



ISBN 978-1-948507-20-2

SCIENTIFIC ELECTRONIC
LIBRARY
LIBRARY.RU

Google
scholar

[HTTPS://SCIENTIFIC-CONFERENCE.COM](https://scientific-conference.com)




**LIBRARY OF
CONGRESS (USA)**

**II INTERNATIONAL CORRESPONDENCE
SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE
INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW
OF THE PROBLEMS
OF ECONOMICS AND MANAGEMENTY
Boston. USA. May 13-14, 2018**

ISBN 978-1-948507-20-2

UDC 08

**II INTERNATIONAL CORRESPONDENCE
SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE
«INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW OF
THE PROBLEMS OF ECONOMICS AND
MANAGEMENT»
(Boston. USA. May 13-14, 2018)**

BOSTON. MASSACHUSETTS
PRINTED IN THE UNITED STATES OF AMERICA
2018

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW OF THE PROBLEMS OF ECONOMICS AND
MANAGEMENT / COLLECTION OF SCIENTIFIC ARTICLES. II INTERNATIONAL
CORRESPONDENCE SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE (Boston, USA, May 13-14, 2018).
Boston. 2018**

EDITOR: EMMA MORGAN
TECHNICAL EDITOR: ELIJAH MOORE
COVER DESIGN BY DANIEL WILSON

CHAIRMAN OF THE ORGANIZING COMMITTEE: *VALTSEV SERGEI*
CONFERENCE ORGANIZING COMMITTEE:

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

PROBLEMS OF SCIENCE
PUBLISHED WITH THE ASSISTANCE OF NON-PROFIT ORGANIZATION
«INSTITUTE OF NATIONAL IDEOLOGY»
VENUE OF THE CONFERENCE:
1 AVENUE DE LAFAYETTE, BOSTON, MA 02111, UNITED STATES
TEL. OF THE ORGANIZER OF THE CONFERENCE: +1 617 463 9319 (USA, BOSTON)
THE CONFERENCE WEBSITE:
[HTTPS://SCIENTIFIC-CONFERENCE.COM](https://scientific-conference.com)

PUBLISHED BY ARRANGEMENT WITH THE AUTHORS
Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.en>

Contents

ECONOMIC THEORY.....	5
<i>Kondratieva L.E., Mongush Yu.D. (Russian Federation) COMPETITIVENESS AS A MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY / Кондратьева Л.Э., Монгуш Ю.Д. (Российская Федерация) КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....</i>	5
<i>Anichkin A.V., Kasyanova A.I., Mitrofanov A.A. (Russian Federation) GENESIS GR AS A SPHERES OF POLITICAL COMMUNICATION / Аничкин А.В., Касьянова А.И., Митрофанов А.А. (Российская Федерация) ГЕНЕЗИС GR КАК СФЕРЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАТИВИСТИКИ</i>	11
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY	14
<i>Mukhadiyeva K.S. (Republic of Kazakhstan) ENTERPRISES' INNOVATIVE ACTIVITY IN KAZAKHSTAN / Мухадиева К.С. (Республика Казахстан) ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ</i>	14
<i>Hismatullina A.M., Miftakhova Ch.A. (Russian Federation) A NECESSARY INCREASE OF PERSONNEL POTENTIAL AT THE ENTERPRISE OF THE PETROCHEMICAL INDUSTRY OF TATARSTAN / Хисматуллина А.М., Мифтахова Ч.А. (Российская Федерация) НЕОБХОДИМОСТЬ РОСТА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РТ</i>	18
<i>Kurpayanidi K.I., Tolibov I.Sh. (Republic of Uzbekistan) WORLD BANK DB2018 RATING AND ITS PLACE IN THE DEVELOPMENT OF THE ROADMAP FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN / Курпаяниди К.И., Толибов И.Ш. (Республика Узбекистан) РЕЙТИНГ ВСЕМИРНОГО БАНКА DB2018 И ЕГО МЕСТО В РАЗРАБОТКЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ</i>	21
<i>Kurpayanidi K.I., Khakimov D., Tolibov I.Sh. (Republic of Uzbekistan) TO THE PROBLEM OF ACTIVATING FINANCIAL FACTORS IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN / Курпаяниди К.И., Хахимов Д., Толибов И.Ш. (Республика Узбекистан) К ПРОБЛЕМЕ АКТИВИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ФАКТОРОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ</i>	29
<i>Pautova M.A., Rayts A.V. (Russian Federation) TRAINING OF PERSONNEL IN THE SPHERE OF SAFE WORK (ON THE EXAMPLE OF “RIDDER ELEKTROMONTAZH” LLP) / Паутова М.А., Райц А.В. (Российская Федерация) ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОГО ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ТОО «РИДДЕР ЭЛЕКТРОМОНТАЖ»).....</i>	34
<i>Temurziev M.N. (Russian Federation) AUCTION AS THE MOST EFFECTIVE FORM OF PUBLIC BIDDING IN THE CONSTRUCTION SECTOR FOR THE STATE NEEDS OF THE RUSSIAN FEDERATION / Темурзиев М.Н. (Российская Федерация) АУКЦИОН КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ТОРГОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД.....</i>	40
<i>Chernyakov D.S., Dunin G.V. (Russian Federation) RISK STUDIES IN MANAGEMENT DECISION MAKING / Черняков Д.С., Дунин Г.В. (Российская Федерация) ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....</i>	44

