С. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 129 с.

7. Спиричев В.Б., Шатнюк Л.Н., Позняковский В.М. Обогащение пищевых продуктов витаминами и минеральными веществами. Наука и технология. – Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2004.

8. Смирнова И.А. Кисломолочные напитки с медом / И.А Смирнова // молочная промышленность. – 2007. – №10. – С.76 – 77.

9. Твердохлеб Г.В. Технология молока и молочных продуктов / Г.В. Твердохлеб, Г.Ю. Сажинов, Р.И. Раманаускас. – М.: ДеЛи принт, 2006. – 616 с.

10. Константинов Ю. Куркума. Лечебная специя. Против онкологии, диабета, ожирения и ста недугов. – М. : Центрполиграф, 2016. – 158 с.

11. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров / В. А.Герасимова, Е. С. Белокурова, А. А. Вытовтов. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.

УДК 334.02

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Р.Р. Мулладжанов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Е.Н. Сомов,*** *канд. экон наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматривается текущие аспекты проектной деятельности в Кыргызской Республике. На основе личного опыта, приведен практический и теоретический анализ сложных аспектов и проблем на стадии планирования проекта, в формировании его команды и в дальнейших этапах его реализации».

Ключевые слова: Кыргызская Республика, проектная деятельность, управление проектами, аспект, планирование, управление качеством, контроль качества, менеджмент, менеджер, мониторинг, бенефициар, риск.

В большинстве случаев в организациях, как в частных, так и в государственных – основные аспекты проектной деятельности выражаются в правильном сочетании планирования, мониторинга и контроля. Это может существенно повлиять на завершение проекта вовремя, на бюджет и с высоким качеством результатов.

В Кыргызской Республике (далее - КР), да и в соседних странах Средней Азии, учитывая высокий уровень неудач проектов, можно подумать, что организации будут рады, что их проекты могут завершится с некоторой степенью успеха. Это не так. Несмотря на трудности, организации ожидают, что проекты будут завершены быстрее, дешевле и лучше. Ключевой способ достижения этих целей - использование эффективных процессов и методов управления проектами.

Определение проекта является основным результатом процесса планирования и описывает все аспекты проекта на высоком уровне. После утверждения всеми соответствующими заинтересованными сторонами проекта, он становится основой для реализации работы. В следствии этого, при определении проекта должно включать следующее аспектные элементы:

- Общий обзор проекта.
- Проектные цели.
- Объем работ.
- Обязательства и риски.
- Подходы и методы реализации работ.
- Организация рабочей деятельности.

- Подписание документации.

- Первоначальные усилия, затраты и оценка продолжительности проектной деятельности.

На основе моего пяти летнего собственного опыта работы в качестве проектного менеджера международных организациях, наблюдались важные сложные практические аспекты.

Одним из таких аспектов управления проектами является запуск реализации, а затем управление ожиданиями как клиентов, так и заинтересованных сторон. В то время, как создание сроков и определение объема работ наперед является обычно полезным, однако если ожидания нереалистичны, то график сроков и бюджет могут провалиться, привести проект к негативным последствиям.

В связи с этим, в таких аспектах можно применить следующие общеизвестные практические предложения.

Набрать правильную команду. Уверенность в компетентности команды может позволить пройти долгий путь, когда проектная деятельность касается управления ожиданиями бенефициариев и заинтересованных сторон. Чем лучше приспособляем компетентных людей к нужным задачам, тем эффективнее команда будет выполнять высококачественную работу.

Определения момента выявления сроков. Чтобы правильно обозначить проектные ожидания, должен быть четко определен период выявления сроков, когда проектный руководитель и другие заинтересованные стороны могут эффективно разбить проект на этапы и определить истинный объем работ. Это стоит потраченного времени наперед, так как это может позволить избежать стресс.

Требования к документации – не усложнять. Тем не менее, каждый план и график проекта по срокам не должны быть сложными и детализированы. Больше не всегда лучше. Назначение каждой задачи, независимо от того, как большой или малой, в план проектных результатов может привести к проблемам микро-менеджмента. Вместо этого можно составить план по управлению задачами на более высоком уровне. Это позволяет руководителю проекта лучше управлять проектом без его микро-менеджмента.

Создать реалистичный график времени (но с страховочным временем запаса). Можно создать свое расписание, работая в обратном направлении с завершенной даты, а затем заложить дату с неделями буфера-запаса (время, которое руководства разрешает исполь-

зовать в расписании. Например, если нужно доставить что-то через 5 недель, необходимо установить расписание доставки через 3 или 4 недели и указать от 2 до 3 недель запасного времени. Если сотрудники реализуют работу в первоначальный срок без траты запасного времени, то это отлично. Но если они не успеют, у них есть еще время, чтобы позволить избежать чрезмерные потери. Это обеспечивает надлежащее чувство срочности и менее стрессового соблюдения графика работ.

Установить и достичь основные этапы реализации работ. Определить контрольные фазы выполнения проектной деятельности, чтобы показать бенефициару, как проект ожидаемо развивается и позволит ему видеть и одобрять работу, прежде чем перейти к каждой последующему этапу. Таким образом, небольшие проблемы не растут, чтобы не стать неуправляемыми, и неудовлетворенность клиентов может быть устранена немедленно.

Предоставлять регулярные новости и наглядно отчитываться заинтересованным сторонам. Коммуникация с бенефициарами является обязательной в каждом проектной деятельности. Безусловно неплохо бы наглядно отчитываться перед клиентов и заинтересованными сторон по мере продвижения реализации проекта. Это на самом деле ключевой принцип, так как демонстрация отчетов позволяют лицам, принимающим решения, самим убедиться, что проект деятельность выполняется по срокам, или досрочно, или отстает от сроков. Подобная наглядность почти всегда лучше и эффектно, чем рассказывать.

Спланировать сценарий потенциальных проблем и конфликтов. При управлении сроками и проектами необходимо рассмотреть потенциальные проблемы с ресурсами и технологиями. Также удостовериться, что на не выявленную работу есть время, и разработайте для нее запасной план действий в непредвиденных обстоятельствах. Многие проекты предполагают успешный путь, но не планируют непредвиденную работу, что неизбежно может произойти. Точно так же важно следить за потенциальными конфликтами, которые могут помешать одному проекту, например, когда другие проекты требуют ресурсы с первого.

Быть честным, когда все пойдет не так. Чтобы было доверие всех заинтересованных сторон проектной деятельности, порою нужно быть открытым, прозрачным, честным и конкретным. Когда про-

блемы возникают неожиданно, появляется целесообразность общения, когда есть четкая, точная информация, с последствиями, которые уже продуманы, по крайней мере, на незамедлительном уровне. И здесь необходимо не забыть представить альтернативные варианты или решения.

Проектная деятельность в КР начала набирать свои обороты достаточно недавно. В периоды Советского Союза, положение проектной деятельности в стране было куда лучше, так как был строгий контроль, единые стандарты качества и квалифицированные кадры для должного выполнения данной деятельности. Но после распада СССР, в скором времени, многие специалисты мигрировали в зарубежье, в поиске лучшей жизни.

На сегодняшний день на территории КР проектная деятельность разворачивается полным ходом, но при этом постоянно сталкивается с проблемным историческим аспектом в нужде специализированных специалистов и качеством управления проектной деятельностью.

Многие менеджера не имеют понятия самой сути данной деятельности, её подходов и способов их применения. Такие руководители понимают менеджмент качества как некие стандарты, получение которых позволит получить плюс к репутации своей фирмы, но даже такой государственный орган как Технический Комитет по Стандартизации предоставляющий возможность получить лицензию качества в Кыргызской Республике требуют оптимизации, так как все технологии и перечень стандартов не изменялись после развала Советского Союза, а с учетом коррупции в нашей стране, можно с легкостью полагать о то что даже эти консервативные стандарты в полной мере не соблюдаются. Исходя из этого наблюдаются такие проблемы как: сдача проектной работы выполняется с задержкой, выполняемая работа не соответствует заданным критериям, нехватка сырья, оборудования, персонала, финансов и т.д. В пример можно привести проекты в сфере строительства жилых многоэтажных домов. Часто можно наблюдать возмущения со стороны граждан, приобретающих жильё в строящихся домах, недовольства такого характера как: в установленные сроки сдача не осуществляется, постройка не соответствует указанным первоначальным критериям и т.д. Также государственные различные проекты, например как: провал кыргызско-российского проекта по строительству гидроэлектростанций Верхне-Нарынского Каскада (ВНК) ГЭС и «Камбараты-1», проект

МВД «Безопасный город». Всему этому причина – небрежный подход проектных менеджеров к организации менеджмента качества.

В проектной деятельности фундаментом являются подходы деятельности управления качеством. Правильно подобранные подходы на начальной стадии жизненного цикла проекта без сомнения приведут проект к успешному завершению. Однако правильно подобранный подход является только половинной работы, остальное завит от менеджера, именно он изначально должен особое внимание команды направить на выполнения работы в соответствии с запланированным подходом качества, и проводить дальнейший мониторинг выполняемой работы на всех стадиях жизненного цикла проекта. Правильно подобранный подход по управлению качеством и эффективное применения его, приведет любую организацию к успеху.

Таким образом, можно рекомендовать ориентироваться на требования и потребности клиента. Необходимо всегда помнить о том, что потребности и желания клиентов изменчивы и те требования, и предпочтения к проекту, которые были вчера, без всякого сомнения, будут иметь отличия завтра. Главной целью деятельности проекта должно стать достижение качества. Нужно совершенствовать результаты завершенного проекта, эффективно используя инструменты по обеспечению качества, для эффективности используемых инструментов в организации качества в дальнейшей работе.

Список литературы

1. Радио «Азаттык», статья Аскара Акталова, Март 09, 2016, «Россия в Кыргызстане: обещания и реальность» [Электронный ресурс]. URL http://rus.azattyk.org/a/27600354.html (дата обращения 25.11.2017).

2. Кыргызстан раскритиковал МВД за провал «Безопасный город» [Электронный Ресурс]. URL http://www.stanradar.com/news/full/ 19035-v-parlamente-kyrgyzstana-raskritikovali-mvd-za-proval-proekta-bezopasnyj-gorod.html (дата обращения 25.11.2017).

3. Исследовательская статья [Электронный ресурс]. URL http://www.esi-intl.co.uk/blogs/pmoperspectives/index.php/quality-challenges-projects/ (дата обращения 25.11.2017).

УДК 65.011.12

РОЛЬ РУКОВОДСТВА В РАЗВИТИИ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ж.Э. Османова, *магистрант*
А.А. Рахманалиева*, канд. экон. наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

Основными задачами деятельности компании являются разработка мисси и стратегической цели, которые находят свое отражение в корпоративной культуре. Менеджмент компании использует партисипативное управление, вовлекая сотрудников в разработку стратегии и ценностей компании, тем самым поддерживая и реализуя принятую стратегию. Основой политики и стратегии в области качества компании «Артезиан» является определение существующих и будущих потребностей и ожиданий потребителей и других заинтересованных сторон - партнеры, поставщики и общество в целом.

Ключевые слова: миссия и стратегия организации, принцип партисипативного управления, корпоративная культура компании, система менеджмента качества, топ-менеджмент компании.

Поведение лидеров организации обуславливает ясность и единство ее цели, а также внутреннюю среду, в которой компания и ее персонал могут улучшать свою деятельность. Поэтому основными задачами эффективного лидера компании являются:

- определение предназначения / миссии организации;
- разработка стратегии развития организации;
- формирование ценностей, необходимых для достижения долгосрочных целей;
- поддержка ценностей с помощью соответствующих мероприятий и личного примера;
- вовлеченность в деятельности компании, обеспечивающую развитие и внедрение системы менеджмента качества.

Таким образом, исходя из основных задач, на начальном этапе деятельности компании «Артезиан» была разработана миссия и выработана стратегическая цель. Результатом работы группы является ниже представленная миссия и стратегическая цель компании.

Миссией компании является: производство столовой воды и безалкогольных национальных напитков по традиционной рецептуре, компания проявляет заботу о здоровье нации, и стремится способствовать улучшению уровня жизни в стране.

Из миссии вытекает следующая стратегическая: производить высококачественные безалкогольные напитки, тем самым, укрепляя лидерские позиции отечественного производителя в Кыргызстане и за его пределами.

Миссия и стратегическая цель компании «Артезиан» способствуют:

- объединению и раскрытию смысла деятельности сотрудникам компании;
- определению ценностей компании, следование которым поощряется руководством;
- согласованию интересов всех лиц, связанных с деятельностью компании (потребители, руководство, персонал и другие заинтересованные стороны).

Миссия и стратегическая цель компании находят свое отражение в корпоративной культуре компании, поддерживающей отношения внутри организации. Являясь примером, руководство компании осуществляет поддержку и актуализацию стратегии развития компании на рынке.

Эффективная реализация миссии компании «Артезиан» осуществляется посредством проводимой политики в области качества:

- сотрудники компании «Артезиан» выполняют миссию и следуют концепции качества, особенно в области достижения высокого качества производимой продукции;
- компания использует Систему Менеджмента Качества как основной инструмент достижения целей по качеству;
- компания производит и доставляет своим потребителям высококачественную и безопасную продукцию, соответствующую всем национальным и международным стандартам;
- компания следует принципу, что продукт, несоответствующий установленным требованиям, не должен быть выпущен на рынок;
- компания постоянно совершенствует работу с потребителями, учитывая их пожелания и улучшая качество продукции;
- компания постоянно оценивает свою деятельность, действия каждого отдела и сотрудника с целью постоянного совершенствования и улучшения качества всей работы;
- компания развивает и обучает сотрудников для внесения ими вклада в общий успех в области достижения целей по качеству;

- компания стремиться к максимальному соответствию деятельности компании всем применимым законам Кыргызской Республики и местных органов самоуправления;

- компания осуществляет свою деятельность без ущерба для здоровья и обеспечивает безопасность сотрудников, организуя соответствующие условия труда согласно политике в области безопасности;

- компания использует производственные мощности и осуществляет деятельность, признавая ответственность за сохранение здоровья людей, природных ресурсов и окружающей среды;

- компания удовлетворяет пожелания потребителей и всех заинтересованных сторон, расширяя существующий рынок и осваивая новый;

- компания стремиться к постоянному улучшению работы Системы Менеджмента Качества.

Таким образом, менеджмент компании выделяет основные ценности развития компании:

- ориентация на ожидания и потребности основных потребителей;
- высокое качество производимой продукции;
- расширение ассортимента продукции и географии рынка;
- высокая квалификация персонала.

В своей деятельности топ-менеджмент компании использует принцип партисипативного управления, основой которого является вовлечение сотрудников разработку стратегии и ценностей компании, а также поддержка и реализация разработанной и принятой стратегии.

Результатом хорошо построенной работы руководства компании является поддержка и выполнение всех нововведений в компании сотрудниками на всех уровнях организационной структуры.

Компания «Артезиан» как производитель высококачественной безалкогольной продукции: столовая минеральная вода и национальные напитки, имеет несколько групп заинтересованных сторон: потребители, сотрудники, поставщики и партнеры, общество в целом.

Работа с заинтересованными сторонами является одним из приоритетных направлений деятельности топ-менеджмента компании. Сущность работы заключается в изучении, анализе и удовлетворении

требований и ожиданий заинтересованных сторон. Работу руководства по этому направлению можно представить в виде (рис. 1):

Рис. 1. Направления работы компании

Основной принцип политики топ-менеджмента компании относительно работы с компаниями-партнерами – это «долгосрочные и взаимовыгодные отношения с поставщиками и партнерами» (один из восьми принципов Системы Менеджмента Качества).

Компания на постоянной основе ведет сбор информации и анализирует ее для повышения качества работы со всеми сегментами рынка. С этой целью регулярно проводятся маркетинговые и социологические исследования, которые помогают выявить потребности и ожидания потребителей, определить тенденции развития рынка и изменения в процессах, происходящих в сфере производства столовой природной воды и национальных напитков.

На основе анализа требований и ожиданий потребителей топ-менеджментом компании был разработан ряд основополагающих документов для реализации стратегии в области качества:

- рабочий план по внедрению Системы Менеджмента Качества на основе международных стандартов ISO 9001: 2000;

- стратегический план компании «Артезиан», включающий в себя: долгосрочные и краткосрочные планы развития компании.

Разработанный пакет документов косвенно отражает основные цели компании в области качества:

- ориентация на потребителя;

- высокое качество производимой продукции;

- участие сотрудников в разработке, исполнении и актуализации политики компании в области качества;

- взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество с поставщиками и партнерами по бизнесу;

- корпоративная культура, поддерживаемая сотрудниками всех уровней, а также лидерство руководителя.

Принимая во внимание все вышеперечисленное можно отметить, что основными принципами работы компании на рынке национальных напитков и природной столовой воды является высокое качество производимой продукции.

Политика компании в области качества носит гибкий динамичный характер. И при возникновении новых тенденций на рынке, она актуализируется с учетом всех изменений и дополнений.

Таким образом**,** главной целью политики по качеству компании является повешение уровня доверия потребителей к продукции.

Основными направлениями деятельности по реализации политики и стратегии в рамках ключевых процессов являются:

- определение и разработка комплекса ключевых процессов, необходимых для реализации политики и стратегии компании, в том числе и в области качества;

- определение потребителей и ответственных в рамках ключевых процессов деятельности компании;

- анализ эффективности и результативности ключевых процессов, способствующих реализации политики и стратегии компании.

В процессе реализации данных направлений, а также разработки стратегического плана, топ-менеджмент компании выделяет наиболее приоритетные способы и методы реализации этих направлений, которые могут повлиять на дальнейшее развитие компании:

- программы по оптимальному использованию ресурсов компании;

- программы по адаптации к изменениям во внешней среде (рынок, потребители, партнеры, а также их потребности и ожидания);

- программы и планы по оптимизации процессов производства и управления внутри компании;

- разработка и поддержка стратегического видения компании.

В рамках стратегического планирования руководство компании успешно решает задачи, связанные с результативным и эффективным управлением компанией. В числе наиболее востребованных задач можно выделить:

- определение и разработка стратегических решений в наиболее приоритетных направлениях деятельности компании;

- разработка общей стратегии развития персонала;

- планирование мероприятий по проведению SWOT – анализа.

Управление компанией с точки зрения стратегического планирования осуществляется с использованием цикла Деминга, который был адаптирован под потребности компании и состоит из шести этапов (рис.2):

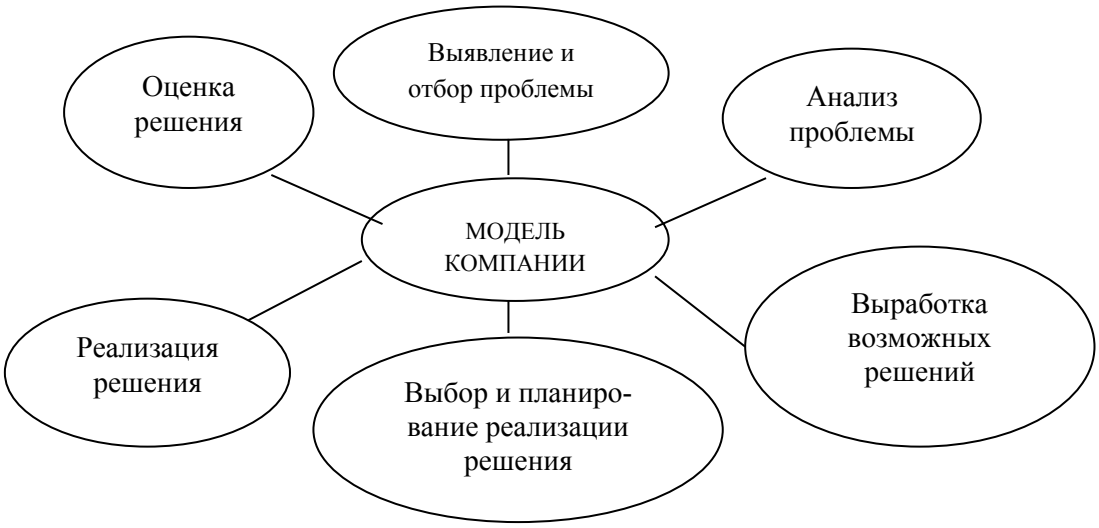

Рис. 2. Модель управления компанией

Применяя этот метод, компания «Артезиан» постоянно совершенствует политику и стратегию в рамках ключевых процессов, а также в области качества.

Стратегическая политика компании реализуется с учетом развития не только местного рынка по производству безалкогольной продукции, но и мирового. По результатам изучения и анализа рынка

рабочей группой разрабатываются краткосрочные стратегические планы, которые включают в себя ряд задач:

- повышение качества производимой продукции;
- удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей;
- долгосрочные отношения с партнерами и поставщиками;
- расширение рынков сбыта продукции – выход компании на рынок стран ближнего и дальнего зарубежья;
- поддержка положительного имиджа компании;
- подготовка высококвалифицированных специалистов.

Успешная реализация политики и стратегии зависит от многих факторов. Но в первую очередь зависит от активного участия и поддержки всех сотрудников компании. С этой целью в компании проводятся мероприятия, способствующие организованной реализации стратегических планов сотрудниками компании «Артезиан»:

- на регулярной основе проводятся встречи и собрания на которых обсуждаются вопросы и будущие мероприятия по политике компании в области качества;
- с целью обмена информацией и доведение до сведения сотрудников изданных документов в компании используется внутренней электронная документооборота и корпоративная электронная почта
- регулярное проведение рабочих встреч, основной целью которых является сплочение коллектива, направленное на решение вопросов в области качества производимой продукции и качества управления компанией.

Один из главных принципов компании – это вложение средств не только в технологические и производственные процессы, но и трудовые ресурсы, без участия которых невозможна реализация стратегии компании. Топ-менеджмент компании считает, что главным активом и конкурентным преимуществом компании «Артезиан» являются сотрудники, обладающие современными знаниями, умениями и навыками.

Команда топ-менеджмента и среднего менеджерского звена – это высококвалифицированные специалисты, высокий уровень мотивации которых позволяет применять альтернативные пути развития компании на местном рынке и выхода компании на рынок стран ближнего и дальнего зарубежья.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. Управление качеством: учебник / Л. Е. Басовский, В.Б. Протасьев. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 212 с.
2. Блинов А.О., Бутырин Г.Н. Управленческий консалтинг корпоративных организаций. – М.: Инфра – М, 2002. – 79 с.
3. Эскиев М. А., Ялмаев Р. А. Значение и роль руководителя в деятельности организации /Молодой ученый, 2015. - №24. - 625-628 с.
4. [Электронные ресурс]: http://forum.agro.kg/ (дата обращения 11.11.2017).

УДК 331.08

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ KPI С ЦЕЛЬЮ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КОМПАНИИ

Ж.М. Рамазанов, *магистрант*
Научный руководитель: ***И.В. Бордияну,*** *PhD*
Казахстанско-Американский свободный университет,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье рассматриваются основные факторы, положительно влияющие на мотивацию персонала. Определены условия эффективного использования системы ключевых показателей эффективности (KPI) в процессе повышения мотивации персонала. Предложены этапы разработки системы мотивации персонала на основе внедрения системы ключевых показателей эффективности (KPI).

Ключевые слова: трудовые ресурсы, мотивация, система мотивации, ключевые показатели эффективности (KPI), вознаграждения, стимулирование.

Основная цель деятельности большинства компаний заключается в достижении высоких финансовых результатов в виде выручки от реализации продукции и чистой прибыли, остающейся в распоряжении компании. Важно понимать, что достижение высоких финансовых результатов часто достигается за счёт ограниченных ресурсов, одним из видов которых являются трудовые ресурсы или персонал компании.

Исходя из логики этого противоречия, большинство управленцев стоят перед актуальной задачей: добиться максимальной отдачи от использования трудовых ресурсов компании при прочих равных условиях. Именно с этой целью создаются системы мотивации персонала, призванные задействовать все известные материальные и не-

материальные методы и факторы стимулирования персонала.

Среди основных факторов, которые положительно влияют на мотивацию сотрудников, исследователи выделяют факторы, наглядно представленные на рисунке 1.

Рис. 1. Факторы, оказывающие влияние на мотивацию сотрудников [1, с.12]

Система ключевых показателей эффективности (KPI) при грамотном и квалифицированном подходе способна решить проблемы повышения мотивации персонала компаний.

Основываясь на координации стратегических целей и тактических задач, данная система может быть адаптирована к нуждам любого из подразделений компании, включая кадровую службу, отдел продаж и менеджмент высшего, среднего и низшего звена в целом. Система способна обеспечивать и наделять целевыми приоритетами, как отделы организационной структуры, так и каждого работника компании в отдельности. При этом данные приоритеты имеют вид конкретно подобранных и утвержденных индикаторов различного вида. Имея такой индикатор в поле зрения, сотрудник осознает связь с другими отделами и службами, получает возможность руководствоваться своего рода мотивационной картой. Поскольку каждый умело подобранный индикатор несет информацию о проделанной

работе, о качестве и количестве конечного продукта, который произведен за определенный период времени, а также информацию о планируемых величинах объема выполненных работ и стандартов качества, которые должны быть достигнуты в процессе деятельности.

Система мотивации, основанная на использовании ключевых показателей эффективности (KPI) включается в момент, когда проделанная работа и степень выполнения плана ассоциируется у сотрудников с гарантированным вознаграждением, которое находится в прямой зависимости от результатов проделанной работы.

Персонал, таким образом, имеет устойчивую обратную связь и обладает всей полнотой информации о том, какой темп, какое качество и какое направление усилий должны быть соблюдены и какие коррективы должны быть внесены в процесс работы. Система показателей эффективности (KPI) обеспечивает возможность держать руку на пульсе, даёт возможность измерять, анализировать и контролировать результаты работы, на основании чего по итогам работы руководитель принимает решение о возможном вознаграждении сотрудников компании. При этом соблюдаются требования прозрачности, открытости и справедливости при оценке результатов проделанной работы [2, с.3].

С целью эффективного использования системы ключевых показателей эффективности (KPI) в процессе повышения мотивации персонала необходимо соблюдение ряда условий:

– сбор, регистрация, анализ и расчеты вознаграждений должны реализовываться автоматически;

– исходная информация должна быть достоверной;

– ключевые показатели эффективности (KPI) должны подбираться индивидуально и соответствовать виду выполняемых работ, профессиональным навыкам и условиям производства;

– планы производства и реализации должны быть реалистичными и выполнимыми [3, с.45].

Наличие вышеназванных условий не отменяет требования к высокой этике и моральным стандартам руководства и менеджеров высшего звена компании. Администрация обязана выполнять все договорные обязательства перед персоналом, добиваться высоких стандартов в организации бизнес-процессов и соблюдать все установленные правила и принципы корпоративной культуры компании.

Для стимулирующего воздействия на персонал компаний, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде предлагаются следующие этапы разработки системы мотивации персонала на основе внедрения системы ключевых показателей эффективности (KPI).

На первом этапе разработки системы необходимо осуществить декомпозицию процессов управления персоналом компании и реализовать отбор и выбор наиболее актуальных параметров, которые могут быть использованы в системе ключевых показателей эффективности (KPI) в рамках системы мотивации персонала компании.

В частности, начальный этап предполагает составление мотивационных карт для каждого сотрудника, а также составление SMART–задач, которые лежат в основе реализации поставленных перед сотрудником задач. Таким образом, персонал компании уже на первом этапе разработки системы включается в процесс работы и осознает собственную роль в процессе достижения стратегических целей компании.

На следующем этапе целесообразно установить факторы, оказывающие мотивирующее воздействие на сотрудника компании. С этой целью используются методы тестирования на основании которых может быть сформирована мотивационная характеристика персонала компании. В основе данного подхода лежит принцип возрастания заработной платы сотрудников в зависимости от повышения эффективности их работы.

Градация результатов, достигаемых в процессе работы подразделения варьируется от недопустимо низкого уровня, до уровня превышения плана, в частности такая градация может предполагать:

– недопустимый уровень, при достижении которого работник не получает денежного вознаграждения;

– низкий – получает установленный процент от бонусной части (например, 10 %);

– средний – получает определенный процент;

– плановый - получает 100 % бонусной части;

– высокий, выше планового – получает дополнительную премию.

Нормирование премиальных выплат и величина денежного вознаграждения планируются в зависимости от условий работы, отраслевых особенностей, особенностей договорных обязательств и деловых качеств каждого конкретного сотрудника.

В мировой практике считается успешным использование дополнительных мер стимулирования, поскольку материальное вознаграждение не является значимым стимулом мотивации для всех сотрудников компании.

Кроме материального стимулирования, применяется:

– возможности карьерного роста;

– признание в обществе, в коллективе и личное признание руководителя;

– престиж, имидж компании;

– возможности самореализации, личностного роста;

– получение социальных гарантий, льгот;

– дополнительные методы стимулирования: подарки, награды, благодарности [4, с. 34].

Следующим шагом является соотнесение удельного веса и значимости поставленных задач и выбор инструментов для измерения параметров. Здесь же устанавливается метод сбора информации для анализа достигнутых результатов и единицы измерения.

Далее, необходимо разработать и внедрить соответствующие нормативные документы, предусматривающие регламент системы вознаграждения.

На основании этих документов должна быть разработана система ключевых показателей эффективности (KPI), лежащая в основе мероприятий по повышению мотивации персонала компании. Система должна быть прописана в соответствующих разделах нормативных документов и содержать детальную информацию о видах, источниках, факторах и поводах для выплаты вознаграждений.

Система мотивации внедряется во всех подразделениях компании одновременно. Тестирование системы осуществляется на начальном этапе, посредством регулярного мониторинга и оценки показателей (KPI) на всех стадиях обработки полученной информации. Ошибки, выявленные в результате тестирования, подлежат устранению, а система корректировке и повторному тестированию в случае необходимости.

Таким образом, совершенствование мотивации персонала на основе использования показателей эффективности (KPI) актуальна и востребована в современных условиях. В основу разработки и внедрения такой системы должны быть положены следующие фундаментальные особенности человеческой психики:

– работник соотносит затрату усилий, направленных на реализацию поставленных целей и величину ожидаемой премии, руководствуясь при этом, принципом достижения максимального результата, затрачивая минимум ресурсов и времени, а также прикладывая минимум усилий;

– работник концентрирует усилия не на достижении целей и решении задач, которые поставлены руководством формально, а на тех целях и задачах, за достижение которых руководство гарантирует вознаграждение.

Список литературы

1. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цель предприятия, организация и управление по достижению цели // Проблемы экономики и менеджмента – 2015. - №5. – С. 12-19.

2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Сбалансированная система показателей. Недостатки или неправильное использование? // Проблемы экономики и менеджмента – 2014. - №8. - С. 3-8.

3. Парментер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей. - М.: Контроллинг, 2012. – 148 с.

4. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. - М.: Эксмо, 2014. – 78 с.

УДК 331.1:005.35(575.2)

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПРАКТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

О.Г. Романович, *канд. экон. наук, доцент*
Н.П. Жилкина, *канд. техн. наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматриваются особенности социальной ответственности бизнеса и ее влияние на деятельность компании. Приведен пример реализации концепции социальной ответственности на предприятии Кыргызской Республики – ОО Маркетинг-Сервис Бюро/Прома.

Ключевые слова: концепция социальной ответственности, корпоративная социальная ответственность бизнеса, стратегическое развитие компании.

Международная компания, внедрившая концепцию социальной ответственности в свою деятельность на внутреннем и внешнем рынках помимо экономических, возлагает на себя еще и социальные, политические, нравственные и экологические функции. Такая компания становится равноправным участником общественных отношений. Чем крупнее компания, чем шире рынок ее функционирования, тем шире и глубже возложенная на нее ответственность.

Концепция социальной ответственности (далее – КСО) направлена в том числе на реализацию самых широких возможностей международного бизнеса. Она улучшает репутацию компании и повышает стоимость ее бизнеса так же эффективно, как и стандартные показатели экономического роста. Например, социально ориентированная в вопросе управления персоналом компания привлекает более квалифицированных работников, повышая производительность труда. Ответственная политика в экологической сфере, например, установка очистного оборудования, дает как положительный экологический эффект (сокращается загрязнение атмосферного воздуха), так и экономию в издержках (снижаются платежи за вредные выбросы и отсутствуют штрафы). Кроме того, пользуясь услугами местных поставщиков, компания развивает региональные рынки [4].

Примером реализации КСО в практике предприятий Кыргызской Республики является деятельность ОО Маркетинг-Сервис Бюро/Прома в сфере социальной ответственности. Компания была основана в декабре 1997 г. как общество с ограниченной ответственностью «Маркетинг-сервис Бюро». В 2003 году прошла реорганизацию и перерегистрацию, объединившись с общественным объединением ПРОМА. С 2004 года компания является некоммерческим общественным объединением Маркетинг-Сервис Бюро/Прома (далее МСБ/ПРОМА). С 2005 года головной офис стал находиться в городе Казань (РФ), тем самым компания стала международной. Специализируется на проведении маркетинговых, социологических исследований и консалтинга.

Компания МСБ/ПРОМА оказывает широкий комплекс маркетинговых, исследовательских и консалтинговых услуг, включая маркетинговые исследования (мониторинг рынка, исследование потребителей, продукта и бренда, анализ спроса, конкурентный анализ, полевые исследования, фокус-групповые исследования, аудит торговых точек); социологические исследования (опросы общественного

мнения, проведение глубинных интервью и экспертных опросов по социально-экономическим и политическим вопросам); консультационные услуги (содействие в исследованиях рынков (локальных, региональных); содействие в разработке маркетинг-планов для предприятий; содействие в разработке целевых маркетинговых программ (выведение на рынок новых товаров/услуг, освоение новых рынков и т.д.); проведение тренингов и семинаров.

С момента основания компании её специалистами было выполнено несколько десятков проектов различной категории сложности в самых различных регионах Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, России. Диапазон решаемых задач также широк и разнообразен, как и спектр клиентов компании. Клиентами компании МСБ/ПРОМА являются международные, государственные, коммерческие предприятия, а также некоммерческие организации и частные лица.

Особенностями работы компании являются контроль качества сбора данных, апробация инструментария исследования, постоянное взаимодействие с клиентом на всех этапах исследования.

Рынок маркетинговых услуг Кыргызстана заполнен исследовательскими и маркетинговыми компаниями различной специализации, однако к прямым конкурентам МСБ/ПРОМА можно отнести следующие компании: М Вектор, СИАР, Эксперт, El-Pikir. Конкурентное положение МСБ-ПРОМА определяется тем фактом, что компания является маркетинговой компанией с полным спектром услуг. Это является одной из наиболее сильных ее сторон.

Деятельность головного офиса МСБ/ПРОМА, находящегося в г. Казань (РФ), направлен на оказание маркетинговых и консультационных услуг и работает по системе прямых заказов. Несмотря на то, что в России концепция КСО получила большее развитие, чем в Кыргызской Республике, и на более крупный размер головной компании, Маркетинг-сервис Бюро не реализует заметной социальной деятельности. Бишкекский филиал, в силу специфики своей деятельности по выполнению социальных проектов по всем регионам Кыргызской Республики и на уровне Айыл Окмоту, более проникается проблемами местных сообществ и реализует благотворительную поддержку практически на регулярной основе.

МСБ/ПРОМА является социально ориентированной компанией, в своей деятельности на планомерной основе реализующей

принципы КСО и несущей социальную ответственность перед обществом. Основной целью компании в социальном направлении является системная поддержка социально незащищенных слоев населения (ветеранов труда и ВОВ, детей-сирот, престарелых людей и инвалидов). Также компания финансирует проекты в сферах спорта, культуры и образования. С момента создания руководством компании на спонсорство и благотворительность было выделено более 1100 тыс. сомов.

Социальная направленность компании также реализуется в отношении потребителей и заказчиков через обеспечение их услугами высокого уровня. Компания на регулярной основе проводит курсы по повышению квалификации персонала и по качеству работы. Обучение же технике безопасности и по вопросам трудового кодекса является обязательным.

Руководство компании осознает, что трудовые ресурсы – это основная ценность. В соответствии с этим деятельность компании ориентирована на соответствие требованиям международных стандартов в ведении кадровой и социальной политики.

Помимо оплаты труда компания дает гарантии своим работникам, направленным на медицинский осмотр (обследование). В соответствии со статьей 296 ТК Кыргызской Республики (1) при прохождении медицинского осмотра компания сохраняет за сотрудниками средний заработок. При увольнении сотрудники получают выходное пособие и компенсационные выплаты. Кроме того, за счет средств компании сотрудники получают социальные выплаты и материальную помощь в соответствующих случаях.

В 2007 году компания оказала материальную помощь Таласской областной вспомогательной школе-интернату и дому инвалидов в г. Бакай-Ата. Детям с ограниченными возможностями по здоровью была подарена бытовая техника, канцелярские товары, обувь, одежда и др. Всего на общую сумму 99 тыс. сом.

В 2011 году дому инвалидов, который насчитывает 68 человек, передали стиральную машину, промышленную электрическую плиту, морозильную камеру, одежду, обувь и др. на общую сумму 101 тыс. сом.

Компанией в 2013 году также была оказана помощь психоневрологическому дому-интернату для женщин в Жайылском районе и детям-сиротам в Чуйской школе-интернате на сумму 188 тыс. сом [1].

Детям подарили более 160 комплектов постельного белья, полотенца, стиральную машину, индивидуальные детские подарки. 260 женщин в психоневрологическом диспансере получили в подарок швейную машину, две морозильные камеры, мыломоющие средства.

В 2014 году компания работала в рамках социального проекта по изучению уровня удовлетворенности услугами в отдаленных районах Таласской и Нарынской областях. Было выявлено множество проблем в жизни местных сообществ и руководство компании по просьбе ассоциации молодежи финансировало проведение спортивных мероприятий в трех селах. Было закуплено спортивного инвентаря и формы на сумму 360 тысяч сомов. Аналогичное мероприятие было проведено в 2015 году в четырех других районах тех же областей, на сумму 435 тысяч сомов.

В декабре 2016-январе 2017 гг. была продолжена работа по изучению уровня удовлетворенности услугами, оказываемыми населению на местном уровне: регион работ переместился в Баткенскую область. Материальная помощь в размере 450 тыс. сомов была выделена на удовлетворение социальных нужд жителей наиболее отдаленных районов области.

Компания на регулярной основе формирует отчетность в области КСО, структура такого отчета приведена на рисунке 1 [2].

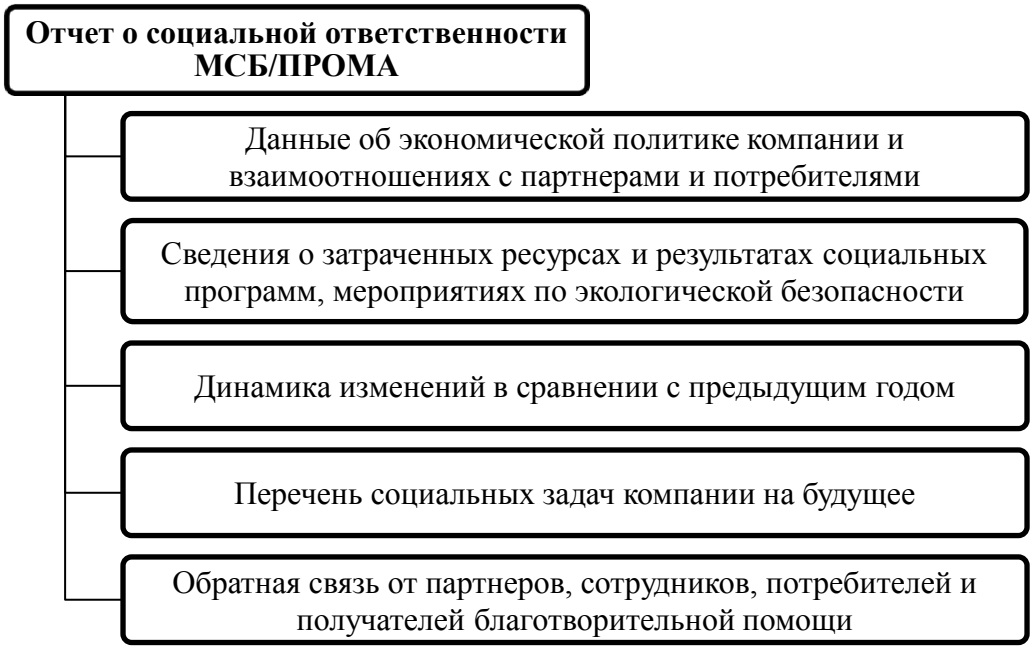

Рис. 1. Структура отчета о реализации политики КСО в МСБ/ПРОМА

Что касается персональной ответственности за соблюдение политики КСО, то обязанность лежит на генеральном директоре. В последние годы руководство организации стало более полно осознавать ценность регулярной независимой оценки социальной ответственности. Возникло понятие «социальный аудит», и появились провайдеры, которые его осуществляют. Отчет независимых аудиторов обязательно включается в отчет о социальной ответственности.

Однако надо учесть, что корпоративная социальная ответственность отличается от благотворительности, которой ограничивается большинство отечественных компаний, работающих на внешнем и внутреннем рынках.

И здесь важны популяризация и распространение такого опыта компаний, которые выходят за рамки классической благотворительности и «разовых проектов» и демонстрируют системные, общественно значимые, долгосрочные и устойчивые проекты.

Отечественная практика КСО характеризуется высокой степенью ситуационности и, соответственно, невысоким процентом долгосрочных социальных инвестиций. А примеры ярких и нестандартных проектов международных компаний, реализуемых в рамках КСО, но не связанных с бизнес-стратегией, еще больше подчеркивают отличие от системности усилий европейских практик КСО. Также отсутствуют основные требования к КСО как институту [3].

Успешность решения вопросов в области КСО во многом зависит от взаимопонимания и активного сотрудничества между государством, бизнес-структурами, неправительственным сектором, СМИ и обществом. Ведь развитие корпоративной социальной ответственности в Кыргызской Республике – это шаг к стабилизации в сфере социальных потребностей, установлению цивилизованных взаимоотношений в обществе.

Список литературы

1. Отчеты «МСБ/ПРОМА» о социальной ответственности 2011-2016 гг.

2. Отчет «МСБ/ПРОМА» о социальной ответственности. 2016 г.

3. Петров А. Бизнес как социальная ответственность // Российская газета – Экономика Кыргызстана – № 6172 (196).

4. Яровой А.И. Корпоративная социальная ответственность в современной России : опыт и перспективы развития : диссертация ... кандидата политических наук : 23.00.02 / Яровой Александр Ильич; [Место защиты: Гос. ун-т - Высш. шк. экономики].– Москва, 2010. – 166 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-23/331.

УДК 338.984

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

С.П. Романович, *аспирант*
Научный руководитель: ***Н. С. Шелег,*** *д-р экон. наук, профессор*
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь

В работе определена цель стратегического планирования потребительского рынка региона Республики Беларусь, которая изменяет подход к взаимодействию регионального и отраслевого планирования, что способствует согласованному воздействию и реализации уже сбалансированных, выверенных и согласованных управленческих решений на потребительском рынке региона.

Ключевые слова: стратегическое планирование, цель стратегического планирования, региональный потребительский рынок.

Потребительский рынок является своеобразным индикатором, так как он характеризует и уровень жизни населения, и степень удовлетворения социально-экономических потребностей населения, и благополучие государства в целом. Развитие потребительского рынка зависит от состояния региональных потребительских рынков. Это актуализирует необходимость разработки стратегии потребительского рынка региона. Также разработка данных стратегий обусловлена тем, что центральные, республиканские органы управления не могут развернуть качественно и в полной мере свои стратегии до уровня региона. Учет же региональных интересов и целей, согласованных с устремлениями людей, проживающих на отдельных территориях, может быть эффективно реализован и обеспечить улучшение социальных условий и гражданских возможностей населения. В связи с этим необходимость стратегического планирования регионального потребительского рынка в последнее время становится общепризнанной.

Зарубежные авторы традиционно не уделяют существенного внимания категории «потребительский рынок», данное понятие практически не используется ими в рамках экономико-теоретических или отраслевых исследований [1, с. 21]. Однако, несмотря на отсут-

ствие стратегий развития региональных потребительских рынков в ряде развитых стран (Германия, Франция, Япония, Китай, США), высокой степенью практической пригодности владеют результаты практики регулирования зарубежных потребительских рынков. Возможно, этому способствовали положительные условия для разработки стратегий развития регионов.

Стратегии развития региональных потребительских рынков разрабатываются в Российской Федерации. Отсутствие же стратегий развития региональных потребительских рынков в Республике Беларусь на данном этапе развития свидетельствует о наличии определенных проблем, основной из которых, по мнению автора, является отсутствие подхода к стратегическому планированию потребительского рынка региона, который бы учитывал особенности и регионального планирования, и системы планирования потребительским рынком. Решение данной проблемы будет способствовать согласованному воздействию и реализации уже сбалансированных, выверенных и согласованных управленческих решений на потребительском рынке региона.

Анализ экономической литературы показал, что проблемы потребительского рынка в региональном разрезе затрагиваются в трудах лишь нескольких белорусских ученых (Т.С. Вертинская, О.С. Князева, Т.В. Корклинская, Л.С. Натчук, М.В. Петрович, Г.В. Ридевский), и они не связаны с вопросами стратегического планирования потребительских рынков регионов. При этом необходимо отметить значительный вклад в современные региональные исследования белорусских ученых (Н.Б. Антонова, Н.И. Богдан, А.В. Богданович, В.И. Борисевич, П.С. Гейзлер, А.Е. Дайнеко, Л.В. Козловская, Г.М. Лыч, В.Ф. Медведева, Л.С. Натчук, М.В. Никитенко, П.Г. Никитенко, М.И. Плотницкий, П.И. Рогач, Н.К. Соколовский, В.С. Фатеев, В.Н. Шимов и др.) Основу их исследований составляет изучение проблем территориальной организации производства, регионального развития и региональной политики, а также вопросов международной торговли.

Вопросам развития и функционирования потребительского рынка страны и региона посвятили свои исследования следующие отечественные авторы: Т.С. Вертинская, А. И. Ерчак, О.С. Князева, Т.В. Корклинская, И.М. Микулич, Л.С. Натчук, М.В. Петрович, Г.В. Ридевский, Н.С. Шелег и др., а также российские авторы:

А. Б. Каппушев, Ю. В. Меркулова, С. Н. Новоселов и др.) Тема стратегического планирования потребительского рынка Республики Беларусь исследовалась в трудах И. М. Микулич, Н. С. Шелега. Авторами исследованы основные тенденции и проблемы развития потребительского рынка Республики Беларусь, формирующие его условия и факторы, подходы к макроэкономическому прогнозированию и разработке стратегии развития на перспективу, также рассмотрены проблемы прогнозирования потребительского рынка Беларуси с учетом процессов интеграции и глобализации. Эти исследования являются неоценимым вкладом в проведение дальнейших исследований стратегического планирования региональных потребительских рынков.

Так как проблема стратегического планирования потребительского рынка в региональном аспекте не решена, целью исследования является определение цели стратегического планирования регионального потребительского рынка.

Цели государственной политики по обеспечению устойчивого социально-экономического развития определены Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [4], далее НСУР 2030. В этом документе представлены: стратегическая цель развития торговли – это стабильное обеспечение спроса различных категорий населения в высококачественных товарах широкого ассортимента преимущественно отечественного производства при высоком уровне обслуживания; а также стратегическая цель региональной политики – комплексное развитие каждого региона и уменьшение существующих региональных различий с учетом эффективного использования его ресурсного потенциала и конкурентных преимуществ в интересах обеспечения высоких стандартов жизни населения, сохранения природы и позитивного вклада регионов в национальную конкурентоспособность и безопасность.

Ю. В. Меркулова, исследуя ситуационно-стратегические системы планирования в экономике, пришла к следующему выводу: «Не только планы отрасли должны вписываться в планы региона, но и при планировании региональной экономики должны учитываться тенденции и перспективы развития различных отраслей и просчитываться возможный выигрыш от этого для региона» [2 с. 23].

Поэтому, для определения стратегической цели регионального потребительского рынка необходима, на наш взгляд, согласованность цели развития и отрасли, и региона. А это значит, что стратегическая цель развития регионального потребительского рынка должна способствовать достижению стратегической цели региональной политики.

В своём научном исследовании И.М. Микулич определяет следующую основной цель Стратегии развития потребительского рынка до 2030: «создание условий для стабильного обеспечения платежеспособного спроса населения на высококачественные товары широкого ассортимента, в первую очередь отечественного производства, с одной стороны, и обеспечение рентабельной деятельности торговых организаций посредством эффективного использования источников свободных финансовых ресурсов и интеграционного эффекта – с другой» [3 с. 222].

Данная цель отраслевого стратегического планирования заключает в себе соединение народнохозяйственных приоритетов в лучшем удовлетворении совокупного потребительского спроса и в экономических интересах отрасли по обеспечению рентабельной деятельности своих организаций. Однако, для того чтобы обеспечить непосредственную зависимость названных выше приоритетов необходимы соответствующие меры антимонопольного регулирования, развитие конкуренции, а также, новая система стратегического планирования, которая заключается в соединении решения социальных проблем развития региона с его экономическими возможностями. Осуществлению последнего будет способствовать разработка Стратегии развития регионального потребительского рынка, и, соответственно, определение её цели.

Согласно исследованию С.Н. Новоселова и А.Б. Каппушева: «Основной стратегической целью формирования цивилизованного регионального рынка является удовлетворение потребностей граждан в качественной продукции, обеспечение безопасности региона и страны, освоение новых ниш на мировом рынке, достижение сбалансированного сочетания интересов государства и бизнеса и как следствие достижение устойчивого развития территории» [5 с. 49].

Представленная стратегическая цель содержит в большей степени народнохозяйственные приоритеты (удовлетворение потребностей граждан в качественной продукции, обеспечение безопасности

страны, освоение новых ниш на мировом рынке), региональные приоритеты (обеспечение безопасности региона), а экономические интересы отрасли можно проследить лишь в сочетании интересов государства и бизнеса. По мнению авторов, соединение данных приоритетов обеспечит устойчивое развитие территорий.

Соединив народнохозяйственные приоритеты в стабильном обеспечении спроса различных категорий населения в высококачественных товарах широкого ассортимента, преимущественно отечественного производства и приоритеты региональной политики по уменьшению существующих региональных различий с учетом эффективного использования ресурсного потенциала и конкурентных преимуществ региона, можно определить цель стратегического планирования регионального потребительского рынка.

Таким образом, используя приоритеты НСУР 2030 и результаты анализа научных исследований по заданной тематике, автором определена цель стратегического планирования регионального потребительского рынка. Это – создание условий для стабильного обеспечения платежеспособного спроса населения на высококачественные товары широкого ассортимента, преимущественно отечественного производства, и обеспечение рентабельной деятельности торговых организаций региона посредством эффективного использования их ресурсного потенциала и конкурентных преимуществ, способствующие комплексному развитию региона.

Достижение цели стратегического планирования регионального потребительского рынка предполагает определение соответствующих задач, решение которых требует учета новых подходов к стратегическому планированию, определения конкретных мер по развитию стратегического планирования регионального потребительского рынка, включающего формы, методы и инструментарий государственного воздействия.

Таким образом, в работе определена цель стратегического планирования потребительского рынка региона Беларуси, которая изменяет подход к взаимодействию регионального и отраслевого планирования, что способствует согласованному воздействию и реализации уже сбалансированных, выверенных и согласованных управленческих решений на потребительском рынке региона.

Список литературы

1. Ерчак, А. И. Реализация системного подхода к управлению развитием потребительского рынка / А. И. Ерчак // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 10. – С. 19–32.

2. Меркулова, Ю.В. Методические рекомендации по внедрению в экономику ситуационностратегической системы планирования. Часть 2. Методическое пособие по формированию многоуровневой, комплексной, сквозной системы планирования: «регион–отрасль–предприятие». – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2013. – 136 с.

3. Микулич, И. М. Проблемы и подходы к разработке стратегии развития потребительского рынка Республики Беларусь / И. М. Микулич // Научные труды Белорусского государственного экономического университета / М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т ; [редкол.: В. Н. Шимов (гл. ред.) и др.]. - Минск : БГЭУ, 2015. — Вып. 8. - С. 220-225.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 год [Электронный ресурс] / Республиканский совет ректоров учреждений высшего образования. – Режим доступа : http://www.srrb.niks.by (дата обращения 25.07.2017).

5. Новоселов С. Н., Каппушев А. Б. Механизм государственного регулирования региональных рынков / С. Н. Новоселов, А. Б. Каппушев . // ИВД. – №3 . – С. 44-55.

УДК 658.5.011

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА

О.И. Селиверстова, *магистрант*
А.В. Густова, *магистрант*
Н.В. Беликова, *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье дано авторское обобщенное определение корпоративного имиджа. Представлены структурные элементы корпоративного имиджа факторы, которые оказывают влияние на имидж компании. Рассматривается процесс формирования корпоративного имиджа и особенности его развития.

Ключевые слова: корпоративный имидж, процесс, формирование, развитие, технология, стратегия построения, корпоративная культура.

Корпоративный имидж – это образ, который формирует и развивает компания в соответствии с правилами, нормами, ценностями и требованиями, которые предъявляются к этой компании.

Процесс формирования и развития корпоративного имиджа – это сложный, требующий особого внимания и усилия процесс. В упрощенном виде данный процесс поэтапно представлен на рисунке 1.

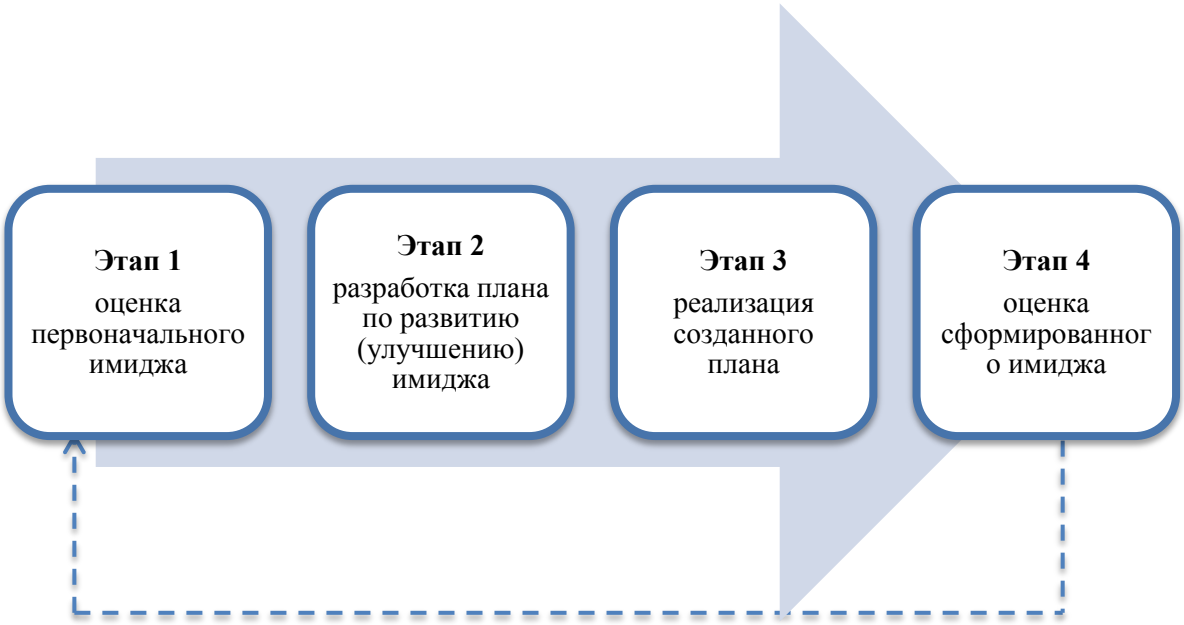

Рис. 1. Этапы формирования и развития корпоративного имиджа

1 этап – *оценка первоначального имиджа.* Образ компании должен подвергнуться первичной оценки, где, как правило, оцениваются некоторые элементы корпоративного имиджа. Правильно собранная информация – это уже полдела, а выбор эффективного источника сбора информации, может освободить от лишних усилий, проводящих по заказу компании исследователей. В этих случаях обычно используют методы анкетирования и опроса по сегментам клиентов (покупателей), персонала и исследователей. Не нужно пренебрегать и иными способами сбора информации. Существует план, по которому осуществляются исследования. Этот план можно корректировать и дополнять. Собрав и проанализировав всю информацию можно сформировать определенную точку зрения на первоначальный имидж компании.

2 этап – *разработка плана по развитию и улучшению имиджа*. Над улучшением и развитием корпоративного имиджа необходимо постоянно работать. И на этом этапе процесса формирования положительного имиджа поможет также грамотно разработанный план.

Важным моментом в этом процессе является разработка стратегии развития, которая включает и цели, и задачи, а также корпора-

тивную культуру, миссию, конкурентные преимущества, сегменты рынка и другие элементы. При формировании такой стратегии, необходимо правильно направить ее на конкретные целевые аудитории (потребителей, партнеров, акционеров, сотрудников компании СМИ и других заинтересованных лиц).

И здесь желательно разработать пошаговый план мероприятий. Вначале нужно определить будущий желаемый образ (имидж). В план включаются корректирующие мероприятия по образу компании. Имидж необходимо постоянно продвигать укреплять. «В рамках планирования обычно уделяется внимание:

– достижению превосходства компании, т.е. тому, что будет отличать компанию. Это может быть сервис обслуживания клиентов, качество продукции (услуг), новые технологии производства и т.д.;

– развитию внутреннего имиджа организации, который включает мероприятия по формированию корпоративной культуры, аспекты управления организацией, кадровую политику, создание благоприятного психологического климата в коллективе, мотивационную политику и другие компоненты;

– совершенствованию внешнего имиджа. Возможно, разработать мероприятия, учитывая осязаемые элементы, среди которых можно выделить: фирменную символику; интерьер; название компании; логотип и другие компоненты» [1].

Не нужно на этом этапе забывать про рекламные мероприятия PR-кампании, спонсорство, и другие методы, которые необходимы для продвижения компании и закреплению ее позитивного имиджа. И в этом также поможет СМИ при формировании эффективного корпоративного имиджа.

3 этап – *реализация созданного плана*. Успех этого этапа зависит от правильности реализации предыдущего. На данном этапе необходимо следовать мероприятиям разработанного плана, которые требуют больших усилий и много времени. Для этого набирается специальная команда профессионалов, имеющая определенные навыки и знания.

4 этап – *оценка сформированного имиджа*. В завершении реализации плана, нужно правильно оценить уже почти сформированный имидж при помощи специальных методов и инструментов, которые уже существуют или разработать свои. Обычно компания по результатам оценки понимает, добилась или нет, она запланирован-

ных результатов. Но если выяснится, что фактический корпоративный имидж не соответствует запланированному, то необходимо начать все заново.

Важно отметить, что специально созданная система контроля должна сопровождать каждый из рассмотренных этапов. На каждом этапе процесс контроля должен работать по принципу непрерывности и гибкости.

При формировании благоприятного и сильного корпоративного имиджа обычно многие компании используют различные методы и технологии, такие, как SWOT-анализ, SNW-анализ, матрица нестабильности внешней среды, PR и др. Тем не менее, не существует такого способа и технологии, которые бы сразу охватили все аспекты корпоративного имиджа. В связи с этим компании должны применять эти методы и инструменты системно и грамотно.

Далее отметим, чтобы руководство и персонал компании правильно понимали значимость корпоративного имиджа и прилагали максимум усилий для его укрепления. Итак, подытоживая, выделим, что процесс формирования имиджа компании также можно разбить на определенные стадии (рис. 2).

Таким образом, пройдя эти стадии, компания должна добиться того чтобы оценка эффективности сформированного корпоративного имиджа показала, что он сильный и может работать.

По определению многих специалистов в области управления маркетингом и менеджментом: «формирование имиджа у аудитории представлений об объекте начинается с выявления сложившихся впечатлений, определения предпочтений, требований и ожиданий требований к претендующему на положительный имидж компании. Если вся необходимая информация собрана, то можно преступить к разработке и практической реализации стратегии построения имиджа, то есть внедрение модели в реальные контексты (визуальный, событийный, вербальный и др.), вынесение имиджа компании на суд общественности. Далее необходимо проконтролировать реализацию мастер-плана и произвести замер промежуточных результатов, чтоб при необходимости провести корректировку имиджевой модели и стратегии.

Рис. 2. Стадии формирования корпоративного имиджа

Таким образом, правильно подобранный, сформированный и реализованный имидж компании является наиболее эффективным способом работы с массовым сознанием, отражая ключевые позиции, способен вызывать автоматические реакции у населения, клиентов (потребителей), партнеров и даже конкурентов» [2].

Список литературы

1. Горчакова Р.Р. Особенности формирования корпоративного имиджа. // Известия высших учебных заведений. – №2. – 2012. [Электронный ресурс]: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya -korporativnogo-imidzha (дата обращения: 13.11.17).

2. Формирование имиджа. [Электронный ресурс]: http://7statey.ru/ basic_marketing/osnovy_marketinga_2/formirovanie_imidzha/ (дата обращения:10.11.17).

УДК 33.502.338

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ДОСТИЖЕНИЯ И КРИТИКА ВНЕДРЕНИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

М.Н. Семиколенова, *канд. экон. наук, доцент*
И.А. Сесин, *студент*
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

Целью данной статьи является изучение практики внедрения сбалансированной оценки в систему менеджмента современных организаций. Авторами рассматриваются основные принципиальные отличия сбалансированной системы показателей и преимущества ее внедрения в целях информационной и аналитической поддержки стратегии организации. Особое внимание уделяется недостаткам использования BSC в практике зарубежных компаний, что позволит учесть возможные ошибки и препятствия в ее применении на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: стратегия, сбалансированная система показателей, менеджмент, стратегический управленческий учет.

Сбалансированная система показателей (далее – ССП) или Balanced Scorecard (BSC) представляет собой концепцию переноса и разбиения стратегических целей для планирования операционной деятельности и непосредственный контроль их реализации на пути к достижению. Говоря более простым языком, под данной системой понимают механизм взаимосвязи стратегических идей и целей организации с ежедневными задачами. Таким образом, это своего рода способ направить деятельность всей компании (или определенной функциональной группы) на их достижение. Balanced Scorecard включает в себя разработку одной стратегии или миссии для компании. Идея состоит в том, чтобы включить все аспекты компании, которые будут способствовать достижению этой миссии. В этом процессе компания получает новое понимание своего бизнеса и новой системы управления. Система сбалансированных показателей может использоваться во многих отраслях: банковской сфере, здравоохранении, правительственных учреждениях, страховых службах и др. Организация с помощью СПП вырабатывает и составляет свое видение, распространяет и разъясняет его всем своим работникам.

В данной работе мы попытались отразить достоинства и недостатки системы, а также выявить проблемы, возникающие перед российскими предприятиями по внедрению Balanced Scorecard.

Актуальность темы обусловливается прежде всего тем, что данная система уже продолжительное время активно внедряется на зарубежных предприятиях (ключевой центр развития – США). Но в этом ничего удивительного нет. Во-первых, острая проблема поздней информации, которая часто может быть неструктурированной, давно стоит перед многими предприятиями. Система сбалансированных показателей выступает той самой «вакциной» в данном вопросе. Во-вторых, современный руководитель (менеджер) отчетливо понимает важность не только финансовых показателей, но и других характеристик, отражающих деятельность организации. Та система, которая могла бы всё это систематизировать и упростить работу руководителей, крайне необходима, и называется она - Balanced Scorecard. В-третьих, в значительной мере эффективность деятельности организации зависит от направленных действий всех кадров, а для успешного регулирования их деятельности, повышения творческого потенциала, необходима качественно разработанная система мотивации персонала, а также методика измерения степени приближения к желаемому результату, т.е. создание такого механизма, который бы мог последовательно доводить до каждого сотрудника стратегические цели и задачи компании [1].

Основное преимущество сбалансированной системы проявляется в том, что компания, которая внедрила эту систему, получит необходимую систему координат и факторов действий в соответствии с ее стратегией на любых уровнях (как вертикальных, так и горизонтальных) управления. Balanced Scorecard измеряет эффективность компании благодаря сбалансированности четырех аспектов: финансовых, клиентских, внутренних бизнес-процессов, а также обучения и роста. Эти измерения включают традиционную финансовую оценку прошлых транзакций, но они также дают стратегию измерения для будущих операций.

Основоположниками данной системы являются американские ученые-экономисты Роберт Каплан и Дэвид Нортон. Отличия системы сбалансированных показателей от других систем управления не заставили себя долго ждать:

- система позволила управлять не только финансовыми показателями, но другими необходимыми данными о предприятии;

- BSC помогла управлять компанией, объединяя все процессы воедино, делая организацию действительно целостным рабочим ме-

ханизмом, направленным на достижение поставленной стратегической цели;

- система подошла не только для руководителей компании, но и для всех ее сотрудников.

Система проявила себя достаточно гибкой и универсальной, что позволило ей сразу же найти отклик у крупных фирм и компаний из других стран. Многие организации подстроили ее под свою деятельность таким образом, чтобы она действовала в их рыночных условиях без особых изменений.

Основная структурная идея BSC состоит в том, чтобы сбалансировать систему показателей в виде четырех групп: финансы, потребители, внутренние процессы и обучение и рост. Первая группа включает традиционные финансовые показатели. Данные финансовой отдачи всегда волновали руководителей проектов (один из самых важных, как мы знаем, прибыль). Именно поэтому они так важны для любого предприятия. По идее Каплана и Нортона [2], сбалансированная система показателей должна начинаться в классификации и заканчиваться финансовыми показателями уже в конечной оценке.

Вторая группа описывает внешнее окружение предприятия (потребители, клиенты). Основными фокусами внимания в данной группе выступают такие аспекты, как способность предприятия к удовлетворению клиента, выход на потенциально нового потребителя, доходы и достаток людей, количество возвращаемых товаров, а также объем рынка сбыта.

Третья группа отвечает за внутренние процессы предприятия: инновационные изменения, производственные работы, изготовление, сбытовая функция, объем запасов, снабжение основными ресурсами, обслуживание после выполнения продажи.

И четвертой группой, позволяющей описать способность предприятия к обучению и росту, является завершающая, которая фокусируется на таких факторах, как персонал с его способностями и развитыми навыками, процент обученных и высококвалифицированных специалистов. В этом и проявляется принцип «сбалансированности» - все четыре группы равны по значимости между собой. Р. Каплан и Д. Нортон [3] в свое время разработали минимальный набор требований (стандартов), которому должно соответствовать программное обеспечение, поддерживающее данную систему.

Помимо этого выделялись шесть обязательных элементов: перспективы (компоненты, которые помогают разбить стратегию на несколько частей с целью ее анализа и дальнейшей реализации), цели организации, показатели, количественные выражения уровня, которому должен соответствовать тот или иной показатель, причинно-следственные связи, позволяющие связывать в единую цепочку стратегические цели компании, и инициативы, которые бы способствовали достижению вышеназванных целей.

В скором времени, Balanced Scorecard проявила себя достаточно гибкой и универсальной методикой, чтобы ее можно было применять в разных странах мира [4]. Методика и по сей день активно внедряется и используется как в новых и быстрорастущих организациях, так и транснациональных компаниях. Она позволяет решить ключевую проблему любой организации, независимо от ее размера и цели существования. Однако прошло более двадцати лет, но внедрение данной системы сбалансированных показателей в России до сих пор затрудненно.

Тем не менее, в России система сбалансированных показателей имеет перспективы развития и потенциал с точки зрения ее использования на отечественных предприятиях. О повышении популярности СПП в нашей стране свидетельствует огромное количество публикаций в научных изданиях [5, 6, 7], упоминания на конференциях и семинарах, посвященных внедрению BSC. Как итог, можно сказать, что данная система является действующим инструментом повышения эффективности управления, а также тем средством, которое поможет сотрудникам решить проблему непонимания стратегических целей компании. Основным преимуществом BSC является полная и структурированная информация обо всех процессах, происходящих в организации, что позволяет быстро и оперативно корректировать курс и направление деятельности и стратегии в целом.

Однако, как и многие другие системы, BSC не лишена недостатков. BSC рассматривает организационные показатели из четырех измерений: финансовые, клиенты, внутренние бизнес-процессы, а также обучение и рост. BSC имеет потенциал для предоставления экономистам способа выражения и тестирования модели управления, выявления причин и следствий в организации. Кроме того, BSC может предоставить менеджерам интегрированную структуру для управления организационными мероприятиями. Тем не менее, суще-

ствует мало эмпирических данных за пределами США о текущей практике BSC. Hoque, Z. И W. James [8] представили результаты опроса, который был проведен среди 188 австралийских производственных фирм. Данный опрос подтверждает значительную взаимосвязь между размером организации и использованием BSC. В итоге исследователями сделан вывод, что по мере увеличения размеров организаций более практично и полезно уделять больше внимания BSC. Кроме того, существует положительная связь между ранним жизненным циклом продукта и большей эффективностью от BSC.

Ittner, C. D. и D. F. Larcker [9] утверждают, что большинство компаний внедрили исчерпывающие варианты нефинансовых измерительных рамок, таких как сбалансированная система показателей Каплана и Нортона, но редко устанавливают причинно-следственные связи между измерениями и желаемыми результатами. Это позволяет менеджерам выбирать и манипулировать измерениями исключительно для увеличения собственных заработков и бонусов.

Другая критика относится к концепции, разработанной Reilly, G. P. и R. R. Reilly [10], называемой «сетью мер». С их точки зрения, сбалансированная система показателей неполна, а связи между измерениями и между перспективами не являются явными. В качестве лучшего подхода предлагается использование сети измерений.

Р.Каплан подмечает, что его концепция несовершенна, поскольку в ней отсутствует важный компонент - средство оценки. Но необходимые исследования по данному вопросу уже ведутся. Система также требует определенной зрелости в данном вопросе со стороны внедряемой компании, авторитарности она точно не претерпит. Вместе с тем, преимущества системы сбалансированных показателей с точки зрения менеджеров-практиков существенно велики по сравнению с другими аналогами. Исследования показывают, что компания, которая использует данную систему, добивается успеха в 86 %.

Список литературы

1. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance// Harvard Business Review - Feb. 1992.

2. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — Олимп-Бизнес, 2010. — 320 с.

3. Kaplan R.S., Norton D.P. Using the balanced scorecard as a strategic management system // Harvard Business Review. - Jan – Fe. 1996.

4. Niven, Paul R. Balanced Scorecard. Step-by-step. Maximizing Performance and Maintaining Results. – 2006.

5. Крылов С.И. Сбалансированная система показателей: интеграция в систему отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2015. - № 4(32). – С. 14-26.

6. Хамзина И.И. Применение сбалансированной системы показателей при оценке эффективности системы внутреннего контроля // Science Time. – 2016. - № 3(27).- С.509-514.

7. Савин Г.В. Методический подход к развитию городской транспортной системы на основе сбалансированной системы показателей // Региональная экономика и управление. – 2016. - №4(48). - С.470-479.

8. Hoque, Z. and W. James. 2000. Linking the balanced scorecard measures to size and market factors: Impact on organizational performance. *Journal of Management Accounting Research* (12) – p. 1-17.

9. Ittner, C. D. and D. F. Larcker. 2003. Coming up short on nonfinancial performance measurement. Harvard Business Review (November) – p. 88-95.

10. Reilly, G. P. and R. R. Reilly. 2000. Using a measure network to understand and deliver value. Journal of Cost Management (November/December) – p. 5-14.

УДК 331.1

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В БАНКЕ

В.В. Степанов*, д-р мед. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации
В.М. Черняков*, начальник отдела ПАО «Промсвязьбанк»,*
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрен процесс формирования и развития кадрового резерва в банке на основе использования HR-цикла. Дается обоснование модели корпоративных компетенций в банке. Описан HR-цикл банка и приведена характеристика его этапов. Предложенные рекомендации могут быть адоптированы и в других организациях для повышения конкурентоспособности на рынке финансовых услуг.

Ключевые слова: анализ, формирование, развитие, кадры, резерв HR-цикл, руководитель.

Для начала рассмотрим организацию HR-цикла и модель корпоративных компетенций в банке. HR-цикл (HR – Human Resources (англ.) – человеческие ресурсы, кадровые ресурсы) – это единая си-

стема управления по целям сотрудниками в течение года.

HR-цикл – это единая система взаимодействия руководителя с сотрудниками в течение года.

Цель HR-цикла – систематизация и повышение эффективности деятельности руководителей в вопросах управления персоналом в рамках календарного года.

Задачи HR-цикла – установить понятные и прозрачные связи между основными процедурами управления персоналом в течение календарного года.

В банке цикл разделен на четыре составляющие - по кварталам, в которых он реализуется (рис.1).