<i>Rysakova L.E.</i> (Russian Federation) FEATURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA TODAY / <i>Рысакова Л.Е.</i> (Российская Федерация) ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	50
<i>Tsurankova M.N.</i> (Russian Federation) IT-TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF STATE MANAGEMENT: DOMESTIC OR FOREIGN SOFTWARE? / <i>Цуранкова М.Н.</i> (Российская Федерация) ИТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИЛИ ЗАРУБЕЖНЫЙ СОФТ?	53
<i>Gareeva A.Kh.</i> (Russian Federation) FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE MARKETING SEGMENT OF OIL COMPANIES / <i>Гареева А.Х.</i> (Российская Федерация) ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СБЫТОВОГО СЕГМЕНТА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ.....	59
<i>Andrianova K.D.</i> (Russian Federation) SUGGESTIONS FOR IMPROVING THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION / <i>Андреанова К.Д.</i> (Российская Федерация) ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	67
<i>Ivanova A.S.</i> (Russian Federation) THEORETICAL COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM PROVIDING MANAGEMENT SOLUTIONS AT THE ENTERPRISE / <i>Иванова А.С.</i> (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ	71
FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT	79
<i>Khadyev T.I.</i> (Russian Federation) ASSESSMENT OF CREDITWORTHINESS OF ENTERPRISES USED BY RUSSIAN BANKS / <i>Хадыев Т.И.</i> (Российская Федерация) ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ	79
<i>Dryannykh U.I.</i> (Russian Federation) THE INTEGRATED FINANCIAL REPORTS: CONCEPT, PRINCIPLES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT / <i>Дрянных У.И.</i> (Российская Федерация) ИНТЕГРИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПОНЯТИЕ, ПРИНЦИПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	83
WORLD ECONOMY	91
<i>Grishina E.E.</i> (Russian Federation) CREATION OF CURRENCY INTEGRATION IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION / <i>Гришина Е.Е.</i> (Российская Федерация) СОЗДАНИЕ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ.....	91
<i>Tarabrina K.S.</i> (Russian Federation) WORLD EXPERIENCE OF THE STATE PROGRAMS' FORMATION / <i>Тарабрина К.С.</i> (Российская Федерация) МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ	94
<i>Chekanov A.D., Kargina K.V.</i> (Russian Federation) SPECIFICITY OF DOING BUSINESS IN PAWNSHOPS IN RUSSIA / <i>Чеканов А.Д., Каргина К.В.</i> (Российская Федерация) СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ЛОМБАРДОВ В РОССИИ	98

ECONOMIC THEORY

COMPETITIVENESS AS A MECHANISM OF ECONOMIC SECURITY

Kondratieva L.E.¹, Mongush Yu.D.² (Russian Federation)

Email: Kondratieva52@scientifictext.ru

¹Kondratieva Lyudmila Eduardovna - Student,

SPECIALTY: ECONOMIC SECURITY;

²Mongush Yulia Dmitrievna - Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,

DEPARTMENT OF FINANCE AND ANALYSIS,

INSTITUTE OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND APPLIED INFORMATICS

IRKUTSK STATE AGRARIAN UNIVERSITY NAMED AFTER A.A. EZHEVSKY,
IRKUTSK

Abstract: the article reveals the essence of the concept of economic security at different levels of the economy. An approach to competitiveness is presented as a mechanism for ensuring economic security at different levels of the economy. An analysis of existing methodological approaches to assessing the levels of competitiveness of the country is carried out. The reasons preventing the growth of the competitiveness of our state are revealed. Presented is the place of the Russian Federation in the global ranking of the countries' competitiveness according to the results of the World Economic Forum for the period 2016-2017. Particular attention is paid to the conditions for ensuring the competitiveness of the agro-industrial complex. A number of financial and organizational measures have also been proposed that will help increase the capacity of enterprises of the agro-industrial complex to produce competitive products. The problems of the unsatisfactory state of competitiveness of products of the agroindustrial complex of Russia in foreign markets are considered.

Keywords: competitiveness, criteria, economic security, levels, methodological approaches, problems, agrarian-industrial complex.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Кондратьева Л.Э.¹, Монгуш Ю.Д.² (Российская Федерация)

¹Кондратьева Людмила Эдуардовна – студент,

специальность: экономическая безопасность;

²Монгуш Юлия Дмитриевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель,

кафедра финансов и анализа,

Институт экономики, управления и прикладной информатики

Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского,

г. Иркутск

Аннотация: в статье раскрывается сущность понятия экономическая безопасность на разных уровнях экономики. Представлен подход к конкурентоспособности как к механизму обеспечения экономической безопасности на разных уровнях экономики. Проведен анализ существующих методических

подходов к оценке уровней конкурентоспособности страны. Выявлены причины, препятствующие росту конкурентоспособности нашего государства. Представлено место Российской Федерации в глобальном рейтинге конкурентоспособности стран по результатам Всемирного экономического форума за период 2016 - 2017 гг. Особое внимание уделено условиям обеспечения конкурентоспособности аграрно-промышленного комплекса. Также предложен ряд мер финансово-организационного порядка, которые будут способствовать повышению потенциала предприятий агропромышленного комплекса по производству конкурентоспособной продукции. Рассмотрены проблемы неудовлетворительного состояния конкурентоспособности продукции АПК России на внешних рынках.

Ключевые слова: конкурентоспособность, критерии, методические подходы, проблемы, уровни, экономическая безопасность, аграрно-промышленный комплекс.

УДК 336.1

Экономическая безопасность и конкурентоспособность находятся в постоянном взаимодействии. И экономическая безопасность, и конкурентоспособность – характеристики национального хозяйственного комплекса и его составных частей [8].

По мнению Н.С. Козырь экономическая безопасность – это достаточное обеспечение необходимого уровня национальной безопасности собственными финансовыми средствами и прочими необходимыми ресурсами, создание подходящих условий для развития экономики и повышения уровня конкурентоспособности страны, защиту интересов личности, общества и государства в экономической сфере как от внутренних, так и от внешних угроз [5].

Среди множества факторов, предопределяющих подходы и решения проблемы экономической безопасности, выделяют два. Первый - это состояние национальной экономики, уровень ее конкурентоспособности. Второй - накал конкуренции в мировом хозяйстве, борьба за существующее место в мировой экономической таблицы о рангах. В этой связи важное значение придается Концепции национальной безопасности РФ, которая констатирует, что «обеспечение национальной безопасности и защита интересов России в экономической сфере являются приоритетными направлениями политики государства» [2]. В частности, признавая рынок в качестве общецивилизованной ценности, необходимо обеспечить приоритеты национального развития с четким обозначением прав и обязанностей всех членов общества и государства в целом [3].

Конкуренция в соответствии с Законом РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1].

Обеспечение экономической безопасности является основополагающей целью конкуренции как процесса. Понятие конкурентоспособности фактически включает понятие эффективности и дополняется тем, что требует обеспечения экономической безопасности [4].

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ = ЭФФЕКТИВНОСТЬ +
БЕЗОПАСНОСТЬ**

Можно сказать, что конкурентоспособность является совокупностью эффективности и безопасности. Наиболее приемлема ситуация, когда факторы микро- и макроуровня, являющиеся одновременно критериями конкурентоспособности и экономической безопасности, создают высокую конкурентоспособность национального хозяйственного комплекса и его составных элементов, формирующую достаточный уровень экономической безопасности.

Конкурентоспособность на микро, мезо и макроуровнях влияет друг на друга. Эта тесная взаимосвязь проявляется в характере проводимой внешней и внутренней политики и в стратегиях развития компаний. Причем чем более развита экономическая система страны, тем отчетливее проявляется данное взаимодействие: фактически оно провозглашается в качестве цели проводимой государством политики и развития компаний.

Таблица 1. Конкурентные отношения [6]

Микроуровень	Мезоуровень	Макроуровень
Конкретные виды продукции	Отрасли	Народнохозяйственные комплексы межотраслевого типа интеграции
Конкретные виды производства	Отраслевые корпоративные объединения предприятий	
Конкретные виды предприятия	Фирмы горизонтального типа интеграции	

Обеспечение конкурентоспособности страны является главной проблемой, которая характеризует не только положение страны на мировом рынке, но и определяет в высокой степени ее национальную безопасность [4].

Структура конкурентоспособности стран различается, так как ни одна страна в мире не может быть конкурентоспособной абсолютно во всех или в большинстве отраслей [5]. У стран получается достичь успеха в конкретных отраслях, благодаря тому, что их внутренние условия оказались наиболее динамичными и перспективными.

В отличие от категорий конкурентоспособности продукции, товара, предприятия, которые относятся к микроэкономике, конкурентоспособность национальной экономики имеет сильно выраженный макроэкономический характер.

Самыми известными методическими подходами к оценке уровней конкурентоспособности страны являются методика Всемирного банка и методика Всемирного экономического форума [3].

Оценка стран экспертами Всемирного экономического форума проводится с 2004 года и на сегодняшний день является наиболее полным комплексом показателей конкурентоспособности по разным странам мира. В рейтинге глобальной конкурентоспособности 2014–2015 Россия поднялась с 64 до 53 места. Всемирным экономическим форумом 30 сентября 2015 года был опубликован новый отчет. В рейтинге глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума 2016–2017 Россия поднялась на 2 пункта – с 45 до 43 места (табл. 2).

Главным конкурентным преимуществом России является размер рынка – по этому показателю она занимает 6 место из 140 [6].

А одна из причин, препятствующая росту конкурентоспособности нашей страны, – недостаточный инновационный потенциал. Внедрение инноваций и технологий,

которые увеличат конкурентоспособность отдельных регионов, в целом повлияет на конкурентоспособность экономики Российской Федерации, поскольку положение нашей страны на мировом уровне зависит от уровня развития ее регионов [7]. Оценка Всемирного экономического форума основывается на 8 группах факторов (381 показатель): внутреннем экономическом потенциале, внешнеэкономических связях, государственном регулировании, кредитно-финансовой системе, инфраструктуре, системе управления; научно-техническом потенциале и трудовых ресурсах.

Таблица 2. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016-2017 гг.

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	5,8
2	Сингапур	5,7
3	Соединенные Штаты Америки	5,7
4	Нидерланды	5,6
5	Германия	5,6
...	...	...
41	Индонезия	4,5
42	Панама	4,5
43	Россия	4,5
44	Италия	4,5
...	...	...

Конкурентоспособность агропромышленного производства определяется с экономической точки зрения как способность конкурировать по ценовым условиям и качественным параметрам, обеспечивая при этом устойчивый рост объемов сбыта на внутреннем и международном рынке. Необходимо признать, что сегодня на внутреннем рынке конкурентоспособны лишь около 30% предприятий АПК [5]. Это, как правило, предприятия, создавшие собственные перерабатывающие мощности, активно осуществляющие инвестиционные вложения в новые технологии, технику, оборудование, а также обеспечивающие эффективное управление затратами и финансовыми ресурсами.

Однако выдерживать ценовую конкуренцию с импортом продовольствия, несмотря на установление квот, санкций и введение гибкой системы таможенных пошлин, при росте затрат сельскохозяйственных предприятий на энергоресурсы и промышленные средства производства с каждым годом становится значительно сложнее [7].

Необходимость обеспечения продовольственной и экономической безопасности страны, удовлетворения потребностей населения в продуктах питания и роста социально-экономической эффективности сельского хозяйства выдвигают на первый план задачу повышения конкурентоспособности отечественного агропромышленного комплекса. Без высокоэффективного и конкурентоспособного агропромышленного производства невозможно решение многих первоочередных и стратегических задач по развитию экономики страны и формированию цивилизованного агропродовольственного рынка (табл. 3). Поэтому до тех пор, пока в отечественный АПК не будет обеспечен достаточный приток инвестиций с целью проведения масштабной модернизации и реконструкции сельскохозяйственного производства, в отрасли будет сохраняться техническое и технологическое

отставание, следовательно, проблема повышения конкурентоспособности будет особенно актуальной.

Таблица 3. Проблемы неудовлетворительного состояния конкурентоспособности продукции АПК России на внешних рынках [5]

№	Проблема
1	Несоответствие продукции АПК европейским стандартам
2	Технологическое и техническое отставание отрасли от развитых стран
3	Низкое использование аграрного потенциала страны - экспорт сырья, а не продукции
4	Использования некачественного сырья с целью снижения себестоимости
5	Несовершенство нормативно-правовой базы
6	Высокая степень операционного риска
7	Недостаточное развитие инфраструктуры АПК

В качестве системы оценки конкурентоспособности аграрного кластера могут использоваться следующие показатели:

- темпы роста продукции АПК в сравнении с темпами роста экономики в целом;
- темпы роста продукции кластера в сравнении с темпами роста отрасли в целом;
- доля продукции отраслевого кластера в валовом региональном продукте [5].

Конкурентоспособность отрасли достигается как за счет конкурентных преимуществ организаций, так и системы их взаимодействия.

Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции позволит усилить позиции российских товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке, будет способствовать наращиванию их производственного потенциала. Формирование конкурентных преимуществ АПК в форме предпринимательских объединений, позволят максимально использовать агропроизводственный потенциал регионов, тем самым обеспечивая повышение конкурентоспособности и экономической безопасности субъектов РФ.

В целях повышения конкурентоспособности российской экономики необходимо усилить роль государства, чтобы конкуренция в отдельных секторах экономики носила созидательный, а не разрушительный характер. Одной из важнейших задач российской экономики становится завершение процесса формирования экономической безопасности во всех ее сегментах и создание компаний нового типа, способных конкурировать с ведущими мировыми производителями. И от того, как будет решена проблема российской конкурентоспособности, во многом зависит перспективное развитие экономики России и экономическая безопасность нашего государства.

Список литературы / References

1. О защите конкуренции. [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.07.2006 № 135ФЗ (ред. от 29.07.2017). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 14.05.2018).
2. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/95521/#ixzz4zbnRKtdI/> (дата обращения: 14.05.2018).

3. *Гельвановский М.И.* Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации / М.И. Гельвановский // Евразийская экономическая интеграция, 2012. № 1 (14). С. 44-58.
 4. *Данилов И.П.* Конкурентоспособность и безопасность экономики России – элементы системного единства [Электронный ресурс] / И.П. Данилов, С.Ю. Михайлова, В.В. Никитин // Вестник Чувашского университета, 2012. № 4. С. 343-347. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-i-bezopasnost-ekonomiki-rossii-elementy-sistemnogo-edinstva/> (дата обращения: 12.10.2017).
 5. *Захарова Е.Н.* Ключевые компетенции как ведущий фактор обеспечения конкурентоспособности АПК региона. [Электронный ресурс] / Е.Н. Захарова, А.А. Керашев // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2009. № 1. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/klyuchevye-kompetentsii-kak-veduschiy-faktor-obespecheniya-konkurentosposobnosti-apk-regiona/> (дата обращения: 13.10.2017).
 6. *Козырь Н.С.* Подходы к определению глобальной конкурентоспособности / Н.С. Козырь // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2015. № 26 (311). С. 39-52.
 7. *Невская Н.А.* Индикаторы макроэкономических прогнозов в условиях цикличности экономики / Н.А. Невская // Экономика и предпринимательство, 2014. № 4-2. С. 52-56.
 8. *Сенчагов В.К.* Конкурентоспособность и инвестиционный потенциал экономики России / В.К. Сенчагов, А.Н. Захаров, А.А. Зокин // Бизнес и банки, 2003. № 43. С. 36-37.
-

GENESIS GR AS A SPHERES OF POLITICAL COMMUNICATION

Anichkin A.V.¹, Kasyanova A.I.², Mitrofanov A.A.³
(Russian Federation) Email: Anichkin52@scientifictext.ru

¹Anichkin Alexandr Vyacheslavovich – Graduate Student;

²Kasyanova Anna Ivanovna – Graduate Student;

³Mitrofanov Alexey Andreevich – Graduate Student,

DEPARTMENT OF THEORY, METHODOLOGY AND LEGAL SUPPORT
OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT,
URAL FEDERAL UNIVERSITY THE FIRST PRESIDENT OF RUSSIA B.N. YELTSIN,
YEKATERINBURG

Abstract: the issue of interaction between public authorities and civil society has always been relevant. One of the indicators of the development of the modern state and the welfare of society is the effectiveness of the management of political and communication processes. In modern conditions, information and communication play a colossal role in society. The article deals with the process of formation of Government Relations (GR) as a sphere of political communicativistics, by analyzing the different approaches of Russian researchers.

Keywords: communication, political communication, government relations.

ГЕНЕЗИС GR КАК СФЕРЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАТИВИСТИКИ

Аничкин А.В.¹, Касьянова А.И.², Митрофанов А.А.³
(Российская Федерация)

¹Аничкин Александр Вячеславович – магистрант;

²Касьянова Анна Ивановна – магистрант;

³Митрофанов Алексей Андреевич – магистрант,
кафедра теории, методологии и правового обеспечения
государственного и муниципального управления,

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург

Аннотация: в современных условиях информация и коммуникация играют колоссальную роль в обществе. Вопрос взаимодействия органов государственной власти и гражданского общества всегда имел актуальный характер. Одним из индикаторов развития современного государства и благосостояния общества является эффективность управления политико-коммуникативными процессами. В статье рассматривается процесс становления Government Relations (GR) как сферы политической коммуникативистики, посредством анализа различных подходов российских исследователей. Также в статье поднимается вопрос о выделении политической коммуникативистики в самостоятельную науку.

Ключевые слова: коммуникация, информация, политическая коммуникация, взаимодействие с органами власти.

В современных условиях информация и коммуникация играют существенную роль в обществе, оказывая влияние на выбор принимаемого решения, начиная от повседневно-бытовых, заканчивая решением вопросов управления крупным предприятием.

Значение информации и коммуникации трудно переоценить: информационные каналы, пронизывая все структуры общества, определенным образом организуют его, соединяют разные уровни политической системы, позволяют выполнять политическим институтам свои специфические функции.

Вопрос взаимодействия органов государственной власти и гражданского общества всегда имел актуальный характер. Одним из индикаторов развития современного государства и благосостояния общества является эффективность управления политико-коммуникативными процессами. Поэтому, целесообразно подробно рассмотреть, как данный феномен проник в политическую науку.

В первую очередь, появление термина «коммуникация» связано с демократизацией политических процессов в XX веке. Кроме этого, нельзя не отметить, что параллельно появляются новые информационные технологии, что можно отнести к одному из факторов возникновения данного термина.

Во многом благодаря кибернетике термин «коммуникация», прежде употреблявшийся главным образом в языке техников, связистов и военных, превратился в термин междисциплинарный, получивший широкое распространение в различных областях знания, в том числе, и в политической науке.

Со временем появляется новое направление политических исследований, которое в России определило различные варианты наименований дисциплины: политической коммуникативистики (А.И. Соловьев, Л.Н. Тимофеева), коммуникологии (И.П. Яковлев), теории коммуникации (М.А. Василик, Г.Г. Почепцов, В.П. Конечная).