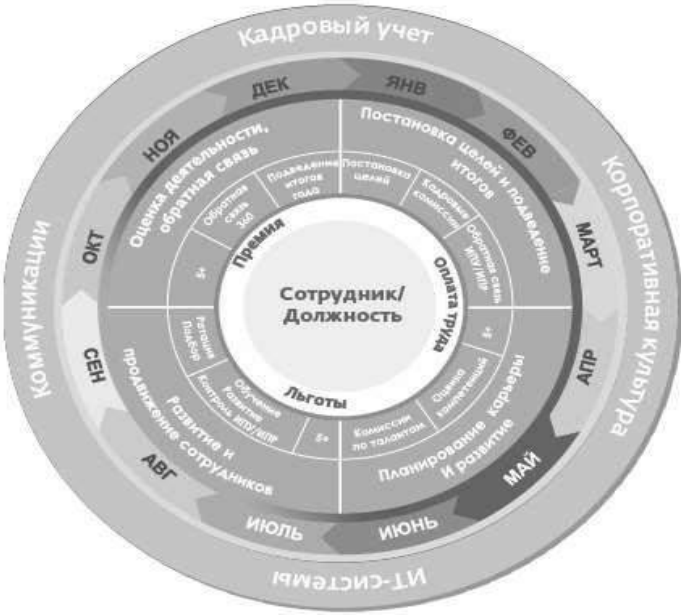

Рис. 1. HR-цикл банка

Входная точка HR-цикла подбор сотрудника. Ключевым звеном в процессе подбора персонала в свое подразделение является непосредственный руководитель, при этом вышестоящий руководитель, специалисты по подбору персонала и оценке и специалисты по безопасности помогают оценить кандидата с разных сторон.

При назначении сотрудника на должность до него доводится следующая информация: цель, функции и квалификационные требования к должности; место должности в организационной структуре, иерархии должностей и разрядной сетке Банка; структура и размер (диапазон) целевого совокупного дохода для должности; пакет кор-

поративных льгот и привилегий, составленный в зависимости от должности сотрудника.

Первый этап HR-цикла - подведение итогов деятельности и согласование новых целей, в рамках которого основным мероприятиями на постоянной и ежеквартальной основе являются подбор и адаптация (по необходимости), развитие и продвижение сотрудников, оценка «5+» и оценка целей, обратная связь. На этом этапе происходит согласование и каскадирование целей на оценочный период; проведение кадровых комиссий (калибровка оценки результатов деятельности сотрудников за предыдущий год; определение уровня успешности сотрудников) формирование планов работ в соответствии с решениями кадровых комиссий.

Второй этап HR-цикла – планирование карьеры и развития. На этом этапе необходимы следующие шаги: мониторинг выполнения индивидуальных планов развития и планов улучшения; оценка корпоративных компетенций кандидатов в Кадровый резерв; проведение комиссий по талантам и утверждение кросс-функционального Кадрового резерва.

Третий этап HR-цикла – развитие и продвижение сотрудников, в рамках которого осуществляются следующие шаги: актуализация индивидуальных планов развития сотрудников; согласование программы обучения для сотрудников; принятие решений по сотрудникам, не выполнившим план улучшения; продвижение сотрудников из Кадрового резерва; составление заявки на подбор на освободившиеся вакансии и планы адаптации новых сотрудников.

Четвертый этап HR-цикла – оценка деятельности, обратная связь. На этом этапе необходимы следующие шаги: подведение итогов года; обратная связь методом 360; прогнозные итоги выполнения целей (КПЭ, ППР) и оценки «5+» за 4 квартал и за год; формирование профилей сотрудников, которые будут использованы при представлении сотрудников на кадровой комиссии в следующем году.

С 2018 г. в банк предлагается внедрить новую модель корпоративных компетенций, аналогичную модели, которая используется в Сбербанке (рис.2).

Рис. 2. Корпоративные компетенции

Модель компетенций – это полный набор характеристик, позволяющий человеку успешно выполнять функции, соответствующие его должности. Это основной инструмент для оценки персонала, планирования индивидуального развития и формирования Кадрового резерва.

Предпосылками к созданию новой модели компетенций явилось завершение выполнения стратегия банка на 2012-2017 гг. и формирование новой стратегии на 2017-2022 гг., в основу которой легли следующие приоритеты развития:

1. С клиентами на всю жизнь.
2. Команда и культура.
3. Технологический прорыв.
4. Финансовая результативность.
5. Зрелая организация.

В процессе создания новой модели компетенций принимали участие менеджеры среднего звена, топ-менеджеры и консультанты, в фокусе внимания которых были характеристики успешных сотрудников, новые требования в связи с происходящими изменениями и образ идеального сотрудника в соответствии с новой стратегией. Работа строилась на индивидуальных интервью, групповых сессиях, анализе собранной информации, согласовании и формировании концепции.

В результате сформированная новая модель компетенций влияет на весь HR-цикл.

В структуре модели корпоративные компетенции разделены на 2 блока: компетенции потенциала и управленческие компетенции, в каждом из которых содержится несколько групп компетенций.

В зависимости от уровня сотрудников определены разные наборы компетенций и целевой уровень проявления компетенций.

Шкала оценки компетенций содержит пять основных уровней, которые отражают степень владения сотрудниками компетенцией, шаг по шкале всегда 0,5.

Уровни 1-3 характеризуют рост личной эффективности, уровни 3-4 предполагают увеличение масштаба решаемых задач.

В рамках каждой компетенции должны быть сформулированы поуровневые описания, которые будут доведены до сотрудников и использованы в рамках оценки в текущей деятельности и при формировании кадрового резерва.

Приведенные на рисунке 2 и ныне рекомендуемые компетенции будут способствовать достижению максимальной эффективности взаимодействия резервистов, действующих руководителей, руководителей планируемым к назначению должностям, курирующих подразделения. Предложенные мероприятия могут быть адоптированы и в других организациях для повышения конкурентоспособности на рынке финансовых услуг.

Список литературы

1. Черняков В.М. Современные технологии преодоления сопротивления персонала организации на основе метода «Управление по целям» / Черняков В.М., Зеркаль С.М. // Дни науки – 2017 // Сборник трудов VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (22 марта 2017г)/– Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК,: 2017.- ч.3.- С. 92-98.

2. Черняков В.М. Управление по целям / XIX Всероссийская студенческая научно-практическая конференция Нижневартовского государственного университета // Сборник статей.- Нижневартовск: НВГУ, 2017.- С. 668-670.

3. Черняков М.К. Автоматизация процесса стратегических изменений методом «Управления по целям» / Черняков М.К., Черняков В.М. // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента // Материалы XII Всероссийской заочной научно-практической конференции (28 ноября 2016 года). – Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК, 2016.- С. 189-193.

УДК 65.012.45

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В.А. Суровцева, *доцент*
Н.В. Беликова, *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются методы управления коммуникациями в организации. Особый акцент делается на использование руководителями современных эффективных методов и процедур коммуникации. В настоящее время коммуникация как организационный процесс является основным процессом при решении многих управленческих задач. Проведенные исследования показали, что наряду с формальными коммуникациями на предприятиях встречаются и негативные неформальные коммуникации, с которыми необходимо бороться. В статье приведены примеры причин таких неформальных коммуникаций.

Ключевые слова: коммуникации, предприятие, процесс, методы управления, меморандум, формальные и неформальные коммуникации.

Большинство руководителей в современных условиях, прежде всего, волнует вопрос о том, какие коммуникационные методы надлежит предпочесть для взаимодействия со своими сотрудниками. Специальные исследования свидетельствуют, что выбор метода коммуникации зависит от структуры передаваемой информации, ресурсов, которыми обладает руководитель и особенностей получателя информации.

Большая часть руководителей отдают предпочтение применить несколько методов коммуникации, которые будут дополнять и усиливать друг друга. К примеру, после проведения совещания с подчиненными (устная коммуникация) направлять им меморандум с изложением основных моментов состоявшегося обсуждения.

Современные организации применяют практически все доступные методы коммуникации для достижения стоящих перед ними целей. Наиболее существенными коммуникационными средства являются внутриорганизационные правила и процедуры, меморандумы, справочник сотрудника, внутриорганизационные издания, электронная почта.

«Правила и процедуры» представляет собой письменный документ компании, который устанавливает общий порядок действий в

определенной сфере организационной жизни для ее сотрудников. Крупные организации имеют в распоряжении множество процедур, которые регламентируют их деятельность по различным направлениям: производству, продажам, установлению заработной платы, подбору персонала, отношениям с органами власти.

Меморандум – это некое формальное письменное обращение одного работника предприятия организации к другому, то есть документ, включающий тему послания, дату написания, фамилии адресатов, сотрудников, которым направляются копии. Между руководителями и специалистами предприятий, экономически развитых странах, в виде меморандумов реализовывается от 60% до 80% современной письменной коммуникации.

Кадровый справочник представляет собой брошюру, которая содержит важную информацию об организации, в которой работает сотрудник. Подобные первые справочники появились в США еще в предвоенный период. На сегодняшний день они являются обязательным атрибутом коммуникационного процесса многих известных мировых компаний.

Внутриорганизационные публикации (газеты, многотиражки, журналы) представляют собой периодические издания, которые публикуют разнообразные материалы, связанные, с организацией и ее деятельностью.

«Электронная коммуникация является наиболее быстро развивающимся организационной коммуникации, позволяющим увеличить интенсивность информационного обмена в сотни раз. Электронная почта дополняет внутриорганизационные меморандумы такими важными характеристиками, как расширение адресатов (каждый сотрудник организации, имеющий ящик для электронной почты, может получить послание), высокая скорость передачи и обратной связи, снижает организационные издержки на бумагу, почту, курьеров. Электронная почта позволяет практически мгновенно отправить сообщение конкретному получателю или сотне адресатов, которые будет храниться в их персональных компьютерах до тех пор, пока его не прочтут. Некоторые системы электронной почты позволяют рассылать сообщения в различных режимах, переводить их на иностранные языки» [2, с. 79].

В то же время применение электронных средств коммуникации приводит к сокращению прямых контактов между сотрудниками и к

дегуманизации труда, исчезновению асоциального аспекта в деловых отношениях, что повышает уровень стресса и понижает мотивацию сотрудников. А так же объем информации, который можно передавать с помощью электронной почты, создает условия для перегруженности сотрудников.

Нужно отметить, что в современных условиях возрастающую важность приобретает комплексный анализ всех элементов и динамики внешней среды и проведение на этой основе процесса стратегического планирования, который предназначен для контроля внешних факторов, с целью установления масштабов существующих возможностей и угроз. Коммуникация как организационный процесс является основным процессом при решении этой задачи. В этой связи важно рассмотреть внешние методы коммуникаций (рис. 1).

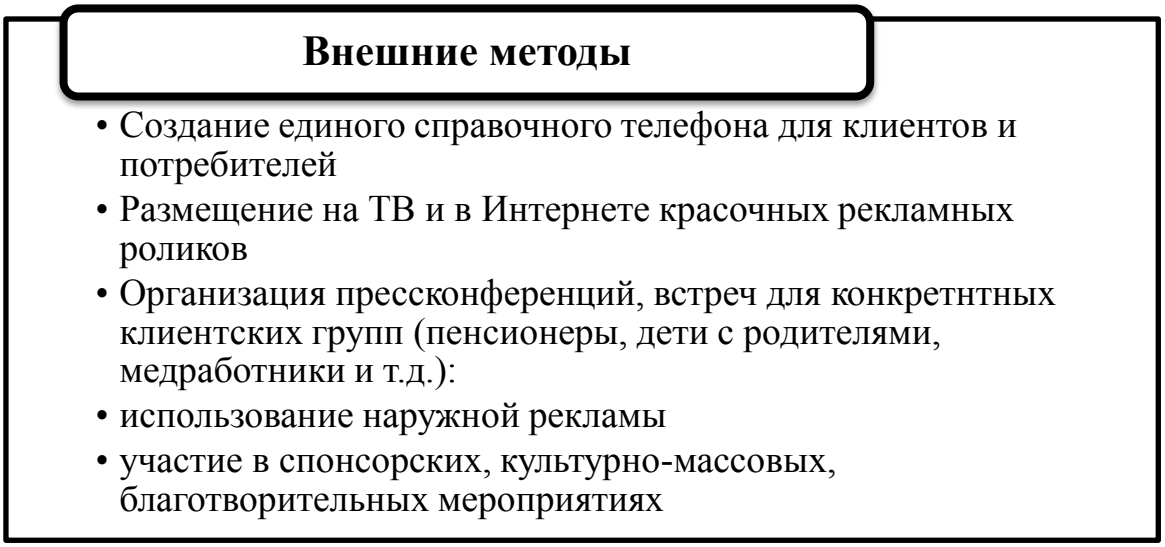

Рис. 1. Внешние методы коммуникаций

Организация функционирует в определенной социальной среде. Ее успех часто зависит от того, как она сможет показать себя среди обывателей. Для достижения данных целей привлекается «Служба связи с общественностью» (англ. – Public Relations, сокращенно – PR). Используя методов этой службы, организация создаёт в глазах общества подходящий образ о себе и тем самым улучшает свой имидж.

Так как в общую систему деловых коммуникаций включено управление отношениями с общественностью, то действия менеджеров должны учитывать ряд регламентирующих правовых норм и положений (норм Конституции РФ и Гражданского кодекса РФ, нормативных актов, связанных с ними и уставные документы организации).

Связи с общественностью могут быть успешными, если соблюдаются условия этических норм. Использование вредных, ложных или сомнительных приемов не может быть оправдано никакой целью. В настоящее время эта проблема особенно актуальна, так как этические нормы, заложенные в работе подразделений по связям с общественностью, основываются на общечеловеческих ценностях и нормах, а также нормах ведения бизнеса.

«PR-деятельность может способствовать достижению следующих целей организации: изменение имиджа в связи с новыми видами деятельности; повышение осведомленности целевых групп об участии первых лиц организации в общественной жизни; завоевание доверия общественности путем представления малоизвестных сведений об организации; восстановление положительного отношения после кризиса или некорректного поведения; информирование общественности (особенно клиентов) о новом продукте; улучшение отношений с общественностью после публичной критики; смена или улучшение имиджа бизнесмена; поддержка спонсорских начинаний; взаимодействие с политическими структурами» [1, с.74].

Для успешного коммуникационного процесса руководство предприятие может использовать различные методы (рис. 2).

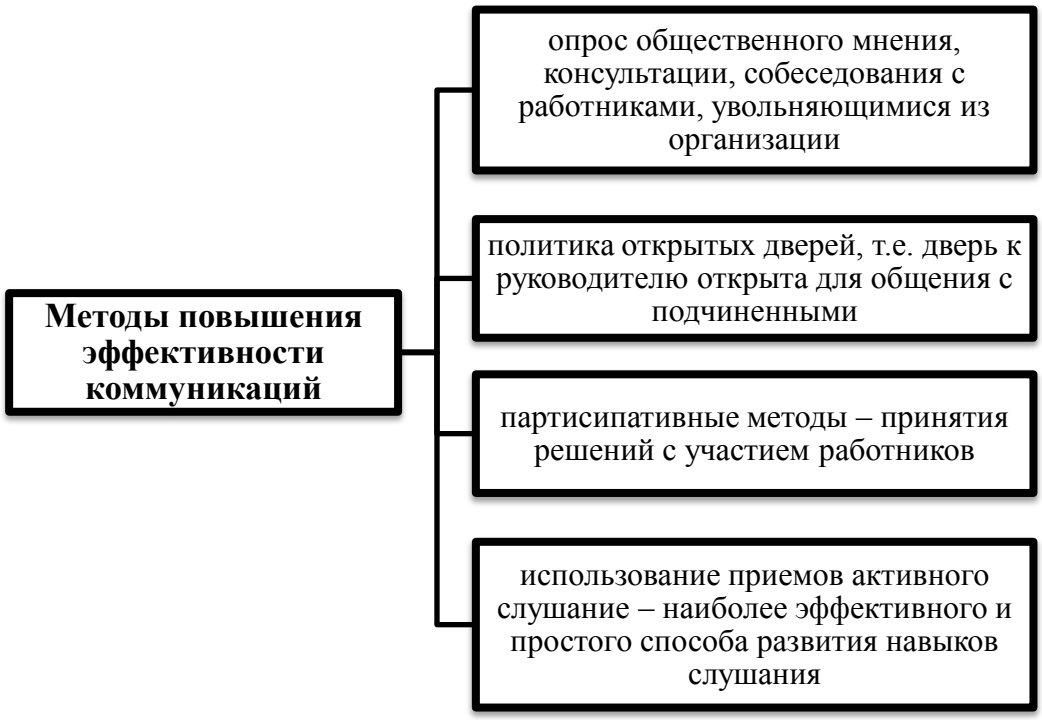

Рис. 2. Методы совершенствования коммуникаций на предприятии

Основным моментом в организационных коммуникациях является совершенствование информационного потока, где существует несколько конкретных способов, которые должен знать любой менеджер, для улучшения информационного обмена на предприятиях:

1. *Регулирование информационных потоков* – руководители всех уровней организации обязаны представлять потребности в информации: собственные, своих начальников, коллег и подчиненных. Они должны научиться анализировать количественно и качественно свои информационные потребности, а также потребности других пользователей информации в организации. Информационные потребности в большой мере зависят от целей и задач руководителя, решений, которые он принимает и способа оценки результатов его работы.

2. *Управленческие действия* – это когда руководитель может вести практику коротких встреч с одним или несколькими подчиненными для обсуждения важных вопросов, распределения работы, новых приоритетов. Для рассмотрения тех же вопросов он может предпочесть вариант периодических встреч с участием всех подчиненных. Многие организации настаивают на проведении руководителями еженедельных встреч-совещаний.

Достаточно важно отметить, что коммуникации в организации – это информационные взаимодействия, в которые сотрудники организации вовлекаются при выполнении своих должностных инструкций или функциональных обязанностей.

Коммуникации на предприятиях могут быть направленны как вертикально, так и горизонтально. Вертикальные коммуникации – нисходящие и восходящие – появляются между сотрудниками, которые обладают различными статусами внутри одной организации. Горизонтальные коммуникации в компании образуются в процессе взаимодействия между лицами, которые равны по положению.

Таким образом, при формальной коммуникации информационный обмен производится в полном согласовании с утвержденной организационной структурой управления и производственными функциями, которые выполняют сотрудники. Наряду с формальными коммуникациями в организациях существует неформальные каналы коммуникации. По предоставленному каналу связи информация передается намного быстрее, чем по каналам формального сообщения.

Канал неформальных коммуникаций можно назвать каналом распространения слухов.

Негативная сторона системы слухов – это то, что они могут перерасти в конфликты. Для этого проведем небольшую оценку влияния неформальной коммуникации на морально психологический климат в коллективе. В виде анонимного опроса разных по иерархии сотрудников некоторых Новосибирских компаний (опрос проводился у 163 работников).

По итогам анкетирования выяснилось, что на этих предприятиях часть сотрудников, а именно из 70 % работающих:

– 11 % подчеркнули наличие противоречий интересов работников, их функций в трудовой деятельности;

– 8% сотрудников отметили неэффективность организации трудовой деятельности;

– 5 % сотрудников недовольны условиями труда;

– 2 % опрошенных недовольны нынешним руководителем.

Также имеется часть работников, довольных практически всем. Данные анкетирования наглядно представлены на рисунке 3.

Рис. 3. Результаты анкетирования работников Новосибирских предприятий за 2016 год

Итак, видно, что часть сотрудников считают главной причиной организационных конфликтов противоречие интересов работ-

ников, их функций в трудовой деятельности. И еще определенная часть респондентов, отметили неэффективность коммуникационных процессов.

Таким образом, глубоко осмысливая коммуникационные процессы на уровне личности и организации, руководителям любого предприятия учиться снижать частоту случаев неэффективной коммуникации и становиться лучшими ее участниками.

Список литературы

1. Козлова Н.П. Особенности формирования деловой репутации современной компании: Монография / Н. П. Козлова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 376 с.

2. Кулагина Н. В. Деловые коммуникации / Кулагина Н.В. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 234 с.

УДК 631.15

ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.Б. Суховольская, *канд. экон. наук, доцент*
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье рассматривается методическое обеспечение процесса управления сельскохозяйственными предприятиями. Учет особенностей технологического процесса в аграрном секторе и управления им способствует созданию теоретической базы стабильной работы предприятия на любом этапе экономического цикла. С этой целью уточнены базовые принципы управления применительно к задачам устойчивого развития животноводческих комплексов, снижению трудовой миграции из сельских поселений.

Ключевые слова: менеджмент, принципы управления, животноводческое предприятие.

Рыночная экономика обладает целым рядом преимуществ по сравнению с другими экономическими системами. Она основана «на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов» [1].

Однако для нее характерны и недостатки. Среди которых можно выделить цикличность развития, когда экономика проходит определенные последовательные изменения (рост, стабилизацию, спад, депрессию), ориентацию бизнеса на получение максимально возможной прибыли любыми доступными средствами. Но сельскохозяйственное производство не относится к высокодоходному бизнесу, интересующему инвесторов, так как требует значительных затрат ресурсов, рентабельность которых достаточно низкая. Поэтому этот сектор сталкивается с высокой конкуренцией со стороны производителей продуктов питания, вырабатываемых из дешевого сырья, заменяющего натуральное (растительное пальмовое масло, сухой порошок и др.).

Все системы как на макро-, так и микроуровне подвержены кризисному состоянию, присутствию рецессивных и инфляционных процессов. Цикличность деятельности характерна и для самих предприятий. Знания особенностей рыночной системы, специфики развития организаций различных отраслей экономики позволяют менеджерам устранять отрицательные воздействия, реализовывать потенциальные возможности предприятий. Поэтому одна из важнейших задач менеджмента – учет внешних и внутренних факторов, определяющих уровень развития предприятия, а также поиск и реализация методов, способных обеспечить стабильное функционирование производства в любых условиях.

Менеджмент основан, прежде всего, на способностях человека организовывать и управлять процессом производства. И акцент делается на человеке, так как именно он генерирует все, что связано с производственным процессом и получением конечного продукта. Человек создает и заставляет систему функционировать. Специалисты продумывают и вовлекают в производство ресурсы, задают условия технологической цепочки, контролируют и оценивают результативность. Таким образом, процесс управления должен основываться на принципах – научно-обоснованных требованиях, учитывающих отраслевую специфику, обеспечивающих интеграцию и согласованность отдельных видов деятельности менеджеров.

Принципы менеджмента достаточно полно освещены в специальной литературе [2, 3, 4], поэтому конкретизируем наиболее важные из них применительно к нашему исследованию и отметим неко-

торые проблемы, усложняющие их использование в животноводческом хозяйстве.

Принцип системного подхода – один из основных принципов, предполагающий анализ животноводческих комплексов как единой системы, учитывающей воздействие человеческого и производственного капитала на биоорганизмы. Это очень важно, так как принятие решений без учета особенностей работы с живыми организмами может привести к непредсказуемым последствиям.

Кроме того, сложность управления сельскохозяйственным производством определяется спецификой человеческого капитала работников этой отрасли. Социальные проблемы сельской местности в сочетании с низким уровнем заработной платы и высокой напряженностью труда обуславливают низкую заинтересованность в результатах работы, личностного и карьерного роста, вызывают отток работников, обладающих высокими профессиональными качествами. Отсутствие альтернативной работы в сельской местности, нехватка сотрудников определяют вынужденный профессиональный выбор местных жителей и недостаточную мотивацию к ответственному отношению к работе, профессиональному росту.

Принцип оптимальности управления. Основной постулат эффективности производственной и управленческой деятельности – получение максимально возможной отдачи с минимальными затратами ресурсов, т.е. выбор наилучшего варианта развития из нескольких возможных. Но современное животноводческое производство требует дорогостоящих технологий, оборудования и, главное, не должно допускать активной эксплуатации животных. Поэтому управленцы должны принимать решения опираясь не только на бухгалтерскую и финансовую отчетность, но и сопутствующие ограничения.

Принцип целостности. Для эффективного управления развитием агарного предприятия необходимо наличие модели управления, включающей стратегическую и тактические цели развития, способы их достижения и индикаторы оценки.

Принцип гибкости подразумевает использование методов управления, позволяющих учитывать изменения в производственном процессе, состоянии животных, возможность быстрой и адекватной реакции в принятии решений для каждой конкретной ситуации. Например, в случае массового падежа животных, карантина,

запрета на поставку продукции и ряда других непредвиденных обстоятельств.

Принцип научности и компетентности. Руководству современных агарных предприятий необходимы знания в сфере технологии, инженерии, зоотехнии, ветеринарии, экономики, бухгалтерии, маркетинга, теории управления и организации. Тем не менее ключевые решения по узким профессиональным вопросам должны принимать специалисты в конкретной области. Как уже отмечалось, сельскохозяйственное производство достаточно сложный процесс, основанный на работе с живыми организмами. При организации управления животноводческим комплексом должны обязательно учитываться физиологические потребности животных, их права, включенные во «Всемирную декларацию благосостояния животных» [5]:

1. Свободу от голода и жажды — путем предоставления доступа к воде и еде, для поддержания хорошего здоровья и активности.
2. Свободу от дискомфорта — путем предоставления соответствующей среды для проживания.
3. Свободу от боли, травм или болезни — путем предоставления превентивных мер или ранней диагностики и лечения.
4. Свободу естественного поведения — путем предоставления достаточного места, благоприятных условий и приспособлений, а также компании себе подобных.
5. Свободу от страха и стресса — путем обеспечения соответствующих условий и отношения, которые исключают моральные страдания.

Особо следует отметить принцип дисциплинированности. В рамках этого принципа для аграрных предприятий необходимо использование методов повышающих социальную ответственность сотрудников, их заинтересованность в труде. Низкий уровень дисциплинированности работников сельского хозяйства обусловлен текущими социально-экономическими проблемами села, отсутствием и регрессом инфраструктуры, дефицитом трудовых ресурсов, недостаточным уровнем образования, падением престижности работы аграриев. Реализация этого принципа требует организационно-управленческих решений не только внутри производства, но и на региональном, государственном уровнях.

В дополнении к вышеперечисленным принципам следует добавить и ряд организационных положений, которые, на наш взгляд,

будут способствовать повышению уровня менеджмента на предприятии:

- создание структуры, обеспечивающей оперативность работы, быстрое реагирование на проблемы;
- обеспечение тесной взаимосвязи со всеми производственными подразделениями;
- четкое распределение должностных обязанностей и формирование персональной ответственности за их выполнение;
- наличие лидера, который готов взять на себя полную ответственность в случае нестандартных ситуаций;
- развитие гибких организационных структур, позволяющих учитывать индивидуальные особенности сотрудников;
- создание условий, усиливающих мотивацию работников, позволяющих обеспечивать карьерный рост, повышать престижность работы в сельском хозяйстве;
- разработка максимально прозрачной и справедливой системы вознаграждения за работу.

Эффективный менеджмент предполагает постоянный контроль, учет изменяющихся внешних и внутренних факторов, быструю адаптацию к ним, поиск вариантов для нивелирования отрицательных явлений. Постоянная работа над совершенствованием производства является необходимым условием развития предприятия. Но в этом заключается и сложность процесса управления, так как человек не всегда может своевременно и адекватно оценить происходящие события, свои действия, принять правильное решение. Часто менеджеры различного уровня, понимая, что стабильность и успешность производственной деятельности зависят от их решений, от системы управления, не готовы ее принципиально менять, поскольку это требует структурных преобразований, изменений в составе руководства.

Для преодоления возможных проблем в принятии управленческих решений, необходимо мотивировать людей, повышать их личные обязательства, создавать системы оценки качества менеджмента с соответствующим материальным вознаграждением.

Таким образом, принципы управления предполагают методическое обеспечение производственного процесса. Наличие эффективных инструментов поможет менеджменту осуществлять свои обязанности с учетом специфики функционирования животноводческих комплексов. Четкое представление об особенностях технологическо-

го процесса и управлении им позволит создать теоретическую базу устойчивой работы животноводческих предприятий на любом этапе экономического цикла, снизить трудовую миграцию из сельских районов.

Список литературы

1. Экономический словарь. [Электронный ресурс]: https://dic.academic.ru (дата обращения: 16.11.2017).

2. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Пер. с англ. / Г. Кунц, С. О"Доннел. Общ. ред. и предисл. Д.М. Гвишиани. т.2 – М.: Прогресс, 1981. – 512 с.

3. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М.: Дело, 1997. – 704 с.

4. Википедия. [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/ Файоль, Анри (дата обращения: 18.10.2017).

5. Википедия. [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/ Защита животных (дата обращения: 16.10.2017).

УДК 336.71:658.562

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Ю.В. Трофимова, *ст. преподаватель, докторант PhD*
Казахстанско-Американский Свободный Университет,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье рассмотрены основные направления обеспечения и совершенствования качества банковской деятельности с позиции удовлетворенности клиента. Обозначена необходимость системного подхода, объединяющего все направления, стандарты и наработки в единую систему, позволяющую значительно повысить прозрачность, управляемость и эффективность данной деятельности.

Ключевые слова: система менеджмента качества, обслуживание клиентов, стандарт качества банковского обслуживания, бизнес-процесс, служба качества, клиентская база, продукт.

В настоящее время в банковской деятельности элементы менеджмента качества приобретают все более важное значение. Реалии сегодняшнего дня обозначили приоритетность именно качества как непосредственно самого обслуживания клиентов, так и всего спектра банковских услуг.

Масштабная переориентация банковской деятельности в сферу реальной экономики обострила проблемы системы организации внутреннего контроля в деятельности коммерческих банков.

Важнейшими составляющими банковского менеджмента на сегодняшний день являются:

– риск-менеджмент;
– финансовый менеджмент;
– организация;
– маркетинг.

И именно качество данных элементов банковского менеджмента является важнейшим направлением совершенствования качества обслуживания клиентов коммерческих банков Казахстана.

Общеизвестно, что главная цель всех банковских учреждений - максимизация получения прибыли, поэтому для каждому банку необходимо:

– выявить какие цели деятельности коммерческого банка являются наиболее влиятельными на его расходы и доходы;

– проанализировать какой экономический эффект приносит организация системы менеджмента качества в банковской сфере.

Термин «система менеджмента качества» (СМК) – на сегодняшний день является фундаментальным и состоит из трех основных элементов: обслуживание, процесс, продукт, что представлено на рисунке 1.

Рис.1. Основные элементы системы менеджмента качества банка

Перечисленные на рисунке 1 элементы системы менеджмента качества могут использоваться банковскими учреждениями по отдельности как самостоятельный метод повышения качества банковской деятельности, так и в рамках единой системы. В зависимости от выбора коммерческим банком индивидуальной стратегии и конкурентных преимуществ, упор в данной деятельности может акцентироваться на одном из обозначенных методов:

– во-первых, стандарт качества обслуживания – определяет организацию взаимодействия банка с клиентом, обеспечивает для этого комфортные условия в офисе банковского учреждения;

– во-вторых, стандарт качества бизнес-процесса – формирует устроение бизнес-процесса и этапы его выполнения, функциональные обязанности и ответственность;

– в-третьих, стандарт качества продукта – обозначает качественные рамки стоимости и условий реализации продукта, позволяющие сделать его конкурентоспособными и выгодными для клиентов банка;

– в-четвертых, стандарт на систему менеджмента качества – позволяет соединить воедино весь спектр компонентов, характеризующих качество банковской деятельности, обеспечивая функционирование документирование системы [1].

Естественно выбор количества применяемых методов зависит от самого коммерческого банка. Конечно, привлечение большего количества методов увеличивает трудовые и финансовые издержки банка, но рост данных затрат повышает удовлетворенность клиентов, увеличивая результаты деятельности банка, стимулируя рост объемов продаж и прибыли.

Каждый банк предпочитает увеличивать свою клиентскую базу за счет ставки на одну из особенностей в обслуживании клиентов:

1) высокое качество обслуживания и индивидуальный подход к каждому клиенту;

2) массовость обслуживания клиентов, разработка масштабных технологий и бизнес-процессов;

3) повышение качества продуктов (например, выгодные тарифы и условия договоров).

Безусловно, деятельность коммерческого банка должна включать все вышеперечисленные способы, используя их эффективно, разумно и сбалансировано.

Рассматривая систему менеджмента качества коммерческого банка, необходимо отметить, что это совокупность взаимозависимых и тесно связанных методических, технических, информационных и организационных средств по управлению качеством.

Основная ответственность за менеджмент качества в банке возложена на:

- службу качества;
- департамент бизнес-процессов;
- департамент методологии;
- департамент стандартизации;
- департамент организационного развития.

Система менеджмента качества в коммерческом банке – это универсальный инструмент, который объединяет разнообразные методы, способы, средства и технологии, влияющие на качество.

Внедрение менеджмента качества в банковскую деятельность начинается с описания бизнес-процессов банка, после чего начинается процесс управления ими.

Таким образом, реальная отдача и результат от внедрения системы менеджмент качества будет получен только в случае тесного взаимодействия СМК и бизнес-процессов коммерческого банка.

В настоящее время многие банками для совершенствования системы менеджмента качества применяют типовые решения, такие как «Типовая система менеджмента качества коммерческого банка» - данная электронная база данных, включает в себя огромное количество образцов документов, методик и материалов для построения, сертификации и организации функционирования СМК в банковской деятельности[3].

Основополагающие функции процессной команды качества коммерческого банка:

1) разрабатывать основные принципы управления бизнес-процессами на основе мировых стандартов;

2) составлять нормативные документы банка: положения, инструкции, памятки и так далее;

3) внедрять данные разработки в работу процессных команд;

4) контролировать соблюдения правил и участвовать в их реализации;

5) координировать процедуры по функционированию системы менеджмента качества.

Основные принципы управления бизнес-процессами банка со стороны процессной команды системы менеджмента качества:

— постоянное рассмотрение важнейших вопросов, задач и проблем по бизнес-процессам коммерческого банка, выбор необходимых решений на заседаниях постоянно действующего комитета по бизнес-процессам и качеству;

— систематические совещания процессных команд, в которые входят сотрудники разных структурных подразделений банка по вопросам стратегического планирования, контроля, анализа и улучшения процессов;

— создание единой инструкции по управлению процессами и работе процессных команд;

— развитие системы обратной связи руководителей и исполнителей процессов;

— обязательный учет маркетинговых механизмов;

— пошаговое стратегическое планирование процесса;

— детальное описание процесса, организация и ответственность подразделений, обозначение четких границ процесса;

— комплексное управление проектами по оптимизации процесса и внедрению инноваций;

— внедрение системы мониторинга показателей бизнес-процесса;

— тщательный анализ процесса, организация обратной связи с клиентами процесса;

— применение современных методов анализа и аудита;

— проведение предупреждающих действий и постоянный контроль операционных рисков процесса;

— сохранение достоверной информации о всех работах и результатах управления процессом;

— формирование бюджета процесса и полноценное обеспечение всеми необходимыми ресурсами;

— результативная мотивация участников процесса [2].

В тех коммерческих банках, которые отказываются от внедрения системы менеджмента качества и не организовывают процессные команды, можно отметить следующие стандартные проблемы:

— отсутствие системы использования правил и механизмов управления бизнес-процессами;

— решение огромного числа вопросов внутри структурных подразделений;

— слабое разграничение ответственности;

— измерение и контроль только финансовых показателей;

— слабая система предупреждения кризисных ситуаций.

Качество обслуживания клиентов - совокупность механизмов, мероприятий, правил и атрибутов, которые влияют на удовлетворенность клиентов контактами с банком, но не связанны напрямую с выполнением основных банковских бизнес-процессов.

Существует четкое разграничение между деятельностью по обеспечению и улучшению качества обслуживания в банке от выполнения основных бизнес-процессов банка, так как основные бизнес-процессы запускаются только после того, как клиенту понравилось качество обслуживания, и он принял решение о приобретении необходимого банковского продукта.

Классифицируют качество обслуживания по разным признакам, так в зависимости от точек контакта клиента с банком выделяют:

– качество обслуживания в банковском офисе;

– качество работы интернет-представительства банка;

– качество обслуживании в call-центре.

Ответственность за качество обслуживания в банке лежит на следующих структурных подразделениях:

1) службе качества;
2) департаменте клиентского сервиса;
3) департаменте маркетинга.

При этом качество обслуживания дает возможность реализовать и контролировать:

– сокращение очередей в операционных залах;

– вежливость специалистов банка;

– полноту предоставляемых консультаций;

– комфортабельность банковских офисов;

– удобство графика работы;

– положительные эмоции клиентов от посещения банка.

Следующее, анализируемое направление – это качество бизнес-процессов банка.

Бизнес-процесс - совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы в выходы,

ответственность за него возложена в банке на следующие структурные подразделения:

1) департамент бизнес-процессов;
2) департамент методологии;
3) департамент стандартизации;
4) департамент организационного развития.

В настоящее время достигнуть высокого качества бизнес-процессов возможно за счет:

– их описания и оптимизации с помощью современных программных продуктов бизнес-моделирования;

– внедрения и использования механизмов управления бизнес-процессами.

Основные этапы управления бизнес-процессами банка представлены на рисунке 2 [2].

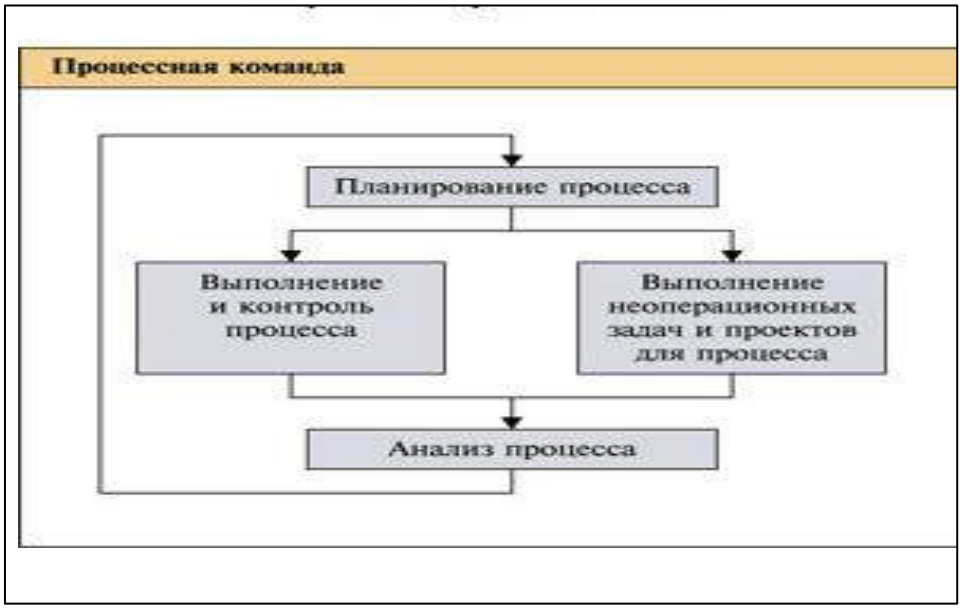

Рис.2. Основные этапы управление бизнес-процессами банка

Важно отметить, что стандартизация бизнес-процессов дает возможность:

— сформировать эталонный способ проведения каждой процедуры, позволяющий достичь наилучших результатов;

— максимизировать эффективность взаимодействия всех подразделений банка в процессе;

— закрепить ответственных лиц за каждую процедуру и за весь процесс в целом;

— аккумулировать знания и умения сотрудников банка о процессах для дальнейшего обучения молодых специалистов и совершенствования процессов;

— лимитировать время выполнения, качество, эффективность, результативность всех процедур;

— минимизировать операционные риски;

— разработать методологические инструкции по действиям в условиях возникновения критических ситуаций.

Таким образом, в статье рассмотрены основные направления обеспечения и совершенствования качества банковской деятельности с позиции удовлетворенности клиента. Важно отметить, что в современных условиях уже недостаточно отдельных локальных улучшений качества, а необходим системный подход, объединяющий все направления, стандарты и наработки в единую систему, позволяющую значительно повысить прозрачность, управляемость и эффективность данной деятельности.

Список литературы

1. Методические рекомендации АРБ по организации функционирования системы менеджмента качества в коммерческом банке [Электронный ресурс]: http://www.arb.ru/site/ docs/ docs.php?id =1082 (дата обращения 18.11.2017).

2. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 400 с.

3. Типовая система менеджмента качества коммерческого банка в составе комплексной типовой бизнес-модели коммерческого банка. [Электронный ресурс]. http://www.businessstudio.ru/buy/ modelshop/ nm_bank2 (дата обращения 18.11.2017).

УДК 336.719

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КЫРГЫЗСТАНЕ

М.В. Халилова, *канд. экон. наук, доцент*
Международный Университет Кыргызской Республики,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматривается банковский менеджмент как сфера бизнеса, в которую входят управление финансовыми потоками и управление специализированным персоналом.

Ключевые слова: банковский менеджмент, финансовый менеджмент, рыночная экономика, управление, персонал.

Современная экономика невозможна без банковского менеджмента, который основан на конкуренции и на финансовом рынке.

Как считают многие авторы: «Банковский менеджмент представляет собой специфичную сферу бизнеса, определяющую особенности мышления и поведения, занятых в нем работников, что неизбежно отражается на содержании банковского менеджмента. Менеджмент банка характеризуется эффективностью организации и руководства банка в постоянно изменяющихся условиях. Менеджмент является важным инструментом устойчивости банка, его неуязвимости при любых внешних потрясениях» [1].

Банковский менеджмент делится на следующие составляющие: финансовый менеджмент и управление персоналом (рис.1).

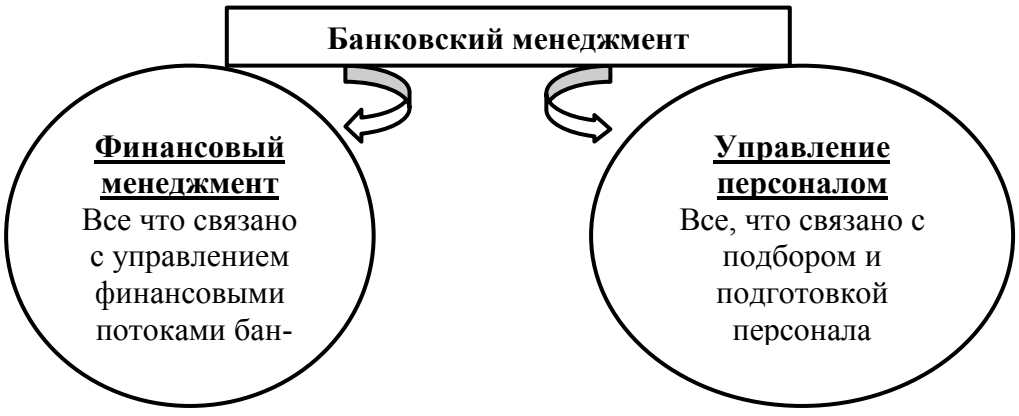

Рис. 1. Основные составляющие банковского менеджмента

Если обратиться к классической теории управления, то известны четыре основные функции менеджмента: анализ информационных потоков; планирование; регулирование; контроль.

С помощью планирования можно стратегически увидеть будущее банка, спланировать цели и масштаб деятельности.

Анализ помогает выявить положительные и отрицательные тенденции в деятельности банка.

Функция регулирования в системе банка – это своего рода наличие государственного надзора за деятельностью коммерческих банков.

Процесс контроля представляет систему соответствия принятым нормам, а так же корректировку управленческих решений для достижения поставленных целей.

Банковский менеджмент связывает управление финансовыми потоками посредством управления банковским персоналом. Существую определенные взаимозависимые звенья, такие как:

– управление операциями банка;
– внутрибанковское управление;
– управление персоналом банка [2].

Можно сказать, что управление капиталом банка неразрывно связано с управлением персонала банка.

Банковский сектор в Кыргызской Республике является наиболее организованной сферой экономики. Повышение уровня банковского менеджмента важно, как для банка, так и для его клиентов.

Повышение эффективности управления требует от коммерческих банков дальнейшего расширения и развития своего бизнеса, постоянного анализа потребностей клиентов и разработки новых видов финансовых услуг и продуктов, содействуя привлечению потенциальных клиентов.

Основу менеджмента составляет человеческий фактор, заключенный в знании субъектом управления своего дела, в умении организовать свой труд и работу коллектива, в заинтересованности к саморазвитию и творческой деятельности. «Центральной фигурой менеджмента выступает профессионал – управляющий, способный видеть перспективы развития дела, которым он занимается, умеющий быстро оценивать реальную ситуацию, находящий оптимальное решение для достижения поставленной цели» [3].

Основной целью банковского менеджмента является получение прибыли путем применения рациональных систем управления. Не маловажной целью является удовлетворение общественных потребностей. Наряду с выше перечисленными целями не стоит забывать и о решении социальных проблем коллектива.

«Управление банковской деятельностью представляет собой межличностные информационные и коммуникационные процессы, имеющие целевую направленность и обеспечивающие функционирование и развитие банка. Процесс управления можно условно разделить на 6 фаз: фазы постановки целей, фазы поиска альтернатив решений, фазы оценки альтернатив, фазы принятия решений, фазы реализации и фазы контроля» [4].

Ориентация управления банковской системы на эффективный сервис предоставляемых услуг и стратегическое развитие, обусловлены совершенствованием платежной системы в коммерческих банках.

Платежная система Кыргызской Республики включает в себя: клиринговую и гроссовую системы и обеспечивает проведение межбанковских безналичных расчетов, а также расчетов по результатам заключенных сделок на межбанковских финансовых рынках. Клиринговая система занимает значительное место в платежной системе республики и обеспечивает проведение 98 % всех межбанковских платежей, в том числе и платежей на крупные суммы. Гроссовая система используется коммерческими банками для проведения срочных межбанковских платежей и для обеспечения расчета по сделкам, заключенным на межбанковских финансовых рынках [5].

Электронная система платежей, которая используется как основа всех элементов платежной системы и клиринговой и гроссовой систем, а также при проведении расчетов по заключенным сделкам на финансовых рынках, позволит уменьшить сроки по осуществлению расчетов, что очень улучшит результативность работы этих электронных систем.

Чтобы трансформировать систему электронных платежей необходимо всем коммерческим банкам выполнить технические составляющие, а так же решить проблемы безопасности нормативно правовой базы электронных платежей.

Если учитывать компоненту технического оборудования, то формируется надежная система индустрии телекоммуникаций, кото-

рая соединяет всех участников системы электронных платежей, и совершенствует программно-аппаратное оснащение, соответствующее международным стандартам.

Согласно действующим законам Кыргызской Республики, а также с учетом общепринятых стандартов, «для передачи электронных платежных документов используется система криптографической защиты, другие меры безопасности, в отношении которых должны соблюдаться установленные минимальные требования, предъявляемые к обеспечению безопасности электронных платежных документов» [6].

Необходимо поэтапное внедрение системы электронных платежей для каждого звена платежной системы.

1 этап – это присоединение некоторых пилотных банков.

2 этап – это привлечение тех банков, которые могут обеспечить безопасность электронных платежей к программному обеспечению банка. Коммерческими банками эта система используется для осуществления платежей внутри банка.

В последнее время в Кыргызстане появилась необходимость внедрения новых форм платежных инструментов, позволяющих реализовать общий комплекс банковских услуг, характерный для стран с развитой рыночной экономикой.

Вовлечение граждан Кыргызской Республики в систему оплаты пластиковыми карточками уже подняла уровень банковских услуг, на уровень стран с развитой экономикой.

С развитием и укреплением международных экономических отношений Кыргызской Республики со многими странами, как со странами СНГ, так и международными государствами наступает тенденция международной консолидации платежной системы.

Как отмечалось выше, банковский менеджмент выступает своеобразным видом бизнеса, посредством проведения банковских операций и спецификой управления персоналом, и чем эффективней и современней будут подходы к управлению, тем выше будет уровень банка.

Список литературы

1. Ледок Ю.Е. Банковский менеджмент – основа эффективного управления// Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2007. № 3. С. 78–79.

2. Основы банковского менеджмента [Электронный ресурс]: https://studopedia.ru/2_99328_osnovi-bankovskogo-menedzhmenta.html (дата обращения: 27.10.17).

3. Человеческий фактор в управлении. [Электронный ресурс]: http://www.studmed.ru/docs/ document24570?view=1 (дата обращения: 14.11.17).

4. Стратегия развития банковской системы Кыргызской Республики. [Электронный ресурс]: http://studbooks.net/753979/ bankovskoe_delo/strategiya_razvitiya_bankovskoy_sistemy_kyrgyzskoy_respubliki (дата обращения: 04.11.17).

5. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Кыргызской Республики (в Закон Кыргызской Республики «О платежной системе Кыргызской Республики», Кодекс Кыргызской Республики об административной ответственности),статья 10 от 1 марта 2017 года № 38.

УДК 338

АУТСОРСИНГ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

***В.В. Цалко**, студент*
*Научный руководитель: **А. Ю. Горбунова,** канд. экон. наук*
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

В статье рассматривается понятие аутсорсинг, вопрос актуальности аутсорсинга на предприятии, рациональность его применения в условиях современной экономики. Уделяется внимание видам аутсорсинга, плюсам и минусам передачи работ на аутсорсинг. Статья поможет ответить на вопрос: что нового и полезного может дать компаниям аутсорсинг.В статье представлен наиболее актуальный вариант расчета экономической обоснованности для передачи бизнес-процессов компании на аутсорсинг. Этот расчет призван дать количественную оценку решения «производить, или покупать?».В заключение статьи описано современное состояние аутсорсинга, его место в условиях современной экономики, краткий опыт применения аутсорсинга и перспективы его развития.

Ключевые слова: экономика, менеджмент, аутсорсинг, управление бизнес-процессами, предприятие.

Изначально аутсорсинг развивался в таких отраслях как бухгалтерия и юриспруденция. Однако сейчас отраслевой спектр аутсорсинга существенно расширился. Среди функций, отдаваемых на аутсорсинг, на сегодняшний день лидерами являются: поддержка информационных систем, поиск и подбор кадров (так называемый HR-аутсорсинг), PR и рекламные услуги, клининговые услуги, охрана и

служба безопасности, организация транспортных перевозок, административная поддержка и другие.

Данная тема широко исследована и раскрыта, как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Вопросы становления аутсорсинга исследовали такие учёные, как Аникина Б.А., Морган Р., Рид С., Клементс С. и многие другие.

Актуальность данной темы обусловлена растущим спросом на аутсорсинговые услуги и качеством их предоставления.

Существует весьма четкое определение понятия аутсорсинг, так оно определено в литературе как передача деятельности внешнему поставщику. Иначе говоря - это альтернатива внутреннему производству».

Таким образом, можно сделать вывод, что аутсорсинг - это практика ведения бизнеса, при которой компания заключает контракт на все или часть своих подразделений с одним или несколькими внешними поставщиками услуг, снимая с себя выполнение части работы, чтобы лучше сосредоточиться и более эффективно предоставлять услуги собственной компетенции. Другими словами, аутсорсинг подразумевает передачу ответственности за осуществление деятельности (ранее осуществляемой внутри компании) внешнему поставщику услуг, в сопоставлении с согласованными уровнями обслуживания по согласованной цене.

Науке известно несколько классификаций аутсорсинга, представляю несколько самых интересных. В связи с развитием глобализации аутсорсинг можно классифицировать по разнице расстояний между поставщиками услуг и заказчиками:

- onshoring относится к поставщику аутсорсинга, расположенному в той же стране клиента, в близком расположении.
- nearshoring относится к поставщику аутсорсинга, расположенному географически близко, но не в той же стране.
- offshoring относится к поставщику аутсорсинга, расположенному заграницей и, возможно, на другом континенте и в часовом поясе.

Выделены самые распространённые причины для аутсорсинга:

1. Снижение стоимости за выполнение услуги.

Это главная причина для аутсорсинга, поскольку руководители высшего звена рассматривают функцию аутсорсинга, как не требующую постоянного контроля и выполнения штатной единицей, соответственно, затраты на такую функцию должны быть минимизированы.

2. Сосредоточенность на основной компетенции.

С ростом требований руководители организации считают, что им необходимо переориентироваться на более широкие коммерческие вопросы, не связанные с основными видами деятельности. Но не могут этого сделать, не перераспределяя рабочие ресурсы на сторонние процессы, в этом случае и выручает аутсорсинг. С его приходом организации больше сосредотачиваются на своих основных компетенциях и не распыляются на другие задачи, в которых они не являются экспертами.

3. Доступ к экспертным знаниям и технологиям.

Высококвалифицированная рабочая сила связана с высокими затратами, в связи с чем труднодоступна. Аутсорсинг предназначен не только для экономии средств, но и является инструментом для использования высококлассных специалистов и технологий для решения конкретных задач повышенной сложности.

Так же существует более простая классификация аутсорсинга:

- под ключ (составной) аутсорсинг: ответственность за исполнение и координацию всей деятельности лежит на внешнем поставщике;

- частичный аутсорсинг: только часть функции интегрируется на внешний подряд. Координации функции все еще лежит на работодателе.

Данная классификация показалась нам наиболее интересной, поэтому мы попытались выявить преимущества и недостатки обоих видов, представив их в таблице 1.

Есть ряд ключевых преимуществ, которые будут получены компаниями аутсорсинговых услуг, процессов и/или деятельности стороннего поставщика. Это позволяет компаниям:

- получить доступ к специалистам третьей стороны;
- сосредоточиться на том, что они делают лучше всего;
- снизить эксплуатационные расходы;
- повысить производительности труда;
- получить конкурентное преимущество.

Важно отметить, однако, что мотивы и преимущества аутсорсинга не обязательно коррелируют. Взять, к примеру, экономию на затратах. Экономия на затратах является наиболее распространенным мотивом для аутсорсинга, но удовлетворение аутсорсинговых отно-

шений, основывается гораздо меньше на затратах и в большей степени на факторах, относящихся именно к качеству обслуживания.

Таблица 1

Преимущества и недостатки классификации аутсорсинга «под ключ» и «частичного аутсорсинга»

	Преимущества	Недостатки
«Под ключ» аутсорсинг	• Заказчик несет минимальную ответственность за внешние процессы;/ • Заказчику не нужно иметь опыт работы с подобными проектами; • Проект в целом идет гладко для заказчика.	• Заказчик не влияет на определение цены; • Заказчик не влияет на персонал, технологии, материалы, и их качество; • Заказчик зависит от подрядчика, что приводит к высоким риском с коммерческой и технической стороны.
Частичный ауторсинг	• Покупатель может влиять на цены, тарифы и расходы; • Покупатель имеет большее влияние на персонал, технологии и материалы, и их качество; • Особые преимущества могут привести к сокращению расходов.	• Заказчик обязан знать о деятельности и решениях внешнего подрядчика; • Заказчик обязан координировать и интегрировать внешние функции/мероприятия; • Проблемы коммуникации и координации между заинтересованными сторонами могут стать причиной задержки.

Нельзя забывать и о минусах аутсорсинга в целом, среди них:

- потенциальные потери безопасности и конфиденциальности;
- потеря управленческого контроля;
- скрытые затраты;
- зависимость от третьих сторон в отношении поставок, качества и клиентоориентированности.

Пожалуй, наиболее убедительный потенциальный недостаток аутсорсинга для бизнеса – это его зависимость от третьей стороны. Чем выше стоимость оказываемых услуг, тем сильнее «аукнется» отказ выполнять или соблюдать требования высокого уровня сервиса и может иметь огромные негативные финансовые последствия для заказчика.

Прежде чем вкладывать значительные средства в аутсорсинг, вы должны убедиться, что есть обоснования на основе рационального экономического анализа.

Стоит учитывать, что даже стратегический выигрыш от передачи бизнес-процесса на аутсорсинг уйдет на второй план, если затраты при этом превысят предельную величину. Одной из основных целей управления организации является снижение затрат по определенному направлению деятельности. Поэтому оценка экономического эффекта аутсорсинга будет заключаться в определении допустимых границ для затрат на аутсорсинг.

Для оценки экономического эффекта целесообразнее применить методику, основанную на расчете затрат по процессам. Она предполагает сравнение затрат на выполнение бизнес-процессов собственными силами с затратами, которые возникнут у компании в случае передачи бизнес-процессов на аутсорсинг. Оценку экономического эффекта предполагается рассчитать по формуле:

$$ЭЭ_{аут} = \sum з+_{аут} - \sum з-_{аут},$$

где:

- з+аут - сумма затрат в случае передачи бизнес-процессов на аутсорсинг;
- з-аут - сумма затрат на выполнение бизнес-процессов собственными силами.

Смыслом указанной модели является количественная оценка решения: «производить, или покупать?»

Аутсорсинг в прошлом встречался с опасениями по поводу безопасности информации и потери контроля управления. В последнее время, изменение экономической ситуации привело к изменению мышления. Организации стали более креативными в своих бизнес-стратегиях, зачастую обращаясь к инновационным механизмам аутсорсинга в целях развития бизнеса.

Аутсорсинг оказывает значительное влияние и становится неотъемлемой частью стратегии организации. Изначально в аутсорсинг передавались второстепенные функции компании, но сегодня субподрядчикам доверяют все более важные функции.

Процесс принятия решения о переходе на аутсорсинг является ответственным и требует тщательной подготовки. Для любого кон-

кретного случая необходим тщательный анализ, основой которого является экономическое обоснование принятия решения.

Предложенная методика экономического обоснования принятия решений о передаче бизнес-процессов является универсальной и может применяться для любого бизнес-процесса компании.

Список литературы

1. Gottschalk P (2006)- Knowledge Management Systems: Value Shop Creation,Idea Group Inc (IGI).
2. Gupta A (2008) - Outsourcing and Offshoring of Professional Services,Idea Group Inc (IGI).
3. Khosrowpour M (2003) - Advanced Topics in Information Resources Management,Idea Group Inc (IGI).
4. Mcivor R (2005) - The Outsourcing Process,Cambridge University Press.
5. Аникин Б.А., Рудал И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2007, с. 9.
6. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учеб. пос. - М.: КНОРУС, 2006, 130 с.
7. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2009. – 212 с.
8. Энциклопедия аутсорсинга: [Электронный ресурс]. URL: www.datafort.ru (дата обращения 16.11.2017).

УДК 005

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

А.С. Цейзер, *студент*
Научный руководитель: ***Л.А. Семина,*** *д-р экон. наук, профессор*
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

В данной статье рассмотрены основные особенности менеджмента в России, подходы в понимании российского менеджера. Рассмотрена характеристика менеджера.

Ключевые слова: современный менеджмент, особенности менеджмента, менеджер, управленец.

Развиваясь и формируясь, современный менеджмент приобрел общие и специфические особенности. Общими особенностями является общественно-экономическая формация, модель экономики, научно-технический прогресс, и также ряд специфических особенностей, к которым относится национальные признаки общества, осо-

бенности его исторического развития, география, культура и некоторые другие.

История развития менеджмента во многом переплетена с историей развития России. Национальный менеджмент формируется естественным путем вместе с развитием России. Менеджмент складывается естественным путем, в ходе развития России, его происхождение имеет глубокие корни.

Рассмотрим особенности современного менеджмента.

Одной из особенностей является отсутствие требований оптимизации. Это делает систему менеджмента несостоявшейся, она может не меняться, потому что она может работать с любым уровнем отдачи. При всем этом нет необходимости наличия базы о затратах и результатах, и вследствие этого руководители лишаются важнейшего инструмента обнаружения «уязвимых точек», определения тех мест, где могут быть рассогласования между составляющими системы. В результате всего этого, изменения имеют случайный характер и могут не влиять на конечный результат.

Еще одна особенность системы российского менеджмента связана с тем, что в ней никогда не выделялся основной фактор успеха, основное стратегическое преимущество, без которого нельзя существовать.

Отмечается закономерность, что используются отдельные «улучшения», которые не дают видимых результатов. Часто ориентируются на рост объемов сбыта, думая, что рост объемов реализации можно всегда повысить, то есть поначалу все имеет внешний характер, но на самом деле это не так. Зная, что важно для потребителя, мы обеспечиваем производство продукции соответствующего качества. Это позволяет при грамотной организации процесса увеличивать сбыт.

Последняя особенность современной системы менеджмента связана с использованием организационной культуры. Организационная культура была хорошей поддержкой неэффективных решений и действий, которые были направлены на положительные исходы. Она давала нам повод гордиться своими достижениями и успехами «передовых предприятий». Вследствие отказа от этих ценностей, произошло повышение социальной напряженности, что повлекло за собой снижение инициативы и мотивации производить много и качественно, кризису доверия.

Выделены три подхода в понимании российского менеджмента. Рассмотрим каждый из них.

К первому подходу относится концепция становления российского менеджмента, которая сочетает в себе российский менталитет и накопившийся опыт других стран. В то же время простое копирование зарубежного опыта невозможно, как и не возможно отвержение достижений зарубежного менеджмента. И первое, и второе является неприменимым. Вследствие этого, российский менеджмент должен иметь свое особенное содержание, которое не должно противоречить менталитету в России.

Следующий подход характеризует то, что не стоит преувеличивать отечественную специфику, так как процессы научно-технического процесса во всех странах одинаковые. В этом подходе отечественные особенности менталитета не играют никакой роли. Для пользования этой теорией нужно всего лишь перевести на русский язык западные учебники. Вероятность использования данной концепции высока, так как это просто копирование западного опыта. Но это может привести достаточно тяжелые последствия, можно вспомнить «шоковую терапию», «ваучеризацию», которые не подошли для использования в нашей стране.

Третий подход характеризует концепцию адаптаций западных теорий менеджмента, которая предполагает частичный учет особенностей менталитета в России. При всем этом, это не просто копирование, а приспособление западных теорий к привычным условиям для нашей страны. Появляется другая проблема, какая из концепций будет приспособлена в нашей стране. Системы управления разных стран запада значительно отличаются друг от друга. В любом случае мы рискуем использовать ту теорию, для которой важны специфические особенности, условия экономического и социального развития данных стран, их менталитет. В результате может произойти так, что адаптированная теория не сможет оправдать ожиданий России, так как незначительно учитывалась специфическая действительность страны.

Рассмотрим характеристику менеджеров в России. В настоящее время в России происходит то, что происходило в зарубежных странах десятки лет назад, так называемая «революция менеджеров». Во всех сферах нашей жизни – в экономике, культуре, политике, предпринимательстве меняются взгляды на управление, на контингент

людей, его осуществляющих. Банальной истиной на сегодняшний момент считается то, что наиболее эффективные инвестиции, которые может позволить себе определенное предприятие, это инвестиции, направленные на развитие своих руководителей. На рынке труда в России, профессия менеджера, особенно с опытом работы в сфере управления является самой престижной и высокооплачиваемой.

Но, к сожалению, деятельность одной из ключевых фигур в рыночной экономике – профессионального менеджера, еще остается загадкой. Размытость самого понятия, когда, например, простого торгового агента называют «менеджер по продажам», вследствие этого появилось пренебрежительное отношение к самому образу менеджера. В идеале, менеджером является ответственный человек, который самостоятельно принимает решения, умеет общаться с людьми и работать с полученной информацией.

Менеджер, как наемный профессиональный управляющий возник еще с первых лет реформ, но важность его деятельности была выявлена не сразу. Поначалу главной фигурой рыночной экономики был предприниматель. Он же являлся собственником, создателем бизнеса, управляющим.

Образ предпринимателя сочетал в себе такие черты как личная эффективность, умение зарабатывать деньги, энергичность и предприимчивость, хитрость. Этот образ предпринимателя, который за время занятия предпринимательской деятельностью столкнулся с финансовыми пирамидами и обманом со стороны власти, в скором времени потерял притягательность. Здесь и необходим менеджер.

Какими же качествами должен быть наделен менеджер? У каждого на этот счет свое мнение. Так, Конфуций полагал, что должна быть чуткость и внимание к характерам своих сотрудников.

Менеджер в России образован и аудирован. Благодаря этим качествам он гибко действует в ситуациях, в которых неопределен исход. Современный менеджер во многом отличается от управленца советских времен. Он самостоятельно решает все вопросы, связанные с управлением предприятия. Только тогда, когда речь заходит об общих целях предприятия, менеджер советуется и согласуется с собственником. В некоторых ситуациях, возникающих на российском рынке, управляющий, для решения задач, вставших перед ним, опирается на свою интуицию и опыт.

Умение договариваться – важная особенность менеджера, которая находит применение в самых различных ситуациях. И, конечно же, важны взаимоотношения с собственником. Собственник и управляющий с самого начала преследуют разные цели. Для собственника важна максимальная прибыльность предприятия, в то время как для менеджера важно стабильное функционирование этого предприятия.

В заключение хочется отметить, что менеджмент в России на современном этапе – это творческое осмысление зарубежного опыта с особенностями нашей страны, то есть это взаимодействие международного опыта эффективного управления с отечественным опытом, который существует на базе национально-исторической специфике России.

Список литературы

1. Андреев В.И. Саморазвитие менеджера / В.И. Андреев. - М.: Дело, 2014. – 275 с.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р.Веснин. – М.: Проспект, 2013. – 320 с.
3. Горбунова М. Специфика системы управления бизнесом в России и за рубежом // Менеджмент в России и за рубежом. - 2013. - №3. - С. 13-16.
4. Дафт, Ричард Л. Менеджмент: [перевод с английского] / Л. Дафт. – Спб.: Питер, 2012. – 863 с.
5. Хант И., Суворова И., Агеев С. Российский менеджмент: между прошлым и будущим // Менеджмент в России и за рубежом. - 2014., - № 6, - С. 23-25.

РАЗДЕЛ 6. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА БИЗНЕСА. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ В РАЗЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ (БАНКРОТСТВА; РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ БИЗНЕСА; ПРИМЕНЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ДР.)

УДК 336

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

***А.С. Анисимова**, студенты*
***М.А. Домашенко**, студенты*
*Научный руководитель: **Н.В. Колоскова,** канд. экон. наук, доцент,*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается понятие финансовой грамотности населения, его атрибуты и воздействия на экономику. Авторы доказывают необходимость и важность повышения финансовой грамотности, указывая на неоднозначность методики её измерения и оценки. Центральная идея статьи – финансово грамотные потребители способны придать импульс развития и совершенствования финансовым рынкам.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовый рынок, личные финансы, финансовые пирамиды, дефолт заёмщика, финансовые решения, ценные бумаги, страхование.

Финансовая грамотность населения становится всё более актуальной темой в наше время, когда происходит расширение потребительского сектора финансового рынка, увеличение разнообразия и усложнение финансовых продуктов, общий рост доходов и сбережений населения. Увеличивается количество финансовых институтов, выступающих посредниками на рынках валюты, кредитов, ценных бумаг, страхования, усложняется их работа. Результатом таких процессов и тенденций становится растущий разрыв между простыми гражданами и финансовой элитой. Общество, и без того расколотое по доходам, делится на новые касты – по знаниям: высшие слои знают, как «делать деньги», и всё имеют, а низшие слои ни в чём не уверены, довольствуются малым и нищают. Такое социальное расслоение не характерно для стран с сильной демократией, где каждый образованный человек имеет личный

кабинет в банке и свободно осуществляет торговлю ценными бумагами на биржевом рынке. Отсутствие базовых знаний в области экономики, финансов, юридического и налогового права, ограничивает возможности граждан по принятию правильных финансовых решений для обеспечения своего материального благополучия. В России накопилось много проблем в области экономического образования широких масс населения, чему способствует, в том числе, мифологизация финансовой системы и рыночных механизмов. В этих условиях необходимо принимать срочные меры по повышению финансовой грамотности населения [1].

Финансовую грамотность можно определить как сумму знаний и представлений о деятельности финансовых рынков и институтов, способность эффективно взаимодействовать с последними в процессе управления личными финансами.

Определённый (базовый) уровень финансовой грамотности даёт гражданам возможность эффективно управлять личными финансами, что предполагает, в том числе, умение:

- осуществлять учёт расходов и доходов домохозяйства и выполнять краткосрочное и среднесрочное финансовое планирование с учётом показателей инфляции;
- оптимизировать соотношение между личными сбережениями и текущим потреблением;
- управлять своими банковскими счетами и вкладами, понимая при этом степень и границы государственной защиты (система страхования вкладов физических лиц в банках РФ);
- осознанно выполнять свои обязанности налогоплательщика, не допуская просроченной задолженности;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг, в том числе инструментов рынка ценных бумаг и коллективных инвестиций;
- получать актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках, структурировать её и обновлять, интерпретировать и использовать в финансовых решениях;
- принимать обоснованные решения в отношении использования финансовых продуктов и услуг, нести ответственность за такие решения;

- компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления, как в государственной пенсионной системе, так и негосударственных пенсионных фондах;

- предотвращать дефолт заёмщика, реструктурировать кредитную задолженность, проходить в случае необходимости процедуру банкротства физических лиц;

- отстаивать свои права потребителя финансовых услуг перед финансово-кредитными организациями, а также в суде;

- распознавать недобросовестных финансовых посредников, в том числе финансовые пирамиды, уходить от контакта с ними [2].

Финансово образованные физические лица лучше подготовлены к тому, чтобы самим защищать свои интересы и сообщать органам власти о возможных неправомерных действиях или же опасных намерениях финансовых посредников, что делает граждан менее уязвимыми в случаях мошенничества и злоупотреблений в денежной сфере. Также повышение уровня финансовой грамотности имеет большое значение для развития способности отдельных лиц и их семей управлять возросшими финансовыми рисками. Сюда включается: недопущение чрезмерного увеличения личного долгового бремени, преодоление финансовых трудностей бюджетного характера, снижение риска банкротства, сохранение сбережений и обеспечение достаточного уровня благосостояния после выхода на пенсию и т.д.

Подобно тому как экономику продвигает вперёд малый бизнес, который служит мощным стимулятором роста и обновления производства, так и финансовые рынки развиваются благодаря активному поведению потребителей финансовых услуг. В России власти, наконец-то поняли, что низкая культура и отсутствие финансового менталитета у рядовых граждан ставят непреодолимые барьеры на пути развития финансовых рынков, и начали заниматься этой проблемой. Ведь никакие современные цифровые технологии не помогут, если у населения не будет базовых знаний и навыков в сфере потребления финансовых услуг. В США ещё в 90-х годах прошлого века наблюдался бум «инвестиций домохозяек», а в России и сегодня люди боятся обратиться к брокеру или вложить деньги в гособлигации, про векселя никто и слышать не хочет. Заметим, что малый бизнес имеет гораздо лучшие перспективы развития при достаточном уровне финансовой грамотности его субъ-

ектов. В общеобразовательных школах России собираются вводить обязательные уроки по финансовой грамотности, но при этом взрослые люди остаются не охвачены. Поэтому, чтобы спасти «выпадающее поколение» от полной финансовой безграмотности, нужны специальные программы обучения финансовой грамотности пенсионеров и других взрослых слоев населения.

Ещё один аргумент в пользу исследований в области финансовой грамотности населения: сейчас бурно развиваются новые виды финансовых институтов и услуг, различные новшества вводятся в правовое поле прямо у нас на глазах. Это: микрофинансирование, коллекторская деятельность, перекредитование, банкротство физических лиц, валютный, страховой и кредитный брокеридж, венчурные схемы финансирования проектов, стартапы и гранты для малого и микробизнеса, государственные и муниципальные целевые программы и т.д. Тут и специалист не всегда сориентируется правильно, так как всё быстро меняется и усложняется, точнее, экономика и финансы преобразуются в новые формы, всё это происходит перманентно. И чтобы субъектам финансовых отношений успешно адаптироваться в новых условиях, нужна финансовая грамотность населения. Сама деятельность финансовых институтов и государства в финансовой сфере будет многократно усиливаться, становиться эффективной и расти при условии осознанных действий и мотиваций по использованию новых финансовых продуктов.

С развитием информационных технологий и ростом общего уровня благосостояния у населения появляется все больше возможностей и для самообразования. Более того, самообразование считается основой финансовой грамотности, именно той базой, которая позволяет человеку воспринять предлагаемые ему финансовые новшества и извлечь из них максимум пользы для себя. Однако далеко не все группы населения вовлекаются в этот процесс, в основном только молодёжь, владеющая компьютерными технологиями.

Проводимые исследования и, в том числе социологические опросы, позволяют сделать вывод, что в России финансовая грамотность всё ещё находится на низком уровне. Почти половина россиян не пользуется никакими финансовыми услугами, считая их не нужными и слишком затратными. Большинство граждан прини-

мают решения об управлении своими финансами не на основе анализа полученной информации, а по рекомендациям знакомых из числа заинтересованных сотрудников финансовых учреждений, что искажает в принципе конкуренцию финансовых посредников. Около 28 % людей не признают факт личной ответственности за свои финансовые решения, считая, что государство все должно делать, т.е. предотвращать и возмещать финансовые потери. Такая статистика доказывает, что заниматься повышением финансовой грамотности населения необходимо на всех уровнях – государственном, муниципальном, общественном. Университеты также должны принимать активное участие в данном процессе, поскольку они проводят исследования по вопросам финансов и кредита, финансовых рынков.

Уровень финансовой грамотности населения измеряется в каждой стране. Крупное рейтинговое агентство Standard&Poor's в 2014 году провело исследование уровня финансовой грамотности населения всего мира. По результатам данного исследования было выявлено, что только треть жителей Планеты моно отнести к финансово грамотным людям. Исследование проводилось среди более 150 тысяч человек. Опрос состоял из четырех вопросов на следующие темы:

- диверсификация рисков;
- инфляция;
- расчёт простого процента;
- расчёт сложного процента.

Получилось, что самые финансово грамотные люди живут в Дании, Швеции и Норвегии (71%). Уровень финансовой грамотности в России составил лишь 38 %, т.е. чуть выше «среднеземного». Верно на вопрос о диверсификации рисков ответили 30 % россиян, на вопрос об инфляции – 62 %, вычислить простой процент смогли 61 % респондентов, а сложный процент – только 40 %. Эти данные подтверждают наличие актуальных проблем повышения финансовой грамотности населения нашей страны [3].

Среди отечественных исследовательских центров оценкой уровня финансовой грамотности занимается Национальное Агентство Финансовых Исследований (НАФИ). Данный институт на регулярной основе проводит опросы личной оценки гражданами своего уровня финансовой грамотности. Такой опрос проводится

ежегодно, начиная с 2008 года. Объём выборочной совокупности составляет 1600 человек из 138 населенных пунктов, 46 регионов Российской Федерации. Исследователи НАФИ выявили закономерность, что чем выше уровень доходов и активность пользования интернетом, тем выше личная оценка респондентов своего уровня финансовой грамотности.

По результатам сравнения двух исследований финансовой грамотности населения России, проведенных НАФИ в 2015 году, можно сделать вывод, что, несмотря на то, что население стало считать себя в большей степени финансово грамотным, финансово дисциплинированным оно не стало. Данный вывод подтверждает то, что оценка финансовой грамотности должна быть объективной и основываться не на субъективной оценке гражданами своего уровня финансовой грамотности, а должна базироваться на результатах глубинного анализа характера их финансового поведения. Так, доля россиян, верно определяющих финансовую пирамиду среди списка возможных сберегательных и инвестиционных предложений, составила в октябре 2017 года всего лишь 28 %, это число не меняется на протяжении последних 10 лет [4].

Научная проблематика рассматриваемой темы определяется следующим:

- необходимо разработать такую методику оценки финансовой грамотности населения, которая даст более объективный результат, подтверждаемый разными способами обследования;

- для этого надо задать такие критерии оценки уровня финансовой грамотности, которые будут более тонко настроены на конечный результат, т.е. чтобы они помогали улучшать жизнь населения и развивать финансовые рынки;

- важно исследовать конкретные трансмиссионные механизмы сопряжения финансовой грамотности и совершенствования личных финансов с деятельностью профессиональных финансовых посредников, способы оценки их конечной эффективности.

Сложность в повышении финансовой грамотности в нашей стране заключается в особенной субъектности и субъективности данных процессов. Хорошая результативность проведения мероприятий по повышению финансовой грамотности обусловлена, во-первых, мотивированностью целевой аудитории и, во-вторых, тщательным подбором инновационных форм и методов обучения азам

финансовой грамотности. Для этого необходимо вначале провести исследование уровня финансовой грамотности в целевых аудиториях и далее – найти к потенциальным участникам верный подход, заинтересовав их будущими результатами обучения. Очевидно, данная задача требует своего как методологического, так и практического решения. Это значит, что уже имеющиеся курсы необходимо адаптировать к обучению целевых групп населения и разрабатывать новые курсы.

Таким образом, население является одним из ключевых субъектов хозяйственно-экономической деятельности страны. Экономика государства не может считаться полноценной, а его финансовая система – развитой, если в них активно не вовлекаются финансы домохозяйств. Верные и обоснованные сберегательные и инвестиционные решения граждан, в целом повышение активности физических лиц в финансовой сфере обязательно окажут положительное влияние на сам финансовый рынок, а это даст толчок к развитию национальной экономики, придаст ей ускорение экономического роста.

Список литературы

1. Жеребин В.М. Экономика домашних хозяйств: монография / Жеребин В.М., Романов А.Н. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 232 с.

2. Колоскова Н.В. Финансовые институты и рынки: учебное пособие / Н.В. Колоскова, Е.В. Гайлит; Мин-во обр. и науки РФ, Новосиб. гос. пед. ун-т. – Новосибирск: изд-во НГПУ, 2015. – 209 с.

3. Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: http://вашифинансы.рф/about/o-proekte/tzeli-proekta/ (дата обращения 12.11.2017).

4. Аналитические материалы Центра НАФИ [Электронный ресурс]: https://nafi.ru/analytics/72-rossiyan-ne-smogli-raspoznat-finan sovuyu-piramidu/ (дата обращения 21.11.2017).

УДК 336.114 (574)

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А. Т. Аубакирова, *канд. экон. наук, доцент*
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

В статье исследуется инновационные развития государственного аудита и финансового контроля в целях обеспечения экономической безопасности государства на примере Республики Казахстан. Рассмотрены новые законодательные походы по реализации на практике в деятельности Счетного комитета и других органах государственного финансового контроля.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государственный аудит, финансовый контроль, внешний аудит, внутренний аудит, аудиторская деятельность, коррупционные правонарушения.

Обеспечение экономической безопасности как главного компонента системы национальной безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов и требует защищенности экономики страны от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование экономики, подрывают достигнутый уровень жизни населения. Эта задача решается при условии эффективного функционирования системы государственного аудита и финансового контроля.

Ключевыми гарантами экономической безопасности страны являются прозрачность и эффективность управления финансовыми ресурсами и активами государства, высокий уровень бюджетно-налоговой дисциплины в государственном и частном секторах экономики. Возможность учитывать экономические интересы напрямую зависит от способности соответствующих институтов рационально планировать, эффективно расходовать и действенно контролировать имеющиеся ресурсы и активы [1, с. 15].

Как известно, государственное управление финансовой безопасностью - основное условие его способности осуществлять самостоятельную финансово-экономическую политику в соответствии со своими национальными интересами. В целом финансовая составля-

ющая экономической безопасности Республики Казахстан состоит в способности его органов:

- обеспечивать устойчивость экономического развития страны в основе Стратегии «Казахстан - 2050»: новый политический курс состоявшегося государства;

- обеспечивать устойчивость платежно-расчетной системы и основных финансово-экономических параметров;

- нейтрализовать воздействие мировых финансовых кризисов и преднамеренных действий различных государств, сугубо государственных группировок и теневых структур на национальную, экономическую и социально-политическую систему Республики Казахстан;

- предотвращать крупномасштабную утечку капиталов за границу, «бегство капитала» из реального сектора экономики нашего государства;

- предотвращать преступления и административные правонарушения в финансовых правоотношениях.

Все перечисленное также можно представить как некоторые задачи, которые должны решать органы государственной власти и управления в целях обеспечения безопасного и эффективного функционирования не только элементов финансовой системы государства, но и всех взаимосвязанных с ней звеньев государственного управления [2, с. 126-127].

В рамках данного направления 93 шагом Плана нации по реализации пяти институциональных реформ была поставлена задача внедрить новую систему государственного аудита и финансового контроля, организовав работу по модели первоклассных мировых аудиторских компаний [3].

В развитых странах государственный аудит не просто выявляет нарушения. Он выполняет функции своеобразного «томографа»: исследует заданное поле, фиксирует проблему, анализирует ее суть и причины возникновения. В конечном итоге, дает обоснованные рекомендации по их разрешению и недопущению впредь.

Ориентир на такой характер работы был задан вступлением в силу Закона «О государственном аудите и финансовом контроле», в формате которого все органы государственного аудита и финансового контроля стали работать с начала его реализации.

Предмет закона регулирует общественные отношения, связанные с государственным аудитом и финансовым контролем, определяет пол-

номочия и организацию деятельности органов государственного аудита и финансового контроля. В реализацию закона Счетным комитетом уже разработаны и приняты 24 нормативных правовых акта, в период с 2016 по 2021 год планируется разработка более 30 документов.

В зависимости от субъекта государственный аудит подразделяется на внешний и внутренний аудит [4].

Основная задача внешнего аудита – оценка эффективного использования национальных ресурсов и для обеспечения динамичного роста качества жизненных условий населения. Задачей внутреннего аудита является оценка достижения государственным органом и объектом аудита конечных результатов, достоверности финансовой отчетности и управленческой информации (рис. 1).

Рис. 1. Сфера государственного аудита и финансового контроля

Принятие всех необходимых подзаконных актов и подготовка соответствующей международным стандартам методологической основы проведения государственного аудита и финансового контроля позволят повысить прозрачность и эффективность расходования средств бюджета.

Хотелось отметить, что за последние два года проделанная огромная работа по развитию и эффективности проведения государственного аудита в Республике Казахстан.

Например, Счетным комитетом в 2016 году Правительству и государственным органам даны 55 рекомендаций и 293 поручения,

исполнение по которым с наступившими сроками составило 100 процентов. Смещен акцент с проведения сплошной проверки на выявление системных нарушений, определение причин возникновения нарушений, выявление резервов для повышения эффективности работы объектов госаудита. Так, по итогам 2016 года выявлено 137 системных недостатков.

С 2016 года функции и компетенции органов внешнего и внутреннего государственного аудита и финансового контроля базируются на единых принципах в условиях действия унифицированной методологической и методической базы. Это позволило разграничить функции и задачи органов государственного аудита и финансового контроля, максимально исключив их дублирование. [5, с. 2].

В целях максимального снижения административной нагрузки на объекты государственного аудита в конце марта 2016 года Счетным комитетом утвержден процедурный стандарт по признанию результатов аудита.

Кроме того, в процедурном стандарте заложен механизм обязательного взаимного признания результатов экспертно-аналитической и аудиторской деятельности соответствующих органов, уважительного отношения к результатам работы друг друга. Усовершенствована система управления рисками при планировании аудита, способная акцентировать внимание аудиторов на высокорисковых направлениях.

Увеличена доля экспертно-аналитических мероприятий. Формируются аналитические группы, которыми дистанционно проводится изучение объектов госаудита. Активно используются современные технологии, что позволяет минимизировать контакты с объектами госаудита и конечными получателями бюджетных средств. Также, деятельность Счетного комитета и ревизионных комиссий ориентирована на оценку реализации документов системы государственного планирования.

С 2017 года введена компетенция Счетного комитета по проведению предварительной оценки проекта республиканского бюджета по основным направлениям его расходов. Такая оценка позволит на этапе обсуждения проекта бюджета в Парламенте максимально оптимизировать и повысить его эффективность.

Проводится работа по формированию единой базы данных государственного аудита, позволяющей всем органам государственного аудита получать требуемый массив информации не выходя на объект

государственного аудита. Это является основой для планирования и проведения экспертно-аналитических мероприятий.

В марте 2016 года увенчались успехом инициативы Счетного комитета по введению в образовательную программу высших учебных заведений специальности «государственный аудит». В сентябре 2016 года осуществлен первый набор слушателей по программам бакалавриата, магистратуры и докторантуры на базе Евразийского национального университета им.Гумилева.

Между тем, если по итогам аудиторской деятельности Счетного комитета в 2016 году треть выявленных финансовых нарушений приходится на несоблюдение бухгалтерского учета и финансовой отчетности, то по данным ревизионных комиссий – на эту группу нарушений приходится уже половина (49,5 %) от всего объема выявленных финансовых нарушений. Эти факты свидетельствуют о необходимости совершенствования методологии не только государственного аудита, но и методологии бухгалтерского учета и финансовой отчетности, формирования консолидированной финансовой отчетности с учетом подведомственных организаций и субъектов квазисектора.

С 1 июля 2017 года введена в действие новая структура аппарата Счетного комитета, в соответствии с которой отделы государственного аудита объединены в один отдел с организацией его деятельности на основе «проектного менеджмента». Это позволит исключить практику ежегодных проверок отдельного объекта аудита одним и тем же составом аудиторской группы, что является профилактикой формирования коррупционных связей как в группе аудита, так и с должностными лицами объекта аудита.

Наряду с отмеченными положительными моментами, следует заметить, что выявленные недостатки в деятельности органов госаудита, связанные с коррупционными рисками, рассмотрены на заседании Координационного совета органов госаудита в июне текущего года с участием представителей Администрации Президента, АГДС, Генеральной прокуратуры и Министерства национальной экономики как рабочего органа Экспертной группы по масштабной ревизии контрольно-надзорных функций государственных органов, Министерства финансов и служб внутреннего аудита центральных и местных исполнительных органов, председателей ревизионных комиссий.

В связи с этим, органами госаудита до 1 января будущего года планируется внесение изменений в нормативные правовые акты по вопросам изменения подходов к планированию аудиторских мероприятий с применением принципов перспективного планирования, основанного на системе управления рисками, а также обеспечения эффективного использования и взаимодействия информационных систем, минимизировав выход на объекты аудита и «прямые контакты» с их представителями.

Продолжая работу в данном направлении, в 2018 году планируется завершить интеграционное взаимодействие информационных систем Счетного комитета и ревизионных комиссий, обеспечить удаленный доступ к информационным ресурсам государственных органов, что будет способствовать переходу на электронный аудит.

Таким образом, реализация комплекса указанных мер позволит минимизировать коррупционные риски, исключить из регламентирующих документов дискреционные нормы, автоматизировать процессы проведения государственного аудита, снизить административную нагрузку на государственные учреждения и субъекты квазигосударственного сектора.

Счетным комитетом на постоянной и системной основе проводятся мероприятия по профилактике коррупционных правонарушений; формированию «нулевой терпимости» к любым проявлениям коррупции среди своих работников; устранению в рамках имеющихся полномочий причин и условий, способствующих коррупции.

Список литературы

1. Мухтарова К. С., Государственное управление экономической безопасностью в Республике Казахстан: Учебник К. С. Мухтарова. – Алматы: 2014. – 200с.

2. Р.О. Бугубаева, К.С. Айнабек, Н.И. Видрицкая, Б.У. Сейтхожин, Экономическая безопасность и проблемы ее обеспечения в Республике Казахстан. – Караганда: Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2013. – 173 с.

3. План нации – 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Н.А.Назарбаева. – Астана 2015 г

4. Закон РК «О государственном аудите и финансовом контроле» [Электронный ресурс]: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000392 (дата обращения 23.11.2017).

5. Мухаметкарим А.М. «Сбалансированный и прозрачный бюджет - залог успешного и стабильного социально-экономического развития страны», Счетного комитета МФ РК Астана 2017.

УДК 338.1

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

М.А. Ахмедова, *канд. экон.наук, доцент*
Р.К. Тошматова, *ассистент*
Таджикский государственный университет права,
бизнеса и политики,
г. Худжанд, Республика Таджикистан

В статье рассматриваются особенности функционирования промышленных предприятий в Таджикистане. Ставится задача определить основные тенденции промышленного производства в стране на основе динамики финансовых показателей итогов деятельности предприятий промышленности. Делается вывод о низкой рентабельности отдельных направлений производства, в частности, переработки хлопка. Для решения данной проблемы предлагается организовать повышение предпринимательской грамотности населения.

Ключевые слова: прибыльность, результативность, финансы, производство, прибыль, ущерб, финансовое состояние.

В условиях кризиса платежеспособности в стране, когда растёт вероятность нарушения сложившегося финансового положения в результате сотрудничества с проблемными хозяйствующими субъектами, для предприятий всё более необходимым становится анализ финансового состояния их деловых партнёров, как нынешних, так и потенциальных. Для успешного функционирования предприятия большое значение имеет принятие об основанных экономических решений на основе всестороннего анализа финансового состояния и степени тяжести кризиса в стране и оценивание хода финансовой деятельности хозяйства.

Значение анализа финансового состояния предприятия возрастает в связи с тем, что его показатели важны не только для управляющих предприятий, но и для его партнёров, клиентов, кредиторов, поставщиков и др.

Анализ финансового состояния предприятия является одним из самых сложных и трудоёмких видов деятельности, который характеризуется двумя основными аспектами: выбором методики анализа, который соответствует потребностям потребителя и считается единственным показателем финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия определяет его активную деятельность и надёжность. Наравне с этим оно определяет его конкурентоспособность, результативность в деловом сотрудничестве. Устойчивое финансовое положение не является подарком судьбы, это –результат умелого руководства, который основан на результатах анализа финансового положения.

Анализ финансового состояния предприятий лёгкой промышленности должен быть направлен не только на оценку финансовой деятельности, но и на умение обеспечивать постоянными рабочими местами население для улучшения финансового состояния. По нашему мнению, более подробный анализ финансового состояния может определить направления, по которым нужно вести работу, в соответствии с результатами анализа можно ответить на вопросы, какие имеются способы улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта в конкретный период и каковы перспективы его финансово-хозяйственной деятельности. Обеспечение устойчивого финансового состояния хозяйствующего субъекта считается дорогим и длительным процессом, который требует наличия опытных специалистов, что создаёт дополнительные проблемы и сложности в ходе выполнения. С учётом вышесказанного, в современных условиях большое значение имеет постановка аналитической работы на предприятиях лёгкой промышленности, что связано помимо прочего с изучением финансового состояния предприятия. Это позволит вовремя выявить и устранить существующие причины утраты платежеспособности данного предприятия и оценить действия хозяйственных субъектов и реальных партнёров. Поэтому в условиях развития рыночных отношений исследование финансового состояния предприятий и изучение дидактико-методического опыта по получению перспективы финансового состояния хозяйствующих субъектов являются актуальными.

В структуре национальной экономики Республики Таджикистан особое внимание уделяется развитию индустрии. Развитие экономики зависит от прогресса индустрии.

В последние годы количество производственной промышленности увеличивается. С 2011 по 2015 гг. количество производственной промышленности возросло с 1473 до 2310 единиц, что превышает на 56,8 %, 2011 г. Такие положительные скачки в развитии индустрии Республики Таджикистан имело место. В рассмотренный период увеличился объем промышленного производства с 7862 млн. сом. до 12196 млн. сом., что в целом составляет 155,1 % прибыли 2011 года. В данный период количество трудовых запасов в индустрии Республики Таджикистан также значительно увеличилось. Если в 2011 году трудовые запасы промышленности составляли 75,4 тыс.человек, то в 2015 году этот показатель увеличился на 83,9 тыс. человек что составляет 11,3 %.

Согдийская область является развитым регионом и играет ключевую роль в экономике Республики Таджикистан. Одной из основных сфер народного хозяйства Согдийской области является промышленный сектор, который влияет на развитие социально-экономических отношений производства региона.

Согдийская область является одним из ведущих секторов промышленности Республики Таджикистан, где реализуется 50,3 % части производства промышленной продукции страны. Современная экономика Согдийской области охватывает более 110 разных видов производства. В ней действуют 622 промышленных предприятия.

Индустриальная зона Согдийской области, которая состоит из промышленного и перерабатывающего производства, охватывает следующие сферы промышленности: горная, энергетическая, металлургическая, строительство.

Перерабатывающая промышленность составляет значительную часть – 69 % индустрии Согдийской области. В области действуют предприятия, которые занимаются добычей и переработкой золота, серебра, урана, ртути, сурьмы и многих других цветных металлов.

Наряду с основными видами производства действуют пищевая промышленность, которую составляют огородные культуры, фрукты, сельскохозяйственная продукция; легкая промышленность, которая занимается переработкой хлопкового волокна, шелковичных коконов, шерсти и другого сырья.

Республика Таджикистан специализируется на развитии легкой промышленности. Наряду с этим особое внимание уделяется деятельности, связанной с качественной переработкой хлопкового во-

локна для приготовления натуральной продукции, с обеспечением гарантии, защиты прав инвестора для капиталовложения, представлением преимуществ в таможенной и налоговой сферах.

С экономической точки зрения Согдийская область привлекает внимание не только иностранных компаний, но и отдельных физических лиц. Экспорт и импорт реализуется с 60 странами мира.

Индустриальные зоны расположены в таких городах, как Худжанд, Исфара, Истаравшан, Канибадам, Кайраккум, Б. Гафуровский район и Пенджикент обеспечивают производство 60 % индустриальной продукции (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели промышленности Республики Таджикистан в 2011–2015 гг. [4]

№	Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2015 в процентах к 2011 году
1.	Число предприятий, единиц	1473	1586	1804	2164	2310	156,8
2.	Объем промышленной продукции по основным видам экономической деятельности млн. сомони	7862	9504	9952	10535	12196	155,1
3.	Темп роста промышленной продукции в процентах к предыдущему году	-	120,9	104,7	105,8	115,8	-
4.	Объем продукции легкой промышленности млн. сомони	5428	6536	6916	6959	8006	147,5
5.	Среднегодовая численности промышленно-производственного персонала, тыс. человек	75,4	79,6	76,3	81,7	83,9	111,3
6.	Среднегодовая численности промышленно-производственного персонала, в процентах к общей численности -занятых	3,4	3,5	3,3	3,5	3,5	-

По данным таблицы 1, в течение всего времени наблюдаем, повышение показателей промышленности республики. В целом количество предприятий с непосредственным балансом выросло на 56,8 %, количество продукции выросло на 55,1 %. Наряду с этим наблюдается увеличение рабочих на 11,3 % и сокращение объёма производства лёгкой промышленности на 6,24 %.

Также существенные изменения претерпела структура производства (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ производства
легкой промышленной продукции в Согдийской области [4]

№	Вид продукции	2011	2012	2013	2014	2015	2015 в процентах к 2011 году
1.	Хлопок-волокна, тыс тонн	33,4	41,0	35,4	32,8	31,9	95,5
2.	Хлопчатобумажные ткани готовые, тыс. $м^2$	1487	1362	1020	1009	660	44,4
3.	Шелковые ткани готовые, тыс. $м^2$	66,1	71,6	71,9	1,6	2,4	3,6
4.	Ковры и ковровые изделия, млн. $м^2$	0,7	0,9	1,4	1,8	1,2	0,84
5.	Трикотажные изделия, тыс. шт.	21,0	37,5	26,4	24,6	28,8	137,1
6.	Мясо (включая субпродукты 1 категории), тыс.тонн	8,1	7,9	8,9	14,3	17,4	214,8
7.	Колбаса, тонна колбасные изделия, тонн	343	444	468	576	1198	349,3
8.	Цельномолочная продукция в пересчете на молоко, тыс. тонн	0,1	0,4	1,0	2,4	6,6	6,6
9.	Кондитерские изделия, тыс. тонн	2,0	1,9	2,6	4,7	5,6	280

По данным таблицы 2 наблюдается увеличение производства трикотажных изделий (в 1,2 раза), мясо (включая субпродукты)

(в 2,1 раза),колбасных изделий (в 3,5 раз), и кондитерских изделий (в 2,8 раза).

В производстве другого вида продукции наблюдается уменьшение объёма производства.

Если представить общую картину структуры промышленной сферы, то наблюдается упадок в какой-то доле легкой промышленности. Если в 2011 году она составлял 49,2 % , то в 2015 году снизился до17,9 %, одновременно данная сфера занимает первое место по обеспечению населения потребительскими товарами.

В связи со всем вышеизложенным для повышения эффективности промышленности Республики Таджикистан (Согдийский область), а также с целью улучшения состояния промышленного сектора предлагаем:

1. Наладить рентабельное производство в сфере переработки хлопка. В последние годы данная сфера находится в упадке и требует дополнительного внимание государства и поддержки в части привлечений инвестиций.

2. Наиболее динамично развивающей является сфера переработка мясо-молочной продукции. Необходимо обеспечить поддержку предприятий данной сферы в части ориентации готовой продукции на экспорт и сохранения качества.

3. Систематически организовывать курсы повышения предпринимательской грамотности среди населения и проводить специальные курсы для начинающих предпринимателей.

Список литературы

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М: Финансы и статистика, 2002. – 362 с.

2. Бухонова С.М. Дорошенко Ю.А. Бердерская О.Б. Комплексная методика анализа финансовой устойчивое предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. –№7 (22). – С. 37-41.

3. Глазунов М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой предприятия на основе данных бухгалтерского баланса // Экономический анализ: теория и практика. - 2009. - №21 (150). – С. 26-32.

4. Таджикистан: 25-лет государственной независимости (статистический сборник) – Душанбе: Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. – 2016. – 522с.

УДК 339.187.62

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «КАЗАГРОФИНАНС»

О.Г. Богородская, *старший преподаватель*
Казахстанско-Американский Свободный Университет,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье ставится задача охарактеризовать инвестиционную деятельность АО «КазАгроФинанс», проанализировать объемы и географию инвестиций на развитие агропромышленного комплекса Республики Казахстан.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, структура инвестиций, лизинг, агропромышленный комплекс.

Важнейшая задача АО «КазАгроФинанс» поддержка развития аграрного сектора Республики Казахстан путем предоставления доступных финансовых услуг и осуществления лизинговой деятельности по техническому и технологическому обновлению на основе современных стандартов ведения бизнеса и надежности.

В общей сумме за 16 лет деятельности АО «КазАгроФинанс» за счет различных источников финансирования на развитие агропромышленного комплекса было инвестировано 490,8 миллиардов тенге:

– за счет средств республиканского бюджета – 97 миллиардов тенге;

– за счет внебюджетных ресурсов 293,2 миллиарда тенге;

– за счет средств Национального фонда Республики Казахстан 100,6 миллиардов тенге [1].

В общей структуре инвестиций доля внебюджетных средств составила 60 процентов, что на 20 процентов больше, чем государственных. Структура инвестиций за 2001–2016 годы показана на рисунке 1.

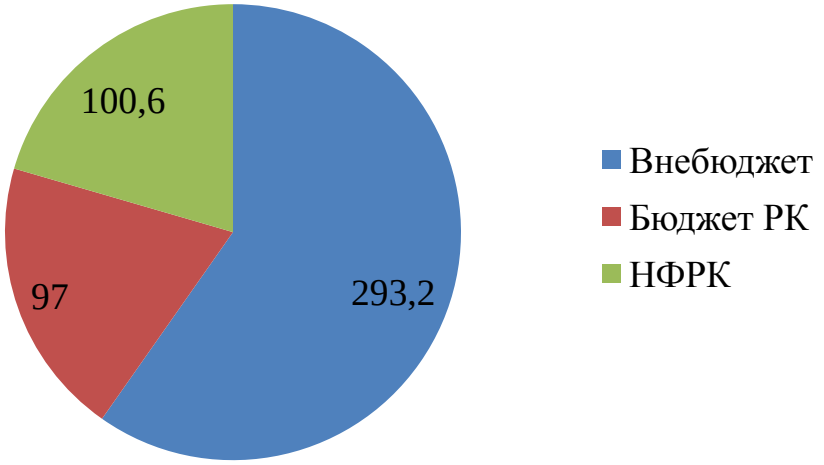

Рис.1. Структура инвестиций 2001-2016 годы

В 2016 году передано в лизинг 4 594 единицы различной сельскохозяйственной техники и оборудования на общую сумму 57,7 миллиарда тенге, что на 16,2 % больше чем в 2015 году, что показано на рисунке 2.

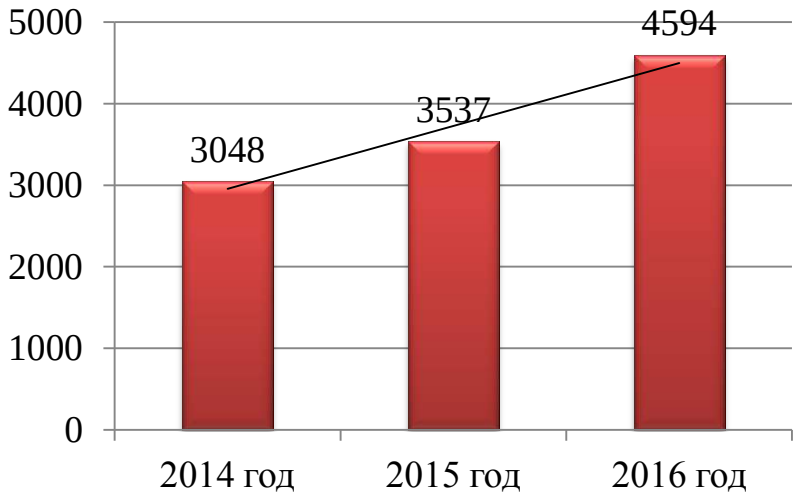

Рис. 2. Динамика передачи в лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования, единиц

В рамках поддержки субъектов АПК за период с 2014 по 2016 год было профинансировано приобретение 11 173 единиц техники и оборудования на общую сумму 129,4 миллиарда тенге, что показано в таблице 1.

Таблица 1

Динамика финансирования сельхоз. техники и оборудования

Поставка техники и оборудования	2014 год		2015 год		2016 год		Итого 2014-2016 годы	
	Кол-во, единиц	Сумма, млрд. тенге	Кол-во, единиц	Сумма, млрд. тенге	Кол-во, единиц	Сумма, млрд. тенге	Кол-во, единиц	Сумма, млрд. тенге
	3048	30,2	3537	41,5	4594	57,7	11173	129,4

С 2014 года АО «КазАгроФинанс» является оператором программы «Развитие экспортного потенциала мяса КРС», в рамках которой за период с 2014 года по 2016 год была осуществлена поставка более 33 тысяч голов скота, что показано в таблице 2.

Таблица 2

Динамика поставки молочного и мясного КРС, голов

Направление	2014 год	2015 год	2016 год	Всего
Молочный КРС	979	1 948	2 117	5044
Мясной КРС	10 766	9 585	8 152	28503
Итого	11 745	11 533	10 269	33547

Согласно данной таблице, в 2016 году завезено 10 269 голов КРС, что на 1 264 головы КРС меньше по сравнению с 2015 годом, и на 1 476 голов КРС меньше, чем в 2014 году.

В рамках проведенных конкурсных отборов инвестиционной программы по реализации инвестиционных проектов, АО «КазАгроФинанс» за период с 2011 года по 2016 год утверждено 419 инвестиционных проектов на сумму 192,4 миллиардов тенге. На рисунке 3 приведена карта реализованных инвестиционных проектов АО «КазАгроФинанс.

Рис. 3. Карта реализованных инвестиционных проектов АО «КазАгроФинанс»

В 2016 году по сравнению с предыдущими годами наблюдается положительная динамика по рассмотрению и утверждению инвестиционных проектов, что показано на рисунке 4.

Так за 2016 год утверждено 136 инвестиционных проекта на сумму 61,3 миллиарда тенге, а введено в эксплуатацию 70 инвестиционных проектов.

С 2009 года АО «КазАгроФинанс» начато финансирование инвестиционных проектов в рамках «Плана совместных действий по стабилизации экономики и финансовой системы».

Данные проекты решают две стратегические задачи: обеспечение снижения импортозависимости; развитие экспортного потенциала агарного сектора республики [2].

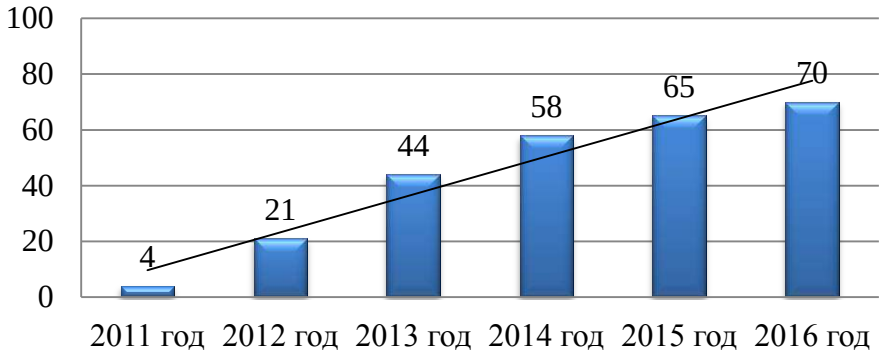

Рис. 4. Инвестиционные проекты, введенные в эксплуатацию АО «КазАгроФинанс» за 2011 – 2016 годы, единиц

В настоящее время АО «КазАгроФинанс» является оператором 14 инвестиционных направлений, представленных в таблице 3 [3].

Таблица 3

Ввод инвестиционных проектов в разрезе направлений

Наименование проекта	Кол-во, единиц	Сумма, млн. тенге
По внедрению систем орошения	19	1 180,7
По созданию племенных хозяйств	17	3 136,2
По развитию сети кормопроизводства	11	1 342,8
По созданию и развитию зернохранилищ	4	604,9
По созданию сети теплиц	3	6 881,8
По созданию и развитию птицефабрик	2	3 952,2
По организации молочно-товарных ферм	2	3 883,3
По созданию рыбоводных комплексов	2	700,1
По развитию садоводства	2	282,7
По направлению «Переработка»	2	281,8
По созданию и развитию овощехранилищ	2	98,2
По организации мясоперерабатывающих комплексов	2	69,7
По созданию откормочных площадок	1	112,0
По развитию сборочного производства	1	28,4

Таким образом, АО «КазАгроФинанс» активно и последовательно реализует задачу полноценного финансового института и настоящего партнера для аграрного сектора Республики Казахстан, создавая необходимые условия для дальнейшего развития сельской местности, обеспечения продовольственной безопасности страны, производства конкурентоспособной продукции с организацией новых рабочих мест.

Список литературы

1. Официальный сайт АО «КазАгроФинанс» [Электронный ресурс]: http://www.kaf.kz (дата обращения 26.09.2017)

2. Инвестиционные проекты. Официальный сайт АО «Национальный управляющий холдинг «КАЗАГРО» [Электронный ресурс]: http://www.kazagro.kz/web/kaf/invest-projects (дата обращения 28.09.2017).

3. *Абитова А.К.* Совершенствование управления инвестиционными проектами в агропромышленном комплексе// Вестник Кыргызского экономического университета имени М. Рыскулбекова. - № 1(35). - 2016. – С.24-34.

УДК 338.28

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.И. Бодрицкая, *магистрант*
А.М. Величкович, *магистрант*
Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), г. Новосибирск, Россия
Научный руководитель: ***О.П. Зайцева****, д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрена проблема оценки эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательста в Новосибирской области. Показана актуальность оценки эффективности реализации программ с позиции эффективного использования бюджетных ресурсов. Обоснована недостаточность количественных показателей данного вида оценки. Предложен ряд качественных критериев оценки эффективности региональных программ развития МСП.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка малого бизнеса, региональная программа, эффективность.

Текущая ситуация в сфере государственной поддержки малого и среднего предпринимательства характеризуется позитивными трендами и рядом положительных результатов, а именно:

– на основании современных критериев эффективного стратегирования обоснованы долгосрочные приоритеты государственной политики в сфере развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в виде Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р). Стратегическим ориентиром обозначен показатель увеличения доли МСП в ВВП в 2 раза (с 20 до 40 %) [1].

– реализован антикризисный план правительства страны, что позволило стабилизировать ситуацию на финансовом и отраслевых рынках. Положение реального сектора экономики по многим параметрам улучшается. Треть мероприятий антикризисного плана связана с поддержкой МСП и исполнена в полном объеме.

– на базе принципов проектного менеджмента организовано внедрение проектного подхода к поддержке МСП, в частности, при-

оритетный проект по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»; ведомственный проект «Поддержка малого и среднего предпринимательства: переход к новому качеству»; целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства в субъектах РФ».

На региональном уровне для Новосибирской области 2016 год стал последним годом реализации областной государственной программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012-2016 годы» [2].

Совокупность мер поддержки малого и среднего предпринимательства в рамках реализации завершившейся программы можно разделить на три основных направления:

- прямая финансовая поддержка (субсидии) субъектов МСП;
- создание и обеспечение деятельности объектов инфраструктуры развития МСП;
- софинансирование муниципальных программ развития предпринимательства.

Масштабы финансовой поддержки существенны, всего с 2012 по 2016 год 1083 предпринимателям предоставлено более 650 млн. руб. [3]. Основные итоги характеризуются тем, что в рамках программы созданы значимые объекты инфраструктуры поддержки предпринимательства, такие как:

- центр прототипирования медицинских изделий и технологий в медицинском технопарке;
- центр координации поддержки экспортноориентированных МСП;
- центр прототипирования в технопарке Новосибирского Академгородка;
- центр молодежного инновационного творчества;
- два инжиниринговых центра для МСП: медико-технологический центр в медицинском технопарке и инжиниринговый центр в области инвитро диагностики;
- проведена докапитализация гарантийного фонда и фонда микрофинансирования.

Насколько результаты перечисленных программных документов свидетельствуют об эффективности их выполнения? Как и чем можно измерить эффективность их реализации? Как можно измерить

эффективность при существовании самых различных барьеров в деятельности малых и средних предприятий, которых пока избежать сложно (среди них – недоступность финансовых ресурсов, низкий уровень информированности предпринимателей о существующих формах поддержки и т. д.)?

О проблемах администрирования программ и недостаточной проработанности методических походов к оценке их эффективности говорят многие исследования в этой сложной области государственного управления [4, с. 27-28].

Действительно, если обратить внимание на структуру программ, то можно отметить, что в качестве критериев оценки приводятся так называемые «ключевые» [1] и «целевые показатели»[3; 5]. Форма выражения целевых показателей – количественная, и, в первую очередь, демонстрирует динамику числа субъектов МСП, вместе с количеством занятых в малом и среднем бизнесе. Безусловно, факт реализации и достижения этих показателей позволяет в определенной степени дать представление об усилении социальной роли малого и среднего бизнеса, а, следовательно, и – о достижении государственной политики в сфере поддержки МСП.

Следующие показатели - увеличение оборота малых и средних предприятий и их доли в госзакупках. Данные критерии являются индикаторами процесса роста экономической роли МСП, в частности, динамики платежей по налогам и объема выпускаемой (или реализуемой) продукции. Таким образом, количественная составляющая оценки эффективности реализации программ господдержки МСП очерчена достаточно явно.

Тем не менее, под вопросом остаются критерии качественной оценки реализации программ, в частности, инновационная компонента отечественной предпринимательской среды. Необходимо учесть также, что количественные показатели должны фиксировать положительную динамику, отражающую общий положительный эффект реализованных мер, например: доля кредитов малым и средним предприятиям в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также доля экспорта МСП в общем объеме странового экспорта.

Если вернуться к выше названной Стратегии, то в числе индикаторов, ею определяемых, обозначены следующие:

- увеличение доли МСБ в ВВП;

- увеличение количества субъектов МСБ;
- увеличение доли занятых на субъектах МСБ;
- увеличение оборота МСП;
- увеличение оборота на одного работника;
- увеличение доли обрабатывающей промышленности.

При разработке государственной программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017-2022 годы» [5] учитывались основные положения рассмотренной Стратегии, федерального и областного законодательства, регулирующего сферу МСП, а также «Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 года».

Основными задачами новой государственной программы являются:

- повышение информированности МСП по вопросам ведения предпринимательской деятельности, развития и существующей поддержки на территории Новосибирской области путем обеспечения доступности образовательной и информационно-консультационной поддержки;
- содействие территориальному развитию МСП и самозанятости населения;
- содействие субъектам МСП НСО в продвижении продукции (товаров, работ и услуг) на региональные рынки Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- повышение инвестиционной и инновационной активности;
- содействие МСП в Новосибирской области в привлечении финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности.

Принципом программы выступает преемственность наиболее эффективных мероприятий поддержки МСП с ранее действовавшей программой. Поэтому с учетом вышеперечисленных стратегических задач индикаторами региональной программы являются:

- рост отгруженных товаров собственного производства;
- рост количества занятых на малых и средних предприятиях;
- рост оборота малых и средних предприятий;
- доля среднесписочной численности работников малых и средних предприятий от совокупного количества экономически активного населения.

Наконец, на уровне города, «Муниципальной программой развития МСП г. Новосибирска на 2015-2017 годы» обозначены следующие критерии эффективности:

- количество обращений в организации инфраструктуры поддержки – 21000 обращений;
- число субъектов МСП – 99333 единицы;
- среднесписочная численность работников малых и средних предприятий - 268402 человека;
- доля закупок у субъектов малого бизнеса – 15 %;
- доля помещений муниципальных бизнесинкубаторов, предоставленных в аренду субъектам малого бизнеса – 90 % [6].

Как правило, понятие *эффективности* определяется не просто самим фактом положительных изменений, а отношением результата к затратам в процессе его достижения, в качестве которых подразумеваются средства местных бюджетов.

Если, на наш взгляд, оценивать эффективность мер государственной поддержки с этой точки зрения, как реальную, то масштабы содержательности и обоснованности конечного результата реализации программ не всегда очевидны и ясны, поскольку отсутствует факт соотнесения его с объемом использованных ресурсов.

С этих позиций, предлагаем обозначить эффективной такую форму государственной поддержки МСП, реализация которой будет способствовать качественным изменениям условий деятельности субъектов МСП, прежде всего, по их же оценкам.

В качестве критериев оценки эффективности предлагается рассматривать следующие:

- степень осведомленности предпринимателей о мерах господдержки и реализации программ;
- рост числа реально действующих мероприятий (а не по данным статистической отчетности) в сфере малого и среднего бизнеса предприятий;
- степень удовлетворенности самих предпринимателей мерами государственной поддержки.

Таким образом, эффективность государственной поддержки МСП следует оценивать как со стороны органов власти, так и самих представителей предпринимательского сектора, причем на основе синтеза количественных и качественных подходов.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») [Электронный ресурс]: http://www.pravo.gov.ru, (дата ображзения10.06.2016).

2. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012 - 2016 годы. Постановление Правительства Новосибирской области от 19.08.2011 N 360-п. // СПС КонсультантПлюс.

3. Ваш надёжный партнёр: информационный бюллетень Новосибирской городской торгово-промышленной палаты. - №1 (81). - Февраль-март, 2017. – Новосибирск: ООО «Печатное издательство Агро-Сибирь», 24 с.

4. Зайцева О.П., Еловская А.А., Мартын К.А. Оценка эффективности региональных программ развития социально ориентированных некоммерческих организаций // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2015. – №4 (15). – С. 19-30.

5. Государственная программа Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017-2022 годы» [Электронный ресурс]: http://mfnso.ifinmon.ru/analitika/gosudarstvennye-programmy/gp-no-razviti e-sub-ektov-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-novosibirskoj-oblasti-na-2012-2016-gody (дата обращения 3.11.2017).

6. Об утверждении муниципальной программы «Развитие и поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства города Новосибирска» на 2015 - 2017 годы [Электронный ресурс]: Постановление мэрии г. Новосибирска от 31.03.2015 г. №2592 // СПС КонсультантПлюс (дата обращения 3.11.2017).

УДК 657.375.6

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

***Ю.А. Бондарева**, студент*
Научный руководитель: ***О.Е. Дубровская,** старший преподаватель*
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

Традиционное составление индивидуальной и сводной бухгалтерской отчетности организациями потребительской кооперации не позволяет получить полную и необходимую информацию для инвесторов и менеджеров системы потребительской кооперации. С целью повышения информативности отчетности организаций потребительской кооперации, автор предлагает использовать консолидированную отчетность.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, нормативы, финансовая отчетность.

Развитие экономики Республики Беларусь и обострение конкуренции на рынке товаров и услуг обуславливают необходимость территориальной диверсификации и интеграции деятельности хозяйствующих субъектов, объединяя юридически самостоятельные компании в группу организаций, которая является единым финансовым организмом. Как следствие, в Республике Беларусь появились формы совместного хозяйствования: концерны, холдинги.

Хозяйственной системой универсального типа, представляющей собой крупную многоотраслевую организацию, является система потребительской кооперации. Структура видов деятельности которой представлена на рисунке 1.

Традиционное составление индивидуальной и сводной бухгалтерской отчетности организациями потребительской кооперации не позволяет получить полную и необходимую информацию для инвесторов и менеджеров системы потребительской кооперации. Законодательством Республики Беларусь определено составление консолидированной бухгалтерской отчетности по группе организаций, однако прямого указания на обязательность ее составления нет.

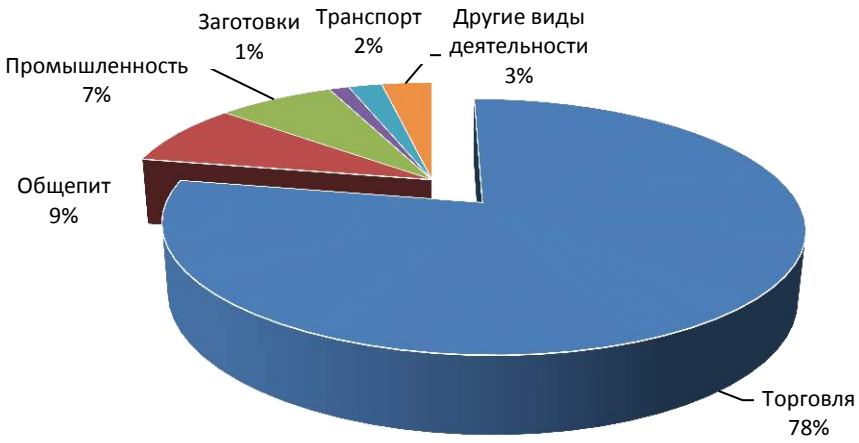

Рис. 1. Структура видов деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь на 01.01.2017 г.

Консолидированная отчетность – бухгалтерская отчетность, составляемая по группе организаций как бухгалтерская отчетность единой организации.

Нормативное регулирование составления консолидированной отчетности в Республике Беларусь представлено в таблице 1.

Таблица 1

Нормативное регулирование составления консолидированной отчетности в Республике Беларусь

Нормативный правовой акт	Кем и когда утвержден
О бухгалтерском учете и отчетности	Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013г., № 57-З (в ред. Закона от 4 июня 2015 г,. № 268-З)
Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность»	Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г., № 46 (в ред. Постановления от 12 дек. 2016 г., № 104)

Необходимость составления консолидированной бухгалтерской отчетности в потребительской кооперации не определена по ряду причин:

- отсутствие в нормативных правовых актах Республики Беларусь регламентации необходимости составления консолидированной бухгалтерской отчетности организациями потребительской кооперации, так как союзы потребительских обществ – это некоммерческие организации;

- неготовность практических работников союзов потребительских обществ оценивать результаты их деятельности по показателям консолидированной бухгалтерской отчетности. Вместе с тем скорректированные показатели деятельности в консолидированной бухгалтерской отчетности союзов потребительских обществ важны для оценки финансового состояния и разработки стратегии дальнейшего развития потребительской кооперации;

- отсутствие методических разработок по уточнению форм и состава показателей консолидированной бухгалтерской отчетности;

- отсутствие единого программного обеспечения по бухгалтерскому учету в системе потребительской кооперации.

Процесс формирования консолидированной финансовой отчетности в каждой группе компаний выстраивается индивидуально. Нами определено три основных этапа, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Этап	Процедуры/ варианты	Описание
1	*2*	*3*
Методологический этап	определяются периметры консолидации; разрабатывается единая учетная политика для всех участников Группы компаний; разрабатывается единый план счетов для всех компаний Группы компаний	В едином плане счетов должны отражаться специфические должны операции, как характерные для финансово-хозяйственной деятельности данной Группы компаний, так и не характерные, но имеющие место в деятельности некоторых ее компаний. Корпоративный рабочий план счетов Группы должен выделять из общего состава те бухгалтерские данные, которые связаны с операциями между компаниями, входящими в Группу, поскольку при составлении консолидированной финансовой отчетности внутригрупповые обороты подлежат исключению. Реализовать указанное требование можно путем признака операций «Внутригрупповые расчеты».
Организационный	организация параллельного учета; использование метода трансформационных таблиц;	Суть ведения параллельного учета заключается в одновременном отражении фактов хозяйственной деятельности в соответствии с национальными и международными стандартами финансовой отчетности на основе данных бухгалтерского учета.

Окончание табл. 2

1	*2*	*3*
	использование специализированного программного обеспечения	Применение метода трансформационных таблиц возможно в двух вариантах: Головная компания трансформирует каждую компанию Группы, а затем формирует консолидированную финансовую отчетность трансформация на уровне каждой компании Группы
Заключительный этап	-	Закрепляется и реализуется на практике тот механизм, который был сформирован на предыдущих этапах: головная компания утверждает единую учетную политику для Группы организаций и единый план счетов, а также устанавливает метод формирования отчетности

Составление консолидированной отчетности группы компаний проводятся в двух направлениях: составление консолидированного баланса и составление консолидированного отчета о прибылях и убытках. Основные правила составления консолидированной отчетности:

- отчетность составляют материнские предприятия;
- отчетность должна включать в себя (охватывать) все дочерние предприятия и выполнять главным образом информационную функцию;
- материнское предприятие самостоятельно устанавливает формы и состав показателей консолидированной отчетности;
- отчетность не включает показатели, возникающие в связи с совершением внутригрупповых операций между материнским предприятием и его дочерним предприятием.

Следовательно, райпо, облпо, а также республиканский и областные союзы потребительских обществ могут составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность при наличии в их подчинении унитарных предприятий. При этом республиканский и областные союзы потребительских обществ формируют ее по собственному хозяйству (по подчиненным им унитарным предприятиям) и в целом по системе (области, республике). Виды составляемой организациями потребительской кооперации бухгалтерской отчетности представлены в таблице 3.

Таблица 3

Виды составляемой бухгалтерской отчетности

Структура организаций потребительской кооперации	Бухгалтерская отчетность		
	Индивидуальная	Сводная	Консолидированная
Белорусский союз потребительских обществ	+	+	+
Областные союзы потребобществ, Гродненское облпо	+	+	+
Унитарные предприятия республиканского и областных союзов потребительских обществ	+	+	
Райпо	+	+	
Унитарные предприятия райпо, филиалы областного потребительского общества, райпо и унитарных предприятий	+		

Сводная бухгалтерская отчетность составляется в районных, областных потребобществах, их союзах, и ее использование обеспечит минимизацию затрат на получение консолидированной информации в условиях применения разных типов программного обеспечения. В то время как первый вариант требует высокого уровня организации автоматизированной обработки данных и применяется в тех случаях, когда сводная бухгалтерская отчетность не составляется.

Показатели, подлежащие исключению из консолидированной отчетности группы компаний, представлены в таблице 4.

Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности Республики Беларусь «Консолидированная бухгалтерская отчетность» порядок расчета нереализованной прибыли четко не определен, но требуется его раскрытие в примечаниях к бухгалтерской отчетности. Учитывая принятую практику оценки запасов, выручки, себестоимости реализованных запасов, инвестиционных активов в бухгалтерской (финансовой) и консолидированной отчетности, по нашему мнению, расчет нереализованной прибыли по внутригрупповым операциям следует производить также, как и расчет валовой прибыли по этим операциям: выручка (доходы) за минусом неполной

себестоимости реализации краткосрочных запасов (остаточной стоимости амортизируемых активов). В этом случае оценка нереализованной прибыли совпадает с остатками нереализованных активов, с которыми она суммируется. Считаем, что такой порядок расчета нереализованной прибыли должен получить трактовку в национальном стандарте, а не раскрываться в примечаниях к консолидированной бухгалтерской отчетности.

Таблица 4

Показатели, подлежащие исключению
из консолидированной отчетности группы компаний

Показатели, исключаемые из консолидированного баланса	Показатели, исключаемые из консолидированного отчета о прибылях и убытках
Балансовая стоимость инвестиции материнского предприятия в каждое дочернее предприятие	Внутригрупповые доходы
Доля в капитале каждого дочернего предприятия, принадлежащая материнскому предприятию	Внутригрупповые расходы
Остатки дебиторской задолженности и обязательств по внутригрупповым расчетам	Дивиденды, выплаченные другим участникам группы
Выданные и полученные займы, в которых заимодавец и заемщик - взаимосвязанные организации	Прибыли и убытки, возникшие в результате внутригрупповых операций
Дивиденды, выплаченные другим участникам группы	
Прибыли и убытки, возникшие в результате внутригрупповых операций	

Фрагмент предлагаемой формы консолидированного отчета о прибылях и убытках представлен в таблице 5.

Форма, приведенная выше позволяет структурировать информацию по показателям, которые формируют трансфертные финансовые результаты группы организаций, повышать прозрачность и аналитические возможности отчета о прибылях и убытках.

Таблица 5

Фрагмент консолидированного отчета о прибылях и убытках

Показатели	Отчётный год	Прошлый год
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, всего		
в том числе от реализации продукции, товаров, работ, услуг компаниям группы		
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, всего		
в том числе себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг компаниям группы		
Расходы на реализацию, всего		
В том числе трансакционные издержки		
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг		
в том числе нереализованная прибыль (убыток)		

Разработка новых нормативных актов и более последовательное использование на практике уже существующих возможностей требует обязательного согласования правил ведения бухгалтерского учета и составления отчетности с налоговым законодательством.

Следует отметить, принципиальной является не форма отчета, в которой отражаются анализируемые показатели, а необходимость отражения в отчете о прибылях и убытках всех показателей в целях удовлетворения потребностей в детализированной информации, дающей возможность проанализировать тенденции в развитии субъекта хозяйствования как в целом, так и в разрезе отраслевых сегментов.

Список литературы

1. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность» : утв. постановлением М–ва финансов Респ. Беларусь от 30 июня 2014 г., № 46 (в ред. Постановления от 12 дек. 2016 г., № 104).

2. О бухгалтерском учете и отчетности : закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013г., № 57-З (в ред. Закона от 4 июня 2015 г,. № 268-З).

3. О введении в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь от 19 августа 2016 г. № 657/20.

УДК 005.33

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

***Н.А. Бровко**, д-р экон. наук, профессор*
***Н.А. Борисенко,** канд.экон.наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В данной статье будут выявлены основные риски в логистике на современном этапе и рассмотрены ключевые направления по управлению возможными рисковыми ситуациями.

Ключевые слова: логистика, риски, управление рисками, индекс эффективности логистики.

На современном этапе экономического развития Кыргызской Республики (далее – КР) в рамках включения в ЕАЭС необходимо рассмотреть одно из основных приоритетных направлений – развитие торговли и торговых отношений через упрощение логистических барьеров и создание более подходящих условий для экспорта и импорта товаров, а также транзита товаров через территорию Кыргызской Республики.

Необходимость развития логистики в нашем государстве определяется и структурным изменением торговли, потерей реэкспортной платформы и требования развития новых потенциальных возможностей местного рынка в этом направлении. Таким образом, считаем целесообразным уделить более пристальное внимание рассмотрению именно данной проблемы и выявлению путей выхода из сложившейся ситуации.

Следует отметить достаточно слабое развитие данного рынка в Кыргызстане, что обусловлено целым рядом причин и как следствие неразвитостью рынка и большими рисковыми ситуациями, возникающими на этой основе.

Рынок логистических услуг можно представить как сложную комплексную систему многоуровневого и многозвеньевого характера имеющую колоссальное взаимодействие и высокую скорость реакции на происходящие в данном секторе операции.

Рынок логистических услуг – это комплексная система, которая представляет собой многообразие участников рынка, заинтересованных в решении конкретной задачи, представляющей собой целый комплекс поэтапно следующих друг за другом операций. Комплексный подход при решении задач продвижения товара от Производителя к Потребителю, который осуществляет комплексная логистика (транспортная и складская логистика в совокупности), через системный подход к организации всего цикла жизни товара и связанных с ним мероприятий в период от момента производства его комплектующих до момента потребления. Это эффективная система управления материальными, информационными и финансовыми потоками, связанными с жизненным циклом товара.

Рассматривая транспортную и складскую логистики, можно выделить основные виды рисков, которые могут возникнуть на каждом этапе логистической цепочки.

Для транспортной логистики выделяют следующие риски:

- коммерческий риск;
- природно-климатические риски;
- технические риски;
- риск утраты груза;
- экологический риск;
- риск наступления гражданской ответственности.

Для складской логистики выделяют следующие риски:

- превышение объема хранения, т.е. нарушение производственного ритма;
- утрата (хищение) имущества;
- повреждение или уничтожение товара в результате поломки систем жизнеобеспечения: водопровода, электропроводки, канализационных систем и т.д.
- повреждение или утрата в процессе хранения и обработки в результате неосторожности или ошибки работников склада;
- риск повреждения или уничтожения в результате пожара, стихийных бедствий [1].

Чем менее развита логистическая система, тем больше вероятности возникновения подобных рисковых ситуаций и соответственно потерь при проведении логистических операций. В частности приведем пример оценки финансовых потерь в результате последних со-

бытий политического характера в Кыргызстане и их влияние на грузоперевозки в стране.

По словам министра экономики КР А. Новикова: «Ежедневные расходы на 349 машин на дизельное топливо составляют 8600 долл., на питание 5130 долл., на оплату штрафов за не своевременную доставку товаров 9900 долл. При этом следует отметить, что время прохождения одной машины через границу составляет 5-6 дней». Можно подсчитать, что на каждую автомашину в день приходится 67,7 долл., за весь период прохождения границы примерно 406 долл. Однако, по словам водителей, только штрафы за задержку грузов составляют ежедневно до 100 долл., а также на поддержание работы рефрижераторов идет большое количество диз. топлива. Конечно, государство планирует взять на себя оплату расходов по данной форс-мажорной ситуации, но подсчет расходов, как видим, происходит не точный и полного возмещения ущерба не предвидится. В связи с этим возникает острый вопрос развития системы страхования в области логистических рисковых ситуаций.

Безусловно, эффективное развитие рынка зависит и от его инфраструктуры. Если рассмотреть инфраструктуру логистического рынка, то в первую очередь следует представить наличие соответствующих субъектов в виде логистических центров (далее – ЛЦ). Анализ рынка показал, на рынке недостаточное количество ЛЦ, а соответственно и развитие складской логистики подвержено серьезным рисковым ситуациям. На данный момент имеющиеся ЛЦ представляют собой склады временного хранения и не выполняют полный комплекс задач, который перед ним стоит. Соответственно требуется налаживание системы логистических центров и их размещение нами предлагается на центральных транспортных коридорах. Также мы предлагаем систему ЛЦ (рис. 1).

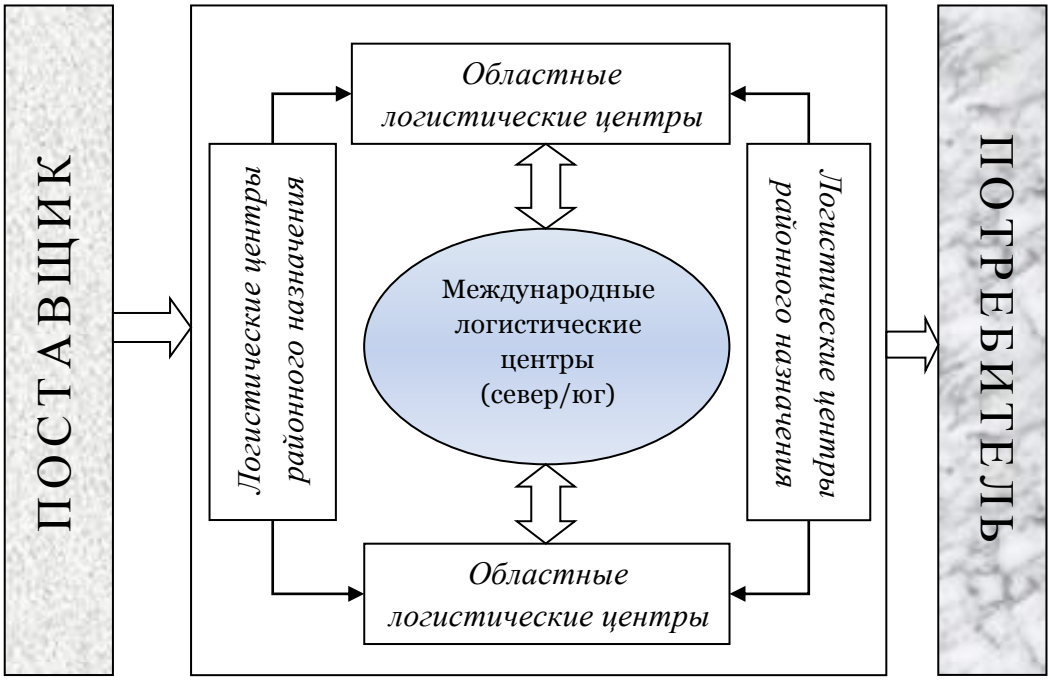

Рис. 1. Логистическая система в Кыргызской Республике на микро- и макроуровнях

Так как основная цель функционирования логистической системы это соединение поставщика и потребителя, то в данной схеме представлена система их взаимодействия на международном, областном и районном уровнях, что позволит усовершенствовать систему поставок и скорректировать требования рынков на соответствующих позициях.

Так Международные логистические центры предлагается организовать по двум территориальным направлениям – северному и южному – в связи с различной дорожной инфраструктурой этих регионов и, соответственно, различной стоимостью поставок и конечной стоимостью продукции. Также в их непосредственном целевом сегменте будет оценка потребностей внешних потребителей и поиск выхода путей на иностранные рынки. Они будут выполнять роль своеобразного информационного центра, аккумулирующего всю необходимую информацию для выработки системы распределения продовольствия на различных уровнях.

Кыргызстан не имеет единой железнодорожной сети, но имеет несколько тупиковых линий, унаследованных от Советского Союза. Общая длина сети составляет 467 км, ширина колеи имеет российский стандарт (1520 мм). Отдельные железнодорожные ветки обес-

печивают сообщение регионов Кыргызстана с Казахстаном на севере и Узбекистаном на юге. В связи с чем кыргызско-китайская экспертная группа окончательно согласовала вариант маршрута, который конкурентоспособен практически по всем техническим и экономическим показателям.

В соответствии с последними уточненными прогнозами, объем грузоперевозок по железной дороге может возрасти до 15 млн тонн в год, а рост пассажирских перевозок до 250 тыс. человек в год. Срок окупаемости составляет около 10 лет.

Из-за отсутствия железно-дорожного сообщения, основным видом транспорта в Кыргызстане является автомобильный транспорт. 38 % дорог имеют асфальтобетонное и черногравийное покрытие, 53 % – гравийное покрытие и 9 % дорог являются грунтовыми. Состояние дорог является одной из основных задач развития страны. Содержание дорог является предметом большинства финансируемых МФО транспортных проектов в стране. Доля автомобильных перевозок 95 %. В настоящее время в стране большое внимание уделяется ремонту и восстановлению дорог, что повысит скорость поставок и увеличит их пропускную способность благодаря их расширению.

Для оценки уровня эффективности логистики применяется индекс эффективности логистики – LPI (LogisticsPerformanceIndex) – индекс Всемирного Банка, рассматривающий легкость осуществления поставок товаров и состояние торговой логистики на национальном и международном уровне. Показатель измеряет эффективность работы цепей поставок в международной торговле и оценивается каждые 2 года (2007, 2010, 2012, 2014 и 2016) (табл. 1) [2,3].

Таблица 1

Динамика индекса эффективности логистики LPI стран ЕАЭС

Страны	2007	2010	2012	2014	2016	2017
Российская Федерация	2,37	2,61	2,58	2,69	2,57	2,57
Белоруссия	2,53	-	2,61	2,64	2,39	2,39
Казахстан	2,12	2,83	2,69	2,70	2,75	2,75
Кыргызская Республика	2,35	2,35	2,35	2,21	2,16	2,16
Армения	2,14	2,52	2,50	2,67	2,21	2,20

По данным рисунка 2, можно увидеть размещение по местам стран-участниц ЕАЭС за 10 лет.

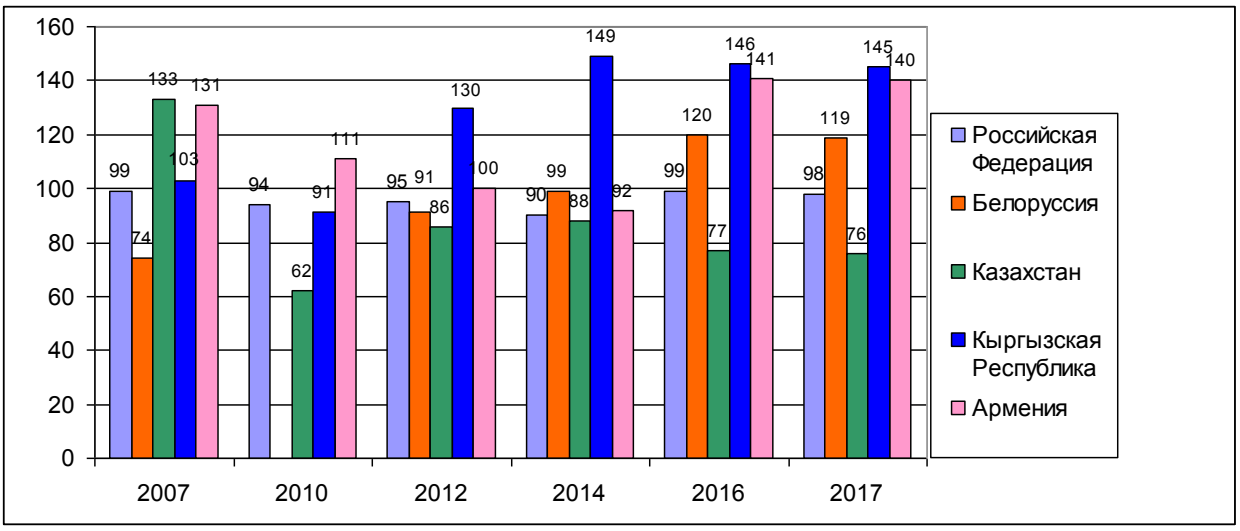

Рис. 2. Место стран-участниц ЕАЭС в рейтинге стран по индексу эффективности логистики.

Как видно из представленных выше данных, Кыргызстан существенно снизил свои позиции за 10-летие на 42 пункта вниз, что свидетельствует о необходимости разработки комплексной программы направленной на изменение данной ситуации и повышения индекса для привлечения перевозчиков и повышения доверия нашему государству.

Таможенным органам КР необходимо сокращать время, стоимость и сложность выполнения формальностей при экспорте/импорте груза, которые зависят от качества пограничной инфраструктуры, IT-технологий, национальных таможенных разрешений, непосредственно участвующих в перемещении груза через границу. Все это повысит базовый индикатор эффективности таможенных процедур. В Кыргызстане имеется большая потребность в транспортном логистическом сервисе, соответствующем мировым стандартам, от которого напрямую зависит величина базового индикатора качества и компетенции логистической среды. По этому показателю в 2016 г. республика занимает 150-е место (индекс LPI – 1,96). Следовательно, в республике необходимо создавать определенные структуры, позволяющие обеспечить качественное комплексное обслуживание процесса доставки товаров от производителя или продавца до конечного получателя. В основном это узкофункциональные логистические посредники. Комплекс транспортно-логистических услуг по доставке грузов в международном сообщении, предлагаемый ими клиентуре, все еще недостаточно широк и

ограничивается, кроме непосредственно перевозок, услугами по сопровождению груза в пути, организации перевозочного процесса, оформлению таможенных, товарно-транспортных и других перевозочных документов, а также посредническими услугами по поиску груза для перевозчиков или поиску перевозчиков для грузовладельцев (по различным оценкам они составляют от 85 до 95 %). Для повышения транзитной привлекательности страны следует развивать законодательство и в области обеспечения транзита. С этой целью необходимо совершенствовать нормативно-правовые акты, регламентирующие условия осуществления деятельности объектов придорожного сервиса и условия транзита для унификации с правовыми нормами, применяемыми в европейской транзитной системе. Для развития международных перевозок следует реконструировать и модернизировать инфраструктуру, необходимую для осуществления транзита по территории республики [4].

Также другой индекс - индекс устойчивости цепей поставок также позволяет выявить наиболее рисковые области в логистике, где девять ключевых факторов оценки рисков в цепях поставок сгруппированы в три категории: экономические факторы (ВВП на душу населения, политические риски, Oil intensity?), факторы качества рисков (или рисков качества — Risk Quality?) (подверженность стихийным бедствиям, качество управления природными рисками, противопожарная безопасность) и факторы цепей поставок (контроль коррупции, инфраструктура, качество местных поставщиков).

Таблица 2

Место стран-участниц ЕАЭС в рейтинге
и значение индекса устойчивости цепей поставок

Страна	Main Index Rank	Main Index Score	Economic Factor	Risk Quality Factor	Supply Chain Factor
Российская Федерация	68	44,1	33,7	71,1	32,3
Армения	83	38,5	12.1	73,7	38,9
Казахстан	102	33,5	41,2	33,6	33,1
Кыргызская Республика	129	10.7	0.0	33,6	24,0

По данным таблицы 2 видно, что занимаемое 129 место из 130 стран еще раз подтверждает всю проблематичность ситуации и требует серьезных мер по сокращению рисков и налаживанию цепей поставок.

Предложения, направленные на развитие рынка транспортно-логистических услуг и управление рисками в области логистики.

1. Расширение и углубление экономической интеграции на пространстве ЕАЭС, снижение логистических затрат внутри цепочек поставок.

2. Интеграция бизнес-процессов транспортно-логистических компаний на пространстве ЕАЭС, упрощение, гармонизация, стандартизация логистических операций, интеграция программных продуктов, интеграция бизнес-процессов как внутри компании, так и во внешней среде.

3. Автоматизация бизнес-процессов и применение имеющихся программных продуктов, адаптированных к экономике Кыргызской Республики.

4. Создание слаженной системы логистических центров на основе государственно-частного партнерства на микро- и макроуровнях и их взаимовыгодное сотрудничество.

5. Повышение уровня квалификации персонала в сфере логистики, переход к пониманию и последующей реализации интегрирующей функции логистики в товароматериальных, информационных, сервисных и финансовых потоках.

6. Формирование профильных программ подготовки специалистов в области логистики, создание единых профессиональных стандартов и программ подготовки квалифицированных логистов.

Список литературы

1. Советбеков Б., Алсеитов М.Т. Повышение индекса эффективности логистической системы в Кыргыской республике, //Вестник КРСУ. 2015. - № 9.

2. Федотова Л. Оценка рисков в прохождении товаров по логистической цепочке [Электронный ресурс]: https://customsexpert.ru/articles/otsenka-riskov-v-prohozhde.htm (дата обращения 12.11. 2017).

3. Индекс эффективности логистики LPI стран ЕАЭС [Электронный ресурс]: http://www5.worldbank.org/eca/russian/data/ (дата обращения 20.11. 2017).

4. Индекс эффективности логистики [Электронный ресурс]: https://time.graphics/ru/statistic/wb71396 (дата обращения 15.11. 2017).

УДК 332.1:316.4.063.2

THE ECONOMIC INTEGRATION OF THE COUNTRY UNDER CONDITIONS OF STRUCTURAL ECONOMY MODERNIZATION

I.V. Bordiyanu, *PhD*
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article reveals the essence and features of economic integration in the Eurasian space under the conditions of transformation of the economic development model. World economic trends that have a direct impact on the choice of the development strategy of the Kazakh economy are considered. The interrelation of economic integration with the economic transformations of the country is substantiated.

Keywords: economic integration, globalization, internationalization, modernization and international cooperation.

Development of a complex and extensive system of international relations has become one of the leading trends in the development of the world civilization in the XX century. Previously each state has sought to rise above other countries, isolate from the outside world, and this has led to stagnation in the economy and tensions in the foreign policy. Today, the country get actively involved in international economic relations, creating a variety of intergovernmental organizations, unions and blocks, which are now intended to find solutions to many problems of a certain state of both internal and external character. Accordingly, economic integration has become a leading trend in the development of modern world economy, along with the internationalization and globalization of the world economic life. Moreover, in the context of globalization of the world economic ties, substantial economic integration has become more diverse.

Today, many of the issues of economics are not clearly understood – starting with defining the essence of the integration process and ending with the relationship issues of integration with such phenomena as globalization and internationalization of the world economic life. It should be noted that there is no common approach to assessing the impact of these processes on the development of the national economies of the entire world community [1, p.8].

Understanding economic integration is associated with complexity and specificity of the processes affecting in varying degrees all aspects of social life. The global crisis that hit the country's European integration,

once again subjected to testing the essential components of integration processes in Europe, which long served as a model of economic reforms in various countries for a long time. It should be mentioned that the development of the very theory of integration is impossible without tracing out the new conditions [2, p.337].

In addition to such important economic characteristics of integration as the interstate regulation of economic processes, it is necessary to mention a model of structurally innovative modernization of the production of a single country. Also, it is necessary to see not only the gradual development of economic complexes of regional economy with a general structure of reproduction and management, but also new structural developments in the national economic system represented by joint business objects, complex integrated structures, companies globalizing their businesses and going beyond the country boundaries.

At the same time alignment of levels of economic development of the partner countries becomes a momentum to strengthen the country's internal economic conditions and a means of getting closer with the integration association member countries.

The expansion of the spatial possibilities of cross-country movement of goods, labor and capital within the region requires the development of an adequate management mechanism aimed at addressing the diverse administrative and economic issues. Without belittling the importance of the fact that economic integration is a direct manifestation of the internationalization of economic life, though not identical with it, we should not diminish the importance of integration of the country, transformation of the complex processes in the national economic system itself that stipulate the internal parameters of the country's development.

Economic integration is a phenomenon in the national economic system of any country, which embodies the implementation of the adopted strategy of socio-economic development. In this respect, economic integration is primarily a strategic platform for the modernization of the economy, the momentum for the ranking of priorities in its development, a factor strengthening its competitive position, a means of resolving problems, of strengthening its relations, creating the conditions for free movement of factors of production. The increase in the importance of economic integration from the point of view of development of the national economic system is currently associated with:

- the growth of the country's integration capabilities, both through the development of bilateral economic relations, and on the basis of multilateralism or through various international and regional organizations. Accordingly, the world practice shows that on the one hand, the country can carry out the process of integration into the global economy in the multilateral format, "at different speeds." On the other hand, the full-scale integration has to pass a mandatory certain stage of development and cooperation;

- the transformation of the economic into the catalyst and a locomotive for other areas of cooperation, not only between different countries and peoples of the world, but also within the country. In this context, our judgment is practically embodied in the idea of producing "the increasing effect, when in the process of interaction the participants move on to a new level of integration, covering one sector after another. In fact, the economic integration not only leads to "economic union of states on the basis of the development of stable relations between them and the international labor differentiation, but also to the interaction of reproductive structures at different levels and in different forms" [3, p.37].