Является ли коммуникативистика самостоятельной наукой? На этот вопрос Чумиков А.Н., президент Академии политической науки, отвечает отрицательно: коммуникативистика основывается на базовых гуманитарных науках – социологии, психологии, философии и других и является научной дисциплиной. Это определенная надстройка, предполагающая первичный гуманитарный базис. Без его наличия овладение теорией и технологией коммуникативистики затруднительно [2].

В свою очередь, Тимофеева Л.Н. выводит политическую коммуникативистику в разряд науки в целом, считая, что предметом ее изучения является политические коммуникации.

Политические коммуникации функционируют в определенных условиях, которые обусловлены особенностями сложившихся политических отношений. Анализ политической ситуации в современной России показывает, что многие вопросы переведены из публичной практики в область теневых коммуникаций, что позволяет решать многие вопросы политической жизни без учета мнения общества. На публичный суд общественности выносятся уже готовые решения, принятые властью наверху. Разрыв между действительностью и искусственно создаваемой политической картиной реальности рождает имитационность, театральность современного политического процесса [1].

Политические коммуникации, так или иначе, затрагивают область взаимодействия с властью — GR (government relations).

В основе становления такого феномена как GR лежат такие предпосылки как появление идей либерализма, развитой практики демократии и цивилизованного рынка. Именно они изменили основную парадигму социальной коммуникации в мире.

Список литературы / References

1. *Крайнова К.А.* К вопросу о понимании GR-коммуникаций в системе управления политико-коммуникативными процессами // Человек. Сообщество. Управление. [Электронный ресурс], 2012. № 2. Режим доступа: http://chsu.kubsu.ru/arhiv/2012_2/2012_2_Kraynova.pdf/ (дата обращения: 17.02.2018).
2. *Тимофеева Л.Н.* Политическая коммуникативистика: проблемы становления // Полис, 2009. № 5. 17 с.

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

ENTERPRISES' INNOVATIVE ACTIVITY IN KAZAKHSTAN

Mukhadiyeva K.S. (Republic of Kazakhstan)

Email: Mukhadiyeva52@scientifictext.ru

*Mukhadiyeva Klara Sovethanovna - Doctoral Student of DBA,
DEPARTMENT OF ECONOMICS,
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
NARHOZ UNIVERSITY, ASTANA, REPUBLIC OF KAZAKHSTAN*

Abstract: *taking into account the experience of foreign countries in the field of innovative activity of enterprises, Kazakhstan needs to determine the reasons hindering the innovative development of enterprises. It is also necessary to follow the objectives of the state program of industrial and innovative development of the Republic. To promote state programs we need to work on improving the legislative base of the country, as well as mechanisms of interaction between the state and the private sector, the integration of science and production. State programs should provide effective solutions to the most important scientific and technical problems in the priority areas of economic development.*

Keywords: *innovation activity, competition.*

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Мухадиева К.С. (Республика Казахстан)

*Мухадиева Клара Советхановна - докторант DBA,
кафедра экономики,
Международная бизнес-школа
Университет Нархоз, г. Астана, Республика Казахстан*

Аннотация: *учитывая опыт зарубежных стран в области инновационной активности предприятий, Казахстану необходимо определить причины, сдерживающие инновационное развитие предприятий. Также необходимо следовать задачам государственной программы индустриально-инновационного развития республики. Для продвижения государственных программ необходимо проведение работы, как по совершенствованию законодательной базы страны, так и механизмов взаимодействия государства и частного сектора, интеграции науки и производства. Государственные программы должны обеспечить эффективные решения важнейших научно-технических задач на приоритетных направлениях развития экономики.*

Ключевые слова: *инновационная активность, конкурентная борьба.*

В современном мире роль инноваций значительно возросла и стала занимать важное место при создании конкурентоспособной продукции с высокой степенью наукоемкости и новизны. Внедрение и развитие высоких технологий в Казахстане

являются стратегической задачей государства. С целью реализации этих задач была разработана Государственная Программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. В результате реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития к 2019 году Казахстан должен достичь следующих экономических показателей:

- прирост объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;
- рост валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост занятости в обрабатывающей промышленности на 29,2 тыс. человек и т.д. [1].

В 2016 году в РК согласно статистическим данным число организаций и предприятий составило 31077, из них имеющие инновационную активность составили 2879. Согласно рис. 1 можно рассмотреть их по видам экономической деятельности.

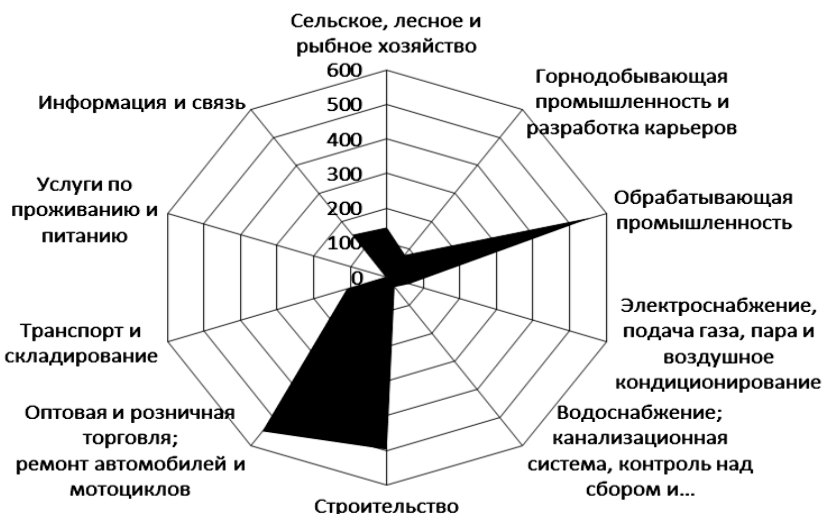


Рис. 1. Количество предприятий по инновационной активности по видам экономической деятельности в 2016 г.

Инновационный вариант экономического развития должен осуществляться по следующей взаимосвязанной схеме: активизация научно-технической и инновационной деятельности промышленное освоение экономически эффективной наукоемкой техники и технологии – укрепление позиций отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках [3].

Наибольшее число компаний с инновационной активностью наблюдаются в обрабатывающей промышленности, оптово-розничном секторе экономики и в строительстве. По количеству созданных и использованных новых инновационных технологий и по объему произведенной продукции лидирует г. Астана, где произведено инновационной продукции на 120559,3 млн тенге, всего по РК произведено инновационной продукции на 445775,7 млн тенге(см рис. 2).