We must assume that current trends of interaction of Kazakhstan with Russia and Belarus within the Eurasian Economic Union are the specific conditions, to which Kazakhstan should adapted the theory and practice of modernization. In this context, the modernization of Kazakhstan's society is a process of convergence with the successful developing countries. Setting a task of integration into the top thirty developed countries of the world, Kazakhstan becomes its integral part. This task of rapid development of the economic sphere in the direction of high-tech industrialization and forming the foundation of postindustrial economy is based on the following key areas:

- Institutional development that meets the requirement of a dynamic growth of competitive advantages of the national economy;

- Systemic transformation of the economy in order to achieve sustainability;

- The innovative transformation of the system of productive forces, which are the core of technological changes.

Having studied the theory of economic modernization and having explored the empirical evidence of successfully modernized countries, we can single out the factors of economic modernization of Kazakhstan shown in Figure 1.

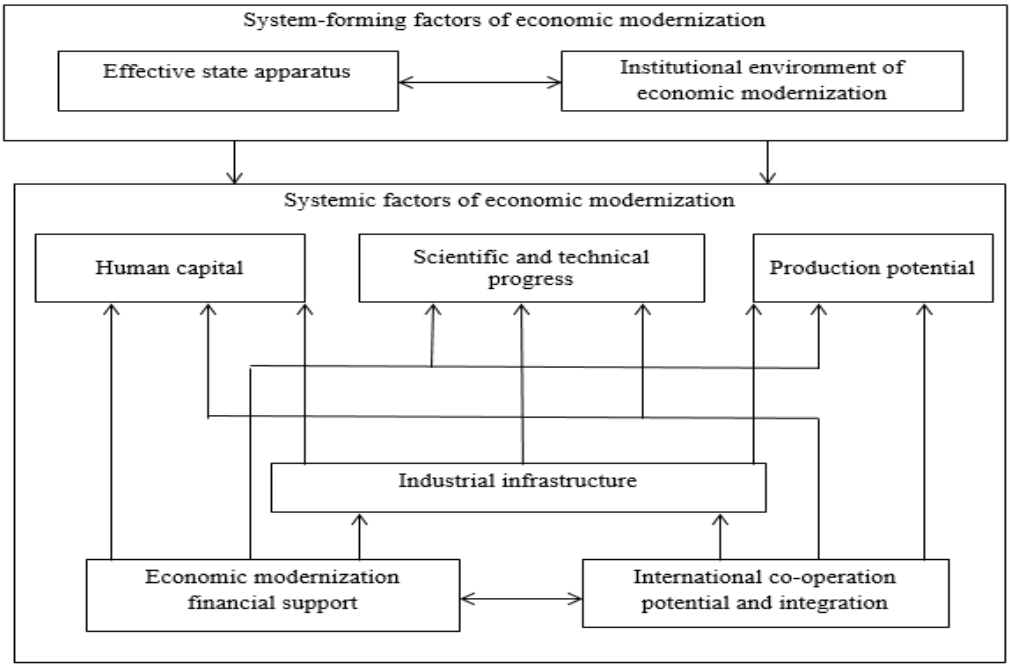

Fig. 1. Interrelation of the factors of economic modernization of Kazakhstan [4, p.8]

All these factors are interrelated and interdependent, that is why using them in different combinations their maneuvering in maintained policies based on the national component forms different patterns of economic reforms.

As can be seen from the figure, the potential of international cooperation and its centrifugal force - economic integration - is the most important factor of economic modernization. To solve the problems of modernization of the economy it is necessary to use the potential factors of modernization in different combinations to ensure different performance. This will cause no doubt, if we follow the experience of the Baltic countries and previously integrated peripheral network of the European Union.

In the implementation of the phenomenon of modernization as the major goal of the current stage of development of Kazakhstan society, its defining global economic trends have become focused within a single economic space.

Among the world's major economic trends that have a direct impact on the choice of the development strategy of Kazakhstan's economy there is:

1) an accelerated pace of technological progress that led to the transition to the innovative type of economic development with the production

of goods with a high level of adaptability, research intensity and added value;

2) strengthening of the interdependence and interrelationship of economies accompanying the growth of international economic competition.

These trends should determine the structure of the national economy, if we aim at the elimination of backwardness, transition to the contemporary level of development, catching up with the developed postindustrial countries.

Today, the profile of national economies is determined by the high-tech, knowledge-intensive industries, which create higher value added and provide their stable and progressive development. The development of the commodity sector is a subject to frequent changes, fluctuations. The conjuncture of the world market production is variable, sensitive to the vagaries of the global political and economic processes. In addition, this sector is immune to scientific and technical progress as a growth factor [5, p.24].

We believe that in the process of "top-down" and "bottom-up" modernization of the country in order to determine the priorities in industry development "it is advisable to start with the current global economic trends on the one hand, and with the national advantages on the other hand [6, p.79].

Moreover, it is legitimate to add to this the third element - the implementation of national benefits in terms of expansion of tradable space. The joint efforts of partner countries in the context of the work of consumers and producers, in the framework of a capacity of a 170-million people market will ensure the structural changes that are based on innovation, development of science-intensive industries, relevant perspective directions of modern technology development, and will produce the greatest effect.

The strive of any country for regional convergence is an objective and natural process. Integration of economies makes it possible for each participant to receive an additional, systemic effect, which is unavailable for other countries, limited only by the mutual trade. Implementation of this trend characterizes the country's aspiration to create a higher level of territorial units on their own basis or on the basis of certain regions and lessen the burden of the state centers within its territory by creating new management subcenters and changing market management mechanisms.

References

1. Eriksen T.H. Of Individual and International Identities: Notions of Nationalism and Nationhood. – U N Chronicle, 1999. -Vol. 36, 4, P. 8-10.
2. Global World: Anticrisis Imperatives, Modernization, Institutions // Proceedings of the scientific-practical conference: Rostov-on-Don - 2012, May 24-26. - T 1. – M.: High school book, 2012.- pp 337-348.
3. The European Union's economy. – M.: Economics, 2003.- 399 p.
4. Bopiyeva Zh.K. Modernization of Kazakhstan's economy: theory and mechanisms: Abstract. PhD thesis ... 08.00.05-Economics and Management / Zh.K. Bopiyeva. - Karaganda, 2006. - 44 p.
5. Yesentugelov A.E. Rates and factors of sustainable economic growth in Kazakhstan // Problems of sustainable economic development in the context of globalization. Almaty: IEMON Kazakhstan, 2003.
6. The prosperity of the country's strategy in a changing world. - Almaty, 2011.- 399 p.

УДК 334.78 (574)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Е.Ю. Булатова, *студент*
О.Н. Кирпан, *преподаватель*
Колледж экономики, бизнеса и права
Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Молодые предприниматели должны понимать и осознавать тот факт, что бизнес – это живой организм, требующий особого отношения к себе, который наряду с преимуществами имеет свою долю недостатков, и что возникающие мифы о большом заработке и количестве свободного времени предпринимателя должны быть развеяны.

Ключевые слова: Экономика страны, предприниматель, малый и средний бизнес, государственная поддержка.

Развитие малого и среднего бизнеса является важной составляющей экономики любой страны. Без развитого малого и среднего предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Вследствие этого, еще на заре независимости малый и средний бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики.

На сегодняшний день в стране зарегистрировано почти 840 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. Доля этого

сектора в ВВП страны составляет около 30 %. Наше независимое, сравнительно молодое, но показавшее себя с хорошей стороны на мировом рынке государство всячески старается поддержать предпринимательскую деятельность и ее субъектов путем принятия и реализации ряда законов и программ, направленных на создание благоприятных условий для развития бизнеса. Так, например, 31 марта 2015 года была утверждена единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020». В целях повышения компетенции предпринимателей и оказания адресной поддержки в рамках этой программы начата реализация 4-го направления «Нефинансовые меры поддержки предпринимательства», которая набрала обороты и стала очень популярной в предпринимательской среде. Для стимулирования активности предпринимателей на законодательном уровне предусмотрены видимые налоговые послабления, упрощены процедуры выдачи некоторых лицензий, проводятся и разрабатываются программы мер по борьбе с коррупцией, препятствующей созданию и ведению бизнеса [1, с.3].

Несмотря на все вышеперечисленное содействие государства, около 90 % начинающих предпринимателей боятся открыть свой бизнес, а уже открывшие свое дело субъекты не удерживают позиции на рынке. Исходя из этого, возникает вопрос: а чем же предприниматель отличается от обычного человека, и почему открыть свой бизнес и заниматься любимым делом порой бывает так сложно, несмотря на все предоставленные для этого условия со стороны власти?

Предприниматель – человек, готовый рисковать и экспериментировать, создавая собственное дело, желающий изменить свою жизнь и готовый много и упорно трудиться. К характерным чертам, присущим предпринимателю, можно отнести лидерство и общительность, инициативность, эмоциональную устойчивость, уверенность в себе и в успехе своего дела, гибкость, умение адаптироваться к изменениям на рынке, стремление и постоянная готовность к изменениям, энергичность, упорство, способность и умение идти на определенные риски. Соответствовать всем этим качествам невозможно, однако некоторая часть людей, прочитав это описание, узнает себя и начинает задумываться об открытии своего дела, регенерировать идеи для бизнеса. В ходе регенерации бизнес-идей у человека возникает ошибочное представление о предпринимательской деятельности и страх, который является «палками» в постоянно вращающихся колесах биз-

неса. Выбрав идею для бизнеса, большая часть людей боится перейти к практической части задуманного плана, применяя необоснованные отговорки различного направления: а вдруг ничего не выйдет? Нет денег у потенциальных клиентов; налоговые органы задушат любую инициативу, в стране экономический кризис; нет начального капитала; опасность криминального давления. Молодые предприниматели должны понимать и осознавать тот факт, что бизнес – это живой организм, требующий особого отношения к себе, который наряду с преимуществами имеет свою долю недостатков, и что возникающие мифы о большом заработке и количестве свободного времени предпринимателя должны быть развеяны.

Для наглядного примера рассмотрим основные изменения в секторе малого и среднего предпринимательства в Карагандинской области за 2016 год (согласно отчету Фонда развития предпринимательства «Даму» о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане и его регионах):

1) Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП) не изменилось, количество действующих субъектов МСП снизилось на 1,0 %. Их доля снизилась с 85,5 % до 84,7 %;

2) В отраслевой структуре преобладают субъекты торговли (47,0 %), услуг (22,0 %) и транспорта и связи (9,0 %);

3) Численность населения, занятого в МСП, снизилась на 3,0 %;

4) Выпуск продукции субъектов МСП (в сопоставимых ценах) снизился на 6,5 %. Доля ВДС МСП в ВРП снизилась с 12,7 % до 11,0 %.

Вновь обращаясь к статистике, предоставленной выше упомянутым фондом «Даму», обозначим итоги 2016 года - экономика Казахстана сохранила тенденцию роста: за прошедший год ВВП вырос на 1 %. Однако это является наименьшим показателем с 1999 года. При этом сектор торговли, который составляет более 17 % ВВП и представлен в основном субъектами МСП, сократился на 1,4 %. Сложившаяся ситуация повлияла на динамику развития сектора МСП:

1) За 2016 год количество действующих субъектов МСП сократилось на 4,5 % и к концу года составило 1 187 тыс. единиц. Доля действующих субъектов МСП в числе зарегистрированных оценивается на уровне 79,1 %, что на 4,8 процентных пункта ниже показателя 2015 года;

2) Снижение количества действующих субъектов МСП произошло за счет сокращения количества индивидуальных предпринимателей: за год – на 69,4 тыс. единиц. При этом количество предприятий МСП в форме юридического лица увеличилось на 13,8 тыс. единиц. Их удельный вес в общей структуре субъектов МСП вырос до 16 %. Это может свидетельствовать о качественном институциональном развитии малого бизнеса, как за счет создания новых юридических лиц малого бизнеса, так и за счет перерегистрации индивидуальных предпринимателей в ТОО;

3) Численность занятых в МСП за год сократилась на 3,4 % и на 01.01.2017 г. составила 3 075 тыс. человек. Сказалось сокращение количества ИП. Удельный вес населения, занятого в МСП, в общей численности занятого населения по стране на 01.01.2017 г. составил 35,9 %;

4) Выпуск продукции субъектами МСП за 2016 год превысил 16,8 трлн. тенге. Однако в реальном выражении выпуск продукции за год сократился на 5,8 %. Как следствие, доля ВДС МСП в ВВП страны по итогам 2016 года оценивается на уровне 23,1 %, что на 1,8 процентных пункта ниже показателя 2015 года [2, с.5].

В заключении хотелось бы сказать, что во время прохождения обучения по Компоненту «Школа молодого предпринимателя», организованного Министерством национальной экономики РК и Национальной палатой предпринимателей Казахстана «Атамекен», были рассмотрены и оговорены проблемы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.

По нашему мнению, основываясь на вышесказанном, можно сделать вывод, что главной проблемой развития предпринимательства в Республике Казахстан являются личностные проблемы и комплексы людей, а так же недостаточная осведомленность начинающих предпринимателей о сфере бизнеса. Решение этой проблемы путем непосредственной работы с сознанием населения поспособствует росту количества действующих предпринимателей, которые успешно и твердо установят свои позиции на рынке.

Список литературы

1. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс]: http://stat.gov.kz (дата обращения 13.11.2017).

2. Официальный сайт Национальной палаты предпринимателей Казахстана [Электронный ресурс]: http://palata.kz (дата обращения 13.11.2017).

УДК 336.7

РЕЗЕРВЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ

Н.О. Гидион, *студент,*
Н.В. Колоскова*, канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены виды резервов коммерческого банка, дана оценка их влияния на финансовые результаты. Выяснено, что ужесточение требований Банка России по формированию банковских резервов приводит зачастую не только к снижению прибыли, но и к убыткам банков. А это отражается на их дальнейшей судьбе, в первую очередь на позициях на финансовом рынке, на клиентской базе. В статье приводятся расчёты и примеры влияния резервов на прибыль кредитных организаций.

Ключевые слова: резервы банка, обязательные резервы, резервный фонд, прибыль, банковская маржа.

Ни одна кредитная организация не застрахована на сто процентов от финансовых потерь, поэтому в процессе своего функционирования и регулирования банковского риска, менеджмент банка должен отводить важную роль управлению резервами. В целях обеспечения своей финансовой надежности, банк обязан создавать разного рода резервы на покрытие возможных убытков, порядок формирования и использования резервов устанавливается в большинстве случаев Банком России и законодательными актами. Минимальные размеры резервов банка определяются Центральным Банком РФ. Размеры отчислений в резервы банка из прибыли до налогообложения устанавливаются федеральными законами о налогах.

Поскольку деятельность коммерческого банка не сводится к какой-то одной или нескольким операциям, а представляет собой весьма большой набор направлений работы на различных финансовых рынках, то и резервы коммерческого банка не являются однородными. Хотя они имеют одно общее назначение – страховать банк как финансовый институт от потери репутации и резкого ухудшения положения на рынке, однако их конкретное предназначение различается. Прежде всего резервы создаются для локализации конкретных банковских рисков, а их великое множество. Основные банковские

риски: кредитный, рыночный (фондовый, валютный, процентный), риск потери ликвидности, риск недостаточности собственных средств, инфляционный риск. Против указанных рисков формируются специальные резервы, среди них:

- обязательные резервы банка, или резервные требования Банка России;
- Резервный фонд банка;
- резервы на возможные потери по ссудам;
- резерв под обесценение вложений в ценные бумаги;
- резерв под балансовые активы, по которым существует риск потерь;
- резерв по некоторым инструментам, отраженным на внебалансовых счетах бухгалтерского учёта;
- резерв по срочным сделкам;
- резерв под прочие потери [1].

Обязательные резервы банка, или резервные требования, представляют собой инструмент, который используют Центральные Банки всех стран в целях регулирования общей ликвидности банковской системы, при его помощи осуществляется контроль денежной массы в обращении. Обязательные резервы – это средства коммерческих банков, которые они обязаны хранить в Центральном Банке в качестве гарантийного финансового фонда, обеспечивающего надежное выполнение своих обязательств перед клиентами. В принципе, задача создания обязательных резервов лежит вне интересов отдельно взятого банка, по сути это инструмент осуществления денежно-кредитной политики государства. Обязательные резервы, являясь высоколиквидными активами, тем не менее, не могут быть в полной мере использованы при возникновении у банка неблагоприятных обстоятельств. Например, если в банке начался отток денежных средств вкладчиков, то обязательные резервы могут быть использованы для финансирования этого процесса только в границах установленного норматива. И даже повышение суммы обязательных резервов вследствие изменения норматива не увеличивает надежность отдельного банка, т.к. в этом случае из оборота изымаются дополнительные денежные средства.

Резервный фонд банка – часть собственного капитала, образуемая за счет ежегодных отчислений от прибыли. Резервный фонд служит для покрытия убытков банка, возникающих в результате его

деятельности, а также создается для увеличения акционерного капитала. Норматив отчислений в резервный фонд устанавливается общим собранием акционеров, однако не может составлять менее определенной величины уставного капитала. Резервный фонд включается в расчет капитала банка. Банк может по итогам года сделать отчисления в резервный фонд только в том случае, если имеется прибыль. Таким образом, резервный фонд банка создается за счет прироста чистых активов. Делая перечисления из прибыли в резервный фонд, банк предусматривает использование части своих активов только на определенные цели, основная из которых – покрытие допущенных убытков.

Резерв на возможные потери по ссудам представляет собой специальный резерв банка, формирование которого обусловлено кредитными рисками, принимаемыми банком в соответствии с его кредитной политикой. Этот резерв позволяет избегать колебаний величины прибыли банков в связи со списанием потерь по ссудам, тем самым воздействуя на величину капитала. Данный резерв формируется за счет отчислений, относимых на расходы банков, отдельно по каждой выданной ссуде. Резерв банка на возможные потери по ссудам используется только для покрытия не погашенной заёмщиками ссудной задолженности в сумме основного долга. За счет указанного резерва банк производит списание потерь по безнадёжным ссудам. При этом ссудная задолженность, безнадежная или признанная нереальной для взыскания, списывается с баланса банка за счет резерва на возможные потери по ссудам, а при его недостатке списывается на убытки отчетного года, тем самым происходит уменьшение налогооблагаемой базы банка. Правда, при формировании подобного резерва банка не используются никакие ресурсы, обладающие ценностью.

Резерв банка под обесценение ценных бумаг зависит от качества фондового портфеля банка. В последний рабочий день каждого месяца производится переоценка по рыночной стоимости вложений банка в ценные бумаги. При этом за рыночную цену принимают средневзвешенную стоимость одной ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение последнего торгового дня отчетного месяца на фондовой бирже или через организатора торгов. Схема формирования данного вида банковских резервов состоит в периодическом сопоставлении цен приобретения с биржевыми ценами активов фондового портфеля банка и зачислении или же списании сумм на специ-

альные счета. Т.е. банк обязан отслеживать котировки ценных бумаг, числящихся у него на балансе и корректировать свои резервы, чтобы не наносить вред клиентам банка своей непродуманной политикой на фондовом рынке. Переоценка вложений в ценные бумаги приводит к созданию резервов банка под их обесценение, но не меняет балансовой стоимости этих ценных бумаг. Поэтому резерв банка под обесценение ценных бумаг, по сути, является скорее не резервом, а корректировкой стоимости ценной бумаги для учета ее в балансе банка.

Заметим, что под возможными потерями банка при формировании резерва подразумевают гипотетические убытки, возможные в будущем по причине возникновения следующих обстоятельств:

- снижение стоимости активов банка;
- увеличение объема обязательств и / или расходов банка по сравнению с ранее отраженными в бухгалтерском учете;
- неисполнение обязательств контрагентами банка по заключенным сделкам или вследствие неисполнения обещаний лицом, которому банк выдал гарантию на получение кредита.

Таким образом, из всех рассмотренных резервов банка, эффективным является только его резервный фонд, т.к. только за счет этого фонда банк может влиять на свои расходы. Все остальные резервы не являются для банка эффективными, потому что их увеличение не способствует усилению способности банка противостоять неблагоприятному развитию событий. Примечательно, что Резервный фонд Сбербанка не менялся уже несколько лет, он составляет 3 527 429 тысяч рублей, что в относительном выражении к Собственному капиталу составило 0,13 % на конец 2016 г., а годом ранее – 0,15 %. Это свидетельствует о стабильном положении Банка на рынке и о его неизменной самооценке по рискам [4].

Прибыль коммерческого банка – сложный оценочный показатель результатов деятельности за период, её факторный анализ позволяет разработать программу действий по улучшению финансовых результатов конкретного банка. Сложная природа банковской прибыли заключается в характере самих бизнес-процессов и их бухгалтерского учёта, сопряжённых с установлением конечных результатов работы банка. Это, в частности, проявляется в таких показателях, используемых для оценки финансового результата банка, помимо доходов и расходов, как банковская маржа (маржа прибыли, чистая процентная маржа, процентная маржа, достаточная маржа прибы-

ли) [1]. Хотя маржинальный анализ широко используется в финансовом менеджменте крупных компаний, но в коммерческих банках он носит обязательный характер. Это обусловлено тесной корреляцией банковской прибыли и процентной политики банка. Рассчитывая показатели маржи, экономисты банка получают чёткое представление о том, какие расходы может позволить себе банк, при условии выполнения договоров с конкретными процентными ставками. В данной статье не ставится задача глубоко исследовать механизм получения прибыли банка, т.к. акцент ставится на влияние только резервов коммерческого банка.

Финансовые результаты работы банковского сектора российской экономики подвержены резким колебаниям в последние годы. Так, в 2016 г. совокупная чистая прибыль коммерческих банков достигла 930 млрд. руб., что в 4,8 раза выше, чем в 2015 году. Напомним, что в 2015 г. чистая прибыль банковского сектора снизилась по сравнению с кризисным 2014 годом в три с лишним раза [2]. Чем это объясняется? В таблице 1 представлены данные о формировании совокупной прибыли банковского сектора за три последних года.

Среди основных факторов снижения банковской прибыли в 2015 году аналитики отмечают рост банковских резервов, формируемых по требованию Центрального Банка и связанных с увеличением банковских портфельных рисков, особенно кредитного и процентного рисков. Этот тезис наглядно подтверждается данными таблицы 1. Как в 2015 г., так и в 2016 г. наблюдается наиболее сильное воздействие на полученный финансовый результат со стороны формирования резервов на потери. Только оно разнонаправленное по годам: в 2015 г. резервы возросли на 212 млрд. руб., а в 2016 г. они снизились на 1052 млрд. руб., что и определило общий рост прибыли [2].

Таблица 1

Расчёт влияния факторов на прибыль банковского сектора, млрд. руб.*

Факторы формирования прибыли	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Размер влияния фактора на изменение прибыли в 2015 году	Размер влияния фактора на изменение прибыли в 2016 году
Чистые операционные доходы	3525	3433	3988	-92	+555
Расходы, связанные с обеспечением деятельности	(1429)	(1523)	(2394)	-94	-871
Созданные резервы на возможные потери	(1505)	(1717)	(665)	-212	+1052
Прибыль до налогообложения (совокупное влияние факторов)	591	193	929	-398	+736

* Составлено авторами по данным Отчёта Банка России [3].

Следует отметить существенный рост административных расходов банков в 2016 году – более чем в 1,5 раза, что привело бы к убыточности банковского сектора в целом, если бы резервы не снизились в 2,6 раза. На рисунке 1 показана динамика абсолютных показателей прибыли и резервов банков с 2012 г. по 2016 г.

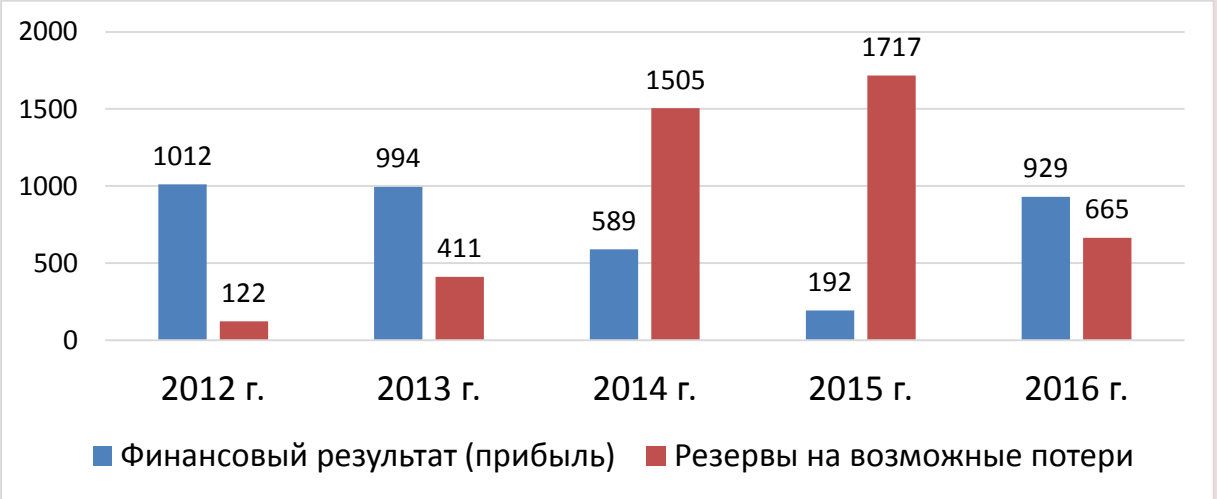

Рис. 1. Динамика изменения массы прибыли и сформированных за каждый год резервов на потери по банковскому сектору в целом, млрд. руб.

Такая динамика резервов объяснима: в 2014 г. Банк России предъявил к коммерческим банкам жёсткие требования по оценке рисков и формированию резервов на возможные потери, что было выполнено в 2014-2015 гг. Затем ситуация на финансовых рынках улеглась и банки перестали наращивать резервы в прежнем темпе, занимаясь их корректировкой.

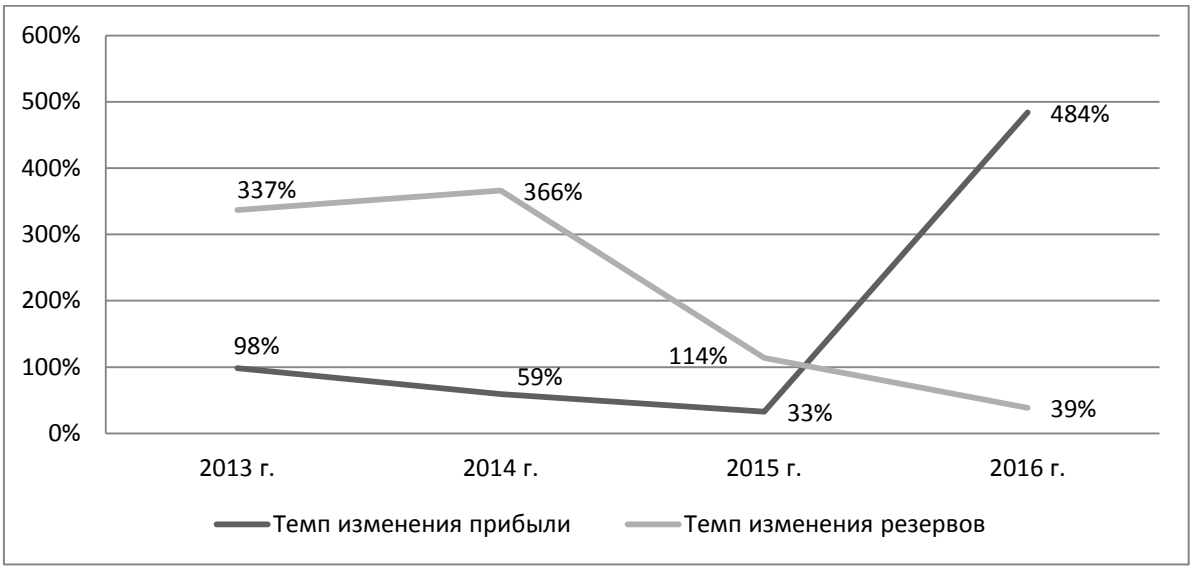

Рис. 2. График темпов роста прибыли и формируемых банками резервов на возможные потери (составлено авторами по данным [3])

На рисунке 2 чётко прослеживается обратно-пропорциональная зависимость между изменением темпов роста величины прибыли и резервов на возможные потери. При этом прибыль банков имеет положительный тренд, а резервы – отрицательный.

Однако надо учесть, что не все коммерческие банки выполнили свой долг по оценке портфелей и рисков, далеко не все сформировали резервы надлежащим образом. Примерами могут служить системно-значимые банки «Бин банк» и «Открытие», которые не смогли выполнить предъявленное Центральным Банком требование о доформировании резервов. Вследствие этого они попали под санацию, в том числе с участием Фонда консолидации банковского сектора.

В контексте рассматриваемой темы интересно отметить, о каких суммах нехватки резервов идёт речь. Это порядка 600 млрд. рублей, т.е. две трети от суммы зафиксированной прибыли всего банковского сектора [4]. Логично предположить, что проведя плановые проверки

в 2016 г. Банк России выявил далеко не все нарушения подобного рода. Следовательно, если абсолютно все банки выполнят предписанные нормативы, то о прибыли за 2015 г. и 2016 г. придётся забыть. Финансовый результат уйдёт в зону отрицательных значений. Насколько целесообразна данная методика расчётов и что она показывает на самом деле?

С одной стороны, Центральный Банк добивается от банков разумного и осторожного поведения, ответственности при проведении операций, повышения качества портфелей, прозрачности финансовой отчётности. Это хорошо влияет на состояние финансового рынка в целом. С другой стороны, возросшие требования затрудняют работу банков, снижают её оперативность и эффективность, а это сказывается на стоимости и инвестиционной привлекательности банков.

Есть и другой немаловажный аспект рассматриваемой темы, он заключается в реальности отражаемых результатов работы банков. Списать резервы на расходы – не значит их израсходовать, ведь резервы не обязательно будут истрачены на убытки, т.к. они предназначены для страховки потенциальных убытков. Следовательно, налицо занижение финансовых результатов банковского сектора, что уменьшает и его налоговое бремя. Чем выше качество банковских портфелей и ниже уровень рисков, тем меньше резервов должны формировать банки, тем выше будут их финансовые результаты. Методику учёта резервов коммерческих банков следует пересмотреть.

Список литературы

1. Колоскова Н.В. Анализ финансовой отчётности кредитной организации: учебное пособие. / Н.В. Колоскова, Г.Г. Лотобаева – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ СибУПК, 2012 – 166 с.

2. Колоскова Н.В. Анализ финансовых результатов деятельности банков в период экономического кризиса. // Материалы III Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов «Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы», 8 декабря 2015 г. / СГУПС – Новосибирск, 2015. – с. 143-150.

3. Отчёт о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году. – М.: Центральный Банк Российской Федерации, 2017 [Электронный ресурс]: http://www.cbr.ru/publ/bsr/bsr_2016.pdf (дата обращения 10.11.2017).

4. Бухгалтерская (финансовая) отчётность банков годовая. / Раскрытие информации кредитными организациями [Электронный ресурс]: http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp. (дата обращения 11.11.2017).

УДК 338.1

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ХОЛДИНГА «РЖД»

***Н.О. Гидион**, студент*
***Ю.В. Чепига**, канд. экон. наук, доцент*
Сибирского университета потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены основные подходы к управлению финансовыми рисками холдинга «РЖД», выделены и описаны основные виды финансовых рисков, присущих холдингу, а так же основные инструменты управления ими.

Ключевые слова: финансовый риск, риск – аппетит, валютный риск, процентный риск, ценовой риск, кредитный риск, риск ликвидности.

Транспорт формирует достаточно большую долю ВВП страны и является инфраструктурной отраслью ее национальной экономики, обеспечивая функционирование и развитие других отраслей. Это обстоятельство требует особого внимания и государства и самих транспортных компаний к управлению рисками, в частности управлению финансовыми рисками.

Основные показатели деятельности холдинга «РЖД» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели деятельности холдинга «РЖД» за 2015-2016гг.

Показатель	Единица измерения	2015	2016	Изменение 2016/2015	
				+/-	%
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Всего доходов	млрд руб.	1 510,8	1 577,5	+66,7	104
Доходы от перевозок, услуг инфраструктуры и локомотивной тяги	млрд руб.	1 326,0	1 387,0	+61	105
Доходы от прочих видов деятельности	млрд руб.	184,8	190,5	+5,7	103
Всего расходов	млрд руб.	1 427,2	1 460,3	+33,1	102

Окончание табл. 1

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Расходы от перевозок, услуг инфраструктуры и локомотивной тяги	млрд руб.	1 266,2	1 296,2	+30,1	102
Расходы от прочих видов деятельности	млрд руб.	161	164,1	+3	102
Всего прибыль от продаж	млрд руб.	83,6	117,2	+33,6	140

Данные таблицы 1 свидетельствуют о росте, как доходов холдинга, так и его расходов. Доходы холдинга в 2016 году увеличились на 66,7 млрд. рублей по сравнению с показателем 2015 года и составили 1577,5 млрд. рублей.

Расходы холдинга увеличились на 31,1 млрд. рублей в 2016 году в сравнении с показателем 2015 года и составили 1460,3 млрд. рублей.

Основными способами управления финансовыми рисками в экономике, независимо от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта, являются: страхование, резервирование, хеджирование, распределение между участниками сделки, диверсификация, минимизация, избежание.

Указанные способы управления отличаются друг от друга по своей экономической природе, которая заключается в передаче риска третьему лицу (страхование, хеджирование, распределение) или в оставлении его на собственном удержании (резервирование, диверсификация, минимизация) [1, стр. 17].

Другим классификационным критерием способов управления финансовыми рисками выступает объект управления, в качестве которого может выступать вероятность наступления или подверженность риску (хеджирование, распределение, диверсификация, минимизация) или ущерб в результате проявления риска (резервирование и страхование) [1, стр. 17].

В основе управления финансовыми рисками холдинга «РЖД» лежит такое понятие как риск – аппетит, т.е. уровень риска, который Компания или ДЗО, входящие в состав холдинга, готовы оставить на собственном удержании.

Значение риск – аппетита можно рассчитать как в абсолютных так и относительных единицах. Абсолютное значение общего риск-аппетита определяется как сумма текущих рассчитанных возможных потерь по каждому типу риска (формула 1).

$$\text{Риск Аппетит (общий)} = L_{\text{валюта}} + L_{\text{проценты}} + L_{\text{кредиты}} + \ldots, \quad (1)$$

где Lвалюта - возможные потери связанные с реализацией валютного риска на определенном сроке с определенной вероятностью;

Lпроценты – возможные потери связанные с реализацией процентного риска на определенном сроке с определенной вероятностью;

Lкредиты – возможные потери связанные с реализацией кредитного риска на определенном сроке с определенной вероятностью.

В официальном документе «Политика управления финансовыми рисками» нашли отражение подходы к управлению валютным, процентным, ценовым, кредитным и риском ликвидности (рис. 1).

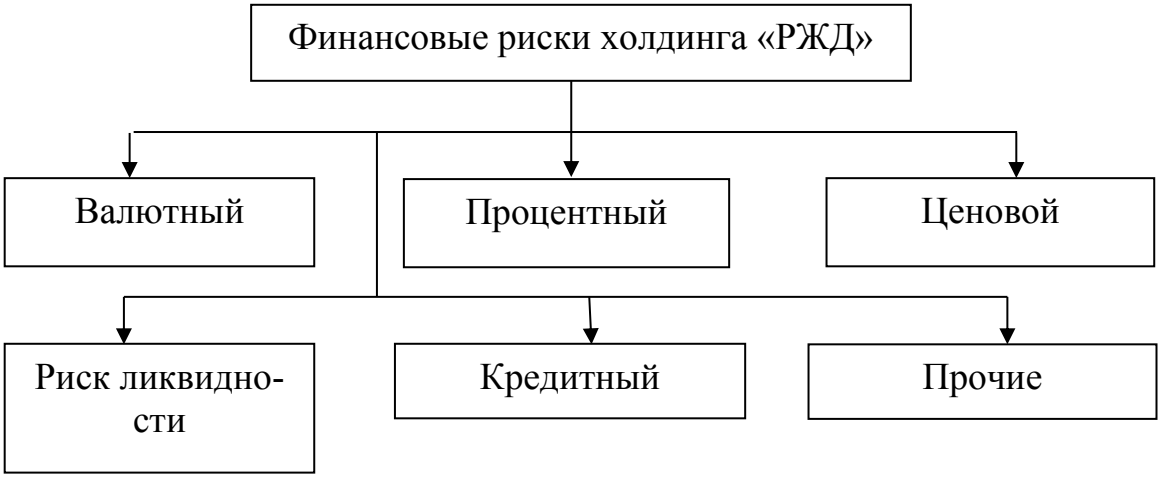

Рис. 1. Основные виды финансовых рисков холдинга «РЖД»

Все решения по управлению финансовыми рискам принимает Комитет по управлению финансовыми рисками (далее – КУФР) и Департаментом корпоративных финансов.

Управление валютным риском осуществляется Департаментом корпоративных финансов на основе анализа открытой валютной позиции. Позиция рассчитывается отдельно по каждой валюте как сальдо валютных требований и обязательств [2].

Также возможен расчет синтетического ОВП по всем валютам, как сальдо валютных требований и обязательств, приведенных по определенному курсу к одной заданной валюте.

Одним из способов управления валютным риском является проведение политики заимствования в валютах, в которых у холдинга «РЖД» есть положительная открытая валютная позиция.

Основным источником процентного риска холдинга «РЖД» является изменение чистого процентного расхода при наличии плавающих процентных ставок по его обязательствам [2].

Решение об управлении процентным риском принимается с учетом соотношения величины риска и установленного уровня риск-аппетита.

Ценовой риск возникает в результате изменения цен на электроэнергию, топливо, металлы и другие товары, используемые в операционной деятельности холдинга.

Под кредитным риском понимается риск неисполнения перед холдингом своих обязательств финансовыми институтами или компаниями реального сектора экономики [2].

Целью управления кредитным риском является минимизация потерь в результате неисполнения обязательств финансовыми институтами и компаниями реального сектора экономики.

Для целей управления кредитным риском применяется подход установления лимитов. Методика расчета кредитных лимитов на операции с финансовыми институтами разрабатывается Департаментом корпоративных финансов и утверждается старшим вице-президентом по экономике и финансам или президентом холдинга [2].

Риск ликвидности холдинга обусловлен недостатком денежных средств для выполнения обязательств и обеспечения своей деятельности и включает в себя различные типы финансовых и нефинансовых рисков холдинга. Общее управление риском ликвидности представляет собой комплекс мероприятий по обеспечению платежеспособности холдинга [2].

Управление ликвидностью делится на долгосрочное и краткосрочное.

Холдинг, планируя и осуществляя привлечение внешнего финансирования на основе анализа финансового плана, обеспечивает управление долгосрочной ликвидностью.

Источниками возникновения риска потери ликвидности могут выступать любые бизнес-процессы холдинга, влияющие на формирование денежного потока.

При избыточной ликвидности временно свободные денежные средства размещаются на депозитах или другим разрешенным способом с целью получения процентного дохода. Денежные средства размещаются с учетом кредитного лимита на каждого контрагента [2].

Список литературы

1. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 878 с.

2. Распоряжение ОАО «РЖД» от 24 декабря 2010 г. № 2708р «Политика управления финансовыми рисками ОАО «РЖД»».

УДК 331.5

АНАЛИЗ РЕЗЮМЕ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ

***Е.С. Григорчикова**, студент*

*Научный руководитель: **С.Д. Капелюк,** канд. экон. наук, доцент*

Сибирский университет потребительской кооперации,

г. Новосибирск

В статье представлен краткий анализ резюме мужчин и женщин по двум популярным профессиям: продавец и экономист. Рассчитаны средний возраст и стаж работы, а также другие показатели, которые использованы для сравнения резюме по гендерному признаку.

Ключевые слова: резюме, рынок труда.

Статистические данные по рынку труда дают недостаточно полную информацию о сфере труда и занятости, в особенности, в процессах работы и найма сотрудников на должность. Такую информацию можно получить на основе анализа резюме, размещенных на интернет-сайтах, поскольку интернет сегодня является популярной областью поиска актуальных вакансий. Подобный анализ достаточно редко встречается в отечественной научной литературе, можно указать лишь небольшое количество работ, в которых проводился подобный анализ [1; 2].

В данной работе проведен анализ резюме продавцов и экономистов, как наиболее распространенных профессий среди женщин и

мужчин, размещенных на сайте headhunter.ru на основе случайной выборки. Выборка собрана в ноябре 2017 года.

Продавец является популярной профессией на рынке труда. Продавец – это хорошая профессия, в которую можно прийти, не имея опыта, с любым уровнем образования. В таблице 1 приведены данные, полученные на основе выборки резюме мужчин и женщин на соискание должности продавца.

Таблица 1

Данные резюме, поданных на соискание должности продавца

№ п/п	Показатель	Мужчины	Женщины	Отклонение, (+,-)
1	Количество резюме	10	14	4
2	Средний возраст, лет	26,8	30,5	+3,7
3	Средняя заработная плата, рублей	26875	24417	-2458
4	Доля резюме с высшим образованием, %	30	-	-30
5	Доля резюме со средним профессиональным образованием, %	40	50	10
6	Средний стаж, лет	3,7	7,7	4
7	Знание иностранных языков, %	30	14	-16
	Резюме с орфографическими и пунктуационными ошибками,%	20	7	-13

По данным таблицы 1 следует сделать вывод, что на соискание должности продавец, мужчины и женщины размещают свои резюме практически в равных количествах. При сравнении характеристик выявлено следующее: средний возраст женщин выше, чем у мужчин, примерно на 4 года, из-за этого средний стаж работы выше у женщин. Указание на знание иностранных языков чаще встречается в мужских резюме – 30 %, на это могло повлиять то, что среди мужчин, подавших резюме, доля лиц с высшим образованием превышает долю лиц со средним профессиональным образованием, в отличие от женщин. Несмотря на высокий уровень образования, мужчины допускают больше орфографических и пунктуационных ошибок при написании резюме, чем женщины.

С развитием бизнеса экономические специальности остаются актуальными, и на данный момент востребованность экономистов на многих предприятиях остается высокой. Экономист – работа, подразумевающая аналитический склад ума и хорошее экономическое образование. Основные сравнительные характеристики резюме на должность экономиста представлены в таблице 2.

Таблица 2

Данные резюме, поданных на соискание должности экономиста

№ п/п	Показатель	Мужчины	Женщины	Отклонение, (+,-)
1.	Количество резюме	10	20	10
2.	Средний возраст, лет	34,8	25,4	-9,4
3.	Средняя заработная плата, рублей	51400	25800	-25600
4.	Доля резюме с высшим образованием, %	100	90	-10
5.	Доля резюме со средним профессиональным образованием, %	-	5	5
6.	Средний стаж, лет	12,2	7,2	-5
7.	Знание иностранных языков, %	80	60	-20
8.	Знание 1С, %	90	60	-30
9.	Резюме с орфографическими и пунктуационными ошибками,%	50	30	-20

Анализируя таблицу 2, стоит отметить, что женщины на данную вакансию размещают резюме в два раза чаще мужчин. Средний возраст у женщин 25,4 лет, что на 9,4 лет ниже, чем у мужчин. Опираясь на средний стаж работы, который в 1,7 раза больше женского, можно констатировать, что владение профессиональной программой 1С среди мужчин выше, чем у женщин на 30 %.

Почти все мужчины и женщины, подавшие резюме, имеют высшее образование. Всего 5 % с уровнем образования не выше СПО встречаются в числе женских резюме. Орфографические и пунктуационные ошибки допускают как мужчины, так и женщины. Знание иностранных языков указано в 80 % резюме мужчин, что на 20 п.п. больше по сравнению с женщинами.

Подводя итог анализа резюме по должностям продавца и экономиста, отметим, что прослеживается несколько тенденций. Муж-

чины претендуют на более высокую заработную плату в отличие от женщин, это можно объяснить тем, что в мужских резюме в чаще указывается знание иностранных языков. Специалисты, владеющие дополнительным иностранным языком, помимо английского, могут претендовать на увеличение заработной платы, следует из данных HeadHunter [3]. Несмотря на то, что в резюме мужчин чаще встречается наличие высшего образования, мужчины чаще допускают орфографические и пунктуационные ошибки, что может отразиться на числе приглашений на собеседование.

Список литературы

1. Рогоженко А.А., Анненко Н.М., Кобец Е.А. Анализ проблемы несоответствия спроса и предложения на рынке труда // Молодежная политика и гражданское общество в современной России: Сборник материалов научно-практической конференции. – Ростов-на-Дону: Фонд инноваций и экономических технологий «Содействие - XXI век», 2014. – С. 133–138.

2. Ярцев С.А. Эффективность предоставленной автором резюме дополнительной информации с точки зрения решения стоящей перед ним коммуникативной задачи // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. – 2012. - № 5. – С. 95–99.

3. Иностранный язык как путь к карьере (опрос службы исследований HeadHunter) [Электронный ресурс]: https://novosibirsk. hh.ru (дата обращения 17.11.2017).

УДК 330.3

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В.И. Гусева, *д-р экон. наук, профессор*
Ю В. Гусева, *канд. экон. наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматриваются проблемы региональной дифференциации доходов населения в Кыргызской Республике. Обоснована гипотеза взаимосвязи проблем безопасности с экономическими и социальными проблемами.

Ключевые слова: межрегиональная дифференциация, социально-экономическая безопасность, уровень бедности, доходы населения.

Современное состояние социально-экономического развития регионов Кыргызской Республики характеризуется неравномерным

развитием. Неравномерность регионального развития не является феноменом в современном мире. Неравномерность регионального развития характерна и для высокоразвитых стран, таких как США, Канада, Германия. Уровень социально-экономического развития областей в Кыргызстане был неодинаковым и в эпоху существования бывшего СССР, однако эта проблема усилилась в период трансформации. Это вполне объяснимо, поскольку:

- во-первых, общеизвестно, что рынок не может поддерживать равновесие во всех системах без участия государства;
- во-вторых, достижение равновесия в регионах республики с использованием преимущественно рыночных механизмов долговременная и сложно решаемая проблема;
- в-третьих, разрыв хозяйственных связей особенно сильно ударил по регионам;
- до сих пор отсутствует стратегическая концепция реформ в регионах [1].

В Кыргызской Республике имеет место следующее разделение регионов по социально-экономическому развитию:

- развитые – г. Бишкек, Иссык-Кульская и Чуйская области;
- средние – Джалал-Абадская область, г.Ош;
- слабые – Нарынская, Таласская, Баткенская и Ошская области [2].

Среди основных факторов, влияющих на уровень развития регионов и его специализацию, как правило, выделяют:

- природно-географические (географическое расположение, климат, рельеф, природные ресурсы, экология);
- социально-демографические (численность населения, миграция, возрастная категория, уровень образования, уровень безработицы и т.д.);
- экономические (виды форм собственности, финансовая политика государства, рынки сбыта, демонополизация экономики);
- технико-технологические (состояние технико-технологической базы регионов);
- политико-правовые (законодательная база, стабильность политической системы, отношения между центральной и местной властью).

Однако особую тревогу вызывают социально-экономические факторы, и прежде всего, региональные различия по уровню доходов населения и уровень бедности.

Таблица 1

Региональные различия по уровню бедности
в Кыргызской Республике, в % [2]

Области	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Кыргызская Республика	38,0	37,0	30,6	32,1	25,4
Г. Бишкек	21,4	20,4	17,6	23,5	9,8
Баткенская	34,2	53,9	40,7	41,2	37,0
Джалал-Абадская	55,7	46,4	46,4	45,1	32,2
Иссык-Кульская	28,1	39,5	26,0	28,9	24,7
Нарынская	39,9	43,8	30,6	38,0	37,8
Ошская	51,4	43,4	31,7	28,9	22,0
Таласская	39,6	23,1	19,0	21,5	18,1
Чуйская	16,6	23,6	21,6	24,8	30,3

Как следует из данных таблицы 1, снижение уровня бедности в 2016 г. по отношению к предыдущему году отмечено во всех регионах республики, за исключением Чуйской области. Распространенность бедности по регионам страны неравномерна. Значительное снижение бедности отмечено в городе Бишкек (на 13,7 процентных пункта) и Джалал-Абадской области (на 12,8 процентных пункта). При этом в Джалал-Абадской области отмечено равномерное снижение бедности как в городских поселениях (на 12,7 процентных пункта), так и в сельской местности (на 12,9 процентных пункта). На фоне общего снижения бедности, характерного для большинства регионов, рост бедности наблюдался в Чуйской области (на 5,5 процентных пункта), в основном за счет ее роста в сельской местности (на 6,5 процентных пункта), а также в городских поселениях Таласской (на 1,7 процентных пункта), Чуйской (на 0,7 процентных пункта) и Нарынской (на 0,2 процентных пункта) областей.Распространенность бедности по регионам страны неравномерна.

Уровень бедности зависит, прежде всего, от доходов населения (табл. 2).

Таблица 2

Региональные различия в уровнях доходов
в Кыргызской Республике

Области	Годы				
	2005	2008	2010	2015	2016
Кыргызская Республика	955,9	2028,6	2494,4	4074,5	4258,0
Г. Бишкек	1368,6	2364,8	3024,5	5127,2	5 331,66
Баткенская	733,9	2111,8	2404,5	3693,5	3 793,97
Джалал-Абадская	705,1	2053,3	2314,8	3322,0	3 534,77
Иссык-Кульская	1047,2	1545,6	2565,9	4072,5	4 517,06
Нарынская	771,8	1464,5	1988,0	3308,8	3 645,54
Ошская	902,5	1989,8	2296,5	4199,1	4 107,82
Таласская	763,5	1400,1	2099,2	35971,1	3 770,23
Чуйская	1121,8	2311,1	2786,9	4449,3	4 838,37

В целом в 2016 г. наблюдалось различие в среднедушевых денежных доходах населения в зависимости от регионов проживания. Выше среднереспубликанского значения сложились среднедушевые располагаемые денежные доходы населения г.Бишкек (на 1073,7 сома), Чуйской (на 580 сомов) и Иссык-Кульской (на 259 сомов) областей. Приблизились к среднереспубликанскому значению доходы населения Ошкской области. Ниже среднереспубликанского значения сложились доходы населения Нарынской (на 612,5 сома), Джалал-Абадской (на 723,3 сома), Таласской (на 487,7 сома), Баткенской (на 464,0 сома) областей [4].

Располагаемые денежные доходы в расчете на душу населения в 2016г. сложились на уровне 4258,0 сома в месяц и увеличились по сравнению с предыдущим годом на 4,5 процента, что в абсолютном значении составило 183,5 сома, а их реальная стоимость составила 104,1 процента. Рост располагаемых среднедушевых доходов населения в основном обусловлен ростом доходов от заработной платы на 10,2 процента, индивидуальной трудовой деятельности – на 3,1 процента и социальных трансфертов – на 6,4 процента. При этом, отмечено снижение доходов от продажи продукции личного подсобного хозяйства на 4,7 процента.

Основными источниками денежных доходов населения являлись доходы от трудовой деятельности, удельный вес которых в структуре располагаемых доходов составил 66,5 процента, социальных трансфертов – 16,5 процента и доходы от продажи сельскохо-

зяйственной продукции, произведенной в личном подсобном хозяйстве – 12,8 процента.

В структуре среднедушевых располагаемых доходов доля заработной платы составила 42,3 процента, индивидуальной трудовой деятельности – 16,7 процента.

Следует отметить, что 5,8 процента доходов приходится на трудовую деятельность населения, осуществляемую за пределами Кыргызской Республики. Трудовая миграция по-прежнему в большей степени характерна для населения южных регионов, где доля доходов от трудовой деятельности, осуществляемой за пределами страны, в общих доходах составила в Баткенской области 20,6 процента, Джалал-Абадской области – 12,2, Ошской области – 11,2 процента.

Влияние внешнего фактора на материальное благополучие населения южных регионов очевидно. Расчеты показывают, что при исключении доходов трудовых мигрантов из стоимости потребления, уровень бедности в среднем по республике возрастает до 31,5 процента. При этом, бедность в Баткенской области повышается до 53,6 процента, Ошской до 36,3 процента, Джалал-Абадской до 39,9 процента, то время как в остальных регионах она практически не меняется. Значительное воздействие оказывают доходы трудовых мигрантов на крайнюю бедность, при исключении которых уровень крайней бедности возрастает с 0,8 до 5,0 процента (табл. 3).

Таблица 3

Региональные различия по уровню бедности без учета доходов от трудовой деятельности за пределами Кыргызской Республики, в % [5]

Области	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Кыргызская Республика	44,6	43,7	36,4	38,4	31,5
Г. Бишкек	21,7	20,4	17,6	23,5	9,8
Баткенская	48,5	66,2	55,4	56,4	53,6
Джалал-Абадская	61,8	56,3	57,4	55,8	39,9
Иссык-Кульская	29,9	39,7	26,1	29,1	25,2
Нарынская	39,9	43,8	30,6	38,0	37,8
Ошская	66,7	59,7	42,9	41,8	36,3
Таласская	39,6	23,8	19,0	21,5	18,1
Чуйская	16,6	23,6	21,8	25,1	31,0

А между тем в последние годы наблюдается отток кыргызских трудовых мигрантов из России, что обусловлено и падением курса российского рубля, и ужесточением миграционных правил в Российской Федерации. Данное обстоятельство может спровоцировать рост напряженности на рынке труда Кыргызстана, что, в свою очередь, снизит уровень социально-экономической безопасности республики. Не надо забывать, что закономерна связь экономических проблем с социальной и политической стабильностью общества [6], что весьма актуально для Кыргызской Республики.

Не для кого, не является секретом, что апрельские события 2010 г., да и мартовские 2005 г. в Кыргызской Республики во многом обусловлены существующим огромным разрывом между регионами, как по уровню доходов, так и по уровням бедности и безработицы. Не последнюю роль сыграли различия в размерах инвестиций, направляемых в регионы республики.

Таким образом, дальнейшее углубление межрегиональной дифференциации в Кыргызстане может способствовать формированию угроз не только социально-экономической безопасности, но и национальной безопасности республики. То есть, вопросы безопасности тесно связаны с экономическими и социальными проблемами, которые необходимо решать.

Список литературы

1. Гусева В.И., Гусева Ю.В. Развитие регионов как необходимое звено в системе социально-экономической безопасности в Кыргызской Республике: сб. тр. конф.: «Социально-экономические и экологические аспекты развития регионов и муниципальных образований: проблемы и пути их решения». – М.: - 2016. - С. 50.

2. Межрегиональное неравенство и его влияние на экономическое развитие Кыргызской Республики/ Т.С.Дыйканбаева, С.Ш.Саякова, Э.С. Джапарова, А.С.Алымкулова.- Б.: - 2012. - С.5.

3. Гусева В.И., Гусева Ю.В. Усиление межрегиональной дифференциациеи как угроза социально-экономической безопасности в в Кыргызской Республике. Сборник трудов конференции: «Социально-экономические и экологические аспекты развития регионов и муниципальных образований: проблемы и пути их решения». - М.: - 2016. - С. 59.

4. Уровень жизни населения Кыргызской Республики (2012-2016). Бишкек: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. - 2017. - С.11.

5. Уровень жизни населения Кыргызской Республики (2011-2015). Бишкек: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. - 2016. - С.19.

6. В. Парето. Компендиум по общей социологии / Пер. А. А. Зотова.— 2-е изд.—М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 511с.

УДК 005.4

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ – ДАНЬ МОДЕ ИЛИ ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ \ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БИЗНЕСА?

***С.В. Дмитриев**, студент*
*Научный руководитель: **Н.В. Колоскова,** канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Автор изучает нормы и стандарты построения кодекса корпоративного управления банком, выявляет разные подходы к форме подачи положений кодекса, в зависимости от принятого в банке общего стиля управления, отмечает имеющиеся противоречия. Особое внимание уделено необходимости улучшения корпоративного управления банками на современном этапе развития банковского бизнеса в России. Изучена роль международных институтов в процессе внедрения Кодекса корпоративного управления в банковскую практику. Сделан вывод о позитивном влиянии надлежащего Кодекса на качество ведения банковского дела.

Ключевые слова: Кодекс корпоративного управления, корпоративные ценности, транспарентность, качество управления, банк.

В последние годы мы часто видим, что крупные компании активно позиционируют себя на рынке как наиболее продвинутые в управлении, стараясь показать всему обществу и потенциальным клиентам свою социальную ответственность, открытость, лояльность, инновационность. Этой цели хорошо служат различные корпоративные кодексы, размещаемые на сайтах организаций, а также и другие приёмы маркетинга, пропагандирующие отдельные нормы этих кодексов. Коммерческие банки тоже не стоят в стороне, каждый крупный и даже средний региональный банк обязательно имеет собственный Кодекс, правда, не всегда используя его в практической деятельности. Вникнем в содержание корпоративных кодексов, чтобы понять их ценность и необходимость для развития банковского бизнеса.

В большинстве современных источников под кодексом понимают систематизированный, юридически и логически верно построенный, обязательный к исполнению правовой акт, регулирующий какую-либо однородную область общественных отношений [1]. Стоит заметить, что корпоративный кодекс не относится к правовым нормам и поэтому законом для всех быть не может, да и работникам компании выполнять положения Гражданского или Налогового кодексов РФ важнее, чем корпоративный кодекс их работодателя. Однако внутренние (локальные) кодексы организаций появляются с геометрической прогрессией, к тому же о них заявляется во всеуслышание. Чем это вызвано?

Основная причина этого, по нашему мнению, – характер современного менеджмента, который меняется прямо на глазах, в ответ на всё новые вызовы – технологические (инновации), политические (нестабильность прав и обязанностей), рыночные (конкуренция за покупателей и рынки) и т.д. Изменяются условия ведения бизнеса, инфраструктура финансовых рынков, в том числе их госрегулирование. Менеджмент компании всегда должен иметь чёткие ответы на вопросы: «что делать?» и «как делать?» – для того, чтобы удержаться на рынке и победить конкурентов. Ясно, что качественное корпоративное управление не может быть обеспечено только лишь выполнением установленных норм и нормативов, хотя само по себе это важно. Многие вопросы, связанные с корпоративным управлением, лежат вне юридических отношений, имеют морально-этический и гуманистический характер. Известно, что главная движущая сила любого бизнеса – не материальные факторы, а люди – работники, персонал, как сейчас принято говорить, «команда». Поэтому создание единого и логичного документа, определяющего главную цель, задачи и пути их решения, как нельзя лучше сплотит коллектив и отторгнет несогласных с политикой компании.

Корпоративный кодекс воплощает философию бизнеса (миссию), его стратегию и тактику (политику), причем не в виде скучных цифр и многочисленных показателей, а в виде ярких лозунгов и понятных правил. В нем закрепляются добровольные обязательства перед работниками и внешним миром, которые компания принимает на себя сверх тех, что предписаны законодательством. Как правило, Кодекс описывает более высокий уровень деловой культуры, предполагает соблюдение высоких идейных принципов и норм [3]. При этом

мы понимаем, что описываем не реальную модель корпоративного управления, а ту идеальную организацию, к созданию которой стремимся. Всё это можно назвать данью «бизнес-моде», или средством конкурентной борьбы, обостряющейся и обретающей новые формы. В то же время топ-менеджмент компании, работая над Корпоративным кодексом, определяет долгосрочную программу развития и подобно созданию бизнес-плана всей организации конкретизирует новый механизм управления.

Например, миссия Сбербанка звучит так: «Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты». Это явный призыв ко всем гражданам выбрать именно этот замечательный и заботливый банк. Но одновременно миссия банка настраивает сотрудников на внимательное отношение к людям, их нуждам и мечтам, расставляет приоритеты в отношениях. Цель разработки и принятия Корпоративного кодекса — не навязывать сотрудникам готовые правила, а стимулировать их к выработке собственных стандартов взаимодействия. Кодекс должен определить обязательные «условия игры», т.е. очертить рамки, но при этом и усилить мотивы для улучшения корпоративного управления. Так, у Сбербанка корпоративные ценности записаны как: «Я – лидер», «Мы – команда» и «Всё – для клиента».

История появления корпоративных кодексов в российских банках уходит корнями конец 1990-х годов, когда наше молодое государство отчаянно боролось с наступившей разрухой внутри себя и при этом старалось быстрее войти в мировое сообщество, заняв там достойное место. В 2002 году в России был опубликован «Кодекс корпоративного поведения», разработанный Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) при поддержке представителей западного бизнес-сообщества, отечественных эмитентов, крупнейших профессиональных участников фондового рынка. Ранее, в ноябре 2001 года, Кодекс был одобрен на заседании Правительства РФ. Этот документ основан на передовом зарубежном опыте и задаёт национальный стандарт корпоративного управления в организациях рыночного сектора экономики. Хотя это был не нормативный акт, он имел только рекомендательный характер, но ведущие компании и банки, в том числе, ухватились за него, как за соломинку, стараясь выйти в общепризнанные лидеры рынка.

Одно из главных требований регулятора к коммерческим банкам – соблюдение ими надлежащего уровня транспарентности – системы раскрытия информации, отражающей состояние банка и позволяющей участникам рынка и всем заинтересованным лицам формировать собственные суждения о качестве управления в кредитных организациях. Транспарентность необходима и внутри самого банка. Права и обязанности каждой группы участников, всех органов управления банка, всех подразделений и их руководителей, всех категорий работников также должны быть понятны и четко определены [2].

Большую роль здесь сыграл Базельский комитет по эффективному банковскому надзору, который настаивал на том, чтобы все банки публично раскрывали как минимум следующую информацию:

- структура Совета директоров (состав и профессиональная квалификация членов совета, комитеты);
- характеристика менеджмента (компетенции, отчетность, квалификация, опыт работы);
- организационная структура банка;
- информация об используемой в банке системе материального поощрения (политика в области оплаты труда, вознаграждения высшего руководства, премирование сотрудников);
- характер и объём операций с аффилированными компаниями и связанными сторонами [4].

Что же такое корпоративное управление? Этот вопрос остаётся для многих субъектов рынка до сих пор непонятным, именно по причине закрытости информации об управлении. В отечественной научной литературе встречается такое краткое и ёмкое определение: «Корпоративное управление – система отчётности перед акционерами лиц, которым доверено текущее управление компанией» [2]. При таком акценте становится очевидной необходимость комплаенс-контроля – мониторинга конфликта интересов в больших организациях акционерного типа. Крайне неэффективным примером управления может быть такое положение в компании, когда собственники, внесшие свой капитал в предприятие, фактически отстранены от руководства бизнесом, а наёмные топ-менеджеры распоряжаются всем имуществом от их лица по личному усмотрению и в свою пользу.

Создание и внедрение Корпоративного кодекса — это огромный коллективный труд, и по срокам он может растянуться на годы. Работа продолжается с момента принятия решения о необходимости

разработки Кодекса до момента его издания, и даже более — она включает в себя тренинговое и PR сопровождение проекта.

Нужен ли Корпоративный кодекс вообще (а если нужен — то на каком этапе организационного развития и в каком виде), определяет первое лицо компании. Для того чтобы Кодекс был сформирован грамотно и профессионально, инициатива должна исходить именно от руководителя: он доносит эту идею до своих ближайших соратников (акционеров, членов Правления) и ставит задачу. Первым лицом может выступать и владелец, и акционер банка, но все же чаще это — Председатель Правления.

Корпоративный кодекс базируется на основных положениях, стандартах, политиках, других регламентирующих актах, принятых и действующих в компании, он органично включает их в себя (например, положения «О персонале», «О банковской тайне» или «О трудовой дисциплине»). В статьях Кодекса можно и нужно делать ссылки на уже существующие нормативные документы. В нем излагаются основополагающие принципы, а подробно все описывается в Положениях.

Формальная структура Корпоративного кодекса банка может состоять из двух разделов. В первом разделе описываются основные принципы взаимодействия банка с внешней средой, подтверждается соблюдение законов и правил этики, которые и позволяют вести успешный бизнес. Во втором — подробно определяются позиции компании по вопросам, которые были выработаны в процессе «мозгового штурма» и во время заседаний рабочей группы. Например: взаимоотношения с внешним клиентом; взаимоотношения с внутренним клиентом; безопасность и защита; конфликт интересов; принципы подбора персонала; возможности роста; социальная защита; корпоративный внешний вид; корпоративные компетенции.

Специалисты финансового рынка называют следующие функции корпоративного кодекса: репутационную, управленческую, функцию развития корпоративной культуры. Репутационная функция Кодекса банка направлена на формирование доверия к нему внешних контрагентов. Следовательно, Кодекс, являясь инструментом корпоративного PR, должен повысить инвестиционную привлекательность организации. Управленческая функция Кодекса состоит в регулировании поведения в сложных социально-этических ситуациях. Выполняя функцию развития корпоративной культуры, кодекс

может сообщать ценности банка всем сотрудникам, ориентировать их на единые корпоративные цели и тем самым укреплять корпоративную идентичность.

Форма изложения идей и положений Кодекса может быть разной, в зависимости от принятого в банке общего стиля управления. При авторитарном, жестком стиле, все оговаривается определенно и четко устанавливается. Если в организации превалирует либерально-демократический стиль, то нормы преподносятся как приветствия: «банк приветствует в поведении сотрудников…», или «мы хотели бы видеть в сотрудниках…». Но это не означает, что нормы и правила можно выполнять на свое усмотрение. «Мы хотели бы видеть…» звучит достаточно конкретно и императивно. Существуют и другие формы подачи, каждая организация выбирает их самостоятельно, в зависимости от предпочтений руководителя и акционеров, от их стиля общения, от типа общей корпоративной культуры, от стадии становления бизнеса.

Корпоративный кодекс, с одной стороны, регламентирует действия сотрудников в различных ситуациях, с другой — гарантирует соблюдение правил всеми сторонами и задает прозрачные, понятные для всех критерии оценки деятельности и поведения [5]. Сотрудники должны понимать, что Кодекс — это стандарт, который необходимо однозначно понимать и неукоснительно соблюдать. Так, если речь идет о модели поведения в конкретной конфликтной ситуации, то в соответствующей статье Кодекса четко оговаривается, какие формы поведения в конфликте приемлемы, какие способы его разрешения приветствуются, а какие — нет. Задача более глубокого уровня — определить, как банк относится к конфликтным ситуациям в принципе: игнорирует, замалчивает или стремится выявлять и конструктивно разрешать.

В разных организациях кодексы существенно различаются как по содержанию, так и по объёму. Например, Марктвенский банк (США) разработал документ под названием «Политика в области этических норм и конфликтов»: на 19 страницах служащим объясняется, что такое «хорошо» и что такое «плохо». В среднем Кодекс российского банка занимает 50 страниц, обязательно с фотографиями и картинками. Различаются также названия кодексов, что указывает на разные акценты, расставляемые авторами этих документов. Приведём примеры:

- Кодекс корпоративной этики (Сбербанк, Альфа-Банк);
- Кодекс корпоративного поведения (Банк Левобережный);
- Корпоративный кодекс работника Банка (Газпромбанк).

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что Кодексу современного банка отводится особое место в деле развития и совершенствования российской практики корпоративного управления. Он играет важную направляющую роль в принципиальных вещах: 1) установлении стандартов управления российскими банками, 2) согласовании интересов их собственников, управленцев, клиентов и государства, 3) содействии дальнейшему развитию российского финансового рынка и его важнейшей части – банковского сектора.

Список литературы

1. Банковское право: учебник для магистров. / Под ред. Д.Г. Алексеевой, С.В. Пыхтина. – М.: Юрайт, 2012. - 1055с.

2. Мурычев А.В. Банки и банковская система России: состояние и пути развития эффективного корпоративного управления: монография. – М.: НП «Национальный совет по корпоративному управлению». 2007. – 444 с.

3. Колоскова Н.В. Финансовые институты и рынки: учебное пособие / Н.В. Колоскова, Е.В. Гайлит; Мин-во образ. и науки РФ, Новосиб. гос. пед. ун-т. – Новосибирск: изд-во НГПУ, 2015. – 209 с.

4. О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях: Письмо Банка России от 13.09.2005 №119-Т.

5. О Кодексе корпоративного управления: Письмо Банка России № 06-52/2463 от 10 апреля 2014 г.

УДК 658.14.012.2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***А.В. Дубинина**, студент,*
Сибирский университет потребительской кооперации,
***М.К. Черняков**, д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный технический университет,
***М.М. Чернякова**, канд. экон. наук, доцент*
Сибирский институт управления РАНХиГС,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

В процессе исследования проводился анализ финансового состояния предприятия. В результате исследования были разработаны основные направления улучшения финансового состояния предприятия. Предложенная методика поиска оптимальных вариантов заимствования финансовых средств позволяет организациям, сократить сроки принятия решений, а также снизить риски финансовых потерь от этих решений.

Ключевые слова: краткосрочные финансовые вложения, кредиторская задолженность, выручка, прибыль от продаж, чистая прибыль, рентабельность, финансовое планирование.

Финансовое планирование в современных условиях призвано обеспечить воспроизводственный процесс соответственный по объему и по структуре финансовыми ресурсами и определить оптимальные пути их распределения на основе финансового анализа, предполагающий под собой методику оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия. В результате анализа работы организации было установлено, что система планирования компании ООО «Абвейт» включает:

- определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач предприятия;
- оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;
- детализацию задания по видам и объемам работ, конкретным рабочим местам и срокам исполнения;
- детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

В менеджменте под целями понимают желаемый результат деятельности компании, к которому следует стремиться. Эти цели должны быть органически увязаны с миссией организации и разработаны с учетом информации, полученной из анализа внешней и внутренней среды.

Разрабатываются цели в два этапа:

1. Определяют качественные цели (направление).
2. Доказывают количественно взаимосвязь предложенных целей.

ООО «Абвейт» обладает довольно высоким финансовым потенциалом, позволяющим ему развиваться, есть скрытые финансовые резервы, связанные с высокой оборачиваемостью, высоким уровнем рентабельности, что поможет, как минимум не ухудшить финансовое положение компании.

Наибольшей степенью реакции на изменения требований рынка характеризуется метод «снизу-вверх», так как исходный бюджет, разработанный в ООО «Абвейт», непосредственно соприкасается с реальными рыночными проблемами, оказывается более адекватным ситуации.

Среди способов составления бюджетов маркетинга различают: способ по принципу «снизу-вверх», способ «сверху в низ» и смешанный.

Отправным пунктом в процессе планирования являются цели ООО «Абвейт» в бизнесе, поэтому так важно их сформулировать, а затем представить в количественном виде.

Очень важной характеристикой эффективной системы внутреннего контроля является должностной разделение функциональной ответственности, соответствующее разделение обязанностей является обязательным условием эффективности процедуры контроля.

Таким образом, оценка и контроль выполнения стратегий для ООО «Абвейт» является логически последним процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между тем, как идет процесс достижения целей, и собственно целей организации.

Основными задачами контроля в ООО «Абвейт» являются следующие:

- определение того, что и по каким показателям проверять;

- осуществление оценки состояния контролируемого объекта в соответствии с принятыми стандартами, нормативами или другими эталонными показателями Компании;

- выяснение причин отклонений, если таковые вскрываются в результате проведенной оценки Компании;

- осуществление корректировки, если она необходима и возможна для Компании.

В случае контроля и выполнения стратегий эти задачи приобретают вполне определенную специфику, обусловленную тем, что стратегический контроль ООО «Абвейт» направлен на выяснение того, в какой мере реализация стратегии приводит к достижению целей фирмы.

Прогнозируя эффект от предложенных мероприятий по совершенствованию планирования можно использовать систему экспертной оценки предложенных мероприятий.

Рассчитаем среднюю прибыль предприятия по прогнозу, если в зависимости от реализации мероприятий возможно шесть сценариев и вероятность каждого сценария, рассчитанная экспертным путем.

Таким образом, согласно методу сценариев наиболее возможное значение результативного фактора прибыли соответствует 7104 тыс. руб. (табл. 1). Это подтверждает то, что предложенные мероприятия по совершенствованию системы планирования на предприятии целесообразны к внедрению.

Таблица 1

Расчет прибыли от реализации мероприятий
по методу сценариев

Вариант	Объем продаж, усл.ед.	Балл	Затраты, тыс. руб. (расчет)	Прибыль тыс. руб. (расчет)	Вероятность Гр. 3/100
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
1. Абсолютный успех	2000	5	2000х10 + 3000 = -23000	18х2000-23000 = 13000	0,05
2. Активная реализация мероприятий	1800	15	1800х10 + 3000 = -21000	18х1800-21000 =11400	0,15
3. Нормальный Темп реализации мероприятий	1600	38	1600х10 + 3000 = 19000	1600х18-19000 = 9800	0,38

Окончание табл. 1

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
4. Темп реализации мероприятий ниже среднего	800	27	80.0x10 + 3000 = 11000	800x18-11000 = 3400	0,27
5. Плохие результаты реализации мероприятий	500	13	500x10 + 300 = -8000	500x18-8000=1000	0,13
6. Застойный период	200	2	100x10 + 3000 = 5000	200x18-5000 = -1400	0,02
Итого 100					
7. Наиболее возможное значение результативного фактора- прибыли: 13000 × 0,05 + 1 1400 × 0,15 + 9800 × ×0,38 + 3400 × 0,27 + 1000 × 0,13 -1400×0,02=7104					

Помимо этого необходимо отметить, что внедрение системы календарного планирования позволяет предприятию:

- составлять реальные прогнозы финансово-хозяйственной деятельности; - вовремя обнаруживать наиболее узкие места в управлении предприятием, используя инструменты многовариантного анализа;

- быстро подсчитать экономические последствия при возможных отклонениях от намеченного плана при помощи финансовых моделей и принять эффективное управленческое решение;

- скоординировать работу структурных подразделений и служб на достижение поставленной цели;

- повысить управляемость компании за счет оперативного отслеживания отклонений факта от плана и своевременного принятия решений.

Ожидаемые результаты после внедрения календарного планирования:

- внедрение процедур регулярного финансового планирования и контроля над исполнением бюджета;

- обучение специалистов финансовых служб методикам финансового планирования и анализа;

- составление годового бюджета предприятия;

- улучшение управляемости компании за счет наделения полномочиями, установления ответственности менеджеров компании и совершенствования оргструктуры;

- улучшения финансовых показателей работы компании за счет совершенствования системы финансового планирования и контроля.

Таким образом, содержание проведенной работы выражается в достижении существенных результатах исследования.

В результате проведенного исследования представляется возможным сделать ряд важных выводов.

Планирование как управленческая функция является частью всего процесса управления и начинается с анализа среды предприятия, касается определения его миссии, целей, а также стратегии по достижению целей предприятия для его результативного функционирования. Планирование – это процесс прогнозирования желаемого будущего. Конечным результатом такого процесса являются плановые решения – основа целенаправленной последующей деятельности.

Календарное планирование является одним из инструментов оперативного текущего планирования и включает в себя:

- детализацию текущего плана и доведение его до каждого структурного подразделения. При этом планы составляются на любой календарный период в зависимости оттого, какова необходимость их на данном предприятии;

- распределение и обеспечение материально-техническими ресурсами, вывоз готовой продукции, инвентаризацию исправного оборудования, тепло– и энергообеспечение, организацию контроля качества продукции;

- обеспечение контроля производственного процесса в целом, а также устранение неполадок и сбоев.

Одной из важнейших функций оперативного календарного планирования является разделение работы по рабочим местам, которое осуществляется поэтапно: сначала в цехах, потом на участках и только потом в бригадах. Это необходимо для четкого обеспечения выполнения заданий производственной программы, сохранения ритмичности работы предприятия, а также каждого структурного подразделения.

Все исследования, проведенные в курсовой работе, обосновывают необходимость внедрения механизма календарного планирования в практику российских предприятий как универсального инструмента управления.

Таким образом, содержание проведенной работы выражается в достижении следующих, наиболее существенных, результатах исследования. В ходе исследования предложены мероприятия по организации планирования в ООО «Абвейт».

Список литературы

1. Черняков М.К. Оценка степени экономического риска : учеб. пособие для экон. специальностей / М. К. Черняков ; Сиб. ун-т потреб. кооперации. - Новосибирск : [б. и.], 2009. - 214 с.

2. Черняков М.К. Реинжиниринг бизнес-процессов : учебное пособие / М. К. Черняков ; Сиб. ун-т потребит. кооп. - Новосибирск : СибУПК, 2014. - 111 с.

3. Черняков М.К. Ситуационное моделирование и идентификация информационных систем лекций / М.К. Черняков, Л.В. Галицкая ; Идентификация, измерение характеристик и имитация случайных сигналов (состояние, перспективы развития) // Сборник материалов конференции. – Новосибирск: Изд-во ЗАО «Кант», 2009.- С. 97-101.

УДК 330.15

РОЛЬ СТАНДАРТА GRI В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

***В.С. Дубов**, студент*
***Т.В. Бобровская,** канд. экон. наук, доцент*
Алтайский государственный университет, г. Барнаул, Россия

В статье рассмотрена роль международного стандарта GRI, показано его содержание в области экологического учета. Особое внимание уделено обобщению практики его применения российскими предприятиями, даны рекомендации по законодательному закреплению стандарта GRI для компаний-природопользователей в России.

Ключевые слова: экологическая отчетность, стандарты, GRI

Деятельность организаций по защите окружающей среды невозможна без отражения соответствующей информации в экологической отчетности. Если в зарубежной практике разработаны экологические стандарты по ведению экологического учета по определенным правилам, то в России они применяются только крупнейшими

организациями, добывающими и перерабатывающими природные ресурсы.

В большинстве случаев отчетность российских компаний включает в себя следующие формы: отчеты о формах экологических платежей, сведения статистической отчетности (форма 2-ТП, ориентированная на информацию о загрязнении воздуха, отходов и др.), технические отчеты, подтверждающие неизменность производственного процесса, и отчетность об образовании, использовании, обезвреживании и размещении отходов. Такая система ориентирована только на уплату экологических платежей, поэтому данной информации недостаточно, требуется более подробная информация для привлечения инвестиций, разработка новых показателей эффективности экологической и природоохранной деятельности.

В международной практике социальной отчетности компаний наибольшее распространение получили стандарты: «Директивы глобальной отчетности» (GRI, Global Reporting Initiative), «Ответственность 1000» (Account Ability 1000, AA1000), «Социальная ответственность» (SA 8000) [1].

В нашей стране информация об экологической деятельности организаций раскрывается в бухгалтерской отчетности в соответствии с рекомендациями Письма Министерства Финансов РФ № ПЗ-7/2011 «О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организации». С учетом рекомендаций учет ведется по таким пунктам как капитальные вложения; текущие расходы; оценочные обязательства; источники финансирования экологической деятельности; другая существенная информация об экологической деятельности.

Российский союз промышленников и предпринимателей стал инициатором разработки системы корпоративной отчетности, основанной на принципах стандарта «Директивы глобальной отчетности» (GRI). Особый интерес представляют требования руководства GRI к экологической составляющей отчетности.

Определение экологической составляющей из стандарта GRI соответствует терминам стандартов ИСО. Согласно государственному стандарту РФ ГОСТ Р ИСО 14050-99 «Управление окружающей средой. Словарь», экологический аспект – это элемент деятельности организации (продукции, услуг), который может взаимодействовать с окружающей средой.

Согласно стандарту GRI отражению в отчетности подлежат как входные природные показатели (сырье, энергия, вода), так и выходные (выбросы в атмосферу, сбросы в водные объекты, отходы).

Экологические показатели также должны отражать результаты экологической составляющей деятельности; результаты, связанные с биоразнообразием и соответствием нормативным требованиям, а также другую значимую информацию (например, расходы, связанные с окружающей средой).

В соответствии с требованиями стандарта «Директивы глобальной отчетности» отчет должен содержать в себе следующие разделы:

– сведения о подходах в области менеджмента;
– цели и результативность;
– политика;
– организационная ответственность;
– мониторинг и действия, предпринятые по результатам;
– дополнительная контекстная информация.

Сведения о подходах в области менеджмента должны быть освещены в разрезе экологических аспектов: сырье; энергия; вода; биоразнообразие; выбросы, сбросы и отходы; продукция и услуги; соответствие требованиям; транспорт и т.д.

Раздел «Цели и результативность» подразумевает раскрытие того, какие цели в области устойчивого развития ставит перед собой компания, каковы должны быть показатели результативности, а также степень их достижения.

Термины, критерии, применяемые в стандартах ИСО и стандарте «Директивы глобальной отчетности», перекликаются. Например, применяемые понятия «экологическая цель», «экологическое условие», которые также содержатся в ГОСТ Р ИСО 14001-2016 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению».

Категория «Организационная ответственность» предполагает раскрытие того, кто из высшего руководства организации является ответственным за экологические аспекты организации либо объясняет распределение ответственности за эти аспекты среди высшего руководства. Раздел «Мониторинг и действия, предпринятые по результатам» описывает непосредственно процедуры экологического наблюдения, контроля, экологического аудита.

Заключительным является раздел «Дополнительная контекстная информация». Под дополнительной значимой информацией, согласно данному стандарту, понимается такая информация, как:

– ключевые успехи и недостатки;

– основные организационные экологические риски и возможности, связанные с окружающей средой;

– существенные изменения в системах и структурах организации, предпринятых за отчетный период для повышения результативности;

– ключевые стратегии и процедуры для реализации политик или достижения целей.

Также руководство GRI (G4) содержится множество аспектов, данные по которым целесообразно отразить в отчетности. Первым является аспект «Материалы», который включает в себя два компонента: израсходованные материалы по массе или объему; доли материалов, представляющих собой переработанные или повторно используемые отходы. Следующий аспект – это «Энергия», в него входит: потребление энергии внутри организации и за ее пределами, энергоемкость, сокращение энергопотребления, снижение потребности в энергии реализованной продукции или услуг. Далее следует аспект «Вода», состоящий из таких компонентов, как общее количество забираемой воды с разбивкой по источникам; источники воды, на которые оказывает существенное влияние водозабор организации; доля и общий объем многократно и повторно используемой воды. Кроме того, в GRI имеется компонент «Биоразнообразие», в составе которого - местоположение и площадь земель, находящихся в собственности, аренде, под управлением организации и расположенных на охраняемых природных территориях и территориях с высокой ценностью биоразнообразия вне их границ, или примыкающих к таким территориям; описание существенных воздействий деятельности, продукции и услуг на биоразнообразие на охраняемых природных территориях и территориях с высокой ценностью биоразнообразия вне их границ; сохраненные или восстановленные местообитания; стратегии, осуществляемые действия и планы на будущее по управлению воздействиями на биоразнообразие; число видов, занесенных в Красный список МСОП (Международный союз охраны природы) и национальный список охраняемых видов, местообитания которых находятся на территории, затрагиваемой деятельности орга-

низации, с разбивкой по степени угрозы существованию вида. Далее идут аспекты «Выбросы, сбросы и отходы», «Продукция и услуги», «Соответствие требованиям», «Транспорт», «Общая информация» «Экологическая оценка поставщиков», «Механизмы подачи жалоб на экологические проблемы» [2]. Разумно предположить, что такое количество аспектов и подпунктов наиболее полно отражает воздействие организации на окружающую среду.

Зарубежные компании начали использовать стандарт GRI (G4) с 2013 г., российские – с 2014 г. Сравнительный анализ его применения в российской и зарубежной практике приведен в таблице 1.

Таблица 1

Статистика применения GRI (G4)
российскими и зарубежными компаниями

Период	Опубликовано отчетов, всего	Из них по GRI (G4)	Удельный вес отчетов по GRI (G4), %
2013 г., в мире	4828	62	1
2013 г., в РФ	80	-	0
2014 г., в мире	5211	1141	22
2014 г., в РФ	69	8	11
2015 г., в мире	2931	1453	50
2015 г., в РФ	47	34	72

Как видим, роль стандарта GRI (G4) усиливается: и в мировом, и в российском масштабе он получает все большее распространение. Отметим, что в России экологическую отчетность, разработанную в соответствии с GRI (G4), публикуют главным образом предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность. Проведенный авторами анализ нефинансовой отчетности ряда крупнейших российских компаний показал следующее.

ПАО «ГМК «*Норильский никель*»», участник программы GRI Standards Pioneers, является одним из первопроходцев в данном вопросе. Компания ведет свою отчетность на основании стандарта GRI (G4) для информирования широкого круга заинтересованных сторон о стратегии и миссии организации, принципах ее устойчивого развития, ключевых событиях и практических результатах отчетного периода. В 2016 г. компания получила статус организационного члена GRI.

В рамках подготовки Отчета за 2016 г. организация реализует предложенную GRI (G4) схему: «(1) выявление – (2) определение приоритетности – (3) подтверждение правильности – (4) пересмотр». Для актуализации карты существенных аспектов среди сотрудников компании и представителей внешних заинтересованных сторон было проведено анкетирование, в котором приняли участие 23 представителя внешних заинтересованных сторон и 47 представителей внутренних заинтересованных сторон. Помимо анкетирования на этапе разработки концепции Отчета был произведен мониторинг сообщений о компании в средствах массовой информации в 2016 г., результатов диалогов с заинтересованными сторонами в 2016 и 2017 гг. Наряду с Руководством GRI (G4) при формировании Отчета использованы: Глобальный договор ООН; Цели ООН в области устойчивого развития на период до 2030 г.; Руководство по социальной ответственности ISO 26000:2010; Базовые индикаторы результативности РСПП. Кроме того, в Отчете содержится информация о проведенных мероприятиях по защите окружающей среды, о приоритетных направлениях деятельности в будущем, а также показатели экологической результативности.

Из Отчета видно, что в 2016 г. общие затраты на охрану окружающей среды организации составили 25,7 млрд. руб., что на 8,9% превышает данные по 2015 г. Общие выбросы в атмосферу загрязняющих веществ в 2016 г. сократились на 127,08 тыс. тонн и составили 1936,44 тыс. тонн. Также снизилось количество забираемой воды на 20,06 млн. $м^3$ до 328,44 $м^3$. Образование отходов в 2016 г. равнялось 33,64 млн. тонн, что на 0,37 млн. тонн больше значения 2015 г. В Отчете также содержатся аналогичного рода экологические показатели [3].

Примером компании, осуществляющей составление своей нефинансовой отчетности на основании GRI, является ПАО НК «Роснефть». В Отчете Общества представлены данные по всем аспектам и показателям Руководства GRI (G4), включая показатели для компаний нефтегазовой отрасли. Отчет за 2016 г. прошел независимую проверку и подтверждение Компании EY, он соответствует варианту «Основной» Руководства GRI (G4) [4].

Инвестиции «Роснефти», направленные на охрану окружающей среды и рациональное природопользование, в 2016 г. составили 47,1 млрд. руб. Сумма общих расходов в области обеспечения эко-

логической безопасности составила 73,7 млрд. руб. Отчет содержит и целевые индикаторы в области защиты и реабилитации земель, атмосферного воздуха, водопользования, обращения с отходами [4].

ПАО «Федеральная гидрогенерирующая компания-РусГидро» также разрабатывает свои нефинансовые отчеты по стандартам GRI, раскрывая данные в соответствии, во-первых, с основным вариантом раскрытия, а во-вторых, с отраслевым приложением для компаний энергетической отрасли. Отчет содержит ряд экологических показателей, где указываются общие затраты на охрану окружающей среды, выбросы в атмосферу загрязняющих веществ и т.д. [5].

Таким образом, экологическая отчетность как часть отчетности в области устойчивого развития предприятий должна получить дальнейшее распространение. Вполне обоснованным и правомерным является предложение авторов об обязательной публикации экологических отчетов госкорпорациями, а также о побуждении компаний с государственным участием к добровольному применению механизмов экологической ответственности. Это будет способствовать удовлетворению информационных потребностей внешних пользователей, а в конечном итоге – отражению реальной экологической ситуации в российских регионах.

Список литературы

1. Губайдуллина И.Н., Ишмеева А.С. Экологический учет как фактор экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Журнал «Современные проблемы науки и образования». – 2015. – № 1. – С. 84-95.

2. Руководство «Директивы глобальной отчетности» - GRI (G4) (The Global Reporting Initiative G4) [Электронный ресурс]: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf (дата обращения 12.11.2017).

3. Отчет о корпоративной социальной ответственности ПАО «ГМК «*Норильский никель*»» за 2016 г. [Электронный ресурс]: http://media.rspp.ru/document/1/c/3/c3e56b6026a327b1b0a0ae94369649bf.pdf (дата обращения 12.11.2017).

4. Отчет в области устойчивого развития ПАО НК «*Роснефть*» за 2016г. [Электронный ресурс]: http://media.rspp.ru/document/1/0/f/0fad52e98624f58c5d06cd753f2d051c.pdf (дата обращения 12.11.2017).

5. Отчет о корпоративной социальной ответственности и устойчивом развитии ПАО «Федеральная гидрогенерирующая компания-РусГидро» за 2016 г. [Электронный ресурс]. http://www. rushydro.ru/upload /iblock/0a6/KSO_2016.pdf (дата обращения 12.11.2017).

УДК 331.526

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ С УЧЕТОМ ОЦЕНКИ СООТВЕТСТВИЯ КАДРОВ КОМПЕТЕНЦИЯМ

***Е.В. Жданова**, магистрант*
*Научные руководители: **Е.Н. Лищук,** канд. экон. наук, доцент*
***С.Д. Капелюк,** канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье подчеркнута проблема трудоустройства выпускников с позиции несоответствия имеющихся компетенций с профессиональными стандартами как фактор стабилизации безработицы. Авторами приводятся статистические данные по безработице по Сибирскому федеральному округу, по трудоустройству выпускников, а также по распределению кадрового состава по профильности трудоустройства.

Ключевые слова: безработица, трудоустройство, кадры, кадровый состав, кадровый потенциал, сибирский федеральный округ, бухгалтер, профессиональный стандарт, профессия, профильность трудоустройства.

Данная публикация подготовлена в рамках исследования на тему: «Проблемы развития рынка труда в регионах Сибирского федерального округа», поддержанного грантом Правительства Новосибирской области молодым ученым в 2017 году.

В настоящее время безработными признаются трудоспособные граждане, которые:

- не имеют работы и заработка;
- ищут работу и готовы приступить к ней в ближайшее время.

С экономической точки зрения, неэффективное использование производительных сил, или рабочей силы, приводит к неполной занятости производственных мощностей, а также к неполному использованию общественных ресурсов, к снижению потенциального валового продукта и национального дохода страны. А с социальной точки зрения, безработица ведет к обострению социальных проблем и общественной напряженности в обществе. По этим причинам экономическая система функционирует неэффективно, не в полном объеме используя свои производственные возможности, также безработица

неразрывно связана с происходящими структурными сдвигами в национальной экономике и мировом хозяйстве [2].

Как следствие, уровень безработицы является одним из основных показателей, который отражает общее состояние экономики. Таким образом, проблема безработицы в целом по России, а также во многих регионах является весьма актуальной.

В последнее время проблеме безработицы стало уделяться значительное внимание, потому как наблюдается ее стабилизация в целом по России и также по Сибирскому Федеральному округу (далее-СФО). При этом стоит отметить, что оптимальным (естественным) по России является значение в пределах 5-6 % [1]. Динамика уровня безработицы в разрезе субъектов СФО представлена на рисунке 1.

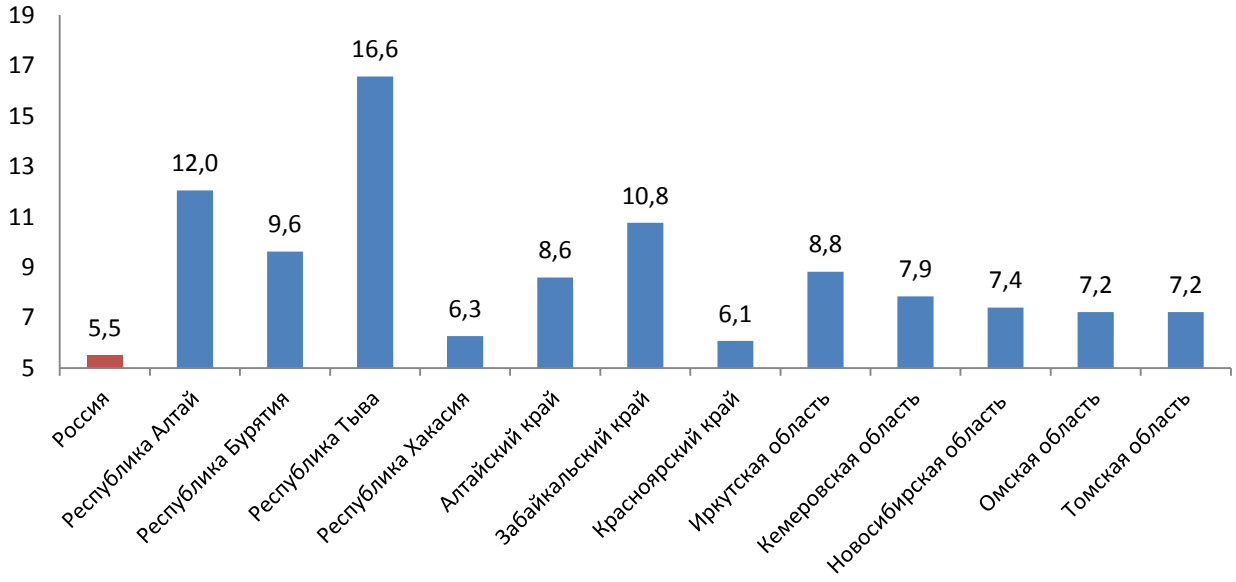

Рис. 1. Уровень безработицы в 2016 году, % [2]

Оценивая безработицу в регионах СФО низким уровнем безработицы стоит считать значения менее 7 %, а высоким – более 9 %. Следует отметить, что 2 субъекта федерации находятся низком уровне безработицы, а 6 - на высоком. По данным рисунка 1 очевидно, что по уровню безработицы лидирует Республика Тыва – 16,6 % , значение которого превышает средний уровень по России в 3 раза. В Красноярском крае и Республике Хакасия минимальные значения по СФО 6,1 % и 6,3 % соответственно. Одной из причин сложившейся ситуации, по нашему мнению, является не достаточный уровень трудоустройства выпускников.

Данный факт можно подтвердить результатами анализа трудоустройства выпускников. Так, за 2016 г. в СФО по данным Министерства образования и науки Российской Федерации трудоустроены были 75 % выпускников региона, доля индивидуальных предпринимателей среди выпускников составляет 3%. Доля выпускников, трудоустроенных в СФО, составляет 66 %, оставшиеся 9 % трудоустроены в других регионах. Далее рассмотрим трудоустройство выпускников по основным направлениям подготовки (рис. 2).

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что большинство трудоустроенных работают не по специальности либо вовсе не работают. В этой связи нами было решено проанализировать компетентность выпускников. Для этого проведен анализ резюме на предмет соответствия выпускников компетенциям, заявленным в профессиональном стандарте (табл. 1).

Рис. 2. Распределение кадрового состава
по основным направлениям трудоустройства, % [3]

В целях реализации данной процедуры нами выбран вид профессиональной деятельности в области бухгалтерского учета – профессия бухгалтер. Основной целью которой является формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Российской Федерации и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимую пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Ни одно предприятие, не может вести полноценную деятельность без бухгалтерского учета. Бухгалтеров принимают в штат сотрудников или пользуются услугами бухгалтерского сопровождения. В обязанности данного специалиста входят ведение налогового и управленческого учета, начисление заработной платы сотрудникам компании или предприятия, проведение выплат по гражданским договорам, выполнение работ, направленных на сокращение расходов на налоговые отчисления, сдача налоговой отчетности. Кроме вышеперечисленных обязанностей данный специалист принимает участие в проведении инвентаризации, активно взаимодействует с банками и кредитными организациями, занимается внешней экономической деятельностью.

Именно поэтому можно утверждать, что данный вид деятельности высоко востребован на рынке труда (рис. 3).

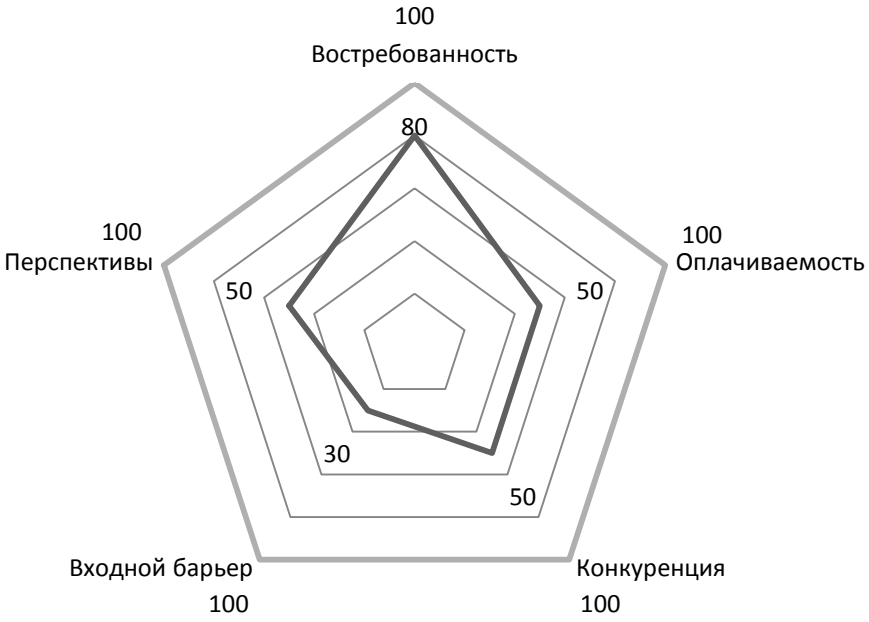

Рис. 3. Рейтинг профессии бухгалтер [4]

Рассмотрим результаты экспертизы резюме соискателей на должность «бухгалтер», «главный бухгалтер» (табл. 1). Так, обобщенной трудовой функцией *ведение бухгалтерского учета* по видам (3.1.1-3.1.3), которая является обязательной для претендента на должность бухгалтера, владеют от 61 % до 87 % соискателей. Обобщенная функция составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта для претендента на должность главного бухгалтера включает выполнение 5 видов трудовых функций (3.2.1-3.2.5), однако результаты исследования показали что лишь 15 % претендентов владеют навыками составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и 2 % навыками составления консолидированной финансовой отчетности.

Таблица 1

Результаты экспертизы резюме соискателей
на должности «бухгалтер», «главный бухгалтер»

Обобщенная трудовая функция	Трудовая функция	Наличие в резюме, %
3.1 Ведение бухгалтерского учета *(бухгалтер)*	3.1.1 Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта	87
	3.1.2 Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни	75
	3.1.3 Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни	61
3.2 Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта *(главный бухгалтер)*	3.2.1 Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности	15
	3.2.2 Составление консолидированной финансовой отчетности	2
	3.2.3 Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	0
	3.2.4 Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование	0
	3.2.5 Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками	0

Обобщая результаты проведенного исследования, по отмеченным трудовым функциям на должности в резюме мы пришли к выводу, о том, что выпускники на момент окончания учебного заведения не достаточно владеют практическими навыками работы по виду профессиональной деятельности, порождая этим снижение конкурентоспособности российской экономики, невысокий уровень производительности труда, а также безработицу и бедность.

Список литературы

1. Цейковец, Н.В., Естественный уровень и пороговые значения безработицы в российской экономике/ Цейковец, Н.В. // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: материалы XI международной научно-практической конференции.-2016.-С.247-250.

2. Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения 22.11.2017).

3. Поколение Y: Трудоустройство по специальности [Электронный ресурс]: http://www.acig.ru/ru/full/news8/pokolenie-y-trudoustrojstvo-po-spetcialnosti/ (дата обращения 22.11.2017).

4. Профессия бухгалтер [Электронный ресурс]: https://edunews.ru/professii/obzor/ekonomicheskie/buhgalter.html (дата обращения 22.11.2017).

5. Профессиональный стандарт «Бухгалтер»: Утвержден Минтрудом России от 22.12.2014 № 1061н.

УДК 338.2

МОДИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

***О.П. Зайцева**, д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье обоснована необходимость пересмотра действующего аналитического инструментария для повышения результативности антикризисного управления. Раскрыты основные тренды и первичные факторы неустойчивого финансового состояния субъектов рынка. Доказано снижение практической ценности моделей прогнозирования риска банкротства компаний. Антикризисный анализ следует дополнить углубленной характеристикой активов и мощностей организации, оценками эффективности использования имеющихся у неё ресурсов. Результаты исследования способствуют своевременной реструктуризации и сохранению устойчивости бизнеса.

Ключевые слова: антикризисное управление, аналитический инструментарий, финансовое состояние, активы, показатели, модели.

Современный этап в развитии экономики отличается не только особой турбулентностью и высоким уровнем непредсказуемости, но и концентрацией, усилением факторов, вызывающих социально-экономическое напряжение в социуме и повышенные риски в бизнесе. Это обуславливает актуализацию всего спектра инструментов антикризисного управления, причем ключевыми из них становятся те, которые соответствуют особенностям нового витка развития российской экономики.

Речь идет, прежде всего, о новом качестве организационно-методического инструментария и превентивной антикризисной диагностики, базирующихся на синтезе положений теорий неоинституционализма, теории принятия управленческих решений, методик стратегического менеджмента и анализа, а также теории жизненного цикла, концепции взаимодействия с заинтересованными сторонами, концепции устойчивого успеха организации, механизмов реструктуризации. Среди новых вызовов для российской экономики ведущими представителями отечественной экономической школы отмечаются такие факторы, как:

– потребность в смене парадигм, переходе на новые экономические модели в условиях деформации структуры и недостаточной инновационности производства;

– необходимость современных «механизмов антициклического регулирования» и «возобновления конструктивной роли государства в экономическом регулировании»;

– сочетание разноплановых по силе и характеру влияния тенденций на финансовом и отраслевых рынках;

– укрепление позиций «крупных и крупнейших корпораций, которые остаются локомотивами национальных экономик»;

– трансформация экономического устройства, когда «инновационная экономика постепенно оказалась вытесненной моделью финансовой экономики», а «традиционные механизмы регулирования и саморегулирования всё чаще дают сбои» и др. [1, с. 8-9].

Действительно, финансовое положение субъектов реального сектора экономики остается сложным, сохраняются многие инерционные тренды, в том числе:

– убыточности примерно третьей части компаний;

– пограничного уровня показателей ликвидности активов;

– низкой производственной и потребительской активности;

– хронического дефицита собственных оборотных средств;

– недостаток финансовых ресурсов для модернизации производства и обновления основного капитала.

Так, в 1 квартале 2017г. доля убыточных организаций составила 34,2 %. Самодиагностика факторов (мониторинговые опросы Банка России в Центральном федеральном округе, апрель 2017г.), влияющих на строительный бизнес, например, выявила доминирующую роль финансовых причин, в том числе по значимости факторов:

– влияние потребительского спроса - 56,9 % респондентов;

– обеспеченность собственными средствами – 44,2 %;

– риски предпринимательской деятельности – 33, 0 %;

– условия кредитования – 16,8 %, а также недостаток заказов на строительные работы, неплатежеспособность заказчиков и другие признаки необходимости антикризисного управления [2, с. 14-15].

Долговой характер российской экономики подтверждается систематизацией данных, характеризующих качество дебиторской задолженности организаций, таблица 1 [3, с. 212].

Таблица 1

Доля просроченной дебиторской задолженности организаций в её общей величине по регионам России за 2012-2015 гг., % *

Федеральный округ РФ	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Центральный (ЦФО)	3,9	4,3	5,7	5,0
Приволжский (ПФО)	7,4	7,7	8,2	8,3
Сибирский (СФО)	8,7	10,6	10,6	10,4
Южный (ЮФО)	5,0	5,1	5,5	5,3
Северо-Западный (СЗФО)	4,7	4,0	3,8	4,8
Уральский (УФО)	7,4	7,6	8,7	11,0
Северо-Кавказский (СКФО)	16,4	16,5	13,8	14,0
Дальневосточный (ДФО)	6,7	6,8	7,3	5,5
В целом по РФ	5,4	5,6	6,5	6,4

*Составлена автором

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что качество расчетов не только не улучшилось, но и во многих регионах заметно ухудшилось, что может в дальнейшем спровоцировать кризисную ситуацию с неплатежами.

Накопление просроченной задолженности со стороны покупателей особенно значительно в Приволжском, Уральском, Сибирском федеральных округах, где отмечается и её рост. В Северо-Кавказском федеральном округе чрезмерно высокий показатель доли просроченных долгов, видимо, сформировался и под влиянием особого экономического менталитета, но в динамике показывает тенденцию к снижению. Бизнес в некоторых регионах функционирует с многочисленными нарушениями в расчетно-платежной дисциплине и высокой долей просроченной задолженности: в Тюменской области – 12 %, Самарской области – 5,2 %, Красноярском крае – 4 % [3].

Приведенный фактологический материал отражает, по нашему мнению, главным образом внешнюю сторону проблемы усиления значимых кризисных факторов в предпринимательской деятельности, а также их внешние индикаторы в виде показателей финансового состояния. Советские и российские кризисологи неоднократно обращали внимание на особенности механизма кризисов, их внешние атрибуты, ключевые внутренние характеристики, симптомы и сигналы.

Так, уже в середине 50-х гг. XX в. в трудах Л.А. Мендельсона ставится акцент на различиях в формах проявления экономического кризиса, с одной стороны, в лежащих на поверхности очевидных явлениях (инфляция, банкротства, банковские крахи) и, с другой стороны, на глубинном уровне, т.е. включая многообразные формы его проявления во всех сферах хозяйства [4, с. 205].

Важнее выяснить глубинные причины неустойчивости российского бизнеса. Они кроются, на наш взгляд, в слабом ресурсном потенциале отечественных компаний и недостаточно эффективном использовании имеющихся ресурсов, в том числе неполной загрузки производственных мощностей и операционных объектов, таблица 2, [5, с. 344].

Таблица 2

Динамика уровня загрузки производственных мощностей, среднее за год в %

Страны	2005	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Россия	58	63	59	62	64	64	62	61
Австрия	82	83	80	85	85	84	84	84
Германия	83	86	80	80	83	82	84	85
Греция	72	76	68	68	65	65	68	66
Словения	82	84	76	80	79	78	80	84
Великобритания	80	81	77	81	81	80	82	82
Франция	83	86	77	77	82	81	82	83
Швеция	86	87	80	86	82	80	81	81

Россия заметно выделяется по степени загрузки имеющихся производственных мощностей среди европейских государств и находится на более низком уровне даже в сравнении с кризисной Грецией. Между тем экономический рост, прирост выпуска продукции и финансовая устойчивость субъектов реального сектора может во многом обеспечиваться за счет догрузки мощностей.

Это позволяет выдвинуть гипотезу о необходимости расширения области антикризисного анализа, дополнив его целенаправленной диагностикой активов и основного капитала организаций.

Состояние основного капитала в реальном секторе российской экономики достигло критического уровня. Отметим негативные тренды: запредельные в отдельных производствах коэффициенты износа основных фондов и их продолжающийся рост, «снижение коэффициентов выбытия изношенного основного капитала (с 1,8 % в1990г. до 0,7 % в 2014г.), низкие значения и сокращение коэффициентов обновления основного капитала (с 5,8 % в 1990г. до 4,3 % в 2014г.); дефицит финансовых ресурсов для его необходимого обновления, в т.ч. за счет колоссального расхождения между восстановительной и учетной стоимостью основного капитала (в среднем по отраслям 12,8:1)» [6, с. 11-12].

Следовательно, необходимо пересмотреть известные аналитические методики, касающиеся основного капитала организации, с позиции их адаптации к потребностям антикризисного управления. В существующих методиках акцентируется оценка состояния и эффективности использования основных средств [7, с. 53-58].

При этом аналитические показатели редко рассчитываются на основе восстановительной стоимости, а вследствие исключения амортизационного фонда из состава объектов учета и преобладания сугубо счетных аспектов в ущерб изначальному предназначению амортизационных отчислений, у менеджмента организации нет ясности в достаточности накопленной амортизации. Углубленный анализ здесь особенно важен, т.к. возможны различные комбинации в решениях по управлению активами с неясными перспективами и повышенным финансовым риском**.**

Кроме того, показатели, отражающие реальную продуктивность основного капитала организации, наряду с индикаторами эффективности использования трудовых и финансовых ресурсов, следует включать в прогностические и скоринговые модели диагностики банкротства, конечно, при их целесообразности в управлении и в режиме отраслевой вариативности.

На практике операции с активами бизнеса зачастую рассматриваются в рамках краткосрочного эффекта, без оценки последствий для стратегической устойчивости организации, её долгосрочной конкурентоспособности. С позиции антикризисного управления необхо-

димо поддерживать достаточный уровень активов, оптимальную пропорцию между его видами, детально обосновывать вывод малоэффективных и непрофильных активов. Нужно аналитически оценивать направления диверсификации активов и с точки зрения стратегического соответствия, что позволит принимать обоснованные решения по оптимизации структуры собственности и имущественного комплекса, вовремя корректировать корпоративную стратегию.

На основании современных критериев эффективного антикризисного управления многие системы аналитических показателей, модели и методики анализа финансового состояния и угрозы банкротства оказались, на наш взгляд, несостоятельными.

Нельзя не согласиться, например, с отчетливо сформулированными сомнениями коллектива авторов в том, что показатели ликвидности могут выступать критериями непрерывности деятельности, а следовательно, доминировать в диагностике банкротства. «На протяжении длительного времени указанные коэффициенты были далеки т установленных нормативных значений, что доказывает несостоятельность нормативной базы 1990-х годов и несоответствие названных нормативных значений «оплатности» реалиям развития российской экономики и соответственно, уверенности в реализации принципа непрерывности» [8, с. 1842].

В то же время предложенный ими подход к показателю кредитоспособности организации как «комплексной учетно-аналитической характеристике, отражающей непрерывность деятельности», представляется достаточно спорным [8, с. 1849]. На самом деле, этот показатель во многом тождественен оценке финансового состояния, при этом не учитывая операционную эффективность в использовании всех ресурсов организации, характер генерирования и использования выручки, архитектуру и отдачу бизнес-процессов и многие другие базисные факторы, формирующие текущий и стратегический финансовый статус организации. Кроме того, в оценке непрерывности деятельности, как и в антикризисной диагностике, не следует руководствоваться только учетными концепциями, данная проблематика носит глобальный и междисциплинарный характер.

Предлагаем использовать показатель кредитоспособности заемщика как компонент прогностических моделей риска банкротства. В российском бизнес-пространстве нецелевое и неэффективное использование кредитных ресурсов выступает частой причиной кри-

зисного финансового состояния. Предприятия, длительно работающие только за счет банковских кредитов, полученных под государственные гарантии, превращаются в нежизнеспособных, или в так называемых, «зомби-предприятия» [9, с. 152].

Таким образом, финансовое состояние выступает итогом оптимально организованной операционной деятельности и эффективного стратегирования. Причем, по мнению известных экономистов, «более или менее объективная оценка жизнеспособности предприятия затруднена» [9, с. 154]. Для решения этой проблемы предлагаем: формировать отраслевые наборы ключевых показателей антикризисной диагностики по принципу KPI, пересмотреть устаревшие методики анализа основного капитала, шире применять в расчетах восстановительную стоимость. Первостепенное значение имеет обоснованное распределение ограниченных финансовых ресурсов (кредитных), при необходимости перераспределение средств между проектами; формирование в системе управленческого учета управленческой финансовой отчетности, что обеспечит корректную оценку реального финансового состояния организации.

Список литературы

1. Гринберг Р.С. Поиски новых экономических моделей как ответ на вызовы XXI века / География мирового развития. Вып. 3. Сборник научных трудов. Под ред. Л.М. Синцерова. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2016. – 486 с.

2. Доклад о денежно-кредитной политике. - М.: ЦБ РФ. – №2, июнь 2017, с. 64. [Электронный ресурс]: http://www.cbr.ru/publ/ddcp /2017_02_ddcp.pdf (дата обращения 2.11.2017).

3. Финансы России. 2016: Стат.сборник / Росстат. - М., 2016. - 343 с. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/fin16.pdf (дата обращения 2.11.2017).

4. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1959. – 693 с.

5. Россия и страны мира. 2016: Стат.сб./Росстат. - М., 2016. – 379 с. [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/world 16.pdf. (дата обращения 12.11.2017).

6. Селезнев А.З. О содержании стратегии экономической безопасности России // Экономист. – 2017. №7. С. 3-13.

7. Зайцева О.П., Жукова Т.В. Основные средства: обоснование методики комплексного анализа // Экономический анализ: теория и практика. - 2003. № 2. - С. 52-64.

8. Бабичева, Н. Э. Концепция непрерывности деятельности в оценке кредитоспособности экономических субъектов / Н. Э. Бабичева, Н. П. Любушин, Р. Ю. Кондратьев // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – Т.16, № 10. – С. 1840-1858.

9. Папава В.Г. О ретроэкономике // Вопросы экономики. - 2017.- № 10. - С. 148—159.

УДК 378:336

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. Исаков, *магистрант*
Научный руководитель: ***О.П. Зайцева,*** *д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Вузы стали участниками рыночных отношений, испытывают влияние многих рисков. Проблема оценки финансовых рисков государственных и негосударственных учреждений ранее не ставилась. Раскрыта классификация и необходимость анализа рисков учреждения высшего образования. Представлены направления и особенности анализа рисков, выделены методы их снижения.

Ключевые слова: образовательные учреждения, риски, анализ.

Современный вуз – полноправный участник рыночных отношений, обязанный решать задачи укрепления своего места на рынке образования и собственного финансового состояния, качественной оценки и контроля разнообразных рисков [1, с. 24].

Среди долгосрочных и краткосрочных трендов развития высшей школы исследователи отмечают: усиление межвузовской конкуренции, реструктуризацию сети, повышение зависимости между конкурентоспособностью вузов и финансовой обеспеченностью деятельности, сосредоточение большинства вузов и обучающихся в них студентов в европейской части страны, более сложные условия для обеспечения финансовой устойчивости региональных вузов [2, с. 180-182].

В этих условиях возрастают различные угрозы для вузов, особенно региональных, что обусловливает необходимость применения в вузовском менеджменте принципов управления рисками, учета их положительных и негативных аспектов, превращения риск-менеджмента в компонент стратегического управления. Это, прежде

всего, глубокий анализ рисков, начиная с кафедр, подразделений, вплоть до уровня проректора, ответственного за стратегическое развитие. Задача риск-менеджмента в вузе – распознавание рисков и работа с ними. Первая задача осложнена из-за недостатка информации, отсутствия сопоставимой управленческой вузовской статистики, что затрудняет выявление всех возможных и существенных неблагоприятных и положительных факторов.

Считаем, что для эффективного риск-менеджмента в вузе и предупреждения кризисных ситуаций применим общий алгоритм управления рисками: выявление его источников; оценка возможных последствия угроз; планирование адекватных механизмов; реализация антирисковых мер; оценка результативности и эффективности механизма управления рисками, его совершенствование для обеспечения безопасности и снижения риска.

И бюджетные и частные вузы в условиях обострившейся межвузовской и региональной конкуренции испытывают давление многих видов рисков, которые исследователи классифицируют по различным признакам (табл. 1).

Таблица 1

Классификация рисков, возникающих в деятельности вуза [3]

Классификационные признаки	Виды рисков
по сфере возникновения	внешние, внутренние
по масштабу	локальные, региональные, национальные, международные
по возможности страхования	страхуемые, не страхуемые
по причинам возникновения	объективные, субъективные
по длительности воздействия	кратковременные, постоянные
по степени тяжести последствий	допустимый критический, катастрофический
по характеру возможных потерь	организационные, финансовые, кадровые, имиджевые
по степени прогнозирования	прогнозируемые, непрогнозируемые
по степени возможной защиты	полностью защищаемые, частично защищаемые, непреодолимые

Практика последних лет показала, что в образовательной сфере преобладают такие риски:

- не достижение плановых показателей приема студентов;
- не обеспечение конкурсного приема на выделенные места;

- не обеспечение критериального уровня преподавателей;

- ущерб репутации на рынке образования;

- не выполнение плана по набору платежеспособных студентов;

- недофинансирование, отсюда недостаток средств на развитие материальной базы и персонала;

- невозможность модернизации материально-технической базы;

- недостаточная инновационность состава преподавателей;

- «перекос» в компромиссе между образовательной деятельностью как главной по статусу и коммерческой при «зарабатывании» средств для осуществления главной функции [4].

Среди финансовых выделим как самые «опасные» бюджетные риски – «возможность невыполнения параметров (характеристик) федерального бюджета, неэффективного управления ликвидностью счета по учету средств федерального бюджета, неэффективного использования этих средств в текущем финансовом году при условии сохранения в течение текущего финансового года качества финансового менеджмента, достигнутого в отчетном периоде» [5, с. 40].

Последствиями проявления вышеуказанных рисков могут быть снижение плановых заданий на следующий год; снижение уровня финансирования; ухудшение финансового состояния, вероятность прекращения деятельности.

Вследствие недостаточного развития риск-менеджмента в вузах зачастую им сложно разделить опасности и их последствия. Поэтому необходимо анализировать всю цепь событий, выявляя первичную причину и симптомы, взаимосвязи. Нельзя дать однозначного ответа, до какой степени анализировать риски. Целесообразно найти ступень, на которой можно оказать эффективное влияние на рискованное событие или на вероятность его возникновения, что возможно при наличии в вузе специализированного подразделения, решающего данные вопросы, как например, в Новосибирском государственном университете экономики и управления.

Показатели, характеризующие структуру и её динамику доходов в анализируемом вузе, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели структуры доходов по источникам НГУЭУ

Годы	Доля источников доходов в общем объеме финансирования, %	
	Федеральный и местный бюджет	Собственные доходы
2004	30	70
2008	31,5	68,5
2009	36,7	63,3
2013	33,6	66,4
2014	36,7	63,3
2015	34,1	65,9

За счет собственных средств вуз обеспечивает более 50 % общей суммы расходов на подготовку одного специалиста.

Показатели, влияющие на формирование доходов в государственных вузах г. Новосибирска, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика количественных показателей государственных вузов г. Новосибирска за 2006-2016 гг.

Показатели	2006	2007	2008	2012	2013	2015	2016
Общее число студентов, чел. (без филиалов и представительств)	139323	138701	136459	115622	110370	103282	103069
Уд. вес студентов очной формы	51,1	50,0	50,25	52,1	55,6	56,2	58,8
Уд. вес студентов с полным возмещением затрат	59,8	61,0	62,8	56,2	57,4	55,7	57,4

За десятилетний период (2006-1016гг.) численность студентов государственных вузов г. Новосибирска уменьшилась на 24 %, как по демографическим причинам, так и вследствие смены избираемой траектории образования, предпочтения среднего специального образования и очной формы обучения. Доля студентов, обучающихся на платной основе, удерживается в течение последних пяти лет на уровне 56-57 %.

Показатели научной деятельности и её динамика продемонстрированы в таблице 4.

Таблица 4

Основные показатели научной деятельности
государственных вузов г. Новосибирска за 2013–2015 гг.

Показатели	Год		
	2013	2014	2015
Количество студентов, принимающих участие в НИР	3100	1849	1565
Количество проведенных научно-методических конференций	75	56	42
Число диссертационных советов	46	34	30

Анализируя данные факты, можно сделать вывод, что показатели научной деятельности падают, если в 2013 году количество студентов, принимающих участие в НИР, изначально было 3100, а в 2015 году их количество резко снизилось, практически в 2 раза [6].

Большинство первичных опасностей и рисков связано с принятием управленческих решений. Поэтому одним из важнейших путей снижения рисков является специальная профессиональная подготовка высшего руководства образовательного учреждения, чьи управленческие решения могут сопровождаться существенными рисками. Важно повышать компетентность руководителей образовательных учреждений всех уровней в данной области, особенно финансовых специалистов учреждения, главного бухгалтера. Бюджетное законодательство, не только нестабильно, но и противоречиво. Чтобы снизить риски, необходимы специальные комплексные знания в области бюджетного законодательства, бухгалтерского учета, размещения заказов и налогового права.

Для минимизации рисков необходимо выбрать адекватный метод среди таких традиционных способов как: уклонения от риска; локализации риска; диссипации риска; компенсации риска; методы общего снижения риска. Причем каждый метод отличается своей ресурсоёмкостью. А снижение каждого идентифицированного риска достигается на основе превентивных мер, известных в финансовой практике по коррекции вероятностей рисков.

Так, прямой (узконаправленный) метод имеет ограничения и может быть эффективным в отношении малого числа существенных рисков. Снижение многих рисков требует значительных ресурсов.

Важнее проработать источники рисков или первичных проблем по видам деятельности вуза. Финансовые риски вуза, по нашему мнению, относятся к наиболее управляемыми в сравнении, например, с правовыми рисками. Причем, в частных вузах финансовые риски выше, т.к. в государственных вузах есть гарантия бюджетного обеспечения.

Конкретными способами управления финансовыми рисками вуза могут быть:

- анализ себестоимости основных образовательных программ;
- внедрение вузовского управленческого учета для раздельного контроля затрат по филиалам, формам обучения, уровням подготовки, ООП, видам деятельности и т.д.;
- повышение качества бюджетирования;
- оптимизация затрат;
- развитие компенсационного механизма: рост дополнительных образовательных услуг (программы повышения квалификации и переподготовки, курсы, прием экзаменов), сдача свободных площадей в аренду, освобождение от непрофильных видов деятельности на базе аутсорсинга и др.;
- регламентаций операций в системе вузовского риск-менеджмента.

Таким образом, риски современного учреждения высшего образования и их источники (усложнение рыночной среды и нормативной базы, трудности в достижении целевых индикаторов Министерства образования и науки, снижение финансирования, конкуренция, недостаточно развитая материальная база, неэффективное управление образовательными, финансовыми и др. процессами и ресурсами), взаимосвязаны.

Уровень управления рисками отражается на социально-экономических результатах деятельности вуза и его финансовом благополучии, возможности развивать ресурсный потенциал. Особое значение приобретает правильно организованное управление финансовыми рисками, создание необходимой информационной базы для своевременного анализа рисков, повышение качества внутреннего контроля.

Список литературы

1. Гущина Л.С., Васильков Ю.В. Риски образовательного учреждения // Советник в сфере образования. - 2011. - № 6. - С. 24 - 27.
2. Основные тренды развития регионального высшего образования //Наука о человеке: гуманитарные исследования. - 2017. - № 2 (30). - С. 179-187.
3. Новикова И.И. Применение методов управления рисками в деятельности высших учебных заведений Российской Федерации.// Вестник университета (Государственный университет управления). Серия «Развитие образования в области менеджмента». – М.: ГУУ, 2008. – №1 (7).
4. Батова И.Б. Классификация рисков и причины их возникновения // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1.
5. Немцев В.Н., Даниленко Н.И. Система управления инновационными рисками в бюджетном образовательном учреждении // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2016. - № 24. - С. 38 - 47.
6. Материалы к докладу председателя Совета ректоров Н.В. Пустового на годичном собрании высшей школы Новосибирска. НГТУ. - 2017. - 21 с.

УДК 338.43.01631.1

АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

***И.У. Исматуллоев**, канд. экон. наук, доцент*
***С.С. Мухторзада**, канд. экон. наук*
Таджикский государственный университет коммерции,
г. Душанбе, Республика Таджкистан
***М.К. Черняков**, д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена разработке теоретических основ становления и развития сетевой торговли и выработка научно-практических предложений и рекомендаций по ее совершенствованию в условиях развития национального рынка услуг. Разработаны рекомендации по формированию и развитию сетевой торговли и усовершенствованию механизма государственного регулирования сетевой розничной торговли в Республике Таджикистан.

Ключевые слова: анализ, торговля, сетевая торговля, рынок, франчайзинг.

В последние годы в сфере услуг, в том числе розничной торговле происходят изменения, связанные с процессом объединения мате-

риальных и финансовых ресурсов. Это связано с мировым процессом глобализации, что стало причиной появления новых сетевых торговых организаций или сетевой торговли.

Сетевая торговля тесно связана с современной наукой управления, которая позволяет эффективно управлять несколькими торговыми точками из одного центра в рамках одной технологии. История возникновения сетевых торговых организации также свидетельствует о том, что на первоначальном этапе они образовались из простых и обычных магазинов, путем их объединения под одной торговой маркой. В тот период сложно было отличить обыкновенную торговую организацию от сетевой торговой организации.

Обобщая взгляды и мнения ученых-экономистов, можно сделать вывод, что с точки зрения современного менеджмента торговая сеть характеризуется нестационарностью отдельных параметров, уникальностью и неопределенностью поведения в конкретных случаях, что дает возможность управленцам принимать неординарные решения в случае необходимости.

С появлением сетевой торговли расширялась классификация современных видов услуг. Розничная торговая сеть обеспечивает покупателям современные услуги, включая от широкого выбора ассортимента товаров до ведения информационной, в том числе рекламной деятельности. В настоящее время развиваются такие услуги как продажи по образцам, с открытой выкладкой, по телефону, через интернет и так далее.

В связи с этим, розничная сетевая торговля определяется как система социально-экономических отношений, связанных с реализацией товаров, производством и реализацией товаров собственного производства, и оказанию торговых услуг на научной основе в рамках определенной территории.

В целом, процесс перехода на сетевую структуру состоит из трех этапов:

- осмысление концепции организации с соответствующими изменениями стратегических приоритетов;
- инжиниринг и реинжиниринг механизма развития организации;
- построение структуры организации.

Важно отмечаеть, что существуют две основные концепции перехода к сетевой торговле: горизонтальная и вертикальная. А в случае перехода к сетевой торговле крупные компании находят более бла-

гоприятные условия для высокоэффективной деятельности и роста качества услуг.

В современных условиях в Республике Таджикистан размещение предприятий розничной торговли в большинстве случаев осуществляется стихийно. Это относится и к появлению и к размещению сетевых торговых организаций.

На основе проведенного исследования бало установлено 50-торговых сетей, функционирующих в городе Душанбе, имеющие не менее двух точек обслуживания. В целом торговая сеть в системе сетевой торговли управляется из центра, а периферийные точки дублируют ее функции. Но, тем не менее, поскольку территориальность является одной из главных особенностей сетевой торговли.

Объем розничного товарооборота по государственному сектору в 2005 году увеличился на 35,8 млн. сомони или 2,6 раза, а в 2010 году наоборот уменьшился на 18,4 млн. сомони или на 0,76 раза; а по негосударственному сектору наблюдается положительная тенденция, товарооборот соответственно увеличился на сумму 12122,6 млн. сомони или 6,5 раза и 8398,6 млн. сомони или 2,4 раза.

В целом результаты анализа показывают, что доля государственной торговли в общем объеме товарооборота имеет тенденцию к снижению.

Для выявления оптимальной структуры розничного товарооборота были выполнены прогнозные расчеты по методике профессора Шаланова Н.В. Используя исходные данные по товарообороту в Республике Таджикистан и результаты системного анализа по прогнозу был сформулирован вывод, о том, что соотношение спроса на продовольственные и непродовольственные товары будут составлять соответственно - 54,5 % и - 45,5 %. В 2015 г. эти соотношения составляли – 49 % и – 51 %. Это тенденция будет продолжена в перспективе по выделенным товарам согласно спроса населения.

Параметры другой группы магазинов среди торговых точек совпадают с форматом «магазин у дома». Среди 50 исследованых объектов, большое их количество, то есть параметры 23-х торговых точек соответствовали формату дискаунтер. Характеристика торговых организаций и их показатели приведено в таблице 1.

Таблица 1

Торговые форматы города Душанбе и их показатели за 2015 г.*

Торговые форматы	Коли чество	Численность работни-ков	Торговая площадь м2	Товарооборот тыс. сомони	Производительность труда тыс. сомони	Объем продаж на 1 м кв. торговой площади тыс. сомони
Дискаунтер	23	206	14950	139972,00	697,47	9,36
Магазин у дома	14	125	2216	47408,00	379,26	21,39
Супермаркет	13	236	17500	171357,00	726,09	9,79
Итого	50	567	34666	358737,00	632,69	10,35

** Составлено авторами на основе исследования по г. Душанбе.*

Были выявлены и систематизированы факторы, влияющие на эффективность работы различных торовых форматов розничной торговли. Был изучен опыт другого мирового лидера розничной торговли компании «Metro», в которой работают более 117 тысяч человек. Результаты проведенного корреляционно-регрессионного анализа приведены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Многофакторный анализ по трём форматам розничной сетевой торговли

Форматы	Вид функций
Супермаркет	$Y= 3465,89+445,43X_1+1,21X_2$.
Магазин у дома	$Y= 1280,35+155,95X_1+4,51X_2$.
Дискаунтер	$Y=110,26+227,96X_1+4,66X_2$.

где: Y – товарооборот; (тыс. сомони)

X_1 – численность работников (чел.);

X_2 – торговая площадь (м.кв.).

Таблица 3

Сводная таблица эффективности на 1 чел. и 1 кв.м площади по торговым форматам (тыс. сомони).

Увеличения товарооборота за счет факторов	Коэффициент регрессии		
	Дискаунтер	Магазин у дома	Супермаркет
- изменения численности работников на 1 чел.	227,96	155,95	445,43
- изменения торговой площади на 1 кв. м	4,66	4,51	1,21

Схематически франчайзинговые отношения представлены на рисунке 1.

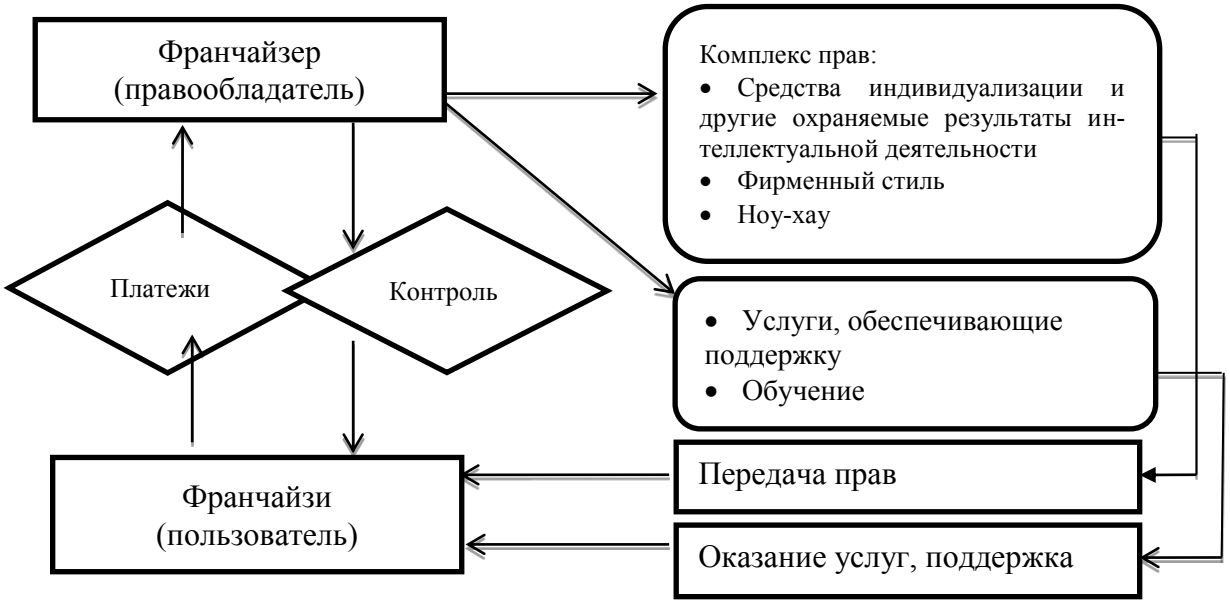

Рис. 1. Франчайзинговые отношения в сетевой розничной торговле

В 2016 году развитие франчайзинга в стране находится на низком уровне. Рекомендации для повышения этих возможностей приведены на рисунке 2.

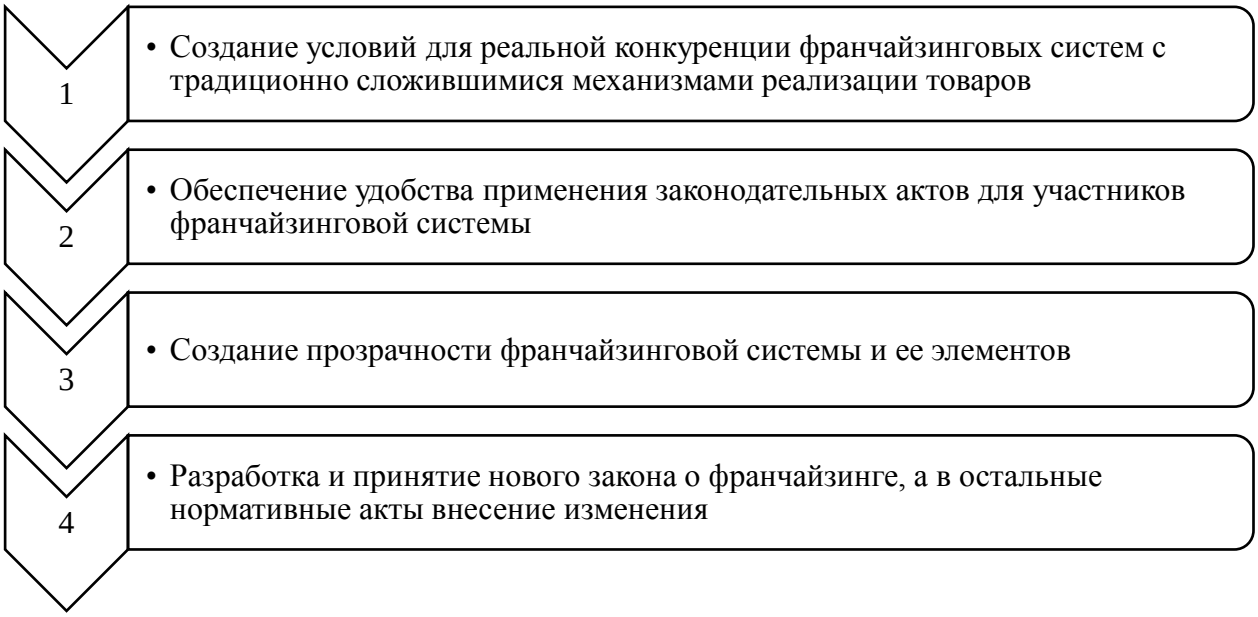

Рис. 2. Рекомендации по развитию франчайзинга
в Республике Таджикистан

В связи с тем, что Республика Таджикистан занимает небольшую территорию, очень важно, чтобы на стадии развития, как на примере города Душанбе, в перспективе появились и развивались торговые сети и в других городах и населенных пунктах, где проживают не менее 300 тыс. человек. К таким городам и населенным пунктам относятся такие города и районы как Худжанд, Турсунзаде, Вахдат, Гиссар. На следующей стадии торговые сети могут появиться в таких городах и районах как Курган-тюбе, Куляб, Дангара, Исфара и др.

Одним из важнейших вопросов развертывания сетевых торговых организаций в условиях республики является определение параметров торговых форматов с учетом территории, населения и других особенностей городов и районов. Однако не располагают такими территориями и условиями для современных торговых форматов, которые соответствовали параметрами в других странах. Исследование показывает, что функционируют современные торговые форматы и были выявлены основные показатели этих форматов. Ссылаясь на эти данные, автор исходил из средней величины каждого показателя и определил параметры, которые приемлемы в условиях республики. Например, общая торговая площадь 14 магазинов у дома, расположенных в городе Душанбе составляют 2216 м.кв, соответственно параметр торговой площади «магазина у дома» в городе Душанбе находится в пределах от 100 до 250 м.кв.

Совершенствование механизма государственного регулирования сетевой торговли в республике должно опираться на:

- установление требований и правил организации сетевой торговли и порядок регистрации новых торговых сетей, соответствующие техническим нормам, стандартам и регистрации товаров, утвержденных в Республике Таджикистан;
- антимонопольное регулирование сетевой торговли и усиление механизма франчайзинга как главного фактора развития сетевой торговли;
- информационное обеспечение сетевой торговли, государственный контроль торговых сетей на потребительском рынке;
- упрощение процедуры и снижение госпошлины по ввозу новых технологий для осуществления деятельности сетевых торговых организаций.

В связи с появлением новых торговых форматов и оказания современных торговых услуг, в работе были предложены рекомендации по созданию Совета по взаимодействию с сетевыми торговыми организациями, который может функционировать при Управлении потребительского рынка и услуг Министерства экономического развития и торговли с отделениями в городах и районах, где проживают более 100 тыс. населения.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы и предложения:

1. В отличие от существующих определений, розничная сетевая торговля определяется как система социально-экономических отношений, связанных с реализацией товаров, производством и реализацией товаров собственного производства, и оказанию торговых услуг на научной основе в рамках определенной территории.

2. Главная значимость формирования сетевой торговли заключается в том, что имеются две основные концепции перехода к сетевой торговле: горизонтальная и вертикальная. В случае перехода к сетевой торговле крупные торговые организация находятся в более благоприятных условиях для высокоэффективной деятельности и обеспечения услуг.

3. Становление и развитие сетевой торговли в Республике Таджикистан в основном повторяет мировые тенденции. Экономико-математические модели вполне могут быть использованы в процессе разработки предложений и рекомендаций по развитию розничной сетевой торговли. Приемлемые форматы розничной сетевой торговли в Республике Таджикистан, базируются на следующих параметрах: численность работников, площадь торгового зала и товарооборот. Исходя из принципа территориальности сетевой торговли, три основные группы поселений могут привлекать большое количество покупателей и стать потенциальными источниками для развития сетевой торговли:

- город Душанбе и города областного центра;
- районные центры – города и поселки городского типа, выполняющие роль административного и экономического центра в районе;
- крупные населенные пункты.

4. Факторы, оказывающие влияние на развитие розничной торговой сети многообразны и могут быть сгруппированы по различным признакам.

5. Под влиянием новейших форм предпринимательской деятельности розничная торговля порождает более эффективные и подходящие формы обслуживания и технологии, в частности создание «бизнес-инкубатора» в торговле, то есть появлению десятки, сотни, также тысячи торговых точек, управляющихся из одного центра и работающих под одним брендом;

6. Совершенствование механизма государственного регулирования сетевой торговли в Республике Таджикистан должно опираться на следующее:

- установление требований и правил организации сетевой торговли и введение разрешительных облегчений, и порядок регистрации новых торговых сетей. Такой порядок должен соответствовать техническим нормам, стандартам и регистрации товаров, утвержденных в Республике Таджикистан;
- антимонопольное регулирование сетевой торговли и усиление механизма франчайзинга как главного фактора развития сетевой торговли;
- информационное обеспечение сетевой торговли и государственный контроль.

Список литературы

1. Степанов В.В. Черняков М.К., Чернякова М.М., Исматуллоев И.У., Мухторзода С.С. Особенности использования франчайзинга в розничной торговле Таджикистана / Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».- Выпуск №7, В 2-х ч. Ч.2.- 2016.- С. 109-115.

2. Черняков М.К., Мухторзода С.С. Роль торговой сети в повышении уровня занятости в Республике Таджикистан / Современные социально-экономические проблемы развития регионов, преодоление бедности и обеспечение занятости населения // Сборник материалов международной конференции. - Новосибирск: ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК. 2017.- С. 160-167.

3. Шаланов Н. В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика : математические методы и модели. Экономические аспекты : монография / Н. В. Шаланов. – Новосибирск : Изд. НГТУ, 2008. – 288 с.

УДК 334.7

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ВОСТОКЕ КАЗАХСТАНА

***А.А. Кайгородцев**, д-р экон. наук, академик РАЕ, профессор*
Восточно-Казахстанский государственный университет
им. С. Аманжолова, г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье рассматриваются состояние, проблемы и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Восточно-Казахстанской области. Установлена нерациональность структуры малого предпринимательства в регионе. Выявлены проблемы, препятствующие развитию малого и среднего бизнеса на Востоке Казахстана. Даны рекомендации по совершенствованию государственного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Определены перспективные для развития малого и среднего предпринимательства в Восточном Казахстане виды экономической деятельности в сфере материального производства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, проблемы функционирования, перспективы развития.

Состояние малого и среднего бизнеса является индикатором развития экономики страны и ее регионов. Малые и средние предприятия являются движущей силой раскрытия потенциала национальной и региональной экономики. Малое предпринимательство мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный антимонопольный заряд, служит серьезным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов по ряду направлений научно-технического прогресса.

Роль малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии страны и ее регионов определяется тремя основными функциями: экономической, политической и социальной [1, с. 114-115].

Экономическая функция малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) заключается в его вкладе в производство ВВП, влиянии на структуру национальной и региональной экономики, формирование конкурентной среды, рост экономической независимости и платежеспособного спроса населения. Социальная функция МСП заключается в решении проблемы занятости населения, вовлечении в экономическую деятельность наименее защищенных его слоев. Политическая функция МСП заключается в формирова-

нии среднего класса, являющегося гарантом политической стабильности в обществе.

Субъекты малого и среднего предпринимательства обладают следующими положительными качествами: а) возможность гибкого реагирования на изменения конъюнктуры рынка путем переключения с одного вида деятельности на другой; б) содействие росту уровня занятости населения путем создания новых рабочих мест; в) выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным предприятиям (развитие специализации производства; освобождение крупных корпораций от изготовления мелкосерийной продукции; поиск, доработка и освоение новой продукции); г) склонность предпринимателей к риску; д) потребность в небольшом первоначальном объеме инвестиций; е) способность к быстрому техническому перевооружению, внедрению новых технологий, обеспечению оптимального сочетания машинного и ручного труда [2].

Вместе с тем российские ученые Г.Н. Цаголов [3] и А.А. Пороховский [4] считают, что малый и средний бизнес не располагают возможностями воздействия на рынок, поскольку авансцена современной экономической жизни занята миром крупных корпораций.

Так, в 2015 году объем реализации 500 крупнейших корпораций США, в которых было занято 27,9 млн. чел., составил 12 трлн. долл. или 67 % от ВВП, чистая прибыль – 840 млрд. долл., рыночная капитализация – 17 трлн. долл. Обладая огромной экономической мощью, совокупность американских корпораций и каждая из них в отдельности оказывают существенное влияние на ход социально-экономических процессов не только в стране, но и в мире.

Малые и средне предприниматели с трудом выживают в острой конкурентной борьбе между собой и под гнетом большого бизнеса. Их экономический вес незначителен, но благодаря своей многочисленности они создают общую благоприятную среду для предпринимательской деятельности в целом и для учета индивидуальных потребностей на различных рынках.

Западные ученые-экономисты М. Кастельс [5] и Д. Кортен [6], на основе результатов анализа данных США, Японии и др. стран, несмотря на аргументацию многочисленных авторов в пользу малого бизнеса как наиболее приспособленного к гибким технологиям, пришли к выводу о том, что современные корпорации, на долю 500

крупнейших из которых приходится около 25 % мирового объема производства, являются хозяевами мировой экономики.

В своей деятельности субъекты малого и среднего бизнеса сталкиваются со следующими основными проблемами и ограничениями: проверки со стороны контролирующих и налоговых органов; снижение покупательской способности населения и сложности в поиске рынков сбыта; высокий уровень арендной платы; недостатки системы налогообложения субъектов МСБ; высокий уровень конкуренции; доступ к источникам финансирования; проблема поиска и подбора кадров; нехватка собственных оборотных средств; отсутствие необходимой техники и оборудования [7].

Малый и средний бизнес играют существенную роль в экономике Восточного Казахстана. При этом вклад МСП Восточного Казахстана в развитие региональной экономики меньше среднереспубликанского уровня.

За период 2010-2015 годов количество зарегистрированных в регионе субъектов малого и среднего предпринимательства увеличилось на 11 % и составила 115428 ед., а количество активных субъектов МСБ – на 41,5 % (84044 ед.).

За 6 лет численность занятых в МСП уменьшилась на 0,4 % и составила 234,7 тыс. чел. или 7,5 % от количества занятых в МСП республики. Доля занятых в МСП составляет 33,9 % от общей численности занятых в экономике региона, что на 2,6 п.п. меньше, чем по республике в целом (36,5 %).

В рассматриваемом периоде в МСП региона сложились положительные тенденции. Однако в 2016 г. произошло сокращение количества субъектов МСП и показателей их деятельности.

По состоянию на 1 февраля 2017 года в Восточно-Казахстанской области действовало 84044 субъекта малого и среднего предпринимательства, в том числе 159 (0,2 %) средних и 8685 (10,3 %) малых предприятий, 61306 (73 %) – индивидуальных предпринимателей и 13894 (16,5 %) – крестьянских хозяйств.

Удельный вес восточно-казахстанских субъектов малого и среднего предпринимательства в их количестве в Республике Казахстан составляет 7,1 %, из них доля юридических лиц составляет 4,6 %, индивидуальных предпринимателей – 7,6 %, крестьянских хозяйств – 7,7 %.

Удельный вес действующих малых предприятий в общем количестве зарегистрированных (15807) составляет 54,9 %, активными являются 5859 предприятий (37,1 %).

Наибольшее количество малых предприятий действуют в следующих видах экономической деятельности: оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов – 2796 или 32,2 %; промышленность – 931 или 10,7 %, в том числе обрабатывающая – 705 или 8,1 %; профессиональная, научная и техническая деятельность – 586 или 6,7 %; сельское, лесное и рыбное хозяйство – 565 или 6,5 %.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что отраслевая структура МСБ является рациональной, поскольку в отраслях материального производства действует почти каждое четвертый субъект малого и среднего бизнеса.

В течение года общее количество субъектов МСБ сократилось на 15,4 %. При этом количество юридических лиц увеличилось на 6,5 %, а количество индивидуальных предпринимателей и крестьянских хозяйств уменьшилось соответственно на 18,4 и 12,7 процентов.

По состоянию на 1 октября 2016 года в малом и среднем предпринимательстве было занято 227,5 тыс. человек или 31,1 % экономически активного населения области.

За период с января по сентябрь 2016 года субъектами МСП выпущено продукции и оказано услуг на сумму 432,1 млрд. тенге.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года численность занятых в МСП уменьшилась на 6,9 %, а объем выпущенной продукции и оказанных услуг в сопоставимых ценах – на 0,8 %.

В период с 2010 по 2015 год в малом и среднем бизнесе Восточно-Казахстанской области наблюдался устойчивый рост объемов производства.