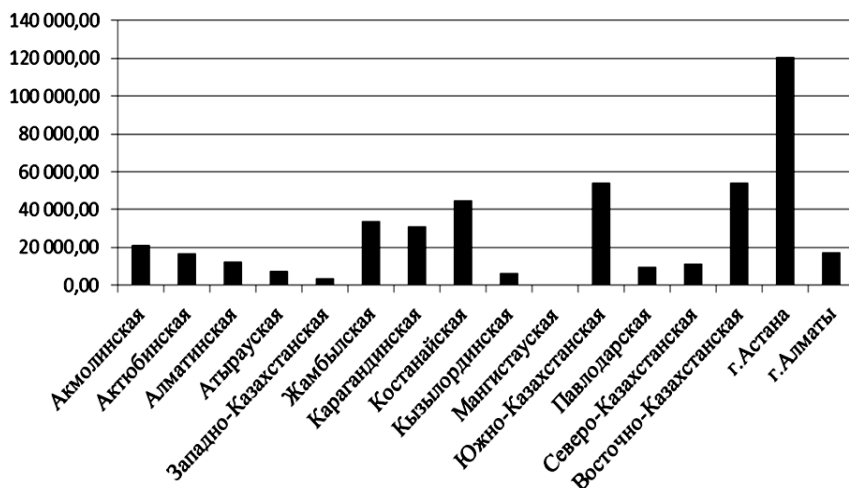


Рис. 2. Объем произведенной инновационной продукции в 2016 г. по областям РК, в млн тенге. Источник Комитет по статистике РК

В 2016 году доля внутренних затрат на науку к ВВП в Казахстане составила 0,14%. Рассматривая динамику с 2007 по 2016 гг по диаграмме рис. 3, мы наблюдаем, что расходы на науку на протяжении всего периода находятся почти на одном уровне в среднем около 0,2%. Учитывая, что рекомендуемая доля расходов Международным академическим советом должна составлять 1-1,5% от ВВП. США и Китай – это страны лидирующие по объему внутренних затрат на исследование и разработки, и их доля внутренних затрат на науку к ВВП составляют 2,79% и 2,07% в 2016 году. Для мотивирования предпринимательского сектора, инвестирования средств в научно-исследовательскую деятельность, в США, также как и в Великобритании используют субсидии и налоговые льготы [4].

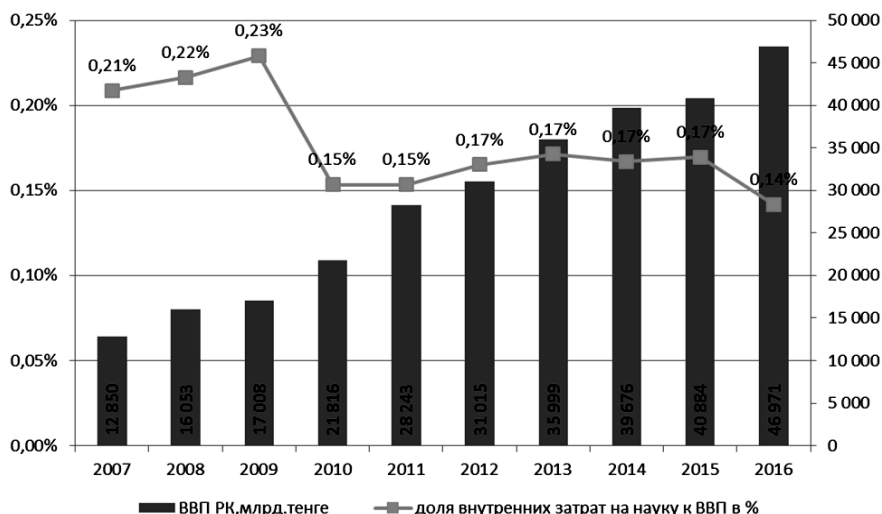


Рис. 3. Диаграмма. Доля внутренних затрат на науку к ВВП РК, 2007-2016 гг.

Движущей силой конкурентной борьбы являются инновации. Благодаря инновационным процессам улучшается качество продукта, повышается полезный

эффект продукта и таким образом товар или услуга получают конкурентное преимущество на рынке. Высокая конкурентоспособность предприятия является гарантией высокой прибыли и устойчивого развития предприятия в рыночных условиях [5]. Согласно данным Комитета по статистике РК, уровень инновационной активности в целом по Казахстану в 2016г составил 9,3% .Как видно из Таблицы 1, положительным фактором является то, что за 2012-2016 гг. общие технологические затраты выросли почти в 5 раз, то есть увеличились с 325,6 млрд. тенге в 2012 г. до 1528,6 млрд тенге в 2016 г., высокий скачек произошел с 2015 по 2016 гг.

Таблица 1. Основные показатели инновационной активности предприятий в РК за период 2012 - 2016 гг.

	2012	2013	2014	2015	2016
Количество предприятий, имеющих инновации, единиц	1 622	1 774	1 940	2 585	2 879
Уровень активности в области инноваций, в процентах	7,6%	8%	8,1%	8,1%	9,3%
Объем произведенной инновационной продукции, млн. тенге	379 005,6	578 263,1	580 386	377 196,7	445 775,7
Затраты на технологические инновации, млн. тенге	325 639,3	431 993,8	434 602,4	655 361	1 528 646

Предприятия в РК не склонны и не стремятся заниматься научно-исследовательской деятельностью самостоятельно, чтобы вкладывать деньги в создание новых конкурентоспособных продуктов. Поэтому Казахстану просто необходима эффективная национальная инновационная система, которая смогла бы продвигать инновационную деятельность в промышленности, в научно-исследовательской работе и в финансировании проектно-конструкторских организаций. Основными инструментами инновационного развития страны должны стать государственные программы, которые обеспечат эффективные решения важнейших научно-технических проблем на приоритетных направлениях развития экономики. Для решения этих задач необходимо: усовершенствованная законодательная база и механизмы взаимодействия государства и частного сектора, интеграции науки и производства.

Список литературы / References

1. Госпрограмма индустриально-инновационного развития РК на 2015–2019 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.primeminister.kz/> (дата обращения: 14.05.2018).
2. *Исмаилова Р.А.* Инновационное развитие промышленности Казахстана: институты, механизмы и перспективы // Lambert Academic Publishing, 2011.
3. *Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г.* Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. А.: ИЭ МОН РК, 2005. 256 с.

4. OECD Tax incentives for research and development: trends and issues. Science Technology Industry. -Paris: OECD Publishing, 2003. 37 с.
5. Мухадиева К.С. Экономический эффект применения инноваций и методов цифровизации на предприятиях. // International scientific review. № 3 (45), 2018. С. 56-60.

A NECESSARY INCREASE OF PERSONNEL POTENTIAL AT THE ENTERPRISE OF THE PETROCHEMICAL INDUSTRY OF TATARSTAN

Hismatullina A.M.¹, Miftakhova Ch.A.² (Russian Federation)

Email: Hismatullina52@scientifictext.ru

¹Hismatullina Alsu Midkhatovna – PhD in Economics, Associate Professor;

²Miftakhova Chulpan Almasovna - Undergraduate,

DEPARTMENT OF ECONOMICS AND MANAGEMENT,

NIZHNEKAMSK INSTITUTE OF CHEMICAL TECHNOLOGY (BRANCH)

FEDERAL STATE BUDGET EDUCATIONAL INSTITUTION

OF HIGHER PROFESSIONAL EDUCATION

KAZAN NATIONAL RESEARCH TECHNOLOGICAL UNIVERSITY,

NIZHNEKAMSK

Abstract: this article reflects the need to increase the personnel potential of enterprises of petrochemical industry of the Republic of Tatarstan. Here the system of training, retraining and advanced training of personnel at the production enterprise on the example of "TANECO" Joint-stock company is analyzed, the types of training of employees organized at the research enterprise, such as professional training of workers, target courses, mentoring, etc. are presented, and also on the basis of evaluation criteria the analysis of the effectiveness of training of employees in the "TANECO" Joint-stock company is carried out.

Keywords: personnel potential, improvement of professional skills of JSC "TANECO".

НЕОБХОДИМОСТЬ РОСТА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РТ

Хисматуллина А.М.¹, Мифтахова Ч.А.²

(Российская Федерация)

¹Хисматуллина Алсу Мидхатовна – кандидат экономических наук, доцент;

²Мифтахова Чулпан Алмасовна – магистрант,

кафедра экономики и управления,

Нижнекамский химико-технологический институт (филиал)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

Казанский национальный исследовательский технологический университет,

г. Нижнекамск

Аннотация: данная статья отражает необходимость роста кадрового потенциала предприятий нефтехимической отрасли Республики Татарстан. Здесь разобрана система подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала на производственном предприятии на примере Акционерного общества «ТАНЕКО», представлены виды обучения работников, организуемые на исследуемом предприятии, такие как профессиональное обучение рабочих, курсы целевого назначения, наставничество и др. А также на основе критериев оценки проведен анализ эффективности обучения сотрудников в Акционерном обществе «ТАНЕКО».

Ключевые слова: кадровый потенциал, повышение квалификации, АО «ТАНЕКО».

УДК 331

Кадровый потенциал – это способности и возможности работников реализовать свои умения для обеспечения жизнедеятельности предприятия. Он формируется из таких факторов, как личностные качества сотрудников, работоспособность, уровень профессиональных знаний, умений и навыков, опыт, творческие способности. Кадровый потенциал организации – это не только характеристика отдельных его работников, но и их способность действовать в коллективе, дополняя друг друга и, если это необходимо, оказывая помощь.

Изучение работ российских специалистов в области управления персоналом и организации производства позволяет нам выявить следующие аспекты влияния развития кадрового потенциала на эффективность производства и производительность труда:

- подбор и поиск кадров;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала;
- обеспечение стабильности и гибкости кадрового состава организации;
- мотивация персонала.

Остановимся подробнее на повышении квалификации персонала.

Повышение квалификации – это подготовка кадров с целью усовершенствования знаний, умений и навыков в связи с повышением требований к профессии или повышением в должности.

Сегодня развитие всех отраслей производства, и развитие нефтехимической отрасли в частности, порождают необходимость в новых формах подготовки, переподготовки, повышения квалификации персонала на предприятии.

Разберем систему повышения квалификации персонала на примере АО «ТАНЕКО».

Численность персонала компании на сегодняшний день составляет более 3100 человек [1]. Обеспеченность организации трудовыми ресурсами за 2015-2017 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1. Структура персонала АО «ТАНЕКО»

	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Руководители	295	317	345
Специалисты	588	610	576
Другие служащие	17	16	16
Рабочие	1956	2019	2183
Итого	2856	2962	3120

Исходя из таблицы 1, видно, что кадровый состав предприятия с каждым годом растет: с 2856 человек в 2015 году до 3120 человек в 2017. Также можно заключить, что наибольший удельный вес в численности персонала имеет такая категория работников, как рабочие – около 69% от общего числа сотрудников предприятия.

Обучение персонала на предприятии проводится на протяжении всей трудовой деятельности с целью последовательного расширения и углубления знаний, умений и навыков сотрудников.

Непрерывность обучения обеспечивается путем рационального сочетания систематического самообразования, повышения квалификации, краткосрочного или длительного обучения на соответствующих курсах, в учебных центрах, организациях профессионального образования, на родственных предприятиях и пр.

По большей части планирование обучения на предприятии происходит по системе снизу-вверх. Данная система предполагает большую самостоятельность и ответственность структурных подразделений предприятия и каждого работника.

Смысл планирования снизу-вверх заключается в том, что руководители структурных подразделений на основании потребностей в обучении персонала формируют заявки для руководителей, специалистов и служащих и рабочих.

В АО «ТАНЕКО» организуются следующие виды обучения персонала:

1. Профессиональное обучение рабочих.
2. Обучение руководителей и специалистов.
3. Курсы целевого назначения.
4. Наставничество (стажировка).
5. Обучение и отработка практических навыков технологического персонала на тренажерах [4].