В 2016 году объем производства продукции субъектами малого и среднего предпринимательства увеличился по сравнению с 2010 г. на 80,9% и составил 615,1 млрд. тенге. Однако удельный вес продукции субъектов МСП Восточного Казахстана в общереспубликанском объеме производства уменьшился за шесть лет на 0,8 п.п. и составил 3,9 %.

Доля валовой добавленной стоимости (далее - ВДС) малого и среднего предпринимательства области в валовом региональном продукте (ВРП) за 6 лет сократилась на 0,7 п.п. и составила 16,9 %, в

то время как аналогичный показатель по республике в целом был равен 26,8 %.

Доля малого предпринимательства области в ВРП увеличилась за 6 лет в 1,7 раза и составила 13,3 %, доля среднего предпринимательства сократилась в 2,3 раза и составила 3,6 % при аналогичных показателях по Республике Казахстан – 22,1 и 4,7 % соответственно. Таким образом, показатели вклада МСП Восточного Казахстана в экономику области значительно меньше среднереспубликанского уровня.

Наибольший удельный вес в структуре МСП Восточного Казахстана имеют индивидуальные предприниматели, количество которых в 2016 г. увеличилось по сравнению с 2010 г. на 89,2 % и составило 75,2 тыс. ед. или 76,0 % от общего количества МСП. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 15,2 %, малых предприятий – 8,6 %, средних предприятий, число которых уменьшилось по сравнению с 2010 г. в 3,1 раза, – 0,2 %.

В Восточно-Казахстанской области значительная часть субъектов МСП (41,9 %) функционируют в сфере торговли и услуг. При этом доля услуг составляет 19,7 %. Следовательно, 22,2 % субъектов МСП попросту занимаются перепродажей чужих товаров [66].

Такое положение дел является следствием:

– недостаточной конкурентоспособности местного производства по сравнению с импортной продукцией;

– отсутствия у предпринимателей креативных бизнес-идей;

– сложности (административные барьеры) и больших затрат открытия производственного предприятия по сравнению с торговой фирмой.

Почти 90 % хозяйствующих субъектов МСП Восточно-Казахстанской области ориентированы только на внутренний рынок области и лишь 10 % хозяйствующих субъектов работают за пределами ВКО.

В большинстве случаев вывоз продукции за пределы области осуществляется самим предпринимателем, реже с участием постоянных дилеров/торговых представительств или оптовых организаций. Часть продаж приходится на долю случайных покупателей.

Удельный вес субъектов МСП, которые ориентируется в своей деятельности, в том числе, на зарубежные рынки, несмотря на то, что Восточный Казахстан имеет выгодное географическое положение

для развития внешнеэкономической деятельности (близость границ с Россией и Китаем), составляет только 2,1 %.

Вывоз продукции за рубеж чаще осуществляется с использованием услуг постоянных дилеров/торговых представительств или самим предпринимателем. На долю оптовых организаций и случайных покупателей приходится меньшее количество продаж

За период 2010-2016 годы численность занятых в МСП Восточного Казахстана увеличилась всего на 0,2 % и составила 236,2 тыс. чел. или 33,9 % от общей численности занятых в экономике области. При этом в 2011-2015 годах численность занятых в МСП была на 5-6 % меньше уровня 2010 и 2016 годов.

В структуре занятых в МСП преобладают индивидуальные предприниматели (51,8 %), число которых увеличилось по сравнению с 2010 годом на 44,0 % и составило 123,3 тыс. чел. Доля занятых в малых предприятиях составляет 28,8 %, в них работают 62,1 тыс. чел. На средних предприятиях работают 25,6 тыс. чел. или 10,9 % от общего количества занятых в МСП, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 20,1 тыс. чел. или 8,5 %.

В 2015 г. объем продукции, выпущенной субъектами МСП Восточного Казахстана увеличился по сравнению с 2010 г. на 80,9 % и составил 615,1 млрд. тенге, или 3,9 % общереспубликанского объема.

Наибольший удельный вес в общем объеме выпуска занимает продукция малых предприятий – 43,5 %. Доля средних предприятий составляет 25,3 %, крестьянских (фермерских) хозяйств – 19,5 %, индивидуальных предпринимателей – 14,2 %. Таким образом, юридические лица производят более 2/3 продукции МСП региона.

Результаты опроса представителей МСП Восточного Казахстана свидетельствуют о том, что развитию малого и среднего бизнеса главным образом препятствуют следующие проблемы [8]: трудность доступа к внешнему финансированию – 54,9 % от общего количества респондентов; устаревшие оборудование и технологии или их недостаточная производительность – 53,5 %; недостаточный уровень подготовки специалистов и нехватка квалифицированных кадров – 50,8 %.

Две трети из числа тех, кто сталкивался с вышеназванными проблемами, считают их в достаточной степени важными.

Для предпринимателей и руководителей организаций Восточного Казахстана на первом плане стоят вопросы достаточности финансовых средств. Среди 65 % респондентов, имеющих опыт привлече-

ния внешнего финансирования, почти 50 % в качестве основного внешнего источника финансовых средств называют кредиты банков и других финансовых учреждений. Несмотря на то, что большинство предпринимателей считают кредиты банков второго уровня недостаточно доступными (необходимость залога, длительные сроки рассмотрения заявки, высокие процентные ставки), данный источник привлечения внешнего финансирования остается основным.

На втором месте по популярности стоят «займы друзей и знакомых». Этот внешний источник привлечения средств назвали 20,4 % опрошенных. Только 4,5 % респондентов использовали в своей практике такой инструмент внешнего финансирования как лизинг. 2,6 % опрошенных использовали в своей практике займами на теневом рынке. Кроме того, респонденты назвали такие источники привлечения средств, как безвозмездная помощь со стороны родственников и вклады частных инвесторов. Однако удельный вес этих источников внешнего финансирования в совокупности не превышает 5 % [8].

На первом месте среди направлений использования дополнительных финансовых средств стоит «Покупка и внедрение производственных технологий», на втором – «Обновление оборудования и орудий труда». Это вполне логично и объяснимо, так как для любого предприятия, работающего в реальном секторе экономики, производство является основным элементом его деятельности, без которого все остальные теряют всякий смысл.

В то же время многие хозяйствующие субъекты МСП Восточного Казахстана используют производственное оборудование и технологии, доставшиеся «в наследство» от советского строя. Для того чтобы соответствовать требованиям, предъявляемым потребителем к продукции и услугам, субъекты МСП нуждаются в модернизации технологий и, как следствие, обновлении техники.

Еще одним из приоритетов является «Обучение, повышение квалификации руководства и менеджеров высшего звена».

Что же касается направления использования дополнительных денежных средств «Реклама и продвижение», то, по мнению руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей ВКО, оно имеет второстепенное значение. Это объясняется тем, что, прежде чем вкладывать средства в систему продвижения, необходимо создать качественный продукт, отвечающий современным требованиям.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что для дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства целесообразно реализовать следующий комплекс мер государственного регулирования МСП: совершенствование нормативно-правой базы функционирования субъектов МСП, в том числе системы налогообложения; устранение административных барьеров; совершенствование финансово-кредитных механизмов, в том числе осуществление проектного финансирования субъектов МСП; расширение взаимодействия малых и крупных предприятий; развитие системы оказания услуг и предоставления информации предприятиям МСП; развитие общественного движения предпринимателей; привлечение малого и среднего бизнеса к созданию региональных кластеров; реализация региональных целевых программ повышения конкурентоспособности субъектов МСП.

Для развития малого и среднего предпринимательства в Восточном Казахстане перспективными являются следующие виды экономической деятельности в сфере материального производства: добыча и переработка полезных ископаемых; производство строительных материалов; сельское хозяйство; пищевая промышленность; легкая промышленность; производство оборудования для переработки сельхозпродукции.

Список литературы

1. Кисаева А.Н. Сущность и роль малого бизнеса в экономике // Вестник университета «Туран». – 2008. – № 1. – С. 113-115.

2. 2 Чхутиашвили Л.В. Проблемы развития российского предпринимательства // Междунар. науч. конф. «Современная российская экономика: кейнсианский вариант выхода из стагнации». Сб. тезисов. – М.: МГУ имени М.В. Ломоносова, 2017. – С. 344-347.

3. Цаголов Г.Н. Революция Гэлбрэйта и развитие теории конвергенции // Гэлбрэйт: возвращение / Монография / Под ред. С.Д. Бодрунова. – М.: Культурная революция, 2017. – С. 82-113.

4. Пороховский А.А. Роль и судьба корпораций // Гэлбрэйт: возвращение / Монография / Под ред. С.Д. Бодрунова. – М.: Культурная революция, 2017. – С. 157-180.

5. Castels M. The Rise of the Network Society. Malden, Mass, Oxford: Blackwell, 1996, pp. 155-157.

6. Korten D. When Corporations Rule the World. West Hartford: Kumarian Press, 1995, p. 221.

7. Жанатбеков Р.Ж. Развитие малого и среднего бизнеса в РК // Нурлы жол: новые направления развития финансово-экономической системы Казах-

стана в рамках ЕАЭС: Сб. науч. тр. II-ой респуб. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и молодых ученых / Астана: ТОО Мастер ПО, 2015. – С. 61-63.

8. Инвестиции в регионы как основа конкурентоспособного государства / Н. Я. Терехова, Н. А. Васильева, М.И. Воскресенская, О.А. Городюк. – Усть-Каменогорск: Консалтинг-Центр «ЗУБР», 2015. – 88с.

УДК 338.1

СКРЫТЫЕ ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ: НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ЖАДНОСТЬ?

М.Д. Ким, *студент*
Научный руководитель: ***С.Д. Капелюк****, канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В статье исследована проблема скрытых доходов в России. Наличие и величина скрытых доходов определены на основе разницы между доходами и потреблением в российских домохозяйствах. Результаты показывают значительное занижение доходов, связанное с уклонением от налогов, примерно у одной трети российских домохозяйств.

Ключевые слова: доходы, потребление, уклонение от налогов.

Одна из важных проблем, которую изучает экономическая теория, – теневой сектор экономики. Попытки для решения проблем теневой экономики принимали многие страны мира, но до конца решить эту проблему так и не удалось. Данная проблема актуальна для изучения во всём мире, в том числе и в России, с одной стороны, из-за недополученных налогов в бюджет за счёт сокрытия доходов и из-за искажения статистических данных, с другой стороны. Корректность статистических данных играет важную роль для анализа благосостояния страны, а также для анализа эффективности механизмов государственного регулирования.

Дополнительные деньги можно получить различными способами. Один из таких примеров — это заработная плата в «конвертах», когда работодатель недоплачивает в бюджет налоги на доходы своих сотрудников. Это один из факторов, который способствует возникновению скрытого дохода. В данном случае скорее работодатель является нарушителем, а не сам сотрудник. Мы же рассмотрим именно

те факторы, по причине которых сам респондент скрывает свой дополнительный заработок.

Самой близкой работой является работа Городниченко и соавторов, которые провели исследования на данных RLMS-HSE в период с 1998 по 2004 годы и выявили, что после перехода на плоскую шкалу налогообложения, в России значительная часть населения перестала скрывать свои доходы [3, с. 546.].

В работе Бурова В.Ю. «Теневая экономика» было указано, что в России доля неформального сектора среди физических лиц составляет 40 %, а среди юридических 60 % [1, с. 14].

Ниворожкина Л.И. В статье «Скрытые доходы домохозяйств: опыт эмпирического анализа» подтвердила, что оценивать благосостояние домохозяйств нужно по потребительским расходам, а не по доходам домохозяйств т.к. данная оценка наиболее реалистично отражает благосостояние российских домохозяйств [2, с 42,52].

В нашей работе мы рассмотрим факторы, влияющие на теневые доходы населения. Под теневыми доходами авторы понимают доходы, которые домохозяйства скрывают с целью неуплаты налогов.

Для анализа были использованы данные ежегодного мониторинга RLMS-HSE за 2015 год. Ежегодно в опросе принимало участия не менее 10 тысяч респондентов. На основе данных мониторинга были проведены расчёты.

Всего в нашу выборку попали 6000 домохозяйств. Для оценки официального дохода использовался ответ на вопрос о сумме денежного дохода за последние 30 дней. Для оценки расходов использовались данные о среднемесячных расходах на продовольственные и непродовольственные товары, услуги, а также обязательные платежи. Нас интересуют только те случаи, когда расходы превышали доходы. После расчетов мы выявили, что приблизительно у 2000 домохозяйств расходы превышают доходы в среднем на 10 тыс. руб. На основе этих данных мы можем предположить, что 30 % домохозяйств получают дополнительные доходы, про которые они умалчивают. В связи с этим интересно рассмотреть, откуда получают свои «теневые» доходы респонденты.

Для решения данной задачи мы составили регрессионную модель, где зависимой переменной является логарифм разницы доходов и расходов, а независимые переменные – наличие автомобиля, наличие дополнительной квартиры, наличие дополнительного дома, пол

(мужской/женский), семейное положение, регион, тип населённого пункта, наличие детей, количество членов в домохозяйстве, возраст главы семьи.

Профессия (военный, гос. служащий, сервис (обслуживание), фермер, разнорабочий, офисный сотрудник, мастер).

Отрасль (лёгкая промышленность, машиностроение, военная промышленность, тяжёлая промышленность, транспорт, аграрный сектор, государственная сфера, юридическая сфера, образование, продажи, здравоохранение, банковская сфера, энергетика, наука, муниципальная и бюджетная сфера).

Округ (Северо-Западный, Приволжский, Южный, Сибирский, Северо-Кавказский, Уральский, Дальневосточный).

В таблице 1 указаны только наиболее значимые переменные другие выше описанные переменные также были включены в модель.

Таблица 1

Результаты регрессионной модели. Зависимая переменная – логарифм разницы доходов и расходов

Название переменной	Коэффициент	Стандартная ошибка	t- статистика
Наличие машины	0.274***	0.015	0.000
Наличие второй квартиры	0.246**	0.024	0.000
Наличие второго дома	0.028	0.018	0.107
Пол	-0.108**	0.018	0.000
Семейное положение	0.038**	0.017	0.029
Количество детей	-0.225**	0.012	0.000
Количество членов в домохозяйстве	0.242***	0.007	0.000

Примечание: *** - значимость на уровне 1%, ** - значимость на уровне 5%

На основе данных ежегодного мониторинга RLMS-HSE была построена регрессионная модель, из которой мы можем сделать следующие выводы:

1. В домохозяйствах с наличием машины, либо второй квартиры, скрытый доход выше на 30 % дохода домохозяйств, в которых

машина или вторая квартира отсутствуют. Факторы наличия автомобиля и наличия дополнительной квартиры значимы на уровне 1 %, наличие дополнительного дома значимо на уровне 10 %.

Это можно объяснить, что семьи, у которых имеется машина, занимаются частным извозом, а семьи, у которых имеется дополнительная квартира, в которой они не проживают, сдают эту квартиру в аренду без заключения договора об аренде с жильцами.

2. Средний доход от теневого сектора составляет 10 тыс. руб.;
3. Мужчины более склонны утаивать дополнительный заработок;
4. Семейное положение снижает вероятность скрытия доходов;
5. В Северо-Западном федеральном округе жители менее склонны утаивать свои доходы, чем в остальных округах России.

Подводя итоги важно отметить, что проблема теневой экономики в России стоит достаточно остро т.к. доля теневой экономики на 2012 год составляла 50 %. Для государства недополученные налоги на доходы физических лиц, играют важную роль для формирования государственного бюджета. 30 % российских домохозяйств занижают свои реальные доходы, возможно они это делают неосознанно (из-за недостатка финансовой образованности), а возможно они скрывают дополнительные доходы из-за необходимости, т.к. доля бедных людей и людей, которые находятся недалеко за чертой бедности велика, то для этих людей сумма налогов от скрытых доходов играет важную роль для выживания.

Список литературы

1. Буров В.Ю. Определение масштабов теневой экономики // Вестник-экономист. 2012. -№4.- С. 1-17.

2. Ниворожкина Л.И. Скрытые доходы домохозяйств: опыт эмпирического анализа // Terra Economicus. 2016.-№4.-С. 42-53.

3. Yuriy Gorodnichenko, Jorge Martinez-Vazquez, Klara Sabirianova Peter. Myth and Reality of Flat Tax Reform: Micro Estimates of Tax Evasion Response and Welfare Effects in Russia // Journal of Political Economy. 2009. vol. 117(3), pp. 504-554.

УДК 336.77.01 (574)

ПРОБЛЕМЫ И АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

О.Н. Кирпан, *преподаватель*
Колледж экономики, бизнеса и права
Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

В Карагандинской области большинство банков предлагают субъектам предпринимательства кредитование на различные цели, в том числе на пополнение оборотных средств и дальнейшее развитие бизнеса. Причем как в рамках государственных, так и в рамках собственных программ. Из 23 представленных в регионе БВУ финансирование малому и среднему бизнесу предлагают около 16 банков. В целом, исследование показало, что усилия государства по созданию благоприятного бизнес климата в стране, по поддержке малого и среднего бизнеса, приносят позитивные результаты и находят положительный отклик в предпринимательской среде.

Ключевые слова: предпринимательство на селе, фонд «Даму», микрофинансирование, кредитование, субъекты малого и среднего предпринимательства, банки второго уровня.

На сегодняшний день в Республики Казахстан сохраняется неравномерное развитие сектора малого и среднего предпринимательства (далее - МСП), и особенно в регионах Казахстана. В по большей части отстает развитие предпринимательства на селе. Для того, что бы урегулировать данную диспропорцию в региональном развитии МСП, Фондом развитием предпринимательства «Даму» активизируется механизм по микрофинансирования. Организации, которые осуществляют микро финансирование в силу своих небольших размеров, индивидуального подхода и мобильности могут, используя средства Фонда, оказать поддержку микро- и малым предприятиям, особенно на селе. Конкретно на селе и в отдаленных районах предприниматели имеют ограниченный доступ к получению финансирования.

Микрокредитование в регионах позволит развиваться не только предпринимательству на селе, но и выровнять региональное развитие страны.

Микрофинансовые организации были определены Фондом. Это те партнеры, через которых осуществляется финансирование субъектов микро- и малого предпринимательства.

Фонд развития предпринимательства «Даму» уже в 2016 году направил на данные цели один миллиард тенге и имеет дальнейшие планы расширения данного направления финансирования.

Среди всех имеющихся инструментов Фонда, содействующих дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства, стоит отметить также новую технологию «Даму блиц». Эта технология помогла разрешить давно назревшую проблему с долгим рассмотрением банками заявок на кредитование субъектов МСП. В 2015 году была начата разработка этой технологии «Даму блиц», а в 2016 уже начато ее постепенное внедрение.

Посредством данной технологии Фонд сократил срок рассмотрения заявок на финансирование банками для субъектов МСП до семи дней. Пилотное внедрение технологии уже прошло в г. Алматы и Алматинской области, банками участниками выступили АО«Банк Kassa Nova», АО ДБ «Альфа-банк», АО «Банк Астаны». С использованием единых стандартов утверждено более 57 проектов, общая сумма финансирования по ним составила около 783 млн тенге (табл. 1) [1, с.2].

Таблица 1

«Микро-кредит» в рамках технологии кредитования «Даму-Блиц»*

Критерий	Условия кредитования
Сумма кредита	– до 60 млн. тг для Алматы и Астаны; – до 30 млн. тг для других регионов
Срок кредита	– до 84 мес., на ПОС-до 36 мес.
Требования к предпринимателям	– наличие действующего бизнеса (без перерыва) не менее 6мес.
Ставка по кредиту	– не более 14 % годовых
Валюта кредита	– тенге

*Примечание: составлено по данным Фонда «Даму»

В Карагандинской области большинство банков предлагают субъектам предпринимательства кредитование на различные цели, в том числе на пополнение оборотных средств и дальнейшее развитие бизнеса. Причем как в рамках государственных, так и в рамках собственных программ. Из 23 представленных в регионе БВУ финансирование малому и среднему бизнесу предлагают около 16 банков.

В 2017 году в марте месяце в Шахтинске и Сарани были открыты два Центра Поддержки Предпринимателей. Этот проект фонда развития предпринимательства «Даму» предусматривает комплекс услуг в сфере бизнес-консалтинга и консалтинга по инструментам господдержки специально для предпринимателей моногородов (город, где основная часть – более 20 % – промыш-ленного производства и трудоспособного населения сосредоточена на одном или нескольких градообразующих предприятиях).

Благодаря открывшимся ЦПП позволит 5 тысячам руководителей различных предприятий и организаций получить полный доступ к бизнес-информации: различные консультации, советы экспертов, маркетологов, бизнес-тренинги, составление бизнес-плана, ведение бухгалтерского учета; также – информацию о государственных программах и условиях кредитования БВУ. По последним подсчетам в малом и среднем бизнесе Шахтинске и Сарани заняты около 20 тысяч человек - одна пятая всего их населения (почти 6 % населения Карагандинской области). В прошлом году они произвели продукции и услуг на 19 миллиардов тенге.

В настоящий момент национальная экономика находится в процессе кардинального переформатирования, и в рамках данного изменения одной из стратегических целей в том числе является увеличение вклада малого и среднего бизнеса в ВВП страны до не менее 50 % к 2050 году. На конец 2016 года МСП формировало порядка 26,8 % всего объема экономики РК.

Кредиты юридическим лицам в марте 2017г. по сравнению с предыдущим месяцем увеличились на 1,5 % и составили 8467,5 млрд. тенге, физическим лицам увеличились на 0,7 % и составили 4038,5 млрд. тенге (рис. 1).

Если рассматривать в общей сумме кредитов, долгосрочные кредиты составили 82,9 % (10367,2 млрд. тенге), краткосрочное кредитование 17,1 % (2138,8 млрд. тенге).

Таким образом, проанализировав общую картину по показателям можно сделать выводы, что предоставление долгосрочных кредитов малому и среднему бизнесу Казахстана существенно смягчает условия выплаты кредита, уменьшая сумму платежа по основному долгу и вознаграждение по нему. Это позволяет финансировать большее количество инвестиционных и инновационных проектов, что является выполнением одной из важных государственных программ индустриально-

инновационного развития Казахстана до 2020 года [2, с.19].

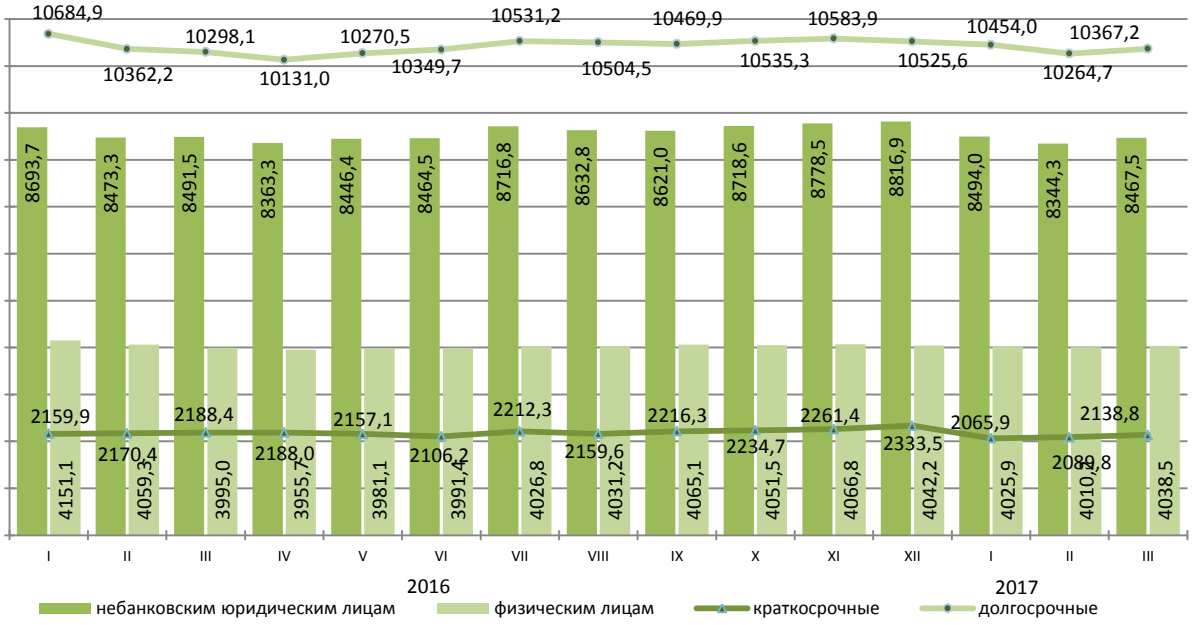

Рис. 1. Кредитный рынок Республики Казахстан

Реализация данной программы позволяет достичь положительной синергии: предприятия малого и среднего бизнеса получают доступное и дешевое финансирование, банки с помощью государственных средств увеличивают объемы кредитования и наращивают клиентские базы, акиматы областей и городов увеличивают налоговые поступления в бюджет и создают новые рабочие места.

Оператор программы – фонд «Даму» получает эффект в виде увеличения количества предприятий малого и среднего бизнеса не только в крупных городах, но и в селах, моно- и малых городах. В целом, исследование показало, что усилия государства по созданию благоприятного бизнес климата в стране, по поддержке малого и среднего бизнеса, приносят позитивные результаты и находят положительный отклик в предпринимательской среде.

Список литературы

1. Официальный сайт Национальной палаты предпринимателей Казахстана [Электронный ресурс]: http://palata.kz (дата обращения: 27.10.2017 г.).

2. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс]: http://stat.gov.kz (дата обращения: 27.10.2017 г.).

УДК 658.15:336.63

ДИАГНОСТИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

***Е.В. Костяева**, канд. экон. наук, доцент*
***А.В. Быченко,** студент*
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

В статье проведено исследование роли и места диагностики вероятности банкротства в обеспечении экономической безопасности корпорации. Проанализирована статистика банкротства корпораций с целью определения масштабов данного явления в России. Проведено исследование дискриминантных методов и logit-моделей диагностики вероятности банкротства, выявлены преимущества, недостатки, противоречия, даны рекомендации по их использованию для мониторинга угроз.

Ключевые слова: диагностика вероятности банкротства, MDA-модели, logit-модели, угрозы, мониторинг, экономическая безопасность корпорации.

Реализация политики экономической безопасности является важным направлением политики каждого государства. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации предусмотрен «определенный комплекс мер, направленных на противодействие вызовам и угрозам экономической безопасности и защиту национальных интересов РФ в экономической сфере» [1]. Реализо-вать этот комплекс мер в настоящее время весьма затруднительно, что обусловлено нестабильной политической и экономической обстановкой в мире, а следовательно, неблагоприятным инвестици-онным климатом и средой для устойчивого развития коммерческих корпораций. Одной из самых серъезных угроз, подрывающих экономику страны изнутри, является банкротство корпораций реального сектора.

На современном этапе банкротство корпораций в России достигло внушительных масштабов, об этом свидетельстуют исследования центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (далее - ЦМАКП). «По итогам 3 квартала число банкротств в экономике увеличилось на 3 % относительно предыдущего квартала, и на 12,4 % относительно 3 квартала 2016 года» [2]. Эксперты-аналитики считают, что число банкротств в России почти достигло исторического рекорда, установленного в 2009 году. В качестве основных причин чаще всего указывают стагнацию

платежеспособного потребительского спроса и медленное восстановление инвестиционной активности. На наш взгляд, нельзя недооценивать и такой фактор, как игнорирование систематического мониторинга угроз вероятности банкротства корпорациями среднего и малого бизнеса, функционирующих в форме обществ с ограниченной ответственностью.

С учетом сложившейся ситуации повышается значимость диагностики вероятности банкротства корпораций в системе обеспечения их экономической безопасности. Вместе с тем актуализируются вопросы совершенствования методического инструментария выявления несостоятельности корпораций на самых ранних стадиях кризиса, что несомненно позволит более оперативно и эффективно реагировать на малейшие отклонения в хозяйственной деятельности бизнес-единицы.

Целью данной работы является обоснование значимости процедуры диагностики вероятности банкротства и возможности комплексного подхода для ее осуществления в системе обеспечения экономической безопасности корпорации, на основе сравнительного анализа теоретических взглядов и официальных статистических данных.

Развитие методов диагностики банкротства играет важное значение в процессе построения системы защиты корпорациий, так как позволяет определить объективные индикаторы на основании которых можно зафиксировать состояние опасности и нейтрализовать угрозы финансовой составляющей экономической безопасности. Ввиду того, что дефиниция «диагностика вероятности банкротства» в правовых актах отсутствует [3], были изучены различные точки зрения отечественных и зарубежных авторов, занимающихся исследованиями в данной области И.А. Бланка, Л.В. Донцовой, О.В. Ефимовой, О.П.Зайцевой, В.В. Ковалева, М.Н. Крейниной, Е.С. Стояновой, Ю.Ф. Бригхэма, Р. Гапенски. В результате изучения авторами была выявлена неоднозначная трактовка дефиниции в научном обороте. Чаще всего под диагностикой вероятности банкротства понимается «система целевого финансового анализа, направленного на выявление параметров кризисного развития корпорации, генерирующего угрозу ее банкротства в предстоящем периоде» [4, С. 276]. Профессор О.П. Зайцева диагностику банкротства рассматривает как «целенаправленный анализ, задачи и методика которого подчинены опреде-

ленной цели – выходу из кризисов и предотвращению кризисов – и в значительной части подкреплены нормативно-правовой системой» [5]. Авторы считают, что существующие подходы не требуют уточнения и могут быть взяты за основу в данном исследовании.

Далее было выяснено, что внимание политиков ученых и практиков к проблемам экономической безопасности корпораций так же велико, особенно после принятия упомянутой ранее Стратегии.

Следует заметить, что вопросами экономической безопасности активно и содержательно занимались в разное время такие ученые как Л.И. Абалкин, С.Ю. Глазьев, В.Г. Булавко, Е.А. Иванова, Г.Б. Клейнер, В.К. Сенчагов и др. Вышеназванных ученых можно по праву считать основоположниками отечественной научной школы экономической безопасности. Изучение различных позиций к пониманию сущности категории «экономическая безопасность» также позволило сделать вывод об отсутствии в научном обороте единообразия во взглядах. Сравнительно недавно определение экономической безопасности появилось в законодательных актах [1]. Придерживаясь логики официальной трактовки, под экономической безопасностью корпорации в данной статье понимается состояние защищенности корпоративных ресурсов (материальных, финансовых, трудовых) от внутренних и внешних угроз с целью обеспечения устойчивого развития экономического субъекта. В соответствии с функциональным подходом к содержанию экономической безопасности в ее составе обычно выделяют несколько ее составляющих: финансовую, технико-технологическую, интеллектуальную и кадровую, правовую, экологическую, информационную и силовую. Сложность состава ЭБК требует реализации комплексного подхода к проведению диагностики угроз банкротства, выделению для каждой составляющей методы и группы показателей, позволяющих учитывать их специфику.

Приоритетное место в данном контексте имеет «построение комплексной системы защиты корпораций от внешних и внутренних угроз, базирующееся на мониторинге определенных количественных и качественных показателей (индикаторов)» [6]. Вопросами мониторинга индикаторов экономической безопасности государства и регионов активно в настоящее время занимаются ученые Центра финансово-банковских исследований института экономики (ИЭ) РАН, Нижегородского государственного технического университета

им. Р.Е. Алексеева. Вместе с тем, отдельные аспекты мониторинга индикаторов экономической безопасности корпораций (МИЭБК) недостаточно изучены и требуют дальнейшего развития [6].

Главной целью МИЭБК является диагностика состояния корпорации, с использованием системы показателей, учитывающих специфические особенности вида экономической деятельности, наиболее характерные для конкретной корпорации. В данном контексте диагностику вероятности банкротства следует рассматривать, как часть общей диагностики функционирования корпорации, что повышает ее значимость в укреплении системы обеспечения ЭБК. С позиции ресурсно - функционального под системой обеспечения экономической безопасности корпорации понимается совокупность следующих элементов: объекта, субъектов безопасности; механизма управления безопасностью (методов, способов и инструментов), разработанного с учетом действующего законодательства. Приоритетное место, в процессе мониторинга занимает идентификация угроз утраты: финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности баланса. Очевидно, что вышеперечисленные угрозы являются предпосылкой самого неблагоприятного исхода деятельности коммерческой корпорации - банкротства. Анализ различных точек зрений российских ученых и экспертов позволил выявить наиболее типичные проблемы корпораций реального сектора: недостаток собственных финансовых ресурсов и дороговизна заемных; высокий уровень изношенности оборудования и устаревшие технологии; низкий уровень внедрения инноваций; отставание в области информационных технологий; низкая производительность; неэффективность корпоративного управления и контроля; дефицит высококвалифицированных кадров инженерных специальностей.

Перечисленные выше проблемы не только создают угрозы ЭБК, но и угрозы реализации инновационного сценария российской экономики. Поэтому при выработке критериев и механизмов обеспечения ЭБК необходимо их учитывать в первую очередь.

Как показывает судебная практика по делам о банкротстве коммерческих корпораций с 2012 по 2016 год ситуация в России сложилась очень не простая [7], (рис. 1).

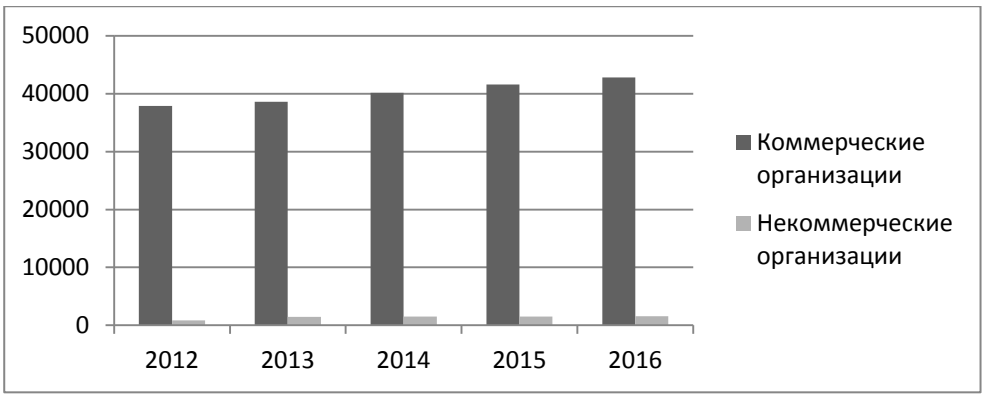

Рис. 1. Динамика банкротства коммерческих
и некоммерческих корпораций в России

По результатам анализа выявлено, что в 2016 году признано банкротами на 5637 юридических лиц больше чем в 2012 году, что свидетельствует о неблагоприятной политической и экономической обстановке в России для развития корпораций реального сектора экономики. Можно также предположить, что имеет место «отложенный эффект», который накапливался постепенно. Следует заметить, что процедура банкротства процесс достаточно длительный. Его началом мог послужить кризис, первые признаки которого могли возникнуть за 5-10 лет до юридического признания хозяйствующего субъекта банкротом.

Анализ банкротства коммерческих корпораций в разрезе организационно-правовых форм позволил подтвердить ранее сделанные предположения, что наибольший удельный вес в числе корпораций - банкротов занимают общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (67 %) [7]. Считаем, что сложившаяся ситуация обусловлена в первую очередь минимальными затратами по открытию и закрытию таких организаций, отсутствием квалифицированного персонала, способного своевременно и качественно провести диагностику вероятности банкротства.

Для проведения диагностики экономистами разработано множество различных методик по прогнозированию вероятности его наступления. Широко известны методики, основанные на дискриминантном анализе, иначе MDA – модели. Несмотря на их популярность, они имеют не очень высокую точность диагностирования в долгосрочной перспективе, и зачастую обеспечивают противоречивые показания. Все эти методики обладают схожими недостатками: при их использовании анализируется ограниченный круг исходных

данных за один год, а именно параметры, определяющие ликвидность, платежеспособность, рентабельность. На самом деле, круг факторов, создающих угрозу банкротства, значительно шире, что обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования методического инструментария [4,5]. Впоследствии «на основании данных моделей и дискриминантного анализа появился широкий ряд схожих разработок и моделей прогнозирования банкротства, разработанных как зарубежными (Р. Лисс, Г. Спрингейт и др.), так и отечественными (Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов, О.П. Зайцева, Р.С. Сайфуллин, Г.Г. Кадыкова и др.) авторами» [8]. Такое разнообразие MDA-моделей не принесло существенных улучшений в диагностике вероятности банкротства, а только убедило в том, что результаты этих методик имеют субъективный характер. Из-за указанных недостатков MDA-моделей зарубежные ученые практически полностью отказались от их использования, и перешли к применению logit-моделей. Если в дискриминантных моделях вероятность наступления банкротства определяется как низкая, средняя и высокая, что говорит о субъективности авторов, то в логистических моделях не возникает проблем с однозначной интерпретацией. Показатель вероятности банкротства находится в интервале от 0 до 1, что позволяет определить номинальное значение угрозы банкротства в конкретной корпорации. Следует заметить, что logit-модели также нуждаются в адаптации с учетом особенностей макроэкономической ситуации в стране, динамики масштабов деятельности и вида экономической деятельности корпорации [9].

Считаем, что рассматриваемые модели оценивают вероятность наступления кризисной ситуации в долгосрочной перспективе, следовательно, позволяют выявить первые признаки кризиса, что делает их применение более предпочтительным при построении системы ЭБК. В качестве недостатков единогласно указываются сложность расчетов и значительное количество факторов, необходимых для оценки. Огромное количество прогнозных методик, не утихающий интерес ученых и практиков к этой области исследования указывает на то, что универсальной модели не существует, что, однако не снижает значимости диагностики вероятности банкротства в системе обеспечения экономической безопасности корпорации.

Проведение диагностики вероятности банкротства в разрезе функциональных составляющих позволит корпорациям своевремен-

но выявлять угрозы и оперативно принимать меры по их нейтрализации, что в свою очередь будет способствовать их устойчивому развитию и экономическому росту России.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. N 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года" [Электронный ресурс]: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/ 1110794/#ixzz4yTjbyhQ5 (Дата обращения: 11.11.2017).

2. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]: http://www.forecast.ru/default. aspx (Дата обращения 08.11.2017).

3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О несостоятельности (банкротстве)" [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/ document/Cons_doc_LAW_39331/ (Дата обращения 08.11.2017).

4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2 – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001.– 512 с.

5. О.П. Зайцева. Эволюция подходов к диагностике банкротства (в свете воззрений профессора Р.М. Гусейнова) // Экономика и социальная политика.– 2016.- № 3. – С. 3-8.

6. Костяева Е. В. Методические подходы к мониторингу индикаторов экономической безопасности корпораций радиоэлектронной промышленности / Е. В. Костяева, И. В. Плотникова, И. О. Весельев // Актуальные проблемы электронного приборостроения (АПЭП–2016): тр. 13 междунар. науч.-техн. конф., Новосибирск, 3–6 окт. 2016 г. : в 12 т. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2016. – Т. 11. – С. 102–108.

7. Вестник государственной регистрации [Электронный ресурс]: http://www.vestnik-gosreg.ru/info_ul/?tab=commonAll (Дата обращения: 10.11.2017).

8. Еримизина М.И., Еримизина Е.Н. Выбор оптимальной модели прогнозирования возможного банкротства коммерческой организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2017. - №5-1. – С.102-112.

9. Третьякова А.А. Оценка риска вероятности банкротства на основе logit-моделей // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2016. – Т.2 № 12. – С.964-966.

УДК 332.834.13:347.27.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

А.А. Кущ, *магистрант*
Сибирский университет потребительской кооперации,
М.К. Черняков*, д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный технический университет,
М.М. Чернякова*, канд. экон. наук, доцент*
Сибирский институт управления РАНХиГС,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена состоянию и перспективам рынка ипотечного кредитования в России. Изучены проблемы, возникающие на рынке ипотечного кредитования. Проведена оптимизации кадрового потенциала организации

Ключевые слова: рынок, ипотека, кредит, ставка, рынок недвижимости, рынок кредитования.

В настоящее время в условиях финансовой нестабильности российский рынок недвижимости испытывает сложности, по причине экономического кризиса в России. Уровень доходности населения сокращается, происходит рост безработицы, об этом свидетельствуют официальные данные министерства экономического развития, вследствие этого происходит снижение спроса на кредитование и приобретение жилья.

Резкий скачок ключевой ставки ЦБ с 10,5 % до 17 % в ночь на 16 декабря 2014 года повлиял на банковский сектор не лучшим образом, однако вскоре Центральный Банк принял решение о понижении ключевой ставки и уже в третьем квартале 2015 года ситуация на рынке банковских услуг изменилась в лучшую сторону.

Решение Центрального банка о снижении ключевой ставки благоприятно повлияло на рынок ипотечного кредитования, что предоставило банкам возможность предлагать клиентам выгодные условия на ипотеку в 2016 году.

Ипотечное кредитование влияет на процесс развития любого государства. Развитие ипотечного бизнеса позитивно отражается на

функционировании реального сектора экономики – промышленности, строительства, сельского хозяйства и т.д. Как показывает мировая практика, распространение ипотечного кредитования как эффективного способа финансирования капитальных вложений может способствовать преодолению инвестиционного кризиса.

Ипотечное кредитование это социальный инструмент, который оказывает помощь населению в решении проблем с жильем, а так же малому бизнесу и предприятиям в условиях финансового кризиса.

Нынешнее понятие ипотеки появилось не сразу. Его возникновение было вызвано потребностями человека, в связи с развитием экономики и товарно-денежных отношений. В прошествии времени оно активно развивалось.

Ипотечный кредит – долгосрочный займ, выдаваемый коммерческими банками и кредитно-финансовыми учреждениями под залог недвижимости.[1]

В настоящее время ипотечные займы, считаются основным инструментом для решения финансовых и социальных проблем страны, а также важным механизмом совершенствования инвестиционного климата страны и социально-экономического развития в целом. Об этом свидетельствуют устойчиво возрастающие объемы выданных ипотечных кредитов.[2]

Значимым фактором экономического потенциала России является ипотечное кредитование:

- прогрессивное развитие ипотечного бизнеса положительно влияет на состояние банковского сектора экономики;

- ипотечное кредитование промышленных компаний способствует росту производительности предприятия, повышению качества и конкурентоспособности продукции, во многих отраслях народного хозяйства, что, позитивно сказывается на экономическом потенциале страны.

При помощи ипотечного кредитования осуществляется план строительства жилья, достигается непрерывный рост производства в строительстве.

При помощи ипотечного кредитования в систему кредитно-рыночных отношений привлекается большое количество компаний и широкие массы народонаселения – владельцы квартир и другой недвижимости.

Таким образом, государственное финансирование заменяется банковским кредитом. Благодаря этому: повышается уровень инвестиций хозяйственных субъектов, а так же банковской системы. Свободные финансовые ресурсы широко вовлекаются в инвестиционный процесс.

Ипотека – с точки зрения экономики, это рыночный рычаг оборота прав на недвижимость, в случае, когда другие виды (обмен, продажа) нецелесообразны по юридическим либо финансовым причинам, она позволяет привлечь дополнительное инвестирование денежных средств для осуществления всякого рода проектных планов.

Выделим основные функции ипотечного кредитования:

- функция финансового механизма мобилизации вложений в отрасль материального подразделения;
- функция гарантии возврата заемных денежных средств;
- функция формирования капитала в виде ипотечных ценных бумаг.

В ходе своей деятельности система ипотечного жилищного кредитования обязана выполнять две основные функции:

- гарантировать привлечение денежных средств на финансирование ипотечных жилищных кредитов;
- выдавать и осуществлять обслуживание кредитов.

Ипотечный рынок – это рынок ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками и другими предприятиями народонаселению на приобретение недвижимости под залог этой же или иной недвижимости, и денежных активов для размещения в целях мобилизации доходов в ипотечном кредитовании.

Следовательно, из определения можно заключить, что ипотечный рынок образуется ипотечным сегментом банковского и фондового рынка, в выдаче и осуществлении обслуживания ипотечных займов.

На рынке ипотечного кредитования действует модель взаимодействия коммерческих банков, риэлтерских агентств и строительных фирм.

Существует несколько схем их взаимодействия:

- покупка новой недвижимости у риелтора с зачетом старого в стоимость нового;
- выпуск жилищных сертификатов;
- продажа недвижимого имущества в рассрочку;

- финансирование строительства жилья (долевое участие).

Как правило, коммерческие банки, осуществляющие ипотечные сделки, делают обязательным условием обращение в оценочные компании, для оценки стоимости на рынке недвижимого имущества передаваемого в залог.

Измерение рыночной стоимости происходит с учетом всех факторов влияющих как в целом на рынок недвижимости, так и на достоинство оцениваемой собственности.

К факторам относят:

- пошлины;
- налоги;
- инфляция;
- курс доллара;
- уровень потребности в жилье;
- уровень безработицы;
- местонахождение;
- экологические факторы;
- состояние здания;
- наличие коммунальных удобств.

Следует уделить особое внимание основным рискам при ипотечном кредитовании.

Ипотечное кредитование, ровно, как и любой другой банковский продукт подвергается рискам. Их довольно много, они могут быть вызваны различными условиями: финансовыми, налоговыми, стагфляционными и другими. Контроль и руководство рисками - основа ипотечного бизнеса.

Рассмотрим основные виды рисков заемщика:

- риск уменьшения прибыли либо повышения затрат на погашение займа
- лишение работы;
- снижение объема заработной платы;
- увеличение затрат заемщика;
- потеря работоспособности;
- курс иностранной валюты, в которой получен займ;
- риск потери объекта залога.

Так же следует рассмотреть, основные риски коммерческого банка при ипотечном кредитовании.

Риск при ипотечном кредитовании наиболее высок, в связи с долговременностью выполняемой операции, помимо этого для ипотечного кредитования характерен такой специфический риск – как досрочное погашение долга, однако риск снижается за счет более весомого обеспечения, нежели по другим видам кредита.

Гражданин, приобревший ипотечную ссуду для собственных нужд, никак не связанных с предпринимательской деятельностью, имеет право погасить его преждевременно целиком либо погасить частично, известив банк не меньше чем за 30 календарных дней. Договором может быть определен более короткий период уведомления кредитора о решении заемщика возвратить ссуду преждевременно [1].

При невыполнении условия залогодержателя о преждевременном погашении кредита согласно перечисленным причинам держатель имеет право начать обращение взыскания в заложенное имущество, так же и если обязательство по кредиту осуществляется надлежащим способом.

Для сокращения риска банков, одним из обязательных условий является страхование имущества находящегося в залоге. Если в договоре об ипотечном кредитовании отсутствуют иные условия о страховании имущества в залоге, то залогодатель должен оформить страховку за свой счет, на полную стоимость имущества. Если же стоимость имущества превышает размер кредита выданного банком (например, когда должник внес первоначальный взнос), то на сумму не ниже выданного кредита.

В том случае, если заемщик не смог исполнить наложенное на него обязательство по ипотечному кредиту или исполнял их не надлежаще, банк вправе взыскать имущество, заложенное по ипотечному договору.

Взыскание жилого помещения, которое находится в собственности заемщика, но находится в залоге, можно обратить только в судебном порядке.

Прекратить взыскание можно в случае оплаты всех своих обязательств по возврату ипотечного займа, но только до момента продажи либо оставления залогодержателя имущества за собой.

Что бы избежать взыскания имущества заемщику предоставляется возможность реструктуризации долга. Если по какой либо причине размер доход заемщика уменьшился, и денежных средств пере-

стало хватать на погашение ипотечного кредита, то нужно срочно уведомить об этом банк, в письменном виде. Возможно, банк согласится реструктуризировать долг.

Реструктуризация – это преобразование условий договора по кредиту, предполагающее изменение сроков платежа, то есть отсрочку, либо рассрочку выплат по кредиту. Таким же образом возможно увеличение сроков кредита или изменения валюты ссуды [3].

Так же возможно обратиться за услугой рефинансирования, в другой или в этот же банк.

Рефинансирование – это кредит, полученный с целью погашения ранее полученного кредита.

В настоящее время согласно закону РФ страховка заложенного имущества считается неотъемлемым условием каждой ипотечной сделки. Страховка, как правило, оформляется за счет заемщика. Недвижимое имущество страхуется на случай появления риска потери либо её дефекта. При наступлении такого случая, страховая фирма должна уплатить банку страховое возмещение [2].

Страхование собственности используется не только в случае потери или же повреждения собственности, но и на случай беззаконных влияний 3-х лиц. Примером таких действий являются: кражи, грабежи, разбой, умышленная порча собственности.

Почти все страховые компании в целях ограничения риска сокращают список действий 3-х лиц, вред от которых компенсируется страховой компанией. Таким образом, вред, который возникнет из-за потенциальных действий 3-х лиц, страховой компанией компенсироваться не будет. По этой причине заемщику следует внимательно изучить условия страхования.

Таким образом, страховка рационально не только лишь для кредитора, но и для заемщика. Так как заемщик считается более уязвимым звеном, нежели банк-посредник, так как рискует остаться без жилища и денежных средств, а возможно передать долговые обязательства в наследство.

На следующей стадии рассмотрения, так же важно уделить внимание налоговым вычетам.

Согласно положениям налогового законодательства при установлении объема налоговой основы по налогу на прибыль физ. лиц плательщик обладает возможностью на получение имущественного

налогового вычета на общую сумму использованную налогоплательщиком:

-на покупку или постройку на территории РФ жилища;

-на уплату процентов по ипотечным кредитам приобретенных на покупку либо на строительство нового жилища.

Возможность использования налогового вычета предоставляется заемщику при фактическом доходе, который облагается налогом на прибыль физических лиц по ставке 13 % (помесячная оплата труда, надбавка)

Налоговый вычет предоставляется 2-мя методами:

- посредством снижения налоговой основы - до завершения текущего налогового периода при обращении к нанимателю и доказательстве полномочия на вычет налоговой компании;

- посредством возвращения чрезмерно уплаченного долга - выполняется возврат из госбюджета прежде взысканного нанимателем налога на доходы физических лиц на установленный заемщиком банковский счет.

Имущественный налоговый вычет предоставляется в сумме фактически исполненных, официально задокументированых затрат на приобретение (постройку) жилища не более двух миллионов рублей.

В завершении необходимо отметить, что ипотечное кредитование в России, представляет собой одно из самых важных сегментов банковского рынка. Достоинства ипотеки довольно значимы и понятны.

Список литературы

1. Черняков М.К. Иннодиверсификация / М.К. Черняков, М.М. Чернякова, Е.А. Разомасова, Н.В. Арутюнян // «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». - 2016. - №6. - С. 283-287.

2. Черняков М.К. Проблемы и перспективы хозяйственной деятельности регионов Сибири в условиях финансового кризиса / Черняков М.К., Кущ А.А. // В сборнике: ДНИ НАУКИ-2017 Сборник трудов VIII всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 3 частях. Частное образовательное учреждение высшего образования Центросоюза РФ "Сибирский университет потребительской кооперации". - 2017. - С. 151-155.

3. Кущ А.А. Содержание финансового кризиса и его влияние на банковское кредитование / В сборнике: XIX Всероссийская студенческая научно-практическая конференция Нижневартовского государственного университета сборник статей. - 2017. - С. 311-314.

УДК 339.543.622 (574)

TAX UNION PROBLEMS AND THEIR POSSIBLE SOLUTIONS

K. G. Mahan, Zh.K Mukhamedanova, section
Scientific director: ***ct. teacher Niykanbaeva A.I***
Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazaxctan

The article considers export-import supplies under the customs union
Key words: export, import, taxes.

Kazakhstan, having trade and economic relationships with practically all the countries of the world (192 countries out of 202), is becoming a zone of growing international competition and over the last years it faces rigid rivalry.

This is natural in the context of globalization. The global economy, rapidly growing, is constantly in search of the best ways of development, both for consumers and producers. Entrepreneurs, businesspeople from all of the countries strive to achieve the removal of barriers and obstacles to the movement of their goods, especially in foreign markets. At the present time requirements for the level of openness of national economies have increased significantly. That is why the signing of the agreement on the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia became a new stage of the integration process with a nice outlook and high potential viability. As for the problems arising in connection with the Tax Union, they can and should be solved. Governments of member states of the Customs Union and Common Economic Space should simplify the procedures for certification of goods produced in the territory of one country and exported to the territory of another country within Tax Union. An actual problem in the Customs Union is Recertification of Kazakhstani goods. In other words, if the item is not included in the consolidated list of goods of mandatory certification, it receives additional certification of conformity in Kazakhstan.

Then Russian importers have to re-gain the certificate of conformity for the same goods in the Russian Federation, otherwise sellers will not be allowed to sell their goods. Yet another problem is the licensing procedure for the import of products of manufacturing enterprises. That is, if the raw material is imported into the territory of Kazakhstan of the TU, it is imported with its certificate of conformity. But on the territory of Kazakh-

stan the raw material needs to be certified again. After that products made from the raw material are necessary to be re- certified. Thus, a double, or even triple certification occurs.

The third problem is the design of a certificate of origin for each shipment of goods. Until now, the practice when exporting, supplying the same product to several customers, every time style certificate has been preserved. For example, if the goods are delivered by fifteen suppliers, it is necessary to formalize all fifteen certificates, which can be translated to logic with difficulty.

Consequently, it is necessary to carry out the optimization procedures and furthermore to create conditions for enhanced cooperation between the countries of the Customs Union.

One can suggest that on the intergovernmental level a more appropriate mechanism for certification needs to be created, because initially the Customs Union does not create barriers to create conditions for cooperation between our business - structures. In addition, within the framework of the Customs Union there is a range of issues in the tax area.

For example, when our Kazakhstani exporters supply goods to the CU countries, they have to confirm the export of goods to our tax authorities by providing confirmation of VAT importers. And our exporters do not have any leverage on the same Russian importers, so it certainly imposes certain additional obligations on our producers.

Another problem is the recognition of the date of import. In accordance with the regulations of the date of the import conditions it is the date of crossing borders. Producers say that this point should be optimized. For example, the date on which a date of posting on the import of stock needs to be recognised, because those documents are issued at border crossings and transportation companies and exporters do not have these documents in hand. So here, too, one needs to consider everything to optimize the mechanism of export-import supplies.

Also there is a number of problems arising with the taxation of rail transportation through the territory of the Russian Federation. Russian Railways levy for transportation of Kazakh producers a tax of 18 percent , so Kazakh businessmen now pay out of pocket almost 30 percent VAT: 18 - Russian VAT plus 12 percent – within Kazakhstan. Naturally, this affects the growth of the prices of goods , so the agreements that were reached at the international level to create the conditions for the free movement of goods and services, in fact, needs to be executed.

According to the summary information from the press many producers complain that with the beginning of TC increased administration costs of export-import operations. That is, when customs clearance is a strong supply of goods detail. All this leads to the payment of additional fees for customs clearance. Thus, excessive detail leads to an increase of additional sheets, and a "pretty penny."

It turns out that these administrative costs lead to the increase of costs associated with the production of products and goods. Thus the goods are becoming more expensing for all the participants of foreign economic activity: both importers and exporters. Inflation for 2015-2016 has been estimated to be, in annual terms than 7-8 per cent in the country and to a greater extent it is affected by food. All this is due to the fact that some issues of interstate cooperation today remain unregulated.

In addition, a special facility for regulating the activity of small and medium-sized businesses is recommended to be created. The main tasks of this body should be addressing the elimination of administrative barriers to SME development, creation of the conditions in part to improve its competitiveness and to adapt to new economic conditions, the conditions of the Customs Union and the Common Economic Space since 2012.

Creating conditions for development of the business sector in the country - this decision several objectives: first, adaptation to new economic conditions, and secondly, social issues, the creation of new jobs. So today the most important priority in the economic policy of Kazakhstan is implementing real support domestic producers and creating conditions for increasing competitiveness in the functioning of the customs union.

References

1. Customs Code of the Customs Union of the Republic of Kazakhstan [Electronic resource]: http://adilet.zakon.kz (Accessed Date 20.11.2017).

2. Tashenova S.D. Bukhgalterskiy uchet i analiz vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti [Accounting and Analysis of Foreign Economic Activity]. – Ekonomika Publ., Almaty, 2015. – 179 p.

УДК 338.439

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.В. Мейкшан, *аспирант*
Сибирский университет потребительской кооперации,
М.К. Черняков*, д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
Новосибирский государственный технический университет,
М.М. Чернякова*, канд. экон. наук, доцент*
Сибирский институт управления РАНХиГС,
Новосибирский государственный технический университет,
И.А. Чернякова*, начальник ВЦ*
Сибирский компьютерный колледж,
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена состоянию и перспективам развития сельского хозяйства. Развитее сельского хозяйство для государства является приоритетной задачей, так как эта отрасль является основой, прежде всего, продовольственного обеспечения, а, следовательно, и продовольственной независимости. В исследовании аналитической компании BEFL отмечается, что в 2016 году сохранилась особенно благоприятная тенденция развития для крупных агрохолдингов в отношении увеличения земельного банка. Новые макроэкономические и геополитические условия существенно повысили роль импортозамещения, что привело к увеличению доходности подотраслей сельского хозяйства, продукция которых реализуется на внутреннем рынке России. В свою очередь, существенное обесценение рубля значительно повысило привлекательность экспорта продукции сельского хозяйства из России. В качестве основных проблем развития сельского хозяйства отмечены: несовершенство государственного регулирования, валютные риски, недостаточность государственной поддержки, нехватка квалифицированных кадров и коррупция.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агрохолдинг, земельный банк, рейтинг.

Развитее сельского хозяйство для государства является приоритетной задачей, так как эта отрасль является основой, прежде всего, для продовольственного обеспечения, а, следовательно, и продовольственной независимости. «На сегодняшний день сельское хозяйство является одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. В кризисный 2015 год эта отрасль была практически единственной, продемонстрировавшей убедительный рост — 2,9 % к показателям предыдущего года.

Однако за вселяющими надежду цифрами стоят не только перспективы, но и прячется ряд острых проблем [1, 3]. Аналитическая компания BEFL составила рейтинг крупнейших владельцев сельскохозяйственных земель по итогам 2016 года [2], который сформировала на основе данных из открытых источников, а также по запросу информации у организаций. Итоговый рейтинг включает компании, под контролем которых находится минимум 100 тыс. га земли (табл. 1). Эта земля может быть, как в собственности, так и в аренде. В рейтинг 2016 года вошли 43 компании против 40 участников в прошлом году. Площади, находящиеся под их контролем, по сравнению с прошлым годом увеличились на 16 % до 10,45 млн.га.

Таблица 1

Крупнейшие агрохолдинги в России

Наименование	Площадь сельскохозяйственной земли, тыс.га	
	2015 год	2016 год
1	*2*	*3*
1 Продимекс+Агрокультура	570+146	790
2 Мираторг	381	594
3 Русагро	495	594
4 Иволга-холдинг	550	511
5 Холдинговая компания Ак Барс	495	505
6 Агрокомплекс	200	456
7 РосАгро	400	400
8 Авангард-Агро	353	370
9 Красный Восток Агро	350	350
10 Черкизово+НАПКО	140+200	340
11 ГК Доминант	320	320
12 ГК АСБ	286	300
13 БИО-ТОН	240	300
14 АгроТерра	280	280
15 Агросила-групп	251	272
16 Агро-Инвест (BEF)	232	256
17 Холдинг Василина	200	240
18 Концерн Покровский	-	200
19 ГАП Ресурс	150	200
20 Юг Руси	200	200
21 ГК Янта	-	197
22 ЭкоНива-АПК	196	196
23 Разгуляй	350	170

Окончание табл.1

1	*2*	*3*
24 Солнечные продукты (ГК Букет)	150	157
25 АгроГард	155	155
26 Дельта-Агро	140	144
27 РЗ Агро (АФК Система/Луис-Дрейфус)+ГК Степь (АФК Система)	100	142
28 Русмолко (OLAM)	136	136
29 Волгоградская АгроПромышленная Компания (ВАПК)	130	130
30 Мордовское Агропромышленное Объединение (МАПО)	123	123
31 РАВ Агро-Про (PPF Group)	121	121
32 Sucden	120	120
33 Равис - птицефабрика Сосновская		120
34 Молочный продукт	112	112
35 СИНКО (Зерно Жизни)	110	112
36 Агрохолдинг Кубань (ГК Базовый элемент)		111
37 Агро-Белогорье	110	110
38 Красноярская зерновая компания (Приосколье)	106	106
39 Сэт Иле (ГК Просто Молоко)	-	105
40 ТОК-Агро	-	104
41 Мельник (Алтайский край)	100	101
42 СтавропольАгроСоюз	100	100
43 Агрикоапрель	100	100

Источники: agroobzor.ru›downloads/zemlevladeltsy-2016.pdf и befl.ru/upload/iblock/491/49149771547af05ede081aec5f623916.pdf

Первое место в рейтинге сохранила за собой группа «Продимекс». BEFL посчитала общий объем земель группы вместе с землями компании Agrokultura. В итоге их общий земельный банк составил 790 тыс. га. В прошлом году компании участвовали в рейтинге по отдельности: «Продимекс» занимала первое место с 570 тыс. га, Agrokultura – 24-е место с объемом 146 тыс. га.

Второе и третье места в новом рейтинге с показателем 594 тыс. га поделили «Мираторг» и «Русагро». По расчетам BEFL [2], «Мираторг», крупнейший в России производитель свинины, увеличил свой земельный банк более чем в полтора раза.

Земельный банк крупнейших российских сельхозпроизводителей вырос за год на 10,5 % [3]. Интерес к отрасли проявляют внешние инвесторы, тогда как средние компании развиваются не столь активно и становятся объектами для поглощения.

В исследовании аналитической компании BEFL говорится, что 2016 год стал крайне продуктивным для крупных агрохолдингов в отношении увеличения земельного банка. Суммарный земельный банк 50 ведущих компаний в России превысил 12 млн.га. При этом более четверти этих земель — 3,25 млн.га — приходится на пятерку лидеров. С апреля 2016-го по апрель 2017 года пятерка лидеров увеличила свои сельхозплощади в общей сложности на 310 тыс. га, то есть на 10,5 %. Так, один из крупнейших в стране производителей мяса «Мираторг» нарастил земельный банк на 8 % (до 644 тыс. га), «Русагро» — на 13 % (до 670 тыс. га), а «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачева» — на 40 % (до 640 тыс. га).

Среди недавних приобретений «Агрокомплекса» — ОАО «Павловский сахарный завод», ООО «Птицефабрика «Акашевская» и рисовые активы агрохолдинга «Разгуляй», а также промышленный холдинг «Parus Agro Group», владеющий земельным фондом 102 тыс. га. Таким образом, в рейтинге BELF компания поднялась на четвертое место, обойдя холдинговую компанию «АК Барс» и «Иволгу-холдинг».

Однако агрохолдингу «Степь», который принадлежит АФК «Система», удалось продемонстрировать в 2016 году еще более высокую динамику. Площадь сельхозземель под его управлением выросла в 2,5 раза, до 350 тыс. га, обеспечив компании девятое место в рейтинге. В октябре 2016 года ФАС одобрила ходатайства ГК «Степь» о приобретении сразу четырех компаний — ОАО «Солдатское хлебоприемное предприятие» в Кабардино-Балкарии, АО «Агрохлебопродукт» и ООО «Март» в Ставропольском крае, а также ООО «Агро-Мичуринское» в Ростовской области и до конца года ГК «Степь» может выйти на размещение акций на бирже, чтобы открыть доступ для инвестиций и получить новые деньги для развития бизнеса.

Новые макроэкономические и геополитические условия существенно повысили роль импортозамещения, что привело к увеличению доходности подотраслей сельского хозяйства, продукция которых реализуется на внутреннем рынке России. В свою очередь, су-

щественное обесценение рубля значительно повысило привлекательность экспорта продукции сельского хозяйства из России.

Сельское хозяйство стало одной из наиболее динамичных отраслей российской экономики. На фоне падения национального ВВП на 3,7 п.п. в 2015 году сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, напротив, выросли на 3,1 п.п., по данным Росстата [4]. По итогам 2016 года отрасль прибавила еще 3,6 п.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как ВВП сократился на 0,2 п.п. Доля сельского хозяйства в ВВП, по данным Росстата, достигла 4,5 %.

По данным Минсельхоза [5], в 2016 году Россия заработала на экспорте сельхозпродукции $17 млрд, что на 4% больше, чем годом ранее. При этом на основе данных ФТС [6], объемы поставок продовольственных товаров в Китай выросли на 19,5 % в денежном выражении (до $1,55 млрд), а в Египет — на 22,6 % (до $1,2 млрд). Эти страны являются ключевыми потребителями российского продовольствия.

В 2016 году Россия собрала рекордный объем зерна — 117 млн.т. Такой урожай зерновых и зернобобовых культур стал рекордным за последние 38 лет. В итоге Россия впервые стала крупнейшим в мире экспортером пшеницы, обойдя США, Канаду и Австралию. Отечественные аграрии отправили за рубеж в общей сложности 25 млн.т, что на 14 % превысило показатель предыдущего года, подсчитал Российский экспортный центр [7].

Крупные производители уже несколько лет активно наращивают площади сельхозугодий — это «укладывается в операционную бизнес-логику», потому что «этот бизнес прибыльный» [8].

Вместе с тем необходимо обратить внимание на то, что положительную динамику демонстрируют в основном крупнейшие компании, тогда как четыре-пять лет назад наблюдалась другая тенденция — увеличивалась пашня под контролем у средних агрохолдингов или даже создавались новые компании. Теперь компании, у которых меньше 100 тыс. га, выглядят «несерьезными» игроками. Они сами стали объектом поглощений. В рейтинге BEFL компании с подобным объемом земельного банка занимают позиции в пятом десятке. Текущий тренд можно объяснить усилением интереса к сельскому хозяйству со стороны «крупного отечественного неаграрного капитала. Например, в июне 2016 года на Петербургском международном экономическом форуме [9] крупный производитель зерновых культур «АФГ Националь» (25-е место в рейтинге) подписал соглашение с

Российским фондом прямых инвестиций «РФПИ» и несколькими ближневосточными фондами о получении 9 млрд.руб. инвестиций.

Вместе с тем настроения в отрасли в целом далеко не столь радужные, как может показаться исходя из динамики лидеров. Исследование компании Deloitte [9], проведенное осенью 2016 года, зафиксировало у российских аграриев рост пессимизма. Если в 2015 году состояние дел в своей компании положительно оценивали 94 % респондентов, то в 2016 году — только 67 %. При этом удовлетворенность положением агропромышленного комплекса в целом снизилась за год с 61 до 56 %. Напротив, с 39 до 44 % увеличилась доля тех компаний, которые считают ситуацию в отрасли отрицательной.

Основными проблемами респонденты Deloitte назвали несовершенство государственного регулирования (40 % опрошенных), валютные риски (36 %), недостаточность государственной поддержки (29 %), нехватку квалифицированных кадров (22 %) и коррупцию (21 %) [10].

Государство стимулирует развитие всех форм сельского хозяйства в России, и система отвечает взаимностью — рост показателей производства в сельском хозяйстве стабилен, несмотря на непростую политическую и экономическую обстановку. Вместе с тем в АПК остается ряд нерешенных острых проблем: низкий уровень доходности, закредитованность сельхозтоваропроизво-дителей, достаточно высокие процентные ставки, недостаточность модернизация и обновления технической базы.

Список литературы

1. Акберов К.Ч.-о. Совершенствования административного потенциала сельской территории / К. Ч.-о. Акберов, М.К. Черняков, М.М. Чернякова, И.А. Чернякова // Научный журнал «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии».- Выпуск №3(ч.3), 2017.- С. 3-9.

2. Рейтинг крупнейших землевладельцев России. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://kvedomosti.ru/news/rejting-krupnejshix-zemlevladelcev-rossii.html. (дата обращения 12.11.2017).

3. РосБизнесКонсалтинг (РБК). [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.rbc.ru. (дата обращения 12.11.2017).

4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 11.11.2017).

5. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://mcx.ru (дата обращения 11.11.2017).

УДК 336.77.01

АКТУАЛЬНОСТЬ ВОПРОСОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСТАНА В ЕАЭС

Н.А. Мукашова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Е.С. Островская,*** *канд. экон. наук, доцент*
Кыргызско-Российский Славянский университет им. Б.Н. Ельцина,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

Статья посвящена перспективам финансового управления кредитным капиталом коммерческих банков в период вступления Кыргызстана в ЕАЭС. Рассмотрена роль банковского кредитования в создании инновационных проектов банковских продуктов, необходимых в развитии экономических связей, образованных союзом государств. Актуальность финансового управления кредитным капиталом возрастает в период радикальных изменений в экономике Кыргызстана, вызванных структурными сдвигами отраслевого характера, возникновением новых товаров и услуг, востребованных обществом.

Ключевые слова: финансовое управление, банковская система, кредитование, отрасли народного хозяйства, ЕАЭС.

Вступление Кыргызстана в Евразийский экономический союз (далее - ЕАЭС) сопровождалось радикальными преобразованиями экономических процессов и потребовало значительных источников финансирования, важнейшим из которых стало кредитование коммерческими банками.

Банки являются доминирующими участниками финансовых систем стран ЕАЭС, что определяет их более высокую роль в мобилизации финансовых ресурсов и их направлении на долгосрочное финансирование экономики [1].

В итоге, экономическим мотивом деятельности банков становится кредитование. Это имеет важное значение в экономике Кыргызстана, где рынок капитала неразвит и поэтому нет достаточных источников финансирования, альтернативных банкам. Функцию финансового посредничества выполняют, в основном, коммерческие банки [2].

Таким образом, банковский сектор является главным источников финансирования экономики, а задача государства – это финансовое управление и стимулирование его деятельности в этом направлении.

Качественное состояние банковской системы страны говорит об эффективном функционировании реального сектора экономики. Можно сказать, что банковская система входит в одну из существенных структур нынешней экономики. Так как от эффективной работы данной системы зависит дальнейшее развитие и стабильность экономических секторов, кроме того она способствует укреплению положения страны на мировой арене.

Так со входом Кыргызстана в ЕАЭС банки вышли на новое конкурентное поле, где у каждой страны есть своя специфическая среда, которая различается по многообразным показателям. Конечно же, главные из отличий обусловлены масштабами и уровнем развития стран ЕАЭС. Но на сегодня, можно выделить некоторые существенные отличительные характеристики: ВВП на душу населения и уровень делового климата. Помимо этих основных различий, банковские системы стран участниц союза, обладают рядом общих черт. А именно во всех из них активно формируются рынки услуг, розничные рынки для всех видов бизнеса.

ЕАЭС стал существенным положительным фактором для расширения бизнеса и выхода на международные рынки кыргызских компаний.

В наше время именно бизнес является ключевой силой интеграции экономик государств. Так главной целью ЕАЭС выступает построение совместного рынка, создание благоприятных условий для ведения бизнеса, формирование свободного товарооборота между странами. Для реализации этих целей, прежде всего, нужно улучшение условий функционирования внутренних рынков стран участниц союза, так как от грамотной координации финансовой, денежно-кредитной, налоговой и валютной политик зависит достижение выше указанных целей. Иными словами, государство должно создать благоприятную среду для ведения бизнеса.

В Кыргызстане, на сегодня, рынок банковского кредитования является одной из движущей систем для ведения бизнеса. Банковский сектор республики активно развивался с момента обретения республикой независимости. В настоящее время рынок банковского кредитования Кыргызской Республики остается одним из самых привлекательных и обладающим высоким потенциалом развития. Об этом можно судить по цифрам, которые из года в год растут. Рынок кредитования в целом показывает широкое и динамичное развитие.

Со входом страны в ЕАЭС и, в частности, открытием новых рынков сбыта национальной продукции, банковский кредит стал важнейшим фактором дальнейшего развития экономики.

Итак, остановимся на основных показателях банковской системы нашей страны. В Кыргызстане действует двухуровневая банковская система, в которую входят Национальный банк Кыргызской Республики (далее - НБКР) и коммерческие банки. НБКР является центральным банком Кыргызстана. С 1991 по 2016 год регулятор отозвал лицензии 28 банков. Так на сегодня в стране действует 25 коммерческих банков и их 319 филиалов, 869 сберегательных касс, из которых 17 с участием иностранного капитала. Коммерческие банки считаются универсальными в зависимости от деятельности. Из 25 коммерческих банков 2 банка считаются государственными с участием 100% акционерного капитала [3].

В стране функционируют такие виды кредитов, как инвестиционный, сельскохозяйственный, коммерческий, потребительский, лизинг, ипотечное кредитование.

Банковская система страны взяла направление к цели сохранения своего объема и увеличения в будущем активов. В структуре баланса банковской системы Кыргызстана по-прежнему самые большие доли занимают кредитные и депозитные операции. Ниже представлены показатели кредитных портфелей (рис.1) [4].

Рис. 1. Структура кредитного портфеля по отраслям Кыргызстана на состояние 2017г., %

Как видно из рисунка 1, значительная доля кредитных размещений приходится на торговлю и коммерцию, сельское хозяйство и прочие кредиты. Их удельный вес на 31 декабря 2016 года составил 67 %. Это обуславливается тем, что большая часть населения занимается предпринимательской деятельностью. Так наиболее востребованным кредитом является кредит на развитие бизнеса. Также в стране популярным кредитом среди населения является групповой кредит. Этот кредит отличается доступностью для всех слоев населения. Здесь получая кредит, заемщик одновременно выступает поручителем другому кредитополучателю в этой же группе, тем самым гарантируя высокую возвратность кредита.

Стоит отметить, что кредиты приносят банкам самую большую долю прибыли. Кредиты выдаются в банках под разные проценты и на разных условиях, что обусловлено их спецификой. Процентные ставки по кредитам в коммерческих банках Кыргызстана варьируются в пределах от 12 % до 35,37 %. В нашей стране самые высокие процентные ставки по кредитованию наблюдаются в микрофинансовых компаниях. Так за последние 10 лет процентные показатели микрокредитования менялись в пределах от 31 % до 49 %, 32 %. Процентные показатели за эти годы то поднимались, то опускались, однако до сих пор сохранились на высоком уровне.

Высокие процентные ставки в Кыргызстане делают население страны более бедным, мешая тем самым, развитию страны в целом. Поэтому были изучены причины существования высоких процентных ставок. Было установлено, что одной из важнейших причин явилась причина высокого спроса на кредитные ресурсы, то есть превышение совокупного спроса над совокупным предложением. Также нестабильность национальной валюты, и ситуации в целом, на сегодняшний день ожидания девальвации национальной валюты вынуждают банки выдавать кредиты по высоким процентным ставкам.

По различным статистическим данным, количество выдаваемых кредитов, и сумма выдаваемых кредитов растут, делая кредитный портфель банков все более и более крупным. Так в нашей стране отмечается фактор высокого спроса на кредитные ресурсы. Население стало более платежеспособным, что позволяет людям брать кредиты. Хотелось бы наглядно показать динамику объёма кредитов, выданных всеми банками (рис.2).

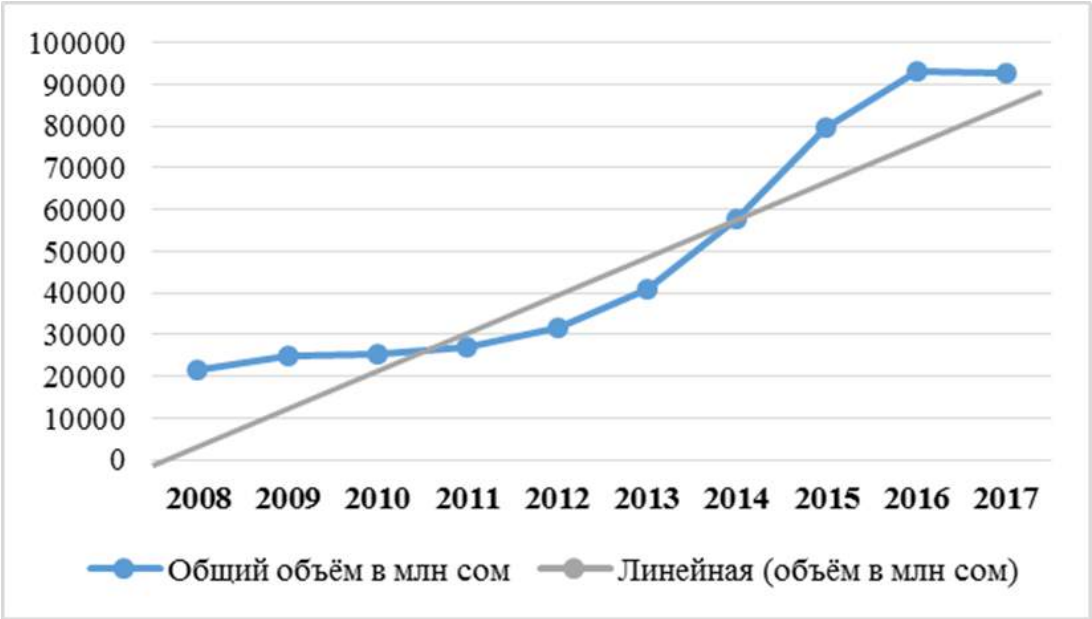

Рис. 2. Общий объем кредитов коммерческих банков Кыргызстана (2008–2017 гг.)

В соответствии с рисунком, рост наблюдается даже после революции [4]. Практически шестикратный рост за 9 лет свидетельствует о том, что банковский сектор развивается, а НБКР ведет достаточно либеральную политику, что позволяет обеспечить рост и привлекательность рынка и уберечь его от провалов.

Наиболее востребованными валютами в Кыргызстане являются сомы и доллары. На эти валюты приходится 99,6 % общего рынка кредитования физических лиц. На сегодня сумма потребительского кредита, которую банки могут предоставить заемщикам в иностранной валюте, составляет от $50 до $150 тыс. А Сумма кредита в национальной валюте варьируется от 2 тыс. до 2,5 млн сомов. Если рассмотреть рынок кредитования по валютам более подробно, то и здесь зафиксирован рост в динамике (рис. 3).

Как видно из рисунка 3, абсолютно стабильно растет рынок кредитования в национальной валюте и зафиксировано падение кредитов в иностранной валюте. Все это объясняется большим доверием к национальной валюте, в виду того, что с сомовыми кредитами проще расплатиться, так как они более стабильны, по сравнению с долларом. Курс иностранной валюты же зависит от многих факторов, поэтому рисков больше.

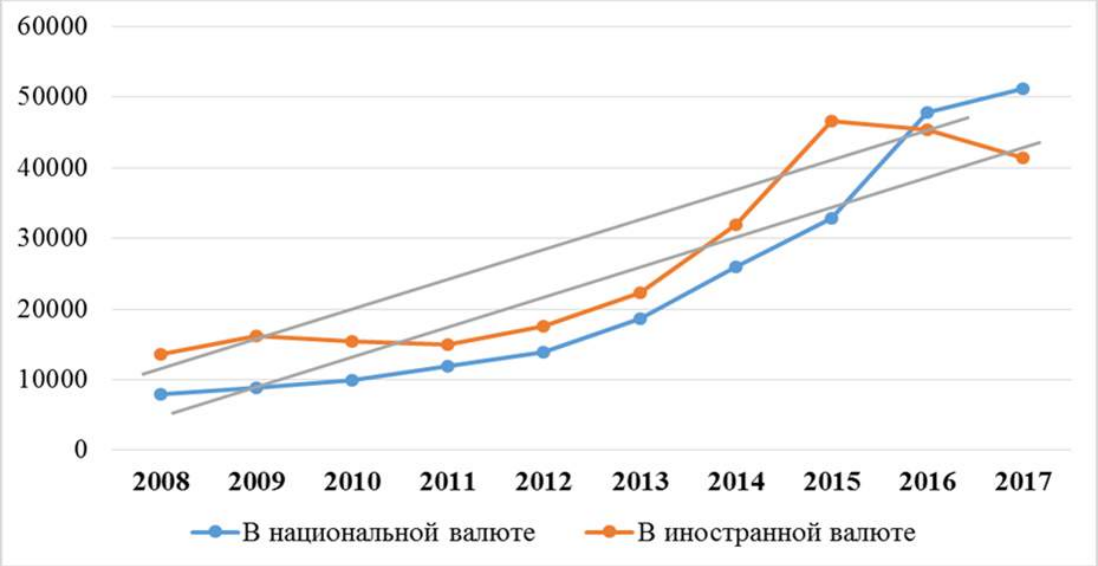

Рис. 3. Рынок кредитования по валютам коммерческих банков Кыргызстана (2008–2017 гг.)

Национальный банк и правительство Кыргызстана провели работы с целью оказания государственной поддержки физическим лицам, получившим кредиты для покупки жилья в долларах США и попавшим в тяжелые обстоятельства из-за изменений курса национальной валюты к доллару, а также с целью недопущения роста кредитных рисков в банковском секторе.

Во всех банках нашей страны кредиты выдаются на срок от 3 до 60 месяцев, срок которых зависит от разновидности программы кредитования. Нужный список документов для получения кредита зависит от целей получения займа и меняется от банка к банку. Возвратность кредитов составляет 88 % от общего числа заемщиков, это показывает высокую платежную дисциплину в Кыргызстане.

Для дальнейшего роста и процветания рекомендуется проводить работу по повышению финансовой грамотности населения, которое не всегда понимает решения НБКР. Также видится актуальным, продолжить привлекать денежные средства населения в банковскую систему для развития безналичных розничных платежей и развития инновационных банковских продуктов.

Ещё одна немаловажная задача коммерческих банков, микрокредитных организаций, и конечно же государства – это снижение процентных ставок. Снижение процентных ставок способствовало

бы развитию благосостояния населения вместе с ним и развитию государства.

Список литературы

1. Суворов И.Г. Приоритеты развития финансовых рынков и банковских секторов стран ЕАЭС (тезисы). Деньги и кредит, № 12, 2016. – С. 18.

2. Островская Е.С. Диссертация «Роль банков в формировании рыночных экономических отношениях». Код специальности ВАК: 08.00.01. Бишкек, 2010. – С. 106.

3. Кредиты коммерческих банков, на конец периода [Электронный ресурс]: http://www.nbkr.kg (дата обращения 04.11.2017).

4. Межбанковский рынок кредитных ресурсов [Электронный ресурс]: http://www.nbkr.kg/ (дата обращения 04.11.2017).

УДК 336.7

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В КАЗАХСТАНЕ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И МОТИВЫ

В.Н. Непшина, *PhD*
Казахстанско-Американский свободный университет,
г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

В статье описывается взаимосвязь модернизации экономики страны с необходимостью укрупнения банковских организаций в Казахстане, а также анализ тенденций слияния банков и СВОТ-анализ последствий такой консолидации.

Ключевые слова: слияние, банк, банковский сектор, объединение, консолидация.

Тема слияний, поглощений и прочих подобных манипуляций в банковской системе Казахстана становится все более актуальной. На сегодняшний день из некогда трех системообразующих банков в нашей стране остался один – АО «Народный сберегательный банк Казахстана», поглотив АО «Казкоммерцбанк», а через него опосредованно и бывший некогда мощным АО «БТА Банк». За последние два года количество банков в Казахстане с 38 снизилось до 33. В 2015 году слились АО «Темирбанк», АО «Альянс-банк» под эгидой АО «Форте банк». 2016 год был ознаменован соединением Tengri Bank и Capital Bank Kazakhstan. После объединения двух банков их консолидированный капитал может достичь 43,2 миллиардов тенге,

что позволит новой структуре подняться на 17-е место среди банков по капиталу. Также идут переговоры по поводу слияний Цеснабанка с Банком ЦентрКредит. Все эти события продиктованы новым курсом развития финансового сектора страны, готовящегося к конкурированию на мировом рынке с крупными финансовыми институтами других стран по причине глобализации.

В этой связи необходимо разобраться, какие основные тенденции и причины, а также исторически сложившиеся реалии дают толчок к таким мощным преобразованиям в системе банковского сектора.

При оценке финансовой устойчивости банков одним из важнейших показателей является коэффициент соотношения обязательств к собственному капиталу (финансовый леверидж). Чем выше коэффициент, тем ниже финансовая устойчивость. Слишком низкий показатель указывает на низкую бизнес-активность банка. Высокий финансовый леверидж по состоянию на 1 января 2017 года у следующих банков: у АТФБанк (16), БЦК (12,8), Цеснабанка (11,6), RBK (11,4), Qazaq Banki (10,5), Сбербанка (10,2), Банка "Астаны" (10,2), АзияКредит Банка (10) и ВТБ Казахстан (9,8). Для улучшения финансовой стабильности данным банкам необходимо увеличить собственный капитал и снизить долю кредитов с просрочкой свыше 90 дней ниже 10 процентов. Так, например, по данным Нацбанка РК, у ВТБ Казахстан доля неработающих активов составляет 16,1 процента, АТФ банка - 12,1, Сбербанка - 9,2, Kaspi Bank - 8,7, Банка ЦентрКредит - 8,9, Народного банка - 8,6, АзияКредит Банка - 8,3, Евразийского банка - 7, 9, ForteBank - 7,5, Qazkom - 6,3, Цеснабанка - 4,2, Bank RBK - 4,2, Банка "Астаны" - 4,03, Qazaq Banki - 2,8. В целом, по информации Нацбанка, за год казахстанские банки улучшили показатели по доле кредитов с просрочкой более 90 дней [1].

В своем послании народу Казахстана Президент дал четкие указания Нацбанку «расчистить» балансы банков от проблемных кредитов. Многие банки находятся именно в таком положении, которое требует вмешательства государственного контролирующего органа. Но процесс по восстановлению этого сегмента экономики будет довольно длинным, поэтому в целях его ускорения целесообразно будет прибегнуть к мерам увеличения собственного капитала банков за счет слияния.

Позиция государства в данном случае ясна. Однако деятельность по реорганизации банковской компании - довольно сложная,

многогранная, трудоёмкая и рискованная работа. Посмотрим на эту ситуацию со стороны самих банков.

При принятии решения о реорганизации путем слияния, поглощения или присоединения, оба банка имеют определенные цели:

- соединение капиталов с целью увеличения показателя финансового левериджа для обеспечения полноты и уверенности в возможности выполнения обязательств;
- увеличение капитала с расширением возможностей его качественного использования внутри банка
- сокращение издержек, в основном управленческих;
- захват большей доли рынка путем расширения клиентской базы за счет узнаваемости бренда и оглашении об увеличении мощности банка. Здесь есть определенный риск того, что клиенты в большинстве своем не доверяют банковской системе и при возникновении слухов о слиянии банков могут изъять свои вклады из покупаемого банка. Однако это вопрос грамотности клиентов и задача банка-покупателя в равной степени как и поглощаемого банка обеспечить гарантии надежности и сохранности вкладов.
- возможность одного из банков остаться в отрасли;
- повышение уровня рентабельности собственного капитала;
- достижение синергетического эффекта за счет объединения опыта, финансов и клиентских баз банков;
- диверсификация бизнеса путем расширения ассортимента услуг. Так же некоторые банки не ограничиваются предоставлением банковских услуг, а расширяют свою сферу деятельности путем универсализации услуг. Например, взаимопроникновение страхового и банковского капитала. В основном диверсификация применяется в том случае, когда у банка есть свободные денежные средства, и он может их инвестировать в слияние или поглощение для извлечения дополнительной выгоды [2].

Все эти цели способствуют, так или иначе, оздоровлению экономики, возрождению качественной конкуренции между банками, повышению устойчивости банковской системы в целом за счет твердых позиция отдельно взятых банков. Мотивы, побуждающие банки к слиянию могут быть самыми разнообразными. В случае казахстанской практики это, прежде всего, как уже было сказано, требования оздоровления экономики для вступления в ВТО и обеспечение ста-

новой конкурентоспособности банковского сектора. Рассмотрим внутрикорпоративные мотивы.

В первую очередь личные мотивы управленцев и собственников. Желание сменить сферу вложений, желание расширить бизнес, стремление к увеличению и рефинансированию капитала – все это приводит к решению собственников банка упрочить свои позиции путем организации партнерских взаимоотношений с конкурентами, став при этом союзниками. Или же наоборот избавиться от отраслевой принадлежности к банковской сфере вложив вырученные деньги в другой бизнес, более привлекательный для конкретного инвестора.

Второй мотив – повышение эффективности администрирования. В тех случаях, когда корпоративное управление и менеджмент не справляется со соей ролью и банк отстает от передовиков сферы в управленческом и сервисном плане, принимается мера слияния. Положительный эффект от такой сделки достигается за счет присоединения к банку со слаженными устоявшимися традициями. Некоторые управленческие решения по части корпоративной культуры можно принять только в крупном банке, тогда как в мелком совершенно нецелесообразны определенные действия, которые, к тому же могут быть финансово невыгодными.

Еще один мотив консолидации – приобретение активов. Действительно, гораздо проще купить готовые активы банка, нежели открывать новый банк или строить производственные объекты заново. Так например, когда была совершена сделака между БТА и Казкомиом, во влажение последнего перешли активны на общую стоимость почти 1,17 трлн.тг.[3].

К тем же мотивам можно отнести территориальное расширение. Примером масштабной территориальной диверсификации может служить новый Форте Банк, в арсенале которого до объединения не было филиалов в Восточно-казахстанской области. С присоединением Темирбанка и Альянс-банка структурные подразделения в виде филиалов и РКЦ появились в этой области.

Современная теория финансов предполагает, что слияния и поглощения, как и другие инвестиционные решения, нацелены на рост чистой текущей стоимости и повышение богатства или рыночной цены акций для акционеров приобретающего банка (фирмы). Одним из наиболее главных мотивов объединения ресурсов банка является достижение синергетического эффекта, выражающегося в более быстром

росте нового банка и улучшении ее финансовых показателей, превышающих возможности банка до слияния и присоединения [4, с. 19].

Именно на этот синергетический эффект и рассчитывают казахстанские экономисты и финансовые управленцы на государственном уровне. Если за счет консолидации объединятся усилия управленческого аппарата, поднимется территориальная и финансовая мощность банка, повысится стоимость акций, прибыльность и устойчивость, можно будет говорить о том, что цель достигнута.

В рамках анализа возможностей объединения банков представим SWOT-анализ данного процесса (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ слияния банков в Казахстане

Сильные стороны	Слабые стороны
1	*2*
- снижение операционных расходов; -возникновение большего финансового института, способного выдержать конкуренцию и требования НБ РК; -увеличение собственного капитала; -доступ к возможностям использования скрытого потенциала банков, наработанными механизмами и опытом, ранее недоступными в виду ограниченности ресурсов; - повышение инвестиционной привлекательности банка; - возможность международной экспансии.	- потеря бренда и имиджа поглощаемого банка; - ротация кадров и сокращение персонала; - повышение доли некачественных кредитов, доставшихся «в наследство» от другого банка; - изменения в корпоративной культуре; - дополнительное формирование провизий по кредитам, что понесет изменения в капитале; - долгий процесс интеграции по причине необходимости изменений для сотрудников банков, операционные риски, которые влияют на длительность процесса адаптации сотрудников.
Возможности	Угрозы
- развитие большего финансового института, способного присоединить к себе более мелкие с целью поглощения и укрупнения; - развитие корпоративных форм кредитования, возможно венчурного финансирования для содействия модернизации экономики; .	- необходимость выкупа акций у миноритарных акционеров при их несогласии на идентификацию акций предыдущего банка; - необходимость обмена акций миноритариев на акции вновь образованного банка и урегулирование споров по поводу уменьшившихся долей акций в уставном капитале;

Окончание табл.1

1	*2*
- более устойчивое финансовое положение банка за счет увеличения собственного капитала и замена двух менее устойчивых на один с высоким коэффициентом автономии; - прогнозируемый рост экономики; - появление крупного налогоплательщика; - рост клиентской базы; - развитие крупной банковской и филиальной сети; - повышение качества корпоративного менеджмента за счет синтеза опыта дух банков и бенчмаркинга: - привлечение в состав акционеров и управленцев банков людей, имеющих политический и экономический вес, способствующий влиянию на развитие финансового института	- волна недовольства работников банка и потеря достойных кадров, особенно линейных руководителей в связи с трансформацией организационной структуры банка; - негативная реакция и требования о погашении облигационных займов держателей облигаций; - потеря части клиентов в связи с недоверием банку; - изменение в составе совета директоров банка может привести к угасанию некоторых направлений работы, совершавшихся до реорганизации в поглощаемом банке; - снижение качества предоставляемых услуг за счет эффекта «abuse of market power», то есть когда банк начинает пользоваться своим преимуществом на рынке; - при возникновении кризисной ситуации Правительство будет вынуждено прибегнуть к помощи Национального фонда, т.к. из других источников средств будет недостаточно для поддержания крупного финансового института

При анализе сильных и слабых сторон мы видим, что прибыль как основную цель банка можно увеличить только за счет снижения операционных издержек, а на рост стоимости акций окажет влияние инвестиционная привлекательность новообразованного банка. В связи с этим, банкам необходимо обратить внимание на эту часть работы. В первую очередь необходимо сделать ставку на персонал, который по сути, будет являться основным катализатором изменений и движущей силой банка к прогрессу. Ни в коем случае нельзя пренебрегать ценными кадрами и системой стимулирования работников. Важным аспектом в сильных сторонах консолидации является преимущественно увеличение собственного капитала, однако важно

правильно его использовать, чтобы повысить рентабельность и в конечном счете, получить максимальные выгоды от его увеличения. Здесь в работу включается управленческий уровень как ТОП-менеджмента, так и отдельных руководителей.

Грамотная работа по управлению капиталом должна оказать влияние на содействие снижению слабых сторон за счет грамотности руководящего состава. Используя возможности и опыт руководства обоих банков, финансовый институт может сконцентрироваться сначала на крупном кредитовании, позже, возможно, и на венчурном финансировании МСБ. При эффективном использовании указанных в анализе возможностей цели повышения уровня банка среди конкурентов вполне достижимы, если речь идет о малых банках.

При анализе слияния крупных банков речь идет о возможных угрозах, при наступлении которых в решение проблемы может вмешаться государство. Системообразующие банки слишком велики и проблемы, мешающие им оставаться на плаву, под силу решить либо институтам более крупным (именно по этой причине Казком объединятся с Народным банком), либо государству. Однако если такая ситуация произойдет, это покажет несостоятельность управленческого звена руководства банка. Именно поэтому банкам необходимо тщательно изучать угрозы и возможности их компенсации и предотвращения.

Подытоживая сказанное, делаем вывод о том, что Казахстану для успешной глобализации необходим тщательный отбор банков, способных представить страну на мировом рынке капиталов. А для этого важно не упустить основные преимущества и своевременно решить проблемы, возникающие в банках при укрупнении капиталов.

Список литературы

1. Первый банковский портал [Электронный ресурс]: https://www.banker.kz/ (дата обращения 5.11.2017).

2. Эванс, Ф. Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях/Ф. Ч. Эванс — М.: Альпина Паблишер, 2009–336 с.

3. Информационный портал LS// «Казкоммерцбанк и БТА завершили объединение» [Электронный ресурс]: https://lsm.kz/kazkommertsbank-i-bta-zavershili-obedinenie (дата обращения 5.11.2017).

4. Богатова, Е. Р. Что такое M&A? / Е. Р. Богатова // В курсе правового дела. - 2011. - № 14. - С.19.

УДК 332

INVESTMENT OPPORTUNITIES OF MINING AND METALLURGICAL CLUSTER

A.A. Niyazbaeva, PhD
B.A.Zhunusov, Candidate of Economic Sciences, Professor
A.T. Isetova, Master's Program Student
Regional State University named after K.Zhubanov, Aktyubinsk, Republic Kazakhstan

The article will present information on the implementation of innovative projects and the operation of a number of new production facilities in the Aktyubinsk region. Factors characterizing the profitability of investments in the economy of the region will be presented. The Aktobe region will act as an important strategic hub of the country, thanks to the developed transport interchange and transit specialization. Prospects for the development of the mining and metallurgical cluster

Keywords: innovation projects - cluster - investment attractiveness - region - industry - company

The implementation of innovative projects and the operation of a number of new industries in the Aktyubinsk region will form the basis of a grandiose technological breakthrough and the accelerated industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan. Since 1994, Kazakhstan has been implementing a mechanism for transferring the largest companies of the mining and metallurgical cluster (hereinafter - MMC) in a state of bankruptcy to the management of foreign and national companies. The purpose of the transfer is the implementation of major investment projects [1].

In modern conditions, the investment attractiveness of the region can not do without creating the most favorable conditions for investors. For this purpose, the possibility of creating a special economic zone in the city of Aktobe that promotes the development of an international multimodule logistics center is being considered. Currently, foreign investors are interested in profitable investments in the economy of the Aktyubinsk region. This is evidenced by the fact that, according to the World Bank, Kazakhstan is one of the most investment-attractive countries [2].

To maintain and increase the volume of production of metallurgical products, Kazakhstan has developed a long-term development plan for the mining and processing complex of Kazakhstan, which includes more than 70 projects with a total investment volume of over $ 50 million (hereinaf-

ter - $ million), with 7 projects included in the government The program of industrial and innovative development of Kazakhstan for the period 2010 - 2014 [3].

Based on the results of the implementation of this program, Kazakhstan's mining and metallurgical industry invested more than $ 10 million in the territory of Kazakhstan.

To date, the Aktobe region remains one of the most developed regions with high investment attractiveness. In its bowels are concentrated unique natural resources - oil, gas, chromite, copper-zinc, gold-containing, nickel-cobalt, titanium-zirconium ores and many others. The region has an advantageous geographical location. Thanks to this and the provision of transport and communication systems, it deserves special attention of investors. A vivid illustration of this interest is foreign and joint ventures created jointly with Russia, China, the United States, Great Britain, Germany, Denmark, Turkey and other countries of the world that successfully operate in the region.

The Aktobe region is an important strategic hub of the country, thanks to the developed transport interchange and transit specialization. Favorable economic and geographical position of the region determined the accelerated development of all types of transport. The railway "Altynsarin-Khromtau", which connected the west of the republic with the center, was commissioned. A significant part of the international reconstructed highway "Samara-Shymkent", which is included in the mega-project for the construction of the international transport corridor "Western Europe - Western China", connecting Asia and Europe, passes through the territory of the region. The region is approximately equidistant from the centers of Eurasia as Astana, Almaty, Ekaterinburg and Moscow [4].

Being a powerful base of the mining and metallurgical industry, the region concentrated all the extraction of chrome ore, the production of chrome salts and ferroalloys.

Successful implementation of anti-crisis measures, “the road map”, and the program of industrial-innovative development have made it possible to level out the impact of the global financial crisis. The economy of the region, both in general and in Kazakhstan, is in the stage of restoring economic growth.

Despite the fall in prices for mining products in world markets, more than 900 enterprises produced products worth KZT 884.5 billion (herein-

after - KZT bn), positive dynamics in the manufacturing industry was achieved. Large backbone enterprises - Aktyubinsk Ferroalloy Plant and Donskoi Mining and Processing Plant, Aktobe Chromium Plant, Aktobe Copper Company are steadily increasing their production volumes.

In 2005, an innovative program for the development of small and medium-sized enterprises was developed, based on the further processing of 4-5 bulk production lines of cluster enterprises. The program was developed taking into account the investment projects of the Aktyubinsk region envisaged for the implementation in 2005-2015 of the development of cluster chains from the cluster-forming large enterprises of the region that are indicative of the output of large-tonnage metallurgical products. The total amount of investments for the creation of cluster-forming industries is 2800-2900 million dollars. The total amount of investments in the development of small and medium-sized businesses was preliminary estimated at 185 million dollars [5].

In the first five-year plan of the State Program on Forced Industrial and Innovative Development of the Republic of Kazakhstan, 74 projects were commissioned in the region, more than 10,000 new jobs were created, the total volume of attracted investments exceeded 500 billion tenge.

One of the most attractive projects in the region is the creation of a new ferroalloy plant, "Kazchrome". The complex with the capacity of 440 thousand tons of high-carbon ferrochrome per year is equipped with unique equipment, the company uses advanced innovative technologies of German companies, this is the newest word in the modern mining and metallurgical industry.

The most invested areas of the region are the city of Aktobe and Mugalzhar district. They account for 23.4 percent and 22.8 percent (further -%), respectively. The presence of mineral or fuel-energy raw materials is the main factor in the investment attractiveness of the regions. The Wilsky district is the least invested area, its share was 0.3 % [6].

Today, the Shalkar region of the Aktobe region can be called one of the promising areas within the framework of the development of the mining and metallurgical complex. In the near future, one major investment project will be implemented here - the construction of a mining and metallurgical complex for the processing of iron ores. This project was included in the state program of industrial and innovative development and will be implemented in the Kishikum rural district. The main terms of the project will be 2015-2018. The total cost of the project is 30 billion tenge [7].

Khromtau district of Aktobe region is also involved in the program of forced industrial-innovative development. The construction of an enrichment plant for the processing of copper and copper-zinc ores (Aktobe copper company) allowed the district to significantly improve its competitiveness both in the production of high-tech products and its sale in the domestic (Kazakhstan) and world markets (Russia, China, etc.) and create favorable conditions for attracting investments in the cluster "Mining and Metallurgical Complex". It is planned that the concentrator will reach its full design capacity, which will provide 2.5 million tons of copper-zinc ores per year and 250,700 tons of copper-zinc concentrate.

Along with the concentrator - Aktyubinsk Copper Company - geological measures in the Khromtau region are carried out by the Russian Copper Company. In the next 2 years (2016-2017), the company plans to implement two more major projects - the construction of underground mines in the fields "50 years of October" and "Prior" with a capacity of 2.5 million tons of copper-zinc ore per year. The implementation of these projects will be an important push to increase copper recovery by 17 %, zinc by 20-45 % [8].

Let us cite the factors that suggest a significant improvement in the investment attractiveness of the region for the creation of MMC:

1) the financial sphere;

2) highly qualified staff, consisting of specialists trained in the best domestic universities;

3) the regulatory and legal framework, its focus on the development of the cluster in the region, taking into account the possibility of applying foreign experience;

4) innovative approach: development of new deposits using technologies that do not cause significant harm to the environment;

5) transparency of the activities of the companies that are members of the cluster "Mining and Metallurgical Complex".

Thus, to date, the Aktyubinsk region holds leading positions following the implementation of the State Program for Industrial and Innovative Development of Kazakhstan as of January 1, 2016. If in 2011more than 30 projects worth 75 billion tenge were implemented in the region [9], at present the number of investment projects in the direction of the development of the mining and metallurgical industry is continuously growing. Kazakhstani companyKazCopper in 2011 completed one of its first investment projects - the construction of the first stage of the mining and metallurgical complex to produce 7 thousand tons of cathode copper per year at

the Benkalinskoye field. During the construction, new technologies were used that do not have analogues in Kazakhstan. At the end of 2015, another 40 projects worth 147 billion tengewere realized in the region. Meanwhile, the volume of industrial output in the region for the year 2015 amounted to 1.7 trillion. tenge, and labor productivity in the manufacturing sector - 50.2 thousand dollars per employee in the industry, which is 1.3 times higher than in 2014.

By 2020, the volume of investment in the implementation of investment projects in all areas of economic activity of the region will reach about 2 trillion. more than 27 thousand jobs will be created. At the same time, almost two thirds of investments will be directed to the manufacturing industry with the creation of up to 13,500 jobs. This indicates that in the future, the economy of the region from raw materials will gradually move to processing and production of final products.

It is necessary to further develop the extraction and processing of chrome ores, ore gold at the "Yubileynoye" field, launch a smelter with the creation of about 2.6 thousand jobs, build a nickel matte production plant with a production of 10,000 tons per year. The main areas of processing of chromium ore should be the production of chromites, various additives for alloying steel, chrome alloys. A project will be implemented to increase the production of high-carbon ferrochromium to 440 thousand tons per year using innovative technologies [10].

References

1. Aitzhanova D.A. Mining and metallurgical complex of Kazakhstan: state, problems and prospects of development [Electronic resource] - Access mode:http://www.almau.edu.kz/download/436/gorno%20metallurgicheskiy %20kompleks%20kazakhstana,%20aytzhanova.pdf

2. Competitive advantages of the Aktyubinsk region [Electronic resource] - Access mode: http://invest.gov.kz/en/pages/konkurentnye-preimushchestva-regiona-aktobe

3. UrekeshovB.Zh. Strategy for the development of the metallurgical complex in the conditions of economic instability [Text]: avtoref. dis. Cand. econ. Sciences: 08.00.05 / B.Zh. Urekeshov - Moscow, 2012. - 23 p.

4. Akhmetova Z. Aktobe region: the fourth place in attracting investment // NG. - 2011. - No. 16 (33). - P. 12-15.

5. Report on analytical and marketing research on the prospects for the development of the mining and metallurgical complex in Aktyubinsk region, Aktobe, 2006

6. Program for development of the territory of the Aktyubinsk region for 2011-2015, Aktobe, 2010.

7. A large iron ore complex is created in the Aktyubinsk region [Electronic resource] - Access mode: https://kapital.kz/economic /49033/v-aktyubinskoj-oblasti-sozdayut-krupnyj-zhelezorudnyj-kompleks.html

8. Presentation of the investment climate and export opportunities of the regions of the Western region of Kazakhstan (Aktyubinsk, Atyrau, West Kazakhstan, Mangistau) [Electronic resource] - Access mode: http://kaztrade.ru/kazakhstan_republic/about/activities/17/

9. BaygurinovZh. The basis of growth - progressive technology / / Kazakh truth. - 2012. - The 29th of June. - P.12-13.

10. Decree of the President of the RK from July 21, 2011 No. 118 Forecast scheme of territorial development of the country until 2020 Astana, 2011

УДК658.1:658.14/.17

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ)

В.М. Салычева, *студент*
Научный руководитель: ***Е.В. Наговицина,*** *канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

В данной статье рассматриваются основные проблемы формирования финансовых ресурсов малого бизнеса в Российской Федерации. Внутренние и внешние источники финансовых ресурсов; статистика малых предприятий.

Ключевые слова: малые предприятия, финансовые ресурсы, предпринимательская деятельность.

В периоды становления и развития малых предприятий (микропредприятий) основной проблемой является формирование финансовых ресурсов. Источники финансовых ресурсов подразделяют на внутренние и внешние (табл. 1)

Малый бизнес представляет собой деятельность физического или юридического лица, направленную на предоставление услуг или продажу товаров. Для ведения предпринимательской деятельности, нужно обладать определенной суммой денежных средств или материальных активов. Чтобы начать деятельность, учредители должны создать уставный капитал, то есть первоначальный, исходный капи-

тал для предприятия. Величину уставного капитала устанавливают, учитывая вид хозяйственной деятельности и фиксируют в момент регистрации предприятия.

Таблица 1

Финансовые ресурсы малых предприятий

Внутренние источники		Внешние источники	
Сформированные за счет собственных средств	Сформированные за счет средств приравненных к собственным	Привлеченные	Поступающие в порядке поддержки
Прибыль от: текущей деятельности	Паевые и долевые взносы членов	Долгосрочные займы и кредиты	Бюджетные ассигнования, субсидии
от инвестиционных операций	Резервный капитал	Краткосрочные займы и кредиты	Страховые возмещения по рискам
от финансовой деятельности	Нераспределенная прибыль	Средства от продажи собственных ценных бумаг	Финансовые ресурсы от союзов, отраслевых и региональных структур
	Амортизационные отчисления		
	Выручка от реализации выбывшего имущества		

После регистрации предпринимателю необходимо платить налог на имущество организации, налог на прибыль организации, налог на доходы и прибыль физических лиц. Без регистрации вся деятельность будет считаться не законной, административной или уголовно наказуемой.

Стоит отметить, что в плане правовой собственности индивидуальный предприниматель существенно отличается от общества с ограниченной ответственностью. Например, индивидуальный предприниматель один владеет бизнесом, а общество с ограниченной ответственностью может быть открыто несколькими лицами (соучередителями). Также в случае возникновения рисков, неуплаты налогов или судебных разбирательств индивидуальный предприниматель будет отвечать всем своим имуществом.

Зарегистрироваться как юридическое лицо может любой, а вот продуктивно работать на себя и планомерно развивать свой бизнес может далеко не каждый. Поэтому сравнительно не большой процент, людей, открывающих свой бизнес или компанию дорастают успехов, выводя своё предприятие на уровень среднего или крупного бизнеса в условиях экономических реалий в современной России.

Экономическую структуру государства можно сравнить с живым организмом, который не просто живет и функционирует, но и должен постоянно развиваться и совершенствоваться.

Именно, развитие малого предпринимательства решает целый ряд общественных проблем:

1. Появление дополнительных рабочих мест
2. Шаговая доступность большинства учреждений быта и товаров первой необходимости. Ориентированность на потребности рядового потребителя.
3. Рост благосостояния отдельной категории лиц, задействованных в малом бизнесе
4. Пополнение бюджета страны за счет налоговых отчислений

Именно это является проблемными зонами в экономике России и именно их можно решить за счет развития малого предпринимательства в стране.

Малые предприятия сталкиваются с проблемой формирования ресурсов, как на первоначальном этапе, так и в период развития и роста.Из-за низкого стартового капитала возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для создания основного и оборотного капитала.

Для ведения предпринимательской деятельности, нужно обладать определенной суммой денежных средств или материальных активов. Чтобы начать деятельность, учредители должны создать уставный капитал, то есть первоначальный, исходный капитал для предприятия. Величину уставного капитала устанавливают, учитывая вид хозяйственной деятельности и фиксируют в момент регистрации предприятия.

Из-за низкого стартового капитала возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для создания основного и оборотного капитала.

Источником пополнения основного капитала является долгосрочный кредит, однако у малых предприятий возникают затрудне-

ния в получении долгосрочного кредита из-за высоких процентных ставок, отсутствия кредитной истории или при рискованном финансовом положении.Малые организации имеют, как правило, пониженный по сравнению с крупными фирмами уровень ликвидности, это связано с тем, что в малых организациях относительно меньше денег вкладывается в запасы и дебиторскую задолженность, что подтверждается более высокими показателями оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, кроме того у таких организаций относительно выше текущие обязательства.

Анализ приведенных данных показывает, что финансовый кризис оказал отрицательное воздействие на темпы развития малого и среднего предпринимательства. Так, количество малых предприятий сократилось с 1137,4 в 2012 г. до 219,7 тыс. в 2015 г. и только в 2016 г. начался небольшой рост до 229,2 тыс. Оборот малых предприятий сократился с 15468,9 млрд. руб. в 2012 г. до 8784,9 млрд. руб. в 2014 г., начав постепенный рост в 2015 г. и 2016 г., составив 13252,0 млрд. руб.

Также наблюдается сокращение численности занятых на малых предприятиях — с 9239,2 тыс. в 2012 до 5562,9 тыс. человек в 2015 г., однако в 2016 г. наблюдается незначительный рост до 6423,3 тыс. чел. [3]

Не все малые организации имеют возможность для дальнейшего развития, так как они ориентируются на текущую прибыль и не уделяют внимание накоплению денежных средств.

Большинство малых предприятий в целях экономии по уплате налогов стараются иметь на балансе основные средства по наименьшей стоимости. Этот показатель существенно снижает реальную стоимость капитала и чистых активов малого бизнеса.

Для малых предприятий является обязательным наличие в документообороте положения об управленческом учете, куда входит учетная управленческая политика компании.Стоит отметить, что в России нет стандартов управленческого учета, а во всем мире есть, это означает, что никто не имеет права навязывать точку зрения о том, сколько должно быть отчетов, как должны выглядеть отчеты о движении денежных средств, расходов и доходов, какие затраты в компании должны называться переменными, а какие постоянными. Меняя структуру затрат, меняется и показатель рентабельности и в отчетности начинают «плавать» цифры.

Главным инструментом контроля служит анализ отчетности. Чтобы эффективно контролировать бизнес необходима качественная отчетность. У большинства малых компаний имеется отчет только о доходах и расходах денежных средств, а отчеты о движении денежных средств или баланса отсутствуют, хотя без нихне понять многих нюансов. Очень часто многие предприниматели задаются вопросом:«Почему прибыль есть, а денег нет?» То есть в отчетности плюсовая выручка есть, а денег в кассе нет. Учет выручки и затрат ведется по отгрузке, то есть состоялся факт передачи заказчику товаров или услуг, подписываются документы и признается факт наличия выручки за вычетом затрат прибыли, при этом деньги на счет могли не упасть, отсюда возникает одна из самых острых проблем российского бизнеса дебиторская задолженность.

Компания прайзInterHouse в 2008 году на конференции заявила, что благодаря слабому управлению дебиторской задолженностью огромное количество российских компаний потерпели банкротство, что произошло не из-за спада продаж и клиентской заинтересованности и не от низкой рентабельности, а от того, что в компании отсутствуют алгоритмы управления денежными средствами.

Нужен правильный набор показателей,показатели должны подбираться так, чтобы предприниматель был уверен в их полезности и информативности, чтобы эти показатели закрывали все возможные зоны интересов, которые представляются важными, и чтобы эти показатели использовались в дальнейшем не только для анализа, но и для планирования, контроля и мотивации.

Решить возникающие финансовые проблемы малое предприятие может только в условиях предлагаемых альтернативных финансовых услуг, учитывающих структуру привлечения финансовых средств: финансирование из регионального бюджета – 15-20 %; собственные средства – 40-50 %; кредиты – 25-30 %; частные инвестиции – 15-20 %; иностранные инвестиции – 5-10 %.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Кириленко Н.А. Анализ развития малого предпринимательства Российской Федерации: проблемы и перспективы // Молодой ученый. - 2017. - №43. - С. 150-154.

УДК 368.8 (574)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

М.А. Сапрыкина, *студент*
О.Н. Кирпан, *преподаватель*
Колледж экономики, бизнеса и права
Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Нужно ли казахстанцам обязательное страхование недвижимости? Уже несколько лет ведутся разговоры о необходимости внедрения обязательного страхования недвижимости. Для его успешного введения органы власти должны работать над повышением мотивации и лояльности будущих страхователей. На данный момент известно то, что многие казахстанцы не поддерживают введение новой системы и не понимают выгод от страхования своих домов. Возможно, сначала надо разработать продукт, который будет выступать аналогом страховки по ОГПО ВТС. В нем должны быть четко прописаны тарифы страхования его правила и суммы всех выплат. Только после этого можно попробовать обязательное страхование жилья для граждан Казахстана.

Ключевые слова: страховой рынок Казахстана, страховая премия, рейтинг, страховые компании, инвестиционные и валютные риски, инфляция.

Хотелось бы отметить показатели по страховому рынку: страховой рынок на 1 июля 2017 года в очередной раз показал рост страховых премий: 25 казахстанских страховщиков по отрасли «общее страхование» собрали 169,5 млрд. тенге против 165,1 млрд. тенге годом ранее, рост при этом составил 2,63 %. На топ-5 крупнейших казахстанских страховых компаний приходится 62,3 % собранных премий. Такие цифры приводятся в статистическом отчете Национального Банка РК о деятельности страховщиков за июнь месяц текущего года, передает пресс-служба СК «Евразия» (рис.1).

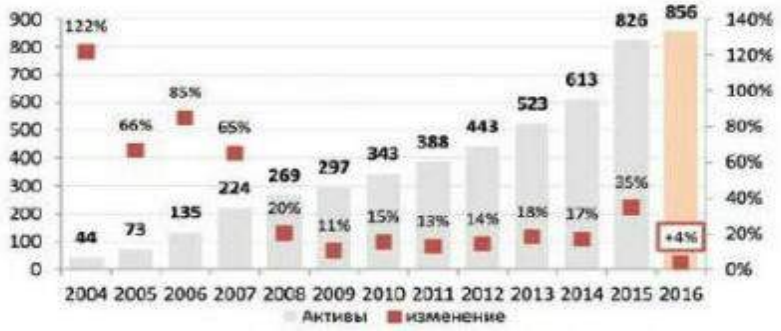

Рис. 1. Динамика активов страховых организаций РК, в млрд. тенге [1, с.3].

Как видно на диаграмме, активы страховых компаний в Казахстане увеличиваются с каждым годом. Но даже при том, что страхо-

вой рынок Казахстана показывает положительную динамику основных показателей, его потенциал еще далеко не использован. Два ключевых показателя, используемые в мире для сравнения страховых рынков (доля страховых премий ВВП и объем премий в расчете на душу населения) в Республике Казахстан в 2-3 раза ниже, чем соответствующие показатели в развивающихся странах.

По итогам страхового рынка на май 2017 года можно заметить положительную динамику, хоть и ненамного, показываемую и страховыми выплатами по сравнению с выплатами за аналогичный период – возмещение клиентам возросло на 1,3 % до 30,5 млрд. тенге, что свидетельствует о повышении объема ответственности страховщиков.

Лидером казахстанского страхового рынка по объему страховых премий остается СК «Евразия» с 29,2 млрд. тенге, собранных за пять месяцев 2017 года, доля по рынку составила 20,1 %. Другими лидерами страхового рынка также являются: СК «Казахмыс» – 23 млрд. тенге (15,9 %), «Халык-Казахинстрах» – 16,4 млрд. тенге (11,3 %), СК «Казкоммерц-Полис» – 15 млрд. тенге (10,4 %), «Нефтяная страховая компания» – 8,3 млрд. тенге (5,7 %) – об этом свидетельствуют данные, подготовленные Национальным банком Республики Казахстан.

Лидер рейтингов АО «Страховая компания «Евразия» традиционно занимает ведущие позиции и по другим финансовым показателям: на 1 июня 2017 года СК «Евразия» имеет наибольший в Казахстане оплаченный уставный капитал, который составил 91,6 млрд. тенге; собственный капитал «Евразии» достиг 101,7 млрд. тенге; активы – 200 млрд. тенге; страховые резервы составили 94,3 млрд. тенге [2, с. 7].

В то же время страховые компании Казахстана по-прежнему подвержены влиянию сложной операционной среды с волатильным реальным экономическим ростом, который замедлился в последние три года и только сейчас вновь начинает восстанавливаться. Инфляция является высокой и волатильной. Как следствие, страховым компаниям непросто устанавливать цены на страховые полисы надлежащим образом, отмечают в рейтинговом агентстве.

Страховщики Казахстана сталкиваются с существенными инвестиционными и валютными рисками. Распределение активов у казахстанских страховых компаний отражает незрелость местного рынка капитала, что объясняет высокую долю банковских депозитов и об-

лигаций. В сочетании с валютными рисками это может оказать негативное влияние на прибыльность казахстанских компаний.

Отдельно хотелось бы выделить страхование недвижимости. На сегодняшний день страховой сектор Казахстана представлен 32 страховыми компаниями. За период январь-сентябрь 2017 года 28 компаний показали прибыль, но в связи с увеличением расходов страховщиков на 29,7 %, годовой темп роста страховых премий замедлился с 30 % до 8 %.

При этом динамика на рынке страхования имущества в целом по-прежнему положительная и интерес граждан и юридических лиц к страхованию недвижимости растет. Также на него влияют новые глобальные тренды, технологические прорывы, которые уже сейчас наносят ущерб экономике многих компаний и предприятий. Многие компании сокращают свои расходы за счет урезания расходов на страхование своего бюджета. Другие же на этом не экономят, а, напротив, расширяют свое страховое покрытие.

Традиционно наиболее прибыльным сегментом является страхование офисных здания, бизнес-центров и других административных помещений. Кроме того, страховые компании предлагают защититься от таких рисков, как: пожар, взрыв бытового газа, затопление соседями, затопление в результате аварий водопроводных, канализационных, отопительных систем и систем пожаротушения, землетрясение, прочие стихийные бедствия и т.д. Одним из самых непопулярных видов страхования в Казахстане считают титульное страхование. Между тем в США это самый известный и необходимый вид страхования недвижимости.

Согласно кредитной политике банков, ипотечное страхование является обязательным условием при выдаче ипотечного займа. Клиент должен застраховать недвижимость, служащей залогом по данному займу. Например, дом, купленный в ипотеку, сгорел или в нем стало невозможно жить из-за недочетов строительства, но оплачивать кредит все равно нужно. В этом случае спасает страховка.

Отсюда вытекает вопрос, нужно ли казахстанцам обязательное страхование недвижимости. Уже несколько лет ведутся разговоры о необходимости внедрения обязательного страхования недвижимости. Для его успешного введения органы власти должны работать над повышением мотивации и лояльности будущих страхователей. На данный момент известно то, что многие казахстанцы не поддерживают

введение новой системы и не понимают выгод от страхования своих домов. Возможно, сначала надо разработать продукт, который будет выступать аналогом страховки по ОГПО ВТС. В нем должны быть четко прописаны тарифы страхования его правила и суммы всех выплат. Только после этого можно попробовать обязательное страхование жилья для граждан Казахстана (рис.2).

*Источник: НБ РК, РА РФЦА, * - прогнозные данные*

Рис. 2. Реальный рост ВВП Казахстана
и темпы прироста страховых премий

Показатели состояния страхового рынка свидетельствуют о том, что в Казахстане заложены основы национального страхования, рынок находится в стадии развития. Страховой рынок РК развивается и имеет хорошие перспективы, но его уровень существенно отстает как по количественным показателям, так и по уровню развития страховой культуры от развитых стран мира [3, с.5].

Сейчас существуют проблемы в страховом рынке. Например, годовой темп роста страховых премий замедлился с 30 % до 8 %. Но на этом фоне выделяются 2 страховые компании, показавшие прибыль после убытков в прошлом году. Самая высокая прибыль у страховой компании Евразия - 20,7 млрд. тенге, рост за год на 27,0 % (4,4 млрд. тенге) и Виктория - 4,8 млрд. тенге, что на 31,1 % (1,1 млрд. тенге) больше, чем за аналогичный период 2016 года.

Обоща вышеизложенное отметим, что даже при том, что страховой рынок Казахстана показывает положительную динамику основных показателей, его потенциал еще далеко не использован.

Список литературы

1. Применения механизмов маркетинга в страховании [Электронный ресурс]: www.nomad.kz (дата обращения 06.11.2017 г.).

2. Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ РК [Электронный ресурс]: http://stat.gov.kz (дата обращения 06.11.2017 г.).

3. Проблемы и перспективы страхования в республике Казахстан [Электронный ресурс]: http://refleader.ru/jgeyfsbewrnabew.html (дата обращения 06.11.2017 г.).

УДК 339.166

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЫХ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ

***О.Г. Севостьянова**, старший преподаватель*
***З.А. Капелюк,** д-р экон. наук, профессор*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Цель исследования заключается в развитии теоретических и методических аспектов формирования конкурентных стратегий предприятия сферы торговых розничных услуг. Данная цель предопределила постановку следующих задач: проведение глубокого и детального изучения стратегического курса торговой компании, исследование особенностей торгово-экономической деятельности в нескольких измерениях – измерениях «Территориальный масштаб деятельности», «Форматы торговли», «Каналы торговли», «Ценовой сегмент».

Установлено, что эффективное функционирование компании в текущий и перспективный периоды зависит от выбора правильной конкурентной стратегии.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная стратегия, стратегическое планирование.

В современных реалиях усиливается борьба за лидирующие позиции между торговыми предприятиями. Наблюдается усиление концентрации торговли, розничные цены на товары фиксируются, уровень доходности от торговых операций постоянно снижается. Особое значение приобретает формирование конкурентных стратегий. Повышение концентрации торговли приводит к росту объемов финансирования компаний для целей изучения меняющихся запросов потребителя, ритейлеры начинают войну за лояльность потребителя. Происходит повсеместное выравнивание розничных цен, необходимым условием становится создание клиентоориентированных ценностей для покупателя. Торговые компании начинают войну тор-

говых форматов и концепций развития. Конкуренция уходит из сферы ресурсов и разворачивается в сторону конкурентных стратегий.

Впервые классификацию вариантов стратегий предложил основатель стратегического менеджмента профессор Гарвардской школы бизнеса, Майкл Портер [1,с.26]. Он выделял конкурентные силы и виды стратегий, рассматривая группы компаний, производящих продукты, аналогичные по свойствам и функциональному назначению, - предприятия одной отрасли экономики. Исследователь определил, что уровень конкурентной борьбы в отрасли зависит от пяти конкурентных сил:

- борьба между внутренними игроками на рынке;
- угрозы появления новых конкурентов;
- угрозы появления субститутов (товаров-заменителей);
- рыночной власти покупателей;
- рыночной власти поставщиков.

Исходя из этих пяти конкурентных сил, М. Портер выявил три стратегии поведения торгового предприятия на рынке с целью формирования конкурентоспособности:

- стратегия минимизации издержек;
- стратегия дифференцированного развития;
- стратегия концентрированного развития.

Другую точку зрения представляет американский ученый Маршалл Фишер в своей статье в журнале «Гарвард Бизнес Ревью» [2]. Он предложил классифицировать конкурентные стратегии в зависимости от характера спроса на товар, реализацию которого эта стратегия призвана активизировать. Так, Маршалл Фишер все товары подразделяет на две группы: функциональные и инновационные. Первые имеют стабильный и предсказуемый спрос, низкую маржу (5–15 %) и длительный жизненный цикл (от 1,5 года и дольше), средний уровень дефицита около 1–2 % от объема регулярного потребления. На товары второй категории спрос достаточно сложно предсказать, ошибки при прогнозировании могут составлять 40–100 %, при этом уровень маржи характеризуется достаточно высокими показателями (свыше 30 %), уровень дефицита отмечается в пределах 10-40 %, а жизненный цикл может быть очень коротким.

Принципиальные различия в характеристиках этих товаров предопределили использование двух конкурентных стратегий по продвижению на рынке:

- стратегия «физической эффективности»;
- стратегия «рыночной ориентированности».

Член-корреспондент Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России Андрей Юрьевич Юданов предложил адаптировать конкурентные стратегии, разработанные доктором биологических наук Леонтием Григорьевичем Раменским для определения поведенческого типа животного в экологической нише к экономике [3].

Л. Г. Раменским впервые в практике научных исследований были введены такие понятия, как «виолент», «патиент», «коммутант», «эксплерент».

А.Ю. Юданов классифицирует конкурентные стратегии на 4 типа, в зависимости от особенностей экономической среды и ресурсного потенциала предприятия:

- виолентная (силовая) стратегия;
- патиентная (нишевая) стратегия;
- коммутантная (приспособительная) стратегия;
- эксплерентная (пионерская) стратегия.

Проведенное исследование основных стратегических направлений и трендов развития рынка розничной торговли в России позволило выявить следующие особенности:

1) относительно низкая степень консолидации рынка розничных продаж практически для всех категорий товаров, за исключением бытовой техники и электроники [4];

2) небольшая доля продаж современных форматов торговли - гипермаркеты, супермаркеты и дискаунтеры – в розничном обороте Российской Федерации по сравнению с европейскими странами. Например, доля продаж через современные форматы в России в 2016 году составила 65,0 %. В Дании этот показатель составляет 83,0 %, во Франции – 78,0 % [5];

3) низкая доля СТМ (собственных торговых марок) в обороте розничной торговли России, которая составляет 5 %, при среднемировом показателе – 18 %, уровне Европы – 39 %;

4) недостаточное развитие дистанционной торговли, так как объем рынка e-commerce в России в 2016 году составил 3,8 % всего оборота розничной торговли, при этом следует отметить, что среднемировой показатель колеблется около 5 %.

Вышеперечисленные тенденции на рынке создают предпосылки для внесения соответствующих корректировок в стратегии развития предприятий сферы розничной торговли. Таким образом, можно выделить следующие основные виды стратегического развития для предприятия сферы розничных торговых услуг:

- стратегия концентрированного роста;
- стратегия мультиформатной (и/или мультиканальной) торговли;
- стратегия создания собственных торговых марок;
- стратегия общего пула торговых компаний;
- стратегия франчайзинга [6].

По мнению автора в современных условиях конкурентную стратегию необходимо дополнять элементами маркетинговой стратегии, направленной на привлечение и удержание покупателей. Успех стратегии зависит от ее клиентоориентированности и целенаправленности. В современных условиях невозможно действовать на рынке вслепую, предлагая непонятный товар неизвестному покупателю [7]. Наконец, важной составляющей успеха маркетинговой стратегии является человеческий фактор, а именно, умение и мастерство руководителя. В реализацию данной стратегии выделяют два этапа:

- стратегия дифференциации от конкурентов;
- стратегия клиентоориентированности.

В результате проведенного анализа, можно утверждать, что проектирование и реализация конкурентных стратегий должны строиться на положениях корпоративной стратегии компании, особенностей ее торговой деятельности. Простого анализа текущих и плановых объемов товарооборота и структуры затрат недостаточно, чтобы построить конкурентоспособную модель, которая будет направлять бизнес-деятельность компании, обеспечивать улучшение ее конкурентных позиций и достижение долгосрочных целей развития. Построение конкурентоспособной модели перестает быть просто решением математической задачи – она формируется в результате синтеза корпоративных рыночных стратегий, наиболее применимых к каждому из таких подмножеств и объединенных в рамках единой формализованной математической модели принятия решений. В условиях территориальных масштабов деятельности, количества форматов и каналов розничной торговли в России этот подход более чем оправдан – его справедливость напрямую следует из сложных и ком-

плексных стратегий предприятий сетевой розницы и современных тенденций развития рынка.

Конкурентоспособная стратегия может быть сформирована только на основе глубокого и детального анализа стратегического курса организации, особенностей его реализации в нескольких измерениях – измерениях «Территориальный масштаб деятельности», «Форматы торговли», «Каналы торговли», «Ценовой сегмент» [8].

Основные критерии выделения подмножеств объектов в составе рационально проектируемой модели конкурентоспособности приведены в таблице 1.

Таблица 1

Критерии выделения подмножеств объектов

Вид организации	Критерий выделения подмножеств объектов
Сетевая розница (одноканальная, одноформатная, с широким ассортиментом)	Территориальный масштаб, Ценовой сегмент
Сетевая розница (одноканальная, многоформатная, с широким ассортиментом)	Территориальный масштаб, Форматы, Ценовой сегмент
Сетевая розница (двухканальная, одноформатная, с широким ассортиментом)	Территориальный масштаб, Каналы торговли, Ценовой сегмент
Сетевая розница (двухканальная, многоформатная, с широким ассортиментом)	Территориальный масштаб, Форматы, Каналы торговли, Ценовой сегмент
Традиционная (несетевая) розница	Ценовой сегмент

На основе информации о рыночной стратегии компаний ГК «Обувь России» и ООО «КАРИ» по параметрам «Территориальный масштаб», «Формат торговли», «Каналы торговли» и «Ценовой сегмент» [9] были сделаны следующие выводы относительно выделения уровней проектирования конкурентоспособной модели:

1) необходимо выделить две группы по параметру «Территориальный масштаб» (в контексте территориального разделения магазинов компаний ГК «Обувь России» и ООО «КАРИ») с различными характеристиками параметров проектирования конкурентоспособной модели:

- группа 1 «Центральный, Приволжский и Сибирский регионы»: повышенные требования к уровню сервиса, более 50 % от общего количества магазинов форматов дискаунтер и супермаркет;

- группа 2 «Прочие регионы сбыта»: пониженные требования к уровню сервиса, меньшее число магазинов, приоритет аренде складских мощностей.

2) необходимо выделить пять форматов магазинов с различными значениями параметров построения конкурентоспособной модели:

- формат дискаунтер: цель конкурентной стратегии – минимизация расходов путем экономии на аренде, заработной плате персонала, затратах по транспортировке и хранению;

- формат «стрит-ритейл»: цель конкурентной стратегии – оптимизация прибыли и издержек посредством максимального удовлетворения спроса потенциальных покупателей, находящихся в территориальной близости;

- формат супермаркет: цель конкурентной стратегии – соблюдение высокого качества товаров, высокого уровня обслуживания покупателей, максимальное обеспечение дополнительных услуг и сервиса;

- формат флагман: цель конкурентной стратегии – достижение высоких показателей продаж и скорости товарооборачиваемости, наличие эксклюзивной продукции и широкой ассортиментной матрицы;

- формат «shoes boutique»: цель конкурентной стратегии – получение повышенной маржи за счет удовлетворения индивидуального спроса на ультрамодные коллекции, выпускаемые в ограниченном количестве;

3) по параметру «Каналы торговли» необходимо выделить три категории с различными параметрами построения конкурентоспособной модели:

- сетевые розничные магазины: удовлетворение потребностей покупателей определенной возрастной категории с различными финансовыми возможностями и потребностями, определенного рамками формата магазина;

- мультиканальная торговля e-commerce: основная цель – экономия времени покупателей, а также оптимизация расходов торгового предприятия;

- каталожная торговля: основная цель – удовлетворение потребностей состоятельных домохозяек в модных текстильных товарах для дома.

4) по параметру «Ценовой сегмент» необходимо выделить две категории с различными параметрами построения конкурентоспособной модели:

- низкоценовой сегмент;
- среднеценовой сегмент.

С учетом приведенного выше перечня рассматриваемых ценовых сегментов, территориального масштаба, форматов и каналов торговли, а также их особенностей могут быть выделены 6 подмножеств для разработки конкурентной стратегии, характеризуемой индивидуальными особенностями (табл. 2).

Таблица 2

Подмножества объектов для разработки конкурентной стратегии предприятия сферы розничных торговых услуг

Подмножество	Территориальный масштаб	Формат торговли	Каналы торговли	Ценовой сегмент
1	Центральный + Приволжский+ Сибирский регионы	Дискаунтер	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой
2	Прочие регионы	Дискаунтер	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой
3	Все регионы	«Стрит-ритейл»	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой
4	Все регионы	Супермаркет	Сетевые розничные магазины + e-commerce	Низкоценовой + среднеценовой
5	Все регионы	Флагман	Сетевые розничные магазины + e-commerce + каталоги	Среднеценовой
6	Все регионы	«Shoes boutique»	Сетевые розничные магазины+ e-commerce + каталоги	Среднеценовой+

На следующем этапе необходимо сделать выбор конкурентной стратегии, наилучшим образом отражающей особенности каждого сформулированного уровня. Основой для выбора конкурентной стратегии при этом являются характеристики параметров территориального масштаба деятельности, ценового сегмента, формата и каналов торговли, которые и образуют рассматриваемое подмножество.

Так, если ключевой целью формата дискаунтер является гарантия минимальных цен для покупателей на продукцию в регионе, где открыто большое число магазинов сети, правильной конкурентной стратегией для него будет стратегия снижения затрат, предполагающая минимизацию транспортных и складских издержек при установлении ограничений на уровень сервиса.

Если приоритетным для формата торговли является максимально гибкое удовлетворение небольших по объему (локальных) потребностей рынка, для магазинов такого формата, как «стритритейл», будет рекомендована коммутантная (приспособительная) стратегия. Такая стратегия идеально подходит для мелких предприятий сферы торговых розничных услуг, расположенных в непосредственной близости от остановок общественного транспорта и в оживленных жилых кварталах. Такие фирмы имеют ряд преимуществ: они легко идут на резкие изменения в ассортиментной структуре и ценовой политике, а повышенная гибкость становится источником силы в конкурентной борьбе.

Если основной задачей для формата торговли является уровень обслуживания покупателей, которые готовы платить дополнительные деньги за более модную продукцию и гарантию наличия необходимых товаров в ассортименте, для магазинов такого формата, как супермаркет, будут применимы стратегия клиентоориентированности в сочетании со стратегией дифференциации от конкурентов. При реализации стратегии клиентоориентированности необходимо разработать комплекс мероприятий по взаимодействию с покупателями и построению продуктивного диалога с ними.

Рекомендации по выбору стратегий для построения конкурентоспособной модели предприятия сферы розничных торговых услуг приведены в таблице 3.

Таблица 3

Стратегии для построения конкурентоспособной модели предприятия сферы розничных торговых услуг

Подмножество объектов	Рекомендуемая конкурентная стратегия
1, 2	Минимизация затрат
3	Коммутантная (приспособительная)
4	Дифференциация от конкурентов и клиентоориентированность
5	Эксплерентная (пилотная) стратегия, дифференциация от конкурентов и клиентоориентированность
6	Патиентная (нишевая)

Подводя итоги исследования, можно сделать вывод, что использование предприятиями сферы розничных торговых услуг предложенных рекомендаций по выбору конкурентных стратегий позволит им более обоснованно подойти к процессу формирования стратегии конкурентной борьбы, что в свою очередь будет способствовать укреплению конкурентоспособности.

Список литературы

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. —720 с.

2. Fisher M.L. What is the right supply chain for your product? // Harvard business review, № 75, 1997, pp. 105-117.

3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тендем», издательство «ГНОМ – ПРЕСС», 1998. – 384 с.

4. Рынок ритейла в I полугодии 2016: смещение акцентов и новые стратегии [Электронный ресурс]: https://newretail.ru/business/rynok_riteyla_v_i_polugodii_2016_smeshchenie_aktsentov_i_novye_strategii6784/ (дата обращения 12.02.17).

5. Россия в цифрах. 2016: Краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2016.

6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина; - М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454с.

7. Страдымова О.Г., Попова Н.А. Инновационная составляющая конкурентоспособности торгового предприятия в условиях глобализации.// Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика : сборник статей / под ред. О.В. Тарасовой, А.А. Горюш-

кина ; Мин. обр. и науки РФ, НГУ, ИЭОПП СО РАН. - Новосибирск : Изд-во НГУ, 2014. - С. 138-148.

8. Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Особенности анализа стратегического курса торгового предприятия и формирования конкурентной стратегии// Сборник статей XIII Осенней конференции молодых ученых в Новосибирском Академгородке «Исследования молодых ученых: экономическая теория, социология, отраслевая и региональная экономика» под ред. О.В. Тарасовой, А.А. Горюшкина; Мин. обр. и науки РФ, НГУ, ИЭОПП СО РАН. - Новосибирск : Изд-во НГУ, 2017. - С. 343-351.

9. Официальный сайт компании «Обувь России» [Электронный ресурс]: http://obuvrus.ru/ (дата обращения 20.03.2017).

УДК 338.2

ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

А.Т. Тлеубердинова*, д-р экон. наук, профессор*
Карагандинский государственный университет
им. академика Е.А. Букетова
Д.М. Салауатова*, докторант*
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан

В статье проводится анализ существующих подходов к определению хозяйственного, организационного и экономического механизмов. На основе анализа авторами сформулировано определение организационно-экономического механизма. Объектом исследования стала предпринимательская деятельность в Республике Казахстан. В ходе исследования обозначены организационно-экономические методы стимулирования предпринимательской активности в Республике Казахстан.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, предпринимательская активность, стимулирование.

На сегодняшний день точного определения термина «организационно-экономический механизм» нет. Проведем анализ существующих подходов к его определению. Организационно-экономический механизм является подсистемой хозяйственного механизма (рис. 1).

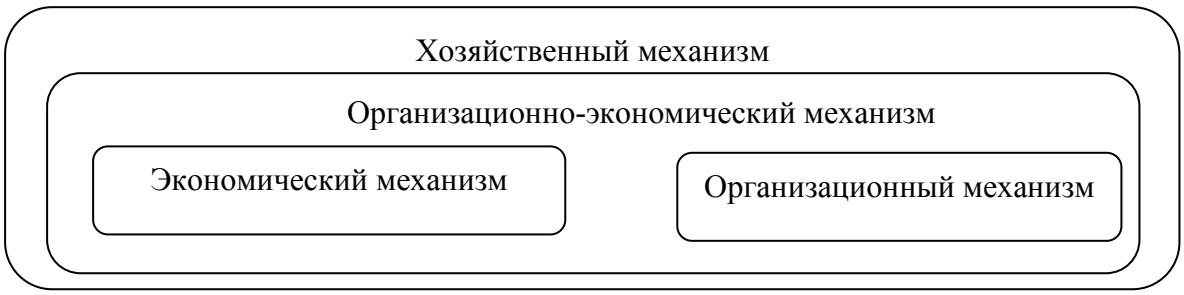

Рис. 1. Место организационно-экономического механизма в хозяйственной системе

Ясин Е.Г. отождествляет понятия «хозяйственный механизм» и «хозяйственная система», составными звеньями которой определяет: институциональную основу, систему планирования, организационный механизм, система стимулов или экономический механизм [1].

По мнению Вершигора Е.Е. хозяйственный механизм – это совокупность планирования, экономического стимулирования, рыночного механизма и организационной структуры управления [2].

Абалкин Л.И. определяет хозяйственный механизм как совокупность форм и методов хозяйствования, включающий базисные и надстроечные элементы, проявляющиеся через категории, влияющие друг на друга [3].

Причем, чтобы дать определение организационно-экономическому механизму нужно исходить из сущности понятий экономический механизм и организационный механизм (табл. 1).

Таблица 1

Анализ подходов к определению организационного и экономического механизмов

Автор	Определение организационного механизма	Автор	Определение экономического механизма
1	*2*	*3*	*4*
Мильнер Б.З. [4]	Система связей организации, возникающих в динамике.	Ясин Е.Г. [7]	Совокупность отношений, форм, методов и средств, входящих в институциональную основу хозяйственной системы.

Окончание табл. 1

1	*2*	*3*	*4*
Евенко Л.И. [4]	Совокупность возникающих в процессе управления связей и отношений между подразделениями организации.	Стогул О.И. [8]	Целостная система экономических методов, способов, форм и рычагов, которые воздействуют на экономические отношения и процессы, происходящие на предприятии, с помощью функций управления в целях экономического развития и эффективного функционирования предприятия.
Соколов Д.В. [5]	Процесс формирования рациональных производственных структур, адекватных структурам ресурсов и целей.	Шлыков В.В. [9]	Система внутренних экономических отношений, устанавливающих производственно-хозяйственные связи между структурными подразделениями, способы оценки влияния этих связей на общие результаты деятельности предприятия, подсистемы стимулирования, планирования, контроля, нормирования, учета и анализа хозяйственной деятельности.
Коно Т. [6]	Способ группировки работ и проведения линий подчинения, объединяющих работы.	Круглов М.И. [10]	Рыночный механизм конкуренции и ценообразования, традиционный механизм воспроизводства факторов производства и акционерный механизм развития производства.

Анализ существующих подходов к определению организационного и экономического механизмов позволил сформулировать определение организационно-экономического механизма.

Таким образом, организационно-экономический механизм – это совокупность организационных и экономических средств воздействия на управляемый объект, посредством организации взаимосвязи и взаимодействия субъектов, для достижения поставленных целей.

Организационно-экономический механизм стимулирования предполагает воздействие на имеющуюся систему мотивов, актуализируя и усиливая их, не меняя при этом структуру мотивации.

Стимулирование – экономическое побуждение, использование материальных стимулов (побудителей), способствующих тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом, к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование [11].

Анализ различных подходов к определению предпринимательской активности позволил сформулировать следующее определение: предпринимательская активность – это экономический показатель уровня развития предпринимательской деятельности в определенный период времени, позволяющий выявить тенденции его развития. Предпринимательская активность для предпринимателя характеризуется обязательным наличием инновационности.

Оценка предпринимательской активности позволит определить потенциал развития предпринимательской деятельности, выявить стимулирующие и сдерживающие факторы ее развития.

Эффективное стимулирование способствует росту предпринимательской активности.

Стимулирование предпринимательской активности необходимо осуществлять на государственном уровне. В организационно-экономическом механизме стимулирования государство в лице своих институтов будет занимать ведущее место. Таким образом, можно сформулировать определение организационно-экономического механизма стимулирования предпринимательской активности как совокупность взаимосвязанных субъектов предпринимательского сектора, организационных и экономических методов воздействия на предпринимательскую активность путем выработки целей и задач регулирования предпринимательской сферы (рис. 2).

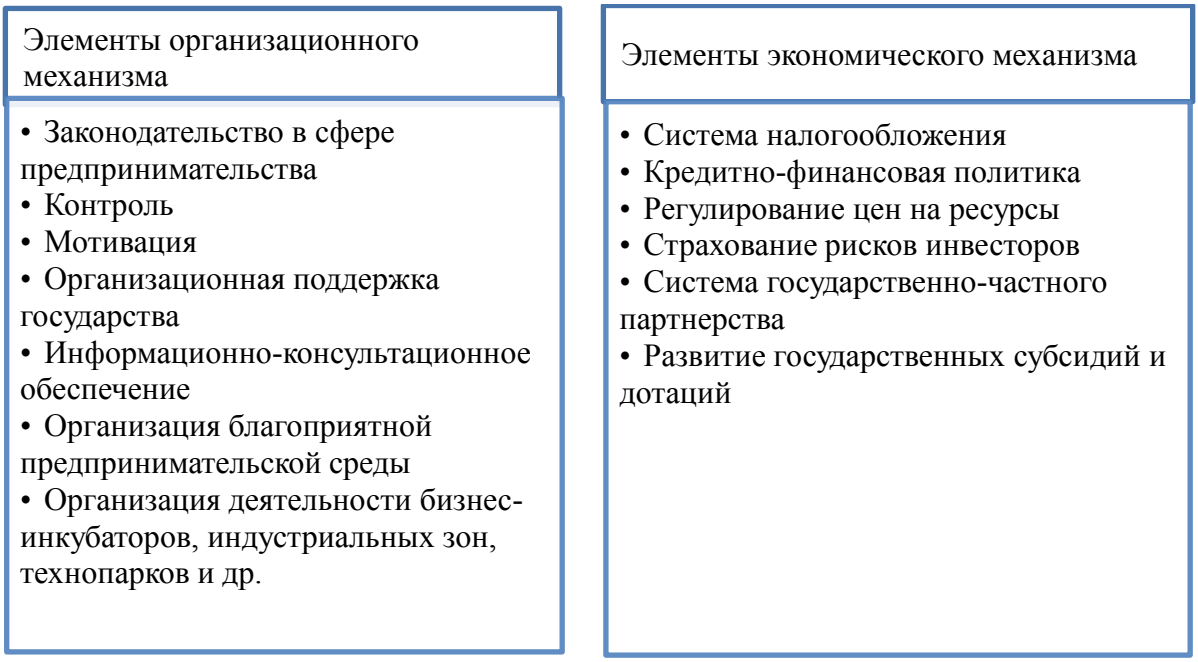

Рис. 2. Элементы организационного и экономического механизмов стимулирования предпринимательской активности

Стимулирование предпринимательской активности должно основываться на создании благоприятной предпринимательской среды. 1 января 2016 года в Казахстане был принят предпринимательский кодекс. В нем определены правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу предпринимательства в Республике Казахстан.

В целях стимулирования развития субъектов предпринимательства государством проводится комплекс мер, направленных на создание благоприятных правовых, экономических, социальных условий и гарантий для реализации предпринимательской деятельности. Стимулирование предпринимательской деятельности осуществляется, в том числе, посредством обеспечения защиты и поддержки предпринимательства (ст.16 Предпринимательского Кодекса РК).

Государственными органами и отраслевыми организациями реализуются меры по созданию благоприятных условий для стимулирования развития отечественного производства товаров, работ, услуг (ст.17 Предпринимательского Кодекса РК).

Незаконное вмешательство государства в дела субъектов предпринимательства не допускается (ст.18 Предпринимательского Кодекса РК).

В настоящее время в Казахстане выбран курс на кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды в рамках Послания Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» [12]. Для этого реализуется программа продуктивной занятости и развития массового предпринимательства, делается акцент на развитие семейного предпринимательства. Сейчас граждане могут получить микрокредит до 16 миллионов тенге для своего бизнеса.

Для стимулирования предпринимательской активности необходимо расширять географию микрокредитования, использовать инструменты гарантирования и консалтинговой поддержки предпринимателей, обучения бизнесу и финансовой грамотности.

Возможности развития предпринимательства, как источника экономического благосостояния, можно найти не только на уровне макроэкономических показателей (стоимость рабочей силы, уровень процентных ставок, курс обмена валюты и т.д.), но и на региональном уровне (эффективное использование локально разнообразных возможностей, предрасположенность к развитию и сотрудничество между организациями) и корпоративном уровне (различия в стиле управления). Устойчивый экономический рост основывается главным образом на стабильном развитии малых и средних компаний.

Список литературы

1. Ясин Е.Г. Хозяйственные системы и радикальная реформа / Е.Г. Ясин. М.: Экономика, 1989. – 318 с.

2. Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2000. – 283 с.

3. Курс переходной экономики: Учебник / Л.И. Абалкин, В.В. Радаев, И.А. Погасов и др. / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: ЗАО Финстатинформ, 1997. – 631 с.

4. Мильнер Б.З., Евенко Л.И., Рапопорт В.С. Системный подход к организации управления. М.: Экономика, 1983. – 224 с.

5. Соколов В.Д. Основы организационного проектирования: предпринимательский подход. Учебное пособие. СПб.: УЭФ, 1993. – 124 с.

6. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий: Перевод с англ. М.: Прогресс, 1987. – 384 с.

7. Ясин Е.Г. Хозяйственные системы и радикальная реформа. М.: Экономика, 1989. – 318 с.

8. Стогул О.И. Сущность понятия «экономический механизм развития предприятия» // Экономика транспортного комплекса. – 2013. №21.

9. Шлыков В.В. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов. Рязань, 2009.

10. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: учебник для вузов. М., 1998. 151 с.

11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с., 1999.

12. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» [Электронный ресурс]: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nnazarbaeva-narodu-kazahstana-31-yanvarya-2017-g (дата обращения 14.11.2017).

УДК 331.1

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ HRM И HRD

***Ю.В. Шеншинов**, канд. экон. наук, доцент*
Сибирский университет потребительской кооперации,
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена исследованию вопросов повышения эффективности использования человеческих ресурсов в организации. Сравниваются базовые понятия HRM и HRD, раскрывается их экономическая сущность и роль в обеспечении конкурентоспособности фирмы.

Ключевые слова: человеческий капитал, обучение, управление, развитие

Человеческие ресурсы – самые значимые активы организации, потому что без них повседневные деловые функции, такие как планирование, мотивация, контроль, не могли бы быть реализованными. Человеческие ресурсы и потенциал, которым они обладают, являются ключевыми факторами для успеха организации. С глобализацией и техническими достижениями непрерывно изменяются сегодняшние компании. Таким образом, организационные изменения влияют не только на бизнес, но также и на его сотрудников. Чтобы максимизировать организационную эффективность, человеческий потенциал, возможности людей, время, и таланты нужно подвергать управлению и развитию. Следовательно, практика управления персоналом (HRM)

и развития человеческих ресурсов (HRD) работают, чтобы гарантировать участие сотрудников в достижении целей организации.

В международной общественности термин HRM и HRD был использован зарубежными учеными, академиками и практиками. Однако неясность возникает в условиях реализации HRM и HRD и их положении в функциях управления. Термин HRM был трактован как единственное слово, чтобы представлять и объяснять управление и развитие человеческих ресурсов от найма до увольнения сотрудников. Следовательно, это подходящий термин, чтобы исследовать условия, которые развиваются вокруг управления и развития человеческих ресурсов в организациях. Чтобы достигнуть этой цели, важно выявить различие в терминах HRM и HRD, историю или отправную точку для HRM и HRD, их отношения и предстоящие условия.

Чтобы определить дифференциалы условий HRM и HRD, в первую очередь необходимо исследовать природу HRM и HRD. Много определений для HRM были предложены учеными от короткого и простого до длинного и всестороннего описания. Проще говоря, HRM лучше всего воспринимается как *«процесс руководства человеческими талантами для достижения цели организации».* Процесс руководства человеческими талантами включает процесс найма, компенсации, трудовых отношений, а также управления безопасностью и здоровьем сотрудников в организациях.

С другой стороны трактовка определения HRD была предложена исследователями и писателями. Эти термины менялись благодаря разным точкам зрения исследователей или теоретиков к определениям HRD. Кроме того, теоретики даже попытались определить HRD с глобальной и международной точки зрения. Действительно, много определений было предложено, даже с появлением HRD в 1970-х до сегодняшнего дня. Определение Надлера в 1970-х описало HRD как «*ряд организованных действий, проводимых в течение требуемого времени и взывающих изменения в поведении человека посредством обучения»*. Последнее определение, данное Desimone, Werner & Harris применительно к HRD было сформулировано как *«ряд систематических и запланированных действий, разработанных организацией, чтобы предоставить ее участникам возможность освоить необходимые навыки для удовлетворения текущих и будущих требований работы».* Эти систематические и запланированные действия включают обучение и развитие, карьерное планирование, служебные

аттестации и управление изменениями для организационного развития. В контексте профессионалов эту деятельность называют как продолжение профессионального образования и развития.

Таблица 1

Сравнение HRM и HRD

HRM	HRD
Определение: HRM – это процесс управления человеческими талантами для достижения цели организации	Определение: HRD – это серия организованных мероприятий, проводимых в течение определенного времени и предназначена для производства поведенческих изменений
Процесс: 1. Подбор и отбор; 2. Компенсация и льготы; 3. Трудовые и производственные отношения; 4. Управление безопасностью и здоровьем	Мероприятия: 1. Обучение и развитие; 2. Управление служебными оценками; 3. Планирование и развитие карьеры; 4. Управление изменениями

Происхождению HRD способствовала начавшаяся промышленная революция в США в 1800-х. Но некоторые писатели утверждали, что корни HRD появились в 1913, когда компания Ford Motor начала обучение своих рабочих, чтобы запустить массовое производство на конвейере. Однако значительное историческое событие возникло во время вспышки Второй мировой войны в 1940-х, когда в этот период рабочие были обучены производству военных кораблей, оборудования, и другой военной техники и вооружения. В отличие от других исследователей, Блэйк утверждал, что HRD, возможно, начался век спустя, в начале 1930-х, и его корни появились из понятия организационного развития (OD). Стед и Ли оспорили это, по их мнению историческая отправная точка HRD была в течение 1950-х и 1960-х, когда теории процесса развития сотрудников были популяризированы и изданы организационными психологами, такими как Аргьюрис (1957), Макгрегор (1960), Лайкерт (1961) и Херцберг (1959). Следовательно, Стед и Ли полагали, что развитие человеческих ресурсов в организации охватывает далеко не просто обучение, но также мотивацию и развитие. Это было поддержано другими писателями, например, Дезимон заявил, что в течение 1960-х и 1970-х, професси-

ональные тренеры поняли, что их роль простиралась далеко вне обучения класса, и они, как также наблюдалось, были обязаны тренировать и рекомендовать сотрудников. Понимание этой расширенной роли Надлер ввел термин HRD в 1970-х, и это было помещено под большой структурой человеческих ресурсов с функцией выбора и развития сотрудников в термин HRD. Впоследствии, в начале 1980-х, термин HRD был одобрен американским Обществом Обучения и развития (ASTD), потому что они полагали: обучение и компетенции развития расширились для включения коммуникабельности. И к тому времени, организации поняли, что человеческие ресурсы – важные активы, и акцент был сделан на инвестировании в обучение и образование для повышения производительности, чтобы повысить успех в бизнесе.

В Великобритании Харрисон утверждал, что историческое развитие HRD более фрагментировано по сравнению с США. Истории HRD в Великобритании предложили начаться во время Второй мировой войны, в которой обучение было симбиотическим термином. Так же в США, в этот период, обучение было термином, потому что рабочие были обучены в производстве, а также промышленном секторе. Появление HRD началось в начале 1980-х, когда обрабатывающая промышленность была поражена рецессией, и потребовалась стратегия для преодоления кризисов, особенно в транснациональных компаниях. Компании начали осознавать, что человеческие ресурсы – важный актив и начали развивать их сотрудников, чтобы улучшить их работу и увеличить их навыки, повышая производительность труда. С тех пор HRD рассматривают как важную бизнес-стратегию и процессы, но точки зрения HRD как стратегия успеха в бизнесе были обсуждены писателями, такими как Garavan, Costine и Heraty.

В Малайзии HRD, возможно, начался уже в 1980-х. Историческое развитие и появление HRD в Малайзии испытали недостаток в эмпирическом доказательстве, развитие HRD в этот период не было очень четким и сосредоточенным. HRD, возможно, начался, когда Секретариат Стран Содружества начал развивать Human Resources Development Group (HRDG) в 1983 с намерением помочь странам ASEAN в развитии ее человеческих ресурсов. И в 1984, страны ASEAN, включая Малайзию, являющуюся частью ASEAN Тихоокеанского региона, начали свои предложения в оказании помощи в раз-

витии человеческих ресурсов, особенно в образовании, обучении и профессиональном развитии для новой технологии (Хашим, 2000). Можно утверждать, что появление HRD, возможно, началось в течение середины 1970-х, когда правительство стало развивать Бумипутраса в компаниях, чтобы улучшить экономическое состояние. Возможно это началось, когда Великобритания во время экономической рецессии в 1985 вела свое агрессивное стремление к производству и индустриализации. Однако явное доказательство было замечено, когда правительство Малайзии начало включать стратегии HRD в планы развития и политику страны в 1991 во Втором Перспективном Плане (OPP2) и Шестом Плане (6MP) Малайзии. Один из главных толчков этих планов должен стать полностью промышленно развитая страна с квалифицированными и трудовыми ресурсами, основанными на знаниях к 2020 году. Тем не менее, можно было утверждать, что HRD, возможно, начался даже перед независимостью Малайзии, когда рабочие мигрировали из Индии, чтобы работать в областях добычи оловянной руды и плантациях масличных пальм.

Традиционно, некоторые писатели предположили, что HRD – компонент HRM, в котором HRD поддерживает функцию HRM в обучении и развитии сотрудников, вписывающемся или интегрированном с HRM как в «колесе HRM» (рис. 1). Все четыре компонента HRD, а именно: обучение и развитие, служебные аттестации и управление, карьерное планирование и развитие, а также компоненты управления изменениями были защищены наряду с другими компонентами, такими как подбор и отбор, компенсация и льготы, сотрудник и трудовые отношения, а также безопасность и здоровье.

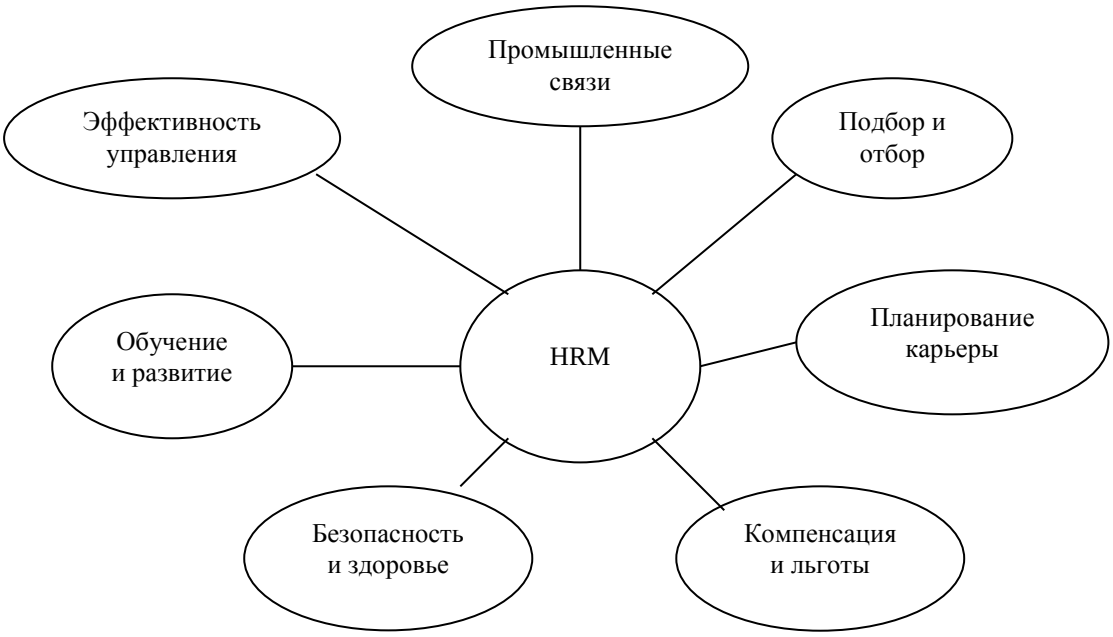

Рис. 1. Колесо HRM

Однако из-за ролевой двусмысленности и обязанностей функции HRM, HRD был изменен, чтобы описать его функцию в добавлении HRM вместо поддержки. Таким образом, параллельный путь, также известный как параллельная связь HRM и HRD, был введен Макголдриком и Стюартом, установив HRM и HRD, как параллельные пути HRM и HRD из-за их подобия и акцента на элементы корпоративной стратегии. Параллельный путь, как предложил Макголдрик и Стюарт изображен на рисунке 2. У HRM есть функция выбора, мотивируя и вознаграждая, пока функция HRD должна обеспечить изучение, образование и обучение человеческих ресурсов, отобранным и принятым на работу. Очевидно, что и у HRM и у HRD есть собственный арсенал планов и политики, а также поддержки функциональности в корпоративной стратегии.

Существующий и текущий сценарий используется в управлении человеческим капиталом (HCM) и развитии человеческого капитала (HCD) учеными и практиками одинаково. Что такое управление человеческим капиталом и его развитие? В простом смысле человеческий капитал означает людей. Схоже ли это с человеческими ресурсами, рабочими или сотрудниками в организациях? Фраза «люди или человеческие ресурсы является нашим самым большим активом», часто используется в практике. Термин «человеческий капитал» произошел в 1954 из экономических теорий, когда понятие капитало-

вложений было обсуждено не только в материальном плане, но также и в человеческом. Впоследствии, Джейкоб Минсер обсудил инвестирование в человеческий капитал при личном распределении доходов в 1958 и следовал книге Беккера под названием «*Человеческий капитал»,* изданный в 1964, который оставался стандартом много лет.

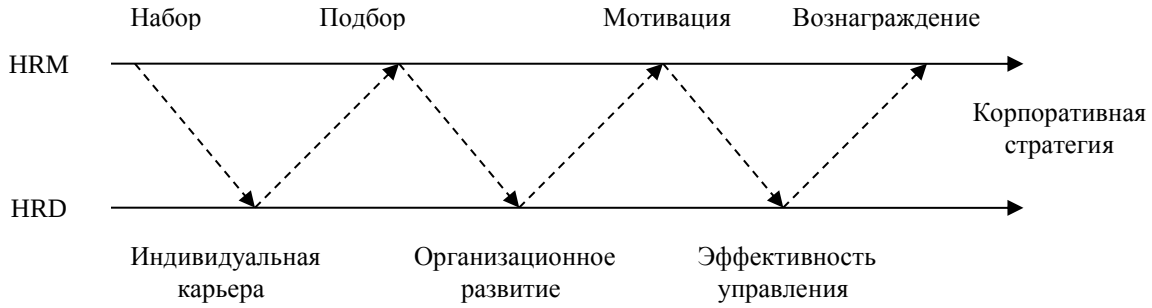

Рис. 2. Параллельные векторы HRM и HRD

Однако термин «человеческий капитал» редко использовался в организациях и профессиональными практиками из-за его отрицательных оттенков и его связи с экономикой. Тем не менее, термин «человеческий капитал» появился снова и описывал человеческие ресурсы в организации с 2003 года. Ученые предположили, что идея человеческого капитала – *люди, активы которых значимы и могут быть увеличены через инвестиции.* Действительно, было много определений, данных, чтобы описать понятие «человеческого капитала», но ученые утверждали, что нет ничего нового или отличающегося вне репертуара знания, компетентности, отношения и поведения, включенного в человека. Следовательно, управление человеческим капиталом может быть определено как процесс приобретения, развития, развертывания и задержания коллективного знания, навыков и способностей сотрудников организации, осуществлять процессы, которые соответствуют приведению таланта сотрудника к полным коммерческим задачам организации. На сегодняшний день развитие человеческого капитала – процесс развития и сохранения имеющихся знаний, навыков, способностей и компетенций сотрудников.

Однако есть два ключевых принципа, которые являются главными в идее человеческого капитала. Во-первых, люди – активы, стоимость которых может быть увеличена через инвестиции. Как с любыми инвестициями, цель состоит в том, чтобы максимизировать

стоимость, управляя риском. В то время как увеличение ценности людей – также исполнительная способность организации, и поэтому ее стоимость переходит клиентам и другим заинтересованным сторонам. Во-вторых, политика человеческого капитала организации должна быть выровнена, чтобы поддержать «общее видение организации» – то есть миссия, видение будущих основных ценностей, целей и стратегий, которыми организация определила свое направление и свои ожидания и своих людей. Вся политика человеческого капитала и методы должны быть разработаны, осуществлены и оценены стандартом того, как хорошо они помогают организации преследовать свое общее видение.

Итак, условия для совершенствования кадрового менеджмента действительно развились в течение веков. Термин «управление персоналом» развился из управления персоналом в начале 1900-х и до текущего использования термина «управление человеческим капиталом» – обычно используемый многими крупными фирмами. Так же термин «развитие человеческих ресурсов» большинство практиков трактовали как «обучение», подобный HRD, и термин «обучение» обычно используется, чтобы маркировать отделы и рассматривается как синонимичный с HRD. Однако в следующее десятилетие или в самом ближайшем будущем, было бы не удивительно для нас видеть или услышать новые условия, чтобы представлять HRM. Это могло быть «управление интеллектуальным капиталом и развитие». Или это могло быть «управление элиты экспертных знаний и развитие», особенно в эру трудовых ресурсов, основанных на знаниях, и надвигающаяся эра трудовых ресурсов экспертных знаний. Действительно, эти новые условия были бы надвигающимися и могут быть необходимыми, чтобы не отставать от изменений с появлением глобализации и интернационализации и быстрых технических достижений. Как таковая область управления персоналом и развития потребует новые условия, которые описали бы ее эволюцию и новые понятия, идеи и основные положения, применительно к HRM и HRD.

Список литературы

1. Argyris. C. Understanding Organizational Behavior, Dorsey Press, Homewood, IL., 1960.

2. Blake, R. R. Memories of HRD. *Training and Development*, 1995. pp. 22-28.

3. Desimone, R.L., Werner, J.M. and Harris, D.M. *Human Resource Development*. (3rd ed) Orlando, Harcourt College Publishers, 2002

4. Garavan, T.N., Costine, P. and Heraty, N. The emergence of strategic human resource development. Journal of European Industrial Training, 1995. pp. 4-10.

5. Harrison, R. *Employee Development*. (2nd ed) London, Institute of Personnel and Development Ivancevich, 2000.

6. Lee, P. Optimising human capital: measuring what really matters, Journal of Industrial and Commercial Training, 1995. pp. 299-303.

7. McGoldrick, J. and Stewart, J. The HRM-HRD nexus in Stewart, J. and McGoldrick, J. (eds) *Human Resource Development: Perspectives, Strategies and Practice*. London, 1996.

8. Nadler, L. and Nadler, Z. Developing Human Resources, Jossey-Bass, San Francisco, CA, 1970.

УДК 332.83

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

***А.Н. Шулекин**, аспирант*

Научный руководитель: ***Н.В. Фадейкина,*** *д–р экон. наук, профессор*

Сибирская академия финансов и банковского дела,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены сущность стратегической устойчивости, ее основные составляющие, методы стратегического управленческого учета и анализа, которые используются организациями жилищного строительства. Определено влияние применения методов стратегического управленческого учета и анализа на достижение стратегической устойчивости организаций жилищного строительства. Оценка стратегической устойчивости организации жилищного строительства позволяет определить правильную стратегию в условиях значительных изменений внешней среды.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, стратегический управленческий учет, стратегический анализ, стратегия, строительная организация, жилищное строительство.

На сегодняшний день для эффективного управления организацией жилищного строительства правильно сформированная стратегия стано-

вится особенно актуальной. При этом стратегия должна быть основана на системе управленческого учета и анализа и обеспечивать конкурентные преимущества на рынке.

Особенности управленческого учета в строительстве обусловлены сложностью системы отрасли и влиянием на нее различных экономических, производственных, организационных и иных факторов. Таким образом, существующие методики организации управленческого учета не применимы в строительстве без учета отраслевой специфики [1, с. 160].

Стратегический управленческий учет представляет собой комплексный системный учет, ориентированный на процесс принятия стратегических решений, в рамках которого предполагается тщательный анализ внешней среды, в которой организация осуществляет свою деятельность. При проведении такого анализа должны быть учтены стратегическая позиция на рынке и дифференциация продуктов организации, а также построена полная цепочка ценностей организации и учтен объем и широта анализа.

При реализации различных моделей стратегического управленческого учета используются национальные стандарты Российской Федерации, среди которых, прежде всего, следует выделить ГОСТ Р ИСО 9004–2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» и ГОСТ Р ИСО 10014–2008 «Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества».

Национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 9004–2010 содержит рекомендации по достижению устойчивого успеха организации в условиях неопределенности внешней среды путем использования подхода на основе менеджмента качества. Он может служить методологической базой учетно–аналитического обеспечения корпоративного менеджмента организаций любых видов деятельности, в том числе и жилищного строительства. Кроме положений о выработке стратегий, выявлении потенциальных проблем во взаимосвязях между заинтересованными сторонами и бизнес–процессами важным содержательным моментом данного стандарта является изложение вопросов менеджмента ресурсов, а также положений об определении ключевых показателей эффективности (результативности) менеджмента и методики самооценки деятельности организации.

В национальном стандарте ГОСТ Р ИСО 10014–2008 выделены взаимосвязанные принципы менеджмента, используемые для разработки и улучшения процессов и необходимые для достижения целей организации: ориентация на потребителя, лидерство руководителя, вовлечение работников, процессный и системный подходы, постоянное улучшение, основанное на фактах принятие решений, взаимовыгодные отношения с поставщиками. В данном стандарте каждому из перечисленных принципов менеджмента соответствуют методы менеджмента и стратегического управленческого учета и анализа. Отметим, что важность данного стандарта обусловлена его ориентацией на интеграцию принципов менеджмента [2, с. 115–116].

В общем смысле под устойчивостью организации в экономической литературе понимается ее способность к продолжительному функционированию в рамках своей уставной деятельности на одном или нескольких отраслевых рынках. Для сохранения своей устойчивости организация должна развиваться, наращивать свой экономический потенциал, в противном случае она не сможет эффективно адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды [3, с. 46].

Одним из ключевых критериев достижения устойчивого развития строительной организации в условиях рыночной экономики является обеспечение ее стратегической устойчивости. Стратегическая устойчивость строительной организации представляет собой способность организации гибко реагировать и адаптироваться к возникающим во внешней и внутренней среде изменениям, развивать конкурентоспособные преимущества на рынке и поддерживать должный уровень рентабельности и платежеспособности. Среди факторов, влияющих на стратегическую устойчивость строительной организации следует выделить: факторы, характеризующие состояние отрасли (стадия жизненного цикла, структура отрасли, конкуренция), факторы, характеризующие рыночную позицию организации (положение в отрасли, потенциал рыночных возможностей), масштаб производственной деятельности организации и фактор времени.

Стратегическая устойчивость строительной организации представляет собой комплексный показатель, включающий в себя финансовую устойчивость (способность организации длительное время поддерживать должный уровень рентабельности, платежеспособности и ликвидности), рыночную устойчивость (способность организации длительное время осуществлять строительную деятельность в условиях конку-

рентной среды), производственно–технологическую устойчивость (способность организации развивать строительное производство и повышать качество работ), кадровую устойчивость (способность организации эффективно использовать трудовой потенциал персонала), а также устойчивость системы управления организацией (способность организации реализовывать бизнес–стратегию развития). Кроме того, важное значение для обеспечения стратегической устойчивости имеет управление рисками. Стратегическую устойчивость невозможно обеспечить без применения инструментария стратегического анализа (табл. 1).

Таблица 1

Методы стратегического анализа, применяемые в жилищном строительстве

Название метода	Сущность метода
PIMS–анализ	Анализ влияния выбранной стратегии развития на прибыль организации
SWOT–анализ	Выявление внутренних сильных и слабых сторон организации жилищного строительства, а также внешних возможностей и угроз
SNW–анализ	Выявление сильных (S), нейтральных (N) и слабых (W) позиций. Для устойчивости конкретная организация должна находиться относительно конкурентов в состоянии S только по одной ключевой позиции, а по всем остальным – в состоянии N
PEST–анализ	Выявление политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней среды, которые влияют на деятельность организации жилищного строительства
GAP–анализ	Определение существования или отсутствия разрывов между стратегическими целями организации и ее возможностями
CVP–анализ	Определение наиболее выгодного соотношения между переменными и постоянными затратами, объемом строительного производства и прибылью
XYZ–анализ	Классификация ресурсов организации жилищного строительства в зависимости от характера их потребления
Структурный анализ	Анализ причинно–следственных связей, позволяющий определить влияние на эффективность бизнес–процессов факторов, которые влияют на качество выполняемых строительной организацией работ
Анализ цепочки ценностей	Создание цепочки ценностей, которая позволяет повысить степень удовлетворения потребителей и более эффективно управлять расходами

Системное использование рассмотренных методов позволит комплексно оценить конкурентоспособность организации на рынке жилищного строительства для формирования ее стратегии развития. Рассмотрим применение методов стратегического анализа на примере проведения SWOT–анализа и PEST–анализа организаций жилищного строительства г. Новосибирска. По результатам проведенного SWOT–анализа трех крупных организаций жилищного строительства г. Новосибирска были выявлены общие факторы, присущие всем исследуемым организациям (рис. 1).

Внешняя среда	
Возможности (opportunities)	Угрозы (threats)
1. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» 2. Возможности выхода на рынки соседних с Новосибирской областью регионов как новые привлекательные рынки 3. Внедрение в практику проведения строительных работ новых технологий и материалов 4. Снижение банками ставок по ипотечным кредитам и, как следствие, повышение доступности финансов для приобретения жилья населением	1. Наличие высокой конкуренции между застройщиками на рынке жилищного строительства 2. Перенасыщение рынка жилья и отсутствие необходимого уровня платежеспособного спроса на рынке 3. Высокий уровень контроля бизнеса со стороны надзорных органов 4. Дефицит высококвалифицированных специалистов 5. Увеличение себестоимости строительства в связи с ростом цен на строительные материалы
Внутренняя среда	
Преимущества (strengths)	Слабости (weaknesses)
1. Исследуемые организации являются лидерами на рынке жилищного строительства, имеют хорошую репутацию и узнаваемые брэнды 2. Организации имеют собственные производственные мощности 3. Организации имеют достаточно большой опыт в сфере жилищного строительства 4. В организациях созданы системы профессионального обучения и повышения квалификации сотрудников, а также внедрены программы корпоративной социальной ответственности 5. Организации имеют связи в государственных и муниципальных структурах 6. Возможности увеличения количества покупателей за счет действия в организациях программ зачета имеющейся недвижимости в счет покупки новой	1. Недостаток финансовых средств: как оборотных для текущей деятельности, так и для стратегического развития 2. Большой период оборота дебиторской задолженности и, как следствие, непостоянство потока денежных средств 4. Сложные организационные функциональные структуры организаций в связи с отсутствием формализации процессов управления 3. Высокие издержки производства строительных работ 4. Недостаточное исследование рисков деятельности организаций

Рис. 1. Матрица SWOT–анализа организаций жилищного строительства г. Новосибирска

Далее проведем PEST–анализ и определим основные внешние факторы, влияющие на деятельность организаций жилищного строительства (рис. 2).

Политические факторы	Экономические факторы
1. Государственное регулирование строительной отрасли 2. Изменение законодательства по жилищному строительству 3. Налоговая политика государства 4. Государственная поддержка строительной отрасли	1. Изменение курсов иностранных валют 2. Увеличение себестоимости строительства в связи с ростом цен на строительные материалы 3. Снижение банками ставок по ипотечным кредитам и, как следствие, повышение доступности финансов для приобретения жилья населением 4. Наличие высокой конкуренции между застройщиками на рынке жилищного строительства 5. Перенасыщение рынка жилья и отсутствие необходимого уровня платежеспособного спроса на рынке
Социальные факторы	Технологические факторы
1. Повышение потребительских запросов населения 2. Улучшение демографической ситуации 3. Дефицит высококвалифицированных специалистов 4. Общая тенденция к приобретению населением собственного жилья	1. Внедрение в практику проведения строительных работ новых технологий и материалов 2. Изменение технических регламентов на проведение строительно–монтажных работ

Рис. 2. Матрица PEST–анализа организаций жилищного строительства г. Новосибирска

На основе проведенного анализа можно определить стратегии деятельности организаций, позволяющие осуществить рыночные возможности и избежать угроз, используя сильные стороны организаций и нивелируя слабые. Итак, в текущей рыночной ситуации для организаций жилищного строительства можно предложить следующие стратегии. Во-первых, в современных условиях возросшей конкуренции на рынке жилищного строительства первостепенное значение имеет стратегия наступательной маркетинговой политики. Во-вторых, для повышения рентабельности и конкурентоспособности организаций в целом необходима стратегия контроля над издержками. В-третьих, необходимо дальнейшее развитие стратегии диверсификации по подотраслям строительства. В–четвертых, большой потенциал также

имеет стратегия географического расширения. Наконец, необходима реализация стратегии внедрения менеджмента качества.

В заключение отметим, что стратегическая устойчивость строительной организации определяется внутренним развитием организации (сильными и слабыми сторонами развития), разработанными организационно–экономическими механизмами, способными приспособить организацию к изменяющимся условиям. Методы стратегического анализа позволяют установить различные схемы взаимодействия факторов, влияющих на стратегическую устойчивость. Использование в практической деятельности организаций жилищного строительства рассмотренных методов стратегического управленческого учета и анализа будет способствовать повышению росту их стратегической устойчивости в условиях перехода экономики России к инновационному типу развития.

Список литературы

1. Шулекин А.Н. Управленческий учет в организациях жилищного строительства: отраслевые особенности и основные направления развития // Сибирская финансовая школа. 2015.-№ 5.- С. 157–163.

2. Шулекин А.Н. Особенности применения методов стратегического управленческого учета в соответствии с национальными стандартами Российской Федерации в организациях жилищного строительства // Сибирская финансовая школа. 2016.- № 1.- С. 112–120.

3. Афанасьев А.С. Повышение стратегической устойчивости предприятия на основе внедрения системы управления рисками // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014.- С. 46–48.

SECTION 5

«TREE OF GOALS» AS A METHOD OF PLANNING AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE NOVOSIBIRSK DISTRICT

I.S. Banshchikova, Student
V.I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State Agrarian University, Novosibirsk, Russia

In modern conditions it is necessary to apply effective methods of goal-setting. Improving the model for presenting information on the goals set, using a visual arrangement of development trends with the help of the goal tree will allow building a chain of tasks aimed at achieving results, focusing on specific activities and events. The example of the Novosibirsk district is applied to present a plan of measures aimed at the development of agricultural production in the Novosibirsk district for 2016 - 2018 in the form of a goal tree.

Keyword: tree of goals, Novosibirsk district, agricultural production, goals, development.

PRINCIPLES AND TOOLS OF LEAN PRODUCTION MANAGEMENT

N.V. Belikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article provides a definition of lean production and considers the basic principles of lean production management at enterprises. Scientific and practical conclusions are based on the results of author's study of lean production methods. The models presented involve using Lean-tools and allow achieving a significant increase in labor productivity based on company internal reserves without significant investment.

Keywords: lean production, principles of lean production management, Lean-tools, models and methods of lean production.

THE DEVELOPMENT OF THE THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT

E.T. Belova, Student
Research Supervisor: L.A. Semina, Doctor of Science in Economics, Professor
Altai State University, Barnaul, Russia

The article discusses the history of the development of the theory and practice of management as a science.

Keywords: management, history of management development, scientific school of management.

ASSESSMENT OF REGIONAL SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN FOR LABOR POTENTIAL MANAGEMENT AND THE DEVELOPMENT OF THE REGION

A.B. Berdibekov, PhD Candidate
Research Supervisor: A.A. Kaigorodtsev, Doctor of Science in Economics, Professor
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article considers the assessment of the social development of the regions for the purpose of making managerial decisions ensuring stable economic growth of the regions of Kazakhstan based on development of human potential. The analysis is based on the statistical data on all the regions of the Republic of Kazakhstan for 2014-2016 with the emphasis on the East Kazakhstan region. The assessment uses a complex indicator of social development.

Keywords: incomes and well-being of the population, labor resources, natural movement and population migration, indicators, integral indicator.

THE METHODOLOGICAL GROUNDS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

E.R. Borisova, Doctor of Science in Philosophy,
Candidate of Science in Economics, Professor
Cheboksary Cooperative Institute (branch) of
Russian University of Cooperation, Cheboksary, Russia

The paper considers the need for providing the methodological grounds for the system of financial risk management of the economic entity as an essential element of the market infrastructure. It is shown that the optimization of business processes within financial management is possible if the use of methodology is well-grounded. The author identifies problems of financial risk management at the theoretical level. The research results presented contribute to the solution of the problems of improving financial risks management ensuring better performance and competitiveness of the business.

Keywords: financial management, financial risk management, methodology, concept, control mechanism, minimizing financial risks.

BUILDING AND MANAGING INTERNATIONAL COMPANY IMAGE

E.S. Vabishchevich, Master's Program Student
A.A. Kocherbayeva, Doctor of Science in Economics, Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article considers the image of the international company and the features of its creation and its further management. Particular emphasis is placed on the influence of the external and internal environment on the management of the company image. The more attractive and stronger the company image in the international market is, the higher is demand for goods and services of this company.

Key words: image, international company, management, factors, image creation, image development.

PROJECT MANAGEMENT IN THE COUNTRIES OF CENTRAL ASIA: CURRENT ISSUES

F.R. Valeev, Master's Program Student
Research Supervisor: M.O. Omurbekova,
Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article examines the issues of project management in Central Asian countries, provides a definition, identifies the main problems and provides recommendations for their solution.

Keywords: project management, project approach, investment projects, public administration.

MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A COMPLEX ENGINEERING SYSTEM

A.H. Gabbasova, Lecturer
Kazan Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation, Kazan, Russia

The article deals with implementing innovative projects in production; analyzes the life cycles of an engineering system, an innovative product and external environment; examines the problem of life cycles synchronization.

Keywords: innovative development, complex engineering systems, life cycle.

MANAGER COMPETENCE IN THE SPHERE OF TELECOMMUNICATIONS

O.V. Gerasimova, Student
V.I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the competence approach in personnel management. The author deals with the core competencies of a sales manager that will contribute to the growth of labor productivity and the efficiency of the company as a whole. The professional competencies of a manager in the telecommunications field are described on the example of the competencies of a sales manager of RTComm Siberia JSC.

Keywords: competence, telecommunications, competence approach, telecommunication language, tele-technologies.

THE IMPACT OF IoT TECHNOLOGIES ON ORGANIZING ACCOUNTING AND ANALYSIS OF INNOVATIVE PROJECTS

A.A. Gilyazova, Candidate of Science in Economics
Kazan Cooperative Institute (branch) of Russian University of Cooperation, Kazan, Russia

IT development influences all spheres of human life. Expanding the use of IoT solutions increases the efficiency of labor productivity, but also raises certain debatable questions about considering the results of intellectual activity in accounting and in the analysis of innovative projects chosen for implementation, as well as in understanding the concept of "innovation".

Keywords: innovation, innovative activity, intangible assets, internal and external environment, multiplier effect.

COMMUNICATING THE ORGANIZATIONAL GOALS TO EMPLOYEES AS AN EFFECTIVE WAY OF MOTIVATION

E.Yu. Goncharova, Student
Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russia
V.I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State Agrarian University, Novosibirsk, Russia

Motivation is an important part of human resources management in an organization. The employer who is good at motivating and directing people will be able to achieve the highest results. The article discusses the use of a goal tree to increase the motivation of employees of ZAO Poultry Farm Posevninskaya in the Cherepanovsky district of the Novosibirsk region.

Keywords: motivation, poultry farm, a goal tree, key factors for success.

THE MAIN ELEMENTS IN ORGANIZING RISK-MANAGEMENT IN THE BANKING SECTOR OF THE ECONOMY

K.V. Gorbachova, Student
Research Supervisor: E.M. Chernyuk**,** Senior Lecturer
Belarusian Trade and Economic University, Gomel, Belarus

At present one of the most essential aspects of banking is identifying the main risks, the reasons for their occurrence, and taking them into account in the bank management. The quality of risk management has an impact on the stability of the bank operations in all its activities, especially in the current economic situation in the Republic of Belarus.

Keywords: bank risk, strategy, monitoring, stress testing, control.

RISK MANAGEMENT IN THE ENERGY COMPANY

A.E. Dubrovin, Student
Yu.V. Chepiga, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the basic approaches to risk management of the company «SIBEKO», the largest manufacturer of electric and thermal energy on the territory of Western Siberia. The article describes the basic principles of risk management, classification of risks according to the scale of their impact on the company's activities, as well as the major risk management tools.

Keywords: principles of risk management, classifying risks, operational risks, strategic risks, system performance indicators (SOP), risk map.

STATE MANAGEMENT AS A TOOL OF INCREASING THE PUBLIC ADMINISTRATION EFFICIENCY

E.B. Duplinskaya, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian Transport University, Novosibirsk, Russia

The issues of increasing the efficiency of public administration in the Russian Federation were considered from the position of assessing the quality of public financial management, the indicators of assessing the quality of public financial management, the need to improve approaches to assessing the efficiency of public administration.

Keywords: monitoring, public authorities, management quality assessment, state financial management.

THE ACTIVITY OF PROFESSIONAL PARTICIPANTS OF THE STOCK MARKET OF KAZAKHSTAN

M.I. Zhaksybayeva, Master's Program Student
Karaganda Economics University, Karaganda, Kazakhstan

The activity of the stock market is aimed at attracting free investment resources and a significant role in this is played by the activities of professional participants. To date, the activities of professional participants can be described as speculative. So all the participants of the stock market are commercial organizations, their main goal is making profit. The analysis of the activities of stock market participants and the measures taken by the regulator make it possible to determine their importance and significance for the economy of Kazakhstan.

Keywords: stock market, professional activity, investment activity, brokers, exchange.

MANAGEMENT: TODAY AND TOMORROW...

V.V. Zhukova, Student
I. S. Tarelkina, Student
E.N. Kislitsa, Lecturer
Ussuri Agro College, Ussuriysk, Russia

Now the management is a highly acute issue, it is at the heart of any organization which intends to achieve significant success. The control is performed at each stage of the activity of any modern company, and it is looking for experienced managers, therefore, management can be defined as a professionally managed activity of leadership and control to achieve the goals with effective use of resources.

Keywords: management, management principles, labor resources.

IMPROVING COMPANY'S FINANCIAL MANAGEMENT THROUGH EFFICIENT FINANCIAL PLANNING

V.V. Kazakova, Student
Research supervisor: I.V. Bordiyanu, PhD
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article reveals the main issues of financial management in a company. The author generalizes experience and practices in the field, identifies the key problems in financial management and offers solutions for the efficient organization of the company's financial management.

Keywords: management, financial management, planning, balance, cash flows.

STRATEGY OF MANAGEMENT OF THE COMPANY'S FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY

A.M. Kamalov, Master's Program Student
Yu.R. Naaber, Candidate of Science in Economics, Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan
N.V. Belikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the strategic orientation of the foreign economic activity of a company. Particular emphasis is placed on the influence of the external and internal environment on the management of foreign economic activity. At present, the international activity of companies becomes an organic part of the overall economic activity. Foreign economic relations provide, in addition to profits for the enterprise, an increase in national income as well. The external market is an important source of new forms of management and business culture.

Key words: foreign economic activity, strategy, external factors, internal factors, strategic decisions

ASSESSING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL INCENTIVES FOR INNOVATION IN ORGANIZATIONS

N.P. Klimova, Lecturer
Gomel State University, Gomel, Belarus

Assessing the impact of indirect methods of encouraging economic entities to implement innovation is quite a difficult task in comparison with an assessment of the efficiency of direct financing. The complexity of this assessment lies in the variety of effects generated by indirect support tools and in the complexity of determining whether the behavior of economic entities is in fact due to the introduction of certain innovative preferences. The article examines existing approaches to assessing the efficiency of innovation stimulation tools, their advantages and disadvantages.

Key words: innovation, encouraging innovation, financial incentives, tax incentives, innovative preferences, incentive efficiency, efficiency assessment, assessment methods.

THE ROLE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY AND INTERNET OF THINGS IN PREVENTION OF ECONOMIC CRIMES

M.Y.Kobrin, Student
T.V. Bobrovskaya, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Altai State University, Barnaul, Russia

The article considers advantages of blockchain and Internet of Things technology as modern elements of digital economy. Their opportunities in improving the management of the enterprise, as well as in the detection and prevention of economic crimes are shown. The novelty of the research consists in revealing the ways of applying innovative technologies: improving the management of contractual relations, preventing the manipulation of financial statements, fighting corruption and bribery.

Key words: digital economy, business management, economic crimes, blockchain, Internet of Things.

FEATURES OF SCIENTIFIC RESEARCH METHODS IN MANAGEMENT

E.A. Kozlova, Master's Program Student
V.I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the issue of using research methods in management. The authors present a range of competent opinions on the subject; show the features of the economy caused by limited resources and the need for their effective use through sound management decisions. The authors provide a classification of research methods used in management research and their characteristic: observation, experimentation, and economic modeling. The attention is focused on the system, process and situational approach in management.

Keywords: management, research methods, observation, experiment, system, process, situational approach.

IMPROVEMENT OF THE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF CROP PRODUCTION OF THE JOINT-STOCK COMPANY OF UCHKHOZ TULINSKOYE STUD FARM

M.V. Kolobova, Student
V.I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk, Russia

In article considers crop production in JSC Plemzavod «Uchkhoz Tulinskoye» based in the Novosibirsk region. Improvement of the strategy of crop production development has to be based on strengths and eliminating weaknesses, use of the opportunities of the external environment and prevention of threats. This will enable the company to occupy a strong market position and successfully work under competitive conditions and internal problems.

Keywords: development strategy, crop production, productivity, level of production profitability.

MANAGING THE COMPANY'S CORPORATE STRATEGY

E.S. Kraevaya, Master's Program Student
Research supervisor: M.K. Chernyakov, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

A corporate strategy includes the methods of creating value, developing and coordinating the activities in the market are a corporate strategy. The study examines and tests the features of the company's corporate strategy. An integrated approach to the development of corporate strategy is developed.

Keywords: corporate strategy, decisions, company activities.

METHODS OF FIGHT AGAINST GROWTH OF SHADOW ECONOMY IN MODERN CONDITIONS

Y.O. Krayushkina, Student
I.V Plotnikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

The article considers the features of shadow economy, provides the methods of combating its growth. The size of shadow economy is assessed o the basis of official statistics.

Keywords: shadow economy; fight methods; scales of the shadow sector; economic orientation

MODERN ASPECTS OF ACCEPTANCE OF MANAGEMENT DECISIONS IN MANAGEMENT

O. S. Kryzhanovskaya, Student
Research supervisor: M.N., Semikolenova,
Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Altai State University, Barnaul, Russia

In this article, the author reviews modern theoretical and practical aspects of management: economic, legal, organizational, technical and socio-psychological ones. Particular attention is paid to the practical development of management at the present stage, and also to the mathematical school of management. It is mathematical methods that underlie the analysis and justification of strategic and operational management decisions in the area of management accounting. In particular, the author considers the possibilities of mathematical modeling of operations and tasks related to the automation of accounting.

Key words: management, information system, mathematical school of management, management aspects, software companies.

ENTERING THE MARKET WITH A NEW PRODUCT OF ZAO "ZNAMYA" OF THE MARYANOVSKY DISTRICT OF THE OMSK REGION

V.Yu. Koushnerik, Student
Research supervisor: V.V. Leushkina, Candidate of Science in Agriculture, Associate Professor
Omsk State University named after P.A. Stolypin, Omsk, Russia

The article deals with the development of a new type of products of ZAO "Znamya" of the Maryanovskiy district of the Omsk region. In conditions of the changing demands of customers, technology and competitive environment, the survival of a company directly depends on how successfully it develops and introduces new products to the market.

Keywords: market, new type of products, competitors, net income.

INNOVATION MANAGEMENT OF BIOTECHNOLOGY OF FOOD

D.S. Moldobaeva, Master's Program Student
T.A. Vasilenko, Master's Program Student
N.A. Shkil, Master's Program Student
Omsk State Agrarian University named after P. A. Stolypin, Omsk, Russia

One of the innovative directions of development of food biotechnology is to develop functional products. Adding cinnamon, turmeric, bee products in the composition of food products can be the basis to improve health and prevent various diseases.

Keywords: innovation management, biotechnology, milk and functional milk products.

ACUTE ISSUES OF PROJECT ACTIVITY IN THE KYRGYZ REPUBLIC

R.R. Mulladzhanov, Master's Program Student
Research supervisor: E.N. Somov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article considers the current issues of project activity in the Kyrgyz Republic. On personal experience basis, the author provides the practical and theoretical analysis of complex aspects and problems at the project planning stage, in the formation of its team and implementation in the further stages.

Keywords: the Kyrgyz Republic, project activity, project management, aspect, planning, quality management, quality control, management, manager, monitoring, beneficiary, risk.

THE ROLE OF LEADERSHIP IN THE DEVELOPMENT OF COMPANY POLICY

Zh.E. Osmanova, Master's Program Student
A.A. Rahmanalieva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The main objective of the company's activities is the development of the mission and the strategic goal, which are reflected in the corporate culture. The company's management uses participatory management, involving employees in the development of the company's strategy and values, thereby supporting and implementing the adopted strategy. The basis of the policy and strategy in the field of quality of the company "Artesian" is determining the existing and future needs and expectations of consumers and other stakeholders - partners, suppliers and society as a whole.

Keywords: mission and strategy of the organization, principle of participatory management, corporate culture of the company, quality management system, top management of the company.

KPI SYSTEM APPLICATION FOR MOTIVATING COMPANY PERSONNEL

Zh.M. Ramazanov, Master's Program Student
I.V. Bordiyanu, PhD
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article considers the main factors that positively influence the staff motivation. The conditions for the effective use of the system of key performance indicators (KPI) in the process of increasing staff motivation are determined. The stages of development of the personnel motivation system based on the implementation of the KPI system are suggested.

Keywords: labor resources, motivation, motivation system, key performance indicators (KPI), remuneration, incentives.

IMPLEMENTATION OF THE CSR PRINCIPLES IN THE COMPANIES IN THE KYRGYZ REPUBLIC

O.G. Romanovich, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
N.P. Zhilkina, Candidate of Science in Engineering, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article considers the features of social responsibility of business and its impact on the company's activities. The authors provide an example of the implementation of the concept of social responsibility in a certain company of the Kyrgyz Republic: public association Marketing-Service Bureau / Proma

Keywords: concept of social responsibility, CSR**,** corporate social responsibility of business, strategic development of the company.

DEFINING THE AIM OF STRATEGIC PLANNING OF THE REGIONAL CONSUMER MARKET OF THE REPUBLIC OF BELARUS: REGIONAL AND SECTORAL CHARACTERISTICS

S.P. Romanovich, Postgraduate Student
Belarusian State Economics University, Minsk, Belarus

The article considers the aim of strategic planning of the consumer market of the Republic of Belarus, which changes the approach to the interaction between regional and sectoral planning and promotes coordinated activities and implementation of balanced management decisions at the consumer market of the region.

Key words: strategic planning, aim of strategic planning, regional consumer market.

THE PROCESS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF A CORPORATE IMAGE

O.I. Seliverstova, Master's Program Student
A.V. Gustova, Master's Program Student
N.V. Belikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The authors' generalized definition of corporate image is given in the article. The article presents the structural elements of the corporate image, describes the process of forming a corporate image and features of its development.

Key words: corporate image, process, formation, development, technology, strategy of development, corporate culture.

BALANCED SCORECARD SYSTEM: ACHIEVEMENTS AND CRITICISM OF INTRODUCTION IN THE MANAGEMENT SYSTEMS

M.N. Semikolenova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
I.A. Sesin, Student
Altai State University, Barnaul, Russia

The purpose of this article is to study the practice of introducing systems of balanced assessment in modern management. The authors consider the main distinctive characteristics of the balanced scorecard system and the advantages of its implementation for the purpose of informational and analytical support of the organization's strategy. Particular attention is paid to the problems arising in the use of BSC in the practice of foreign companies, which will allow to take into account possible mistakes and obstacles in its application in domestic enterprises.

Keywords: strategy, balanced scorecard system, management, strategic management accounting.

ANALYSIS OF THE PROCESS OF FORMING AND DEVELOPMENT OF THE STAFFING RESERVE IN THE BANK

V.V. Stepanov, Doctor of Science in Medicine, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia
V.M. Chernyakov, Head of Department
PJSC "Promsvyazbank", Novosibirsk, Russia

The article considers the process of formation and development of personnel reserve in a bank based on the use of the HR-cycle. The authors provide the model of corporate competencies in a bank; describe the HR-cycle of a bank and the characteristics of its stages. The proposed recommendations can be adapted in other organizations to improve competitiveness in the market of financial services.

Keywords: analysis, formation, development, personnel, reserve, HR-cycle, executive.

METHODS OF COMMUNICATIONS MANAGEMENT IN A MODERN COMPANY

V.A. Surovtseva, Associate Professor
N.V. Belikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers methods of managing communications in an organization. Particular emphasis is placed on the use of modern efficient methods and procedures of communication. At present, communication as an organizational process is the main process in solving many managerial tasks. The research shows that along with formal communications there are also negative informal communications which should be eliminated. The article gives examples of the reasons for such informal communications.

Keywords: communications, company, process, management methods, memorandum, formal and informal communications.

TASKS AND PRINCIPLES OF MANAGING SUSTAINED DEVELOPMENT OF THE LIVESTOCK ENTERPRISES

N.B. **Sukhovolskaya,** Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, Russia

The article considers the methodical support for managing agricultural enterprises. Taking into account the technological process and management features in the agrarian sector ensures the development of the theoretical base of the stable operation of an enterprise at any stage of the business cycle. The author specifies the basic principles of management for sustained development of livestock complexes and decreasing labor migration from rural settlements.

Keywords: management, management principles, livestock enterprise.

MODERN TECHNIQUES OF ENSURING AND IMPROVING THE QUALITY OF CUSTOMER SERVICE AT THE COMMERCIAL BANK

Y.V. Trofimova, Senior Lecturer, PhD Student
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article considers the main directions of providing and improving the quality of banking services from the viewpoint of customer satisfaction, states the necessity of a systematic approach combining all directions, standards and achievements into a single system that allows the bank to significantly increase the transparency, accountability and efficiency of its activities.

Keywords: quality management system, customer service, quality standard of banking services, business process, quality service, customer base, product.

DEVELOPMENT OF BANKING MANAGEMENT IN KYRGYZSTAN

M.V. Khalilova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
International University of the Kyrgyz Republic, Bishkek, Kyrgyzstan

The article considers banking management as a business area, which includes the management of financial flows and management of specialized personnel.

Key words: bank management, financial management, market economy, management, personnel.

OUTSOURCING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF APPLICATION AND ECONOMIC JUSTIFICATION

V.V. Tsalko, Student
Research supervisor: A.Yu. Gorbunova, Candidate of Science in Economics
Altai State University, Barnaul, Russia

The author considers the concept of outsourcing, states the need for outsourcing in a modern company. The attention is paid to the types of outsourcing, its advantages and disadvantages. The article presents the most current version of the calculation of the economic justification for outsourcing. This calculation provides a quantitative ground for making the "produce or buy?" decision. In conclusion, the article describes the current state of outsourcing, its place in today's economy, outsourcing practices and its development perspectives.

Keywords: economy, management, outsourcing, business process management, enterprise.

MAIN FEATURES OF MANAGEMENT IN RUSSIA

A.S. **Tseizer**. Student
Research supervisor: **L.A. Semina,** Doctor of Science in Economics, Professor
Altai State University, Barnaul, Russia

The article considers the main features of management in Russia, the characteristic of a manager, approaches to the understanding of the Russian manager.

Key words: modern management, management features, manager.

SECTION 6

FINANCIAL LITERACY OF POPULATION AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

A.S. Anisimova, Student
M.A. Domashenko, Student
*Research supervisor:***N.V. Koloskova,** Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article deals with the concept of financial literacy of the population, its characteristics and impacts on the economy. The authors state the necessity and importance of improving financial literacy, pointing out the ambiguity of the methodology for its measurement and evaluation. The central idea of the article is that financially literate consumers are able to give impetus to the development and improvement of financial markets.

Keywords: financial literacy, financial market, personal finance, financial pyramids, borrower default, financial decisions, securities, insurance.

DEVELOPMENT OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

A.T. Aubakirova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Karaganda Economics University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

The paper studies innovative development of state audit and financial control in order to ensure economic security of the state on the example of the Republic of Kazakhstan. The author examines new legislative campaigns to implement in practice the activities of the Accounts Committee and other bodies of state financial control.

Keywords: economic security, state audit, financial control, external audit, internal audit, audit, corruption offenses.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL POSITION OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

M.A. Akhmedova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
R.K. Toshmatova, Lecturer
Tajik State University of Law, Business and Politics, Khujand, Tajikistan

The paper deals with functioning of industrial enterprises in Tajikistan. The task is to determine the main trends of industrial production in the country on the basis of the dynamics of financial performance indicators of industrial enterprises. The conclusion is made about the low profitability of individual production lines, in particular, cotton processing. To solve this problem, it is proposed to increase the entrepreneurial literacy of the population.

Keywords: profitability, productivity, finance, production, profit, damage, financial position.

CHARACTERISTICS OF INVESTMENT ACTIVITIES OF JSC «KAZAGROFINANCE»

O.G. Bogorodskaya, Senior Lecturer
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Russia

The aim of the article is to characterize investment activities of JSC «KazAgroFinance», analyze the volume and geographical allocation of investment in the development of agricultural industry of the Republic of Kazakhstan.

Keywords: investment, investment activities, investment projects, structure of investment, leasing, agricultural industry.

THE EFFICIENCY ESTIMATION OF REGIONAL DEVELOPMENT PROGRAMS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE NOVOSIBIRSK REGION

A.I. Bodritskaya, Master's Program Student
A.M. Velichkovich, Master's Program Student
Novosibirsk State University of Architecture and Civil Engineering, Novosibirsk, Russia
Research supervisor: **O.P. Zaytseva,** Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The paper considers the assessment of efficiency of regional programs of SME development in the Novosibirsk region. The authors emphasize the need to assess the implementation of programs in terms of efficiency of the use of budget resources. The article highlights the lack of quantitative indicators of this assessment; offers a number of qualitative criteria for evaluating the efficiency of regional programs of SME development.

Keywords: small and medium business, state support of small business the regional program effectiveness.

CONSOLIDATED STATEMENTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Ju.A. Bondareva, Student
Research supervisor: O.E. Dubrovskaya, Lecturer
Belarussian University of Consumer Cooperation, Gomel, Belarus

The traditional compilation of individual and summary accounting reports by consumer cooperative organizations does not allow obtaining complete and necessary information for investors and managers of the consumer cooperative system. In order to improve the informative side in the reporting of consumer cooperation organizations, the author suggests using consolidated reporting.

Keywords: accounting reporting, standards, financial reporting.

RISK MANAGEMENT IN THE DEVELOPING LOGISTICS SYSTEM OF THE KYRGYZ REPUBLIC

N.A. Brovko, Doctor of Economic Sciences, Professor
N.A. Borisenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article identifies the main risks in logistics at the present stage and considers the key directions for managing possible risk situations.

Keywords: logistics, risks, risk management, logistics efficiency index.

THE ECONOMIC INTEGRATION OF THE COUNTRY UNDER CONDITIONS OF STRUCTURAL ECONOMY MODERNIZATION

I.V. Bordiyanu, PhD
Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article reveals the essence and features of economic integration in the Eurasian space under the conditions of transformation of the economic development model. World economic trends that have a direct impact on the choice of the development strategy of the Kazakh economy are considered. The interrelation of economic integration with the economic transformations of the country is substantiated.

Keywords: economic integration, globalization, internationalization, modernization and international cooperation.

DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN KAZAKHSTAN: CURRENT ISSUES

E.Y. Bulatova, Student
O.N. Kirpan, Lecturer
College of Economics, Business and Law,
Karaganda University of Economics of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

Young entrepreneurs need to realize the fact that doing business has its advantages and disadvantages requires much effort and doesn't guarantee high incomes or much free time for entrepreneurs.

Keywords: country's economy, entrepreneur, small and medium-sized business, state support.

COMMERCIAL BANK RESERVES AND THEIR INFLUENCE ON PROFITS

N.O. Gidion, Student
N.V. Koloskova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers types of reserves of a commercial bank, their impact on financial results. It was found out that tightening the requirements to the formation of bank reserves by the Bank of Russia often leads not only to a decrease in profits, but also to bank losses. And this affects their future, primarily their positions in the financial market, and the client base. The article provides calculations and examples of the effect of reserves on the profit of credit institutions.

Keywords: bank reserves, mandatory reserves, reserve fund, profit, bank margin.

MANAGEMENT OF FINANCIAL RISKS OF THE HOLDING COMPANY «RUSSIAN RAILWAYS (RZD) »

N.O. Gidion, Student
Yu.V. Chepiga, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the main approaches to the management of financial risks of the holding company «Russian Railways (RZD) », identifies and describes the main types of financial risks in the holding company, as well as the basic tools for managing them.

Key words: financial risk, risk - appetite, currency risk, interest rate risk, price risk, credit risk, liquidity risk.

ANALYSIS OF THE RESUMES IN CONDITIONS OF CHANGING BUSINESS ENVIRONMENT

E.S. Grigorchikova, Student
Research supervisor: S.D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article presents a brief analysis of resumes of men and women applying for two popular professions: a seller and an economist. The author calculates the average age and length of service, as well as other indicators that are used to compare resumes by gender.

Keywords: resume labor market.

REGIONAL DIFFERENTIATION OF POPULATION INCOME IN THE KYRGYZ REPUBLIC

V.I. Guseva, Doctor of Science in Economics, Professor
Yu.V. Guseva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article deals with the regional differentiation of incomes of the population in the Kyrgyz Republic.

Key words: interregional differentiation, poverty level, population incomes.

THE BANK'S CORPORATE GOVERNANCE CODE: A TRIBUTE TO FASHION OR AN EFFECTIVE TOOL OF INCREASING BUSINESS QUALITY

C.V. Dmitriev, Student
Research supervisor: N.V. Koloskova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The author studies the norms and standards for developing a corporate governance code of a bank; identifies various approaches to formulating the provisions of the code, depending on the general management style adopted in the bank; identifies the existing contradictions. Particular attention is paid to the need to improve corporate governance of banks at the current stage of development of banking business in Russia. The paper considers the role of international institutions in the process of introducing the corporate governance code into banking practice. The conclusion was made about the positive impact of the code on the quality of banking.

Keywords: corporate governance code, corporate values, transparency, quality of management, bank.

IMPROVEMENT OF THE FINANCIAL PLANNING SYSTEM AT AN ENTERPRISE

A.V. Dubinina, Student
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia
M.K. Chernyakov, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, NSTU, Novosibirsk, Russia
M.M. Chernyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian Institute of Management, NSTU, Novosibirsk, Russia

The authors analyze the financial position of an enterprise. As a result of the research, the main directions of improving the financial condition of the enterprise were developed. The proposed methods of searching for optimal options for borrowing financial resources allows organizations to shorten the time of decision-making, as well as reduce the risks of financial losses from these decisions.

Keywords: short-term financial investment, accounts payable, revenue, profit from sales, net profit, profitability, financial planning.

THE ROLE OF THE GRI STANDARD IN FORMING ENVIRONMENTAL REPORTING BY RUSSIAN ORGANIZATIONS

V.S. Dubov, Student
T.V. Bobrovskaya, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Altai State University, Barnaul, Russia

The article considers the role of the international standard GRI and discusses its content in the field of environmental accounting. The authors examine the practice of its application by Russian enterprises and provide recommendations on the adoption of legislative requirements to the Russian companies to comply with the GRI standard.

Keywords: environmental reporting, environmental standards, GRI.

ANALYSIS OF THE LEVEL OF UNEMPLOYMENT IN THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT AND STAFF COMPETENCE ASSESSMENT

E.V. Zhdanova, Master's Program Student
Research supervisors: E.N. Lishchuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
S.D. Kapeliuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the issue of employing graduates from the position of incompatibility of their competencies with professional standards. The authors provide statistical data on unem-

ployment in the Siberian Federal District, on the employment of graduates, as well as on the employment corresponding to education.

Keywords: unemployment, employment, personnel, human resources, Siberian Federal District, accountant, professional standard, job, employment corresponding to education.

MODIFICATION OF INSTRUMENTS OF THE PRESENT ANTI-CRISIS MANAGEMENT

O.P. Zaitseva, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article substantiates the need to revise the existing analytical tools to improve the effectiveness of anti-crisis management. The author identifies the main trends and primary factors of the unstable financial standing of the market players and state that the practical value of models for forecasting the company bankruptcy risk is decreasing. Anti-crisis analysis should be supplemented with characterizing the assets and capacities of the organization, estimating the efficiency of using the resources available. The research results can be applied for timely restructuring and sustained business development.

Keywords: anti-crisis management, analytical tools, financial position, assets, indicators, models.

THE FINANCIAL RISKS ANALYSIS OF THE HIGHER EDUCATION INSTITUTION

V. V. Isakov, Master's Program Student
Research supervisor: **O. P. Zaytseva,** Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

Higher education institutions became participants of the market relations and are now subjects to the influence of many risks. The problem of financial risks assessment of the state and non-state institutions has not existed before. The author provides the classification and substantiates the need for risk analysis of the higher education institution. The directions and features of risk analysis are presented; as well as the methods of reducing risks.

Keywords: educational institutions, financial risks, analysis.

ANALYSIS OF RETAIL CHAINS DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

I.U. Ismatulloev, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
S.S. Mukhtorzada, Candidate of Science in Economics,
Tajik State University of Commerce, Dushanbe, Tajikistan
M.K. Chernyakov, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, NSTU, Novosibirsk, Russia

The article discusses the theoretical aspects of formation and development of retail chains and provides suggestions and recommendations on improving their performance and the mechanism of state regulation of retail chain trade in the Republic of Tajikistan.

Keywords: analysis, trade, retail chain trade, market, franchising.

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP IN THE EAST OF KAZAKHSTAN: CURRENT PROBLEMS

A.A. Kaigorodtsev, Doctor of Science in Economics, Professor,
Academician of the Russian Academy of Natural, Sciences,
East-Kazakhstan State University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article examines the state, problems and prospects for the development of small and medium-sized enterprises in the East Kazakhstan region. The author identifies the irrationality of the structure of small business in the region, factors hindering the development of small and medi-

um-sized businesses in the East of Kazakhstan. The paper provides recommendations on improving state regulation in the field and determines promising economic activities for the development of small and medium-sized business in East Kazakhstan.

Keywords: small and medium-sized business, problems, operation, development prospects.

HIDDEN INCOMES OF RUSSIAN HOUSEHOLDS: OUT OF NECESSITY OR GREED?

M.D. Kim, Student

Research supervisor: S.D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperatives, Novosibirsk, Russia

The article studies the issue of hidden incomes in Russia. The existence and size of hidden income are determined on the basis of the difference between income and consumption in Russian households. The results show a significant understatement of income connected with tax evasion in about one-third of Russian households.

Keywords: income, consumption, tax evasion.

PROBLEMS AND ANALYSIS OF CREDITING IN THE KARAGANDA REGION

O.N. Kirpan, Lecturer

College of Economics, Business and Law,

Karaganda University of Economics of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

In the Karaganda region, most banks offer loans for various purposes to businesses, including for working capital financing and business expansion, in the framework of both the state and bank programs. 16 of the 23 second-tier banks of the region offer financing to small and medium-sized businesses. In general, the study shows that the state's efforts to create a favorable business climate in the country, to support small and medium-sized businesses bring positive results and find a positive response in the business environment.

Keywords: rural entrepreneurship, «Damu» fund, microfinance, crediting, small and medium-sized business entities, second-tier banks.

DIAGNOSTICS OF BANKRUPTCY IN THE SYSTEM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF CORPORATIONS

E.V.Kostyaeva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

A.V. Bychenko, Student

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

This article explores the role and place of the diagnostics of bankruptcy in ensuring economic security of a corporation. The bankruptcy statistics of corporations have been analyzed to determine the scale of this phenomenon in Russia. The authors study discriminant and logit models of diagnostics of bankruptcy probability, identify advantages, disadvantages and contradictions, provide recommendations on applying the methods to monitor threats.

Keywords: diagnostics of bankruptcy, MDA-models, logit-models, threats, monitoring, economic security of corporation.

THE MORTGAGE CREDITING IN RUSSIA: CURRENT ISSUES

A.A. Kushch, Master's Program Student
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia
M.K. Chernyakov, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperatives, NSTU, Novosibirsk, Russia
M.M. Chernyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian Institute of Management, NSTU, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the current issues and prospects of the mortgage lending market in Russia. The problems arising in the mortgage lending market are studied. The authors examine optimization of the human resources of the organization.

Keywords: market, mortgage, loan, rate, real estate market, credit market.

TAX UNION PROBLEMS AND THEIR POSSIBLE OLUTIONS

K.G. Mahan, Zh.K Mukhamedanova, Students
Research supervisor: **A.I. Niykanbaeva,** Senior Lecturer
Karaganda Economics University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

The article considers export-import supplies under the Customs Union.

Keywords: export, import, taxes.

ANALYSIS OF THE AGRICULTURE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Yu.V. Meikshan, Post-Graduate Student
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia
M.K. Chernyakov, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperatives, NSTU, Novosibirsk, Russia
M.M. Chernyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian Institute of Management, NSTU, Novosibirsk, Russia
I.A. Chernyakova, Head of the Center, Siberian Computer College,
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the current situation and the prospects of development in agriculture. Development of the rural economy is a priority task for the state as this sector is a basis, first of all, of food supply, and, therefore, and food security. According to the analytical company BEFL, the year 2016 is marked by the trend for large agro holdings to increase their lands. New macroeconomic and geopolitical conditions have significantly raised an import substitution role that has led to an increase in profitability of subsectors of agriculture that sell products in the domestic market of Russia. In turn, essential devaluation of the ruble has made exporting of agricultural products more attractive. The main problems of development of agriculture are as follows: drawbacks in state regulation, currency risks, insufficient state support, shortage of qualified personnel and corruption.

Keywords: agriculture, agro holding, land, rating.

LENDING TO THE ECONOMY OF KYRGYZSTAN IN THE EEU

O.N. Mukashova, Master's Program Student
Research supervisor: **E.S. Ostrovskaya,**
Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Russian Slavic University, Bishkek, Kyrgyzstan

The article discusses the prospects for financial management of loan capital of commercial banks in the period of accession of Kyrgyzstan to the EEU. The author considers the role of bank lending in creating innovative banking products for the development of economic relations formed by the union of the states. The relevance of credit capital financial management increases in a period of radical changes in the economy of Kyrgyzstan, caused by structural sectoral shifts, the emergence of new goods and services demanded by society.

Keywords: financial management, banking system, crediting, economic sectors, EEU.

MERGERS AND ACQUISITIONS OF COMMERCIAL BANKS IN KAZAKHSTAN: MAJOR TRENDS AND MOTIVES

V.N. Nepshina, PhD, Associate Professor
The Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The article describes the relationship between the modernization of the country's economy and the need for consolidation of banking institutions in Kazakhstan, as well as analysis of bank merger trends and SWOT analysis of the consequences of such consolidation.

Keywords: merger, bank, banking sector, consolidation.

INVESTMENT OPPORTUNITIES OF MINING AND METALLURGICAL CLUSTER

A.A. Niyazbaeva, PhD
B.A. Zhunusov, Candidate of Science in Economics, Professor
A.T. Isetova, Master's Program Student
Regional State University named after K. Zhubanov, Aktyubinsk, Kazakhstan

The article presents information on the implementation of innovative projects and the operation of a number of new production facilities in the Aktyubinsk region; factors characterizing the profitability of investment in the economy of the region. The Aktyubinsk region will act as an important strategic hub of the country, due to the developed transport interchange and transit specialization. The authors describe prospects for the development of the mining and metallurgical cluster.

Keywords: innovation projects, cluster, investment attractiveness, region, industry, company.

FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF SMALL ENTERPRISES (MICRO-ENTERPRISES)

V.M. Salycheva, Student
Research supervisor: E.V. Nagovitsina, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

This article examines the main problems in the formation of financial resources of small businesses in the Russian Federation, internal and external sources of financial resources, statistics of small enterprises.

Keywords: small enterprises, financial resources, entrepreneurial activity.

INSURANCE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: CURRENT ISSUES AND PROSPECTS

M.A. Saprykina, Student
O.N. Kirpan, Lacturer
College of Economics, Business and Law
Karaganda Economics University Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Kazakhstan

Do Kazakhs need compulsory property insurance? For several years, there has been debate about the need to introduce mandatory real estate insurance. For its successful introduction, the authorities should work to increase the motivation and loyalty of future insurers. At the moment, it is known that many Kazakhs do not support the introduction of the new system and do not understand the benefits of insurance for their houses. At first, there is a need to develop a product that will act as an analogue of mandatory insurance of civil liability of vehicle owners. It should clearly state the insurance rates, its rules and the amount of all payments. Only after that it is possible to try compulsory insurance of housing for citizens of Kazakhstan.

Key words: Kazakhstan insurance market, insurance premium, rating, insurance companies, investment and currency risks, inflation.

DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVE STRATEGY OF RETAIL COMPANY

O.G. Sevostyanova, Senior Lecturer
Z.A. Kapelyuk, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The research aim is to develop theoretical and methodical aspects of developing the competitive strategy of a retail company. The research tasks are to carry out deep and detailed study of the strategic course of the retail company, the features of trade and economic activities in several measurements: territorial scope of activities, trade formats, trade channels, price segment.

Keywords: competitiveness, competitive strategy, strategic planning.

THE CONCEPT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR ENCOURAGING OF ENTREPRENEUSHIP

A.T. Tleuberdinova, Doctor of Science in Economics, Professor
D.M. Salauatova, PhD Student
Karaganda State University named after E.A. Buketov,
Karaganda Economics University of Kazpotrebsouz, Karaganda, Republic of Kazakhstan

The article analyzes the existing approaches to the defining organizational and economic mechanisms, and then the authors formulate their definition of the organizational and economic mechanism based on the analysis. The paper studies the entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan, organizational and economic methods for encouraging entrepreneurship in the country.

Keywords: organizational and economic mechanism, entrepreneurship, encouragement.

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT ON THE BASIS OF HRM AND HRD MODELS: FOREIGN PRACTICE ANALYSIS

Yu.V. Shenshinov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to increasing the efficiency of use of human resources in the organization. The author compares the basic concepts of HRM and HRD, their economic nature and the role in ensuring the competitiveness of the firm.

Keywords: human capital, training, management, development.

APPLICATION OF STRATEGIC METHODS OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYSIS IN HOUSING CONSTRUCTION ORGANIZATIONS TO ENSURE THEIR STRATEGIC STABILITY

A.N. Shulekin, Post-Graduate Student
Research supervisor: N.V. Fadeykina, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian Academy of Finance and Banking, Novosibirsk, Russia

The article considers the nature of strategic stability, its main components, methods of strategic management accounting and analysis, which are used by housing construction organizations. The author studies the influence of the application of methods of strategic management accounting and analysis on achieving strategic stability of housing construction organizations. The assessment of the strategic stability of the housing construction organization can determine the right strategy in the face of significant changes in the external environment.

Keywords: strategic stability, strategic management accounting, strategic analysis, strategy, construction organization, housing construction.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Сборник материалов международной научной конференции
Часть 2

5–6 декабря 2017 года

Под ред. Е.Н. Лищук, Е.И. Леоненко, Е.С. Ерёменко, В.А.Суровцевой, М.К.Чернякова, Л.П. Наговициной

Подписано в печать 26.12.2017. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Печ. л. 29,5. Уч.-изд. л. 27,43. Заказ №
Адрес типографии: 630087, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20