Критериями оценки эффективности обучения служат следующие показатели:

- отсутствие фактов отстранения работников от работы в связи с отсутствием обучения;
- отсутствие инцидентов на производстве, произошедших по вине необученного персонала;
- отсутствие замечаний по вопросам обучения сотрудников в ходе аккредитации лабораторий, получения лицензий предприятием;
- отсутствие штрафных санкций от контролирующих органов за выполнение работ персоналом, не имеющим соответствующей квалификации, обучения.

В результате анализа эффективности системы обучения персонала в АО «ТАНЕКО» было определено, что в 2016 году было организовано 165 групп по обязательным видам обучения. Случаи отстранения работников от работы в связи с отсутствием обучения по охране труда; инциденты на производстве, произошедшие по вине необученного персонала; замечания по вопросам обучения персонала в ходе аккредитации лабораторий; штрафные санкции от контролирующих органов отсутствуют.

Таким образом, кадровый потенциал – один из основных факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия. И сегодня качественное развитие кадрового потенциала является преобладающей задачей предприятий нефтехимической отрасли.

Список литературы / References

1. Годовой отчет АО «ТАНЕКО», 2015-2016.

2. Ларионова Г.Н., Заворохина И.С. Оценка системы стимулирования трудовой деятельности на нефтехимических предприятиях // Экономика и социум, 2016. № 12-3 (31). С. 587-591.
3. Ларионова Г.Н., Никулина П.Ю., Гарипова А.А. Роль эффективной системы организации труда на предприятиях // Экономика и социум, 2016. № 12-3 (31). С. 583-587.
4. Стандарт предприятия «Подготовка, переподготовка, повышение квалификации персонала» от 22.11.2015 № 159/01-10-ПРАХ.

WORLD BANK DB2018 RATING AND ITS PLACE IN THE DEVELOPMENT OF THE ROADMAP FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN

Kurpayanidi K.I.¹, Tolibov I.Sh.² (Republic of Uzbekistan)
Email: Kurpayanidi52@scientifictext.ru

¹*Kurpayanidi Konstantin Ivanovich - PhD in Economics, Professor
OF RUSSIAN ACADEMY OF NATURAL SCIENCES;*

²*Tolibov Islombek Shuhratjon o'g'li - Student,
ECONOMICS DEPARTMENT, FACULTY MANAGEMENT IN PRODUCTION,
FERGANA POLYTECHNIC INSTITUTE,
FERGANA, REPUBLIC OF UZBEKISTAN*

Abstract: *in the article the small business, which is one of the leading sectors of the economy countries, and largely determines the rate of economic growth, the state of employment, structure and quality of the GDP. In the work with the help of observations, statistical analysis and targeted monitoring of the leading ranking of the business climate for small businesses analyzed different criteria that affect the state of institutional and entrepreneurial environments. Based on a detailed study of the international rankings and surveys of business environment Doing Business 2018 by the example of Uzbekistan, the authors puts forward concrete proposals to improve the Enterprise Institute and improve the business climate in the country.*

Keywords: *business management, institutional environment, competitive environment, small business, international rating.*

РЕЙТИНГ ВСЕМИРНОГО БАНКА DB2018 И ЕГО МЕСТО В РАЗРАБОТКЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ

Курпаяниди К.И.¹, Толибов И.Ш.² (Республика Узбекистан)

¹*Курпаяниди Константин Иванович - кандидат экономических наук, профессор
Российской академии естествознания;*

²*Толибов Исломбек Шухратжон угли – студент,
кафедра экономики, факультет управления в производстве,
Ферганский политехнический институт,
г. Фергана, Республика Узбекистан*

Аннотация: в статье исследуется ведение предпринимательства, являющегося одним из ведущих секторов экономики стран и во многом определяющего темп экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество ВВП. В работе при помощи наблюдений, статистического анализа и целенаправленного мониторинга ведущих рейтингов делового климата для малого предпринимательства проанализированы различные критерии, влияющие на состояние институциональной и предпринимательской сред. На основании детального изучения международных рейтингов и обследований предпринимательской среды Doing Business 2018 на примере Узбекистана, авторами выдвигаются конкретные предложения по совершенствованию института предпринимательства и улучшения делового климата в стране.

Ключевые слова: ведение бизнеса, институциональная среда, конкурентные условия, малый бизнес, международный рейтинг.

UDC 334.722

In the Republic of Uzbekistan as a result of successfully carried out reforms small business plays a key role in modernization of national economy of the country [1.2]. Modern small and private business in Uzbekistan is considered as target group of the undertaken reforms and that the most important as driving force of transformations in social and economic and socio-political spheres. Today business activity is carried out through institutes of market infrastructure – set of the interconnected design and technological, information and production and organizational systems [3]. She allows to carry out a full cycle of business - from the initial idea to the final practical embodiment in the form of concrete goods or service. The enterprise institutional system for successful functioning has to have also favorable standard and legal base and the effective system of a conclusion to the markets of production of the enterprises. From here the problem of formation of institutional infrastructure is one of the most serious and relevant. At the same time all components of institutional infrastructure of business: interaction with the government, financial institutions, security with technological and production capacities, transparency and availability of information, - so far still don't answer severe competitive market conditions and don't provide growth of economic efficiency of business activity. The situation is aggravated with also significant interregional differences in institutional security of business [4].

The analysis of the main tendencies of development of small business entities in 2016-2017 shows that in the reporting period a number of the system measures directed to creation of conditions for business, attraction of foreign investments for the subjects of small and private business which are a basis of development of economy of Uzbekistan is accepted. In October 5, 2016 beyond No. UP-4848 of year there was a Decree of the President of the Republic of Uzbekistan Sh.M. Mirziyoev "About additional measures for ensuring the accelerated development of business activity, every possible protection of a private property and high-quality improvement of business climate" [5], directed to creation of even more favorable business environment by cancellation of all types of unscheduled, counter inspections and elimination of barriers. Special attention in this document is paid to acceptance of effective measures on ensuring dynamic modernization of small and private enterprises and stimulation of their export activity that has to become the main direction of economic growth of development of branches and regions, employment of the population. Implementation of measures for ensuring reliable

protection of interests of a private property and small business contributed in 2016-2017 to the dynamic development of this sector.

As a result of the reforms undertaken in the country the share of small business and private business grows, the private sector takes more and more important place in economy of the state. In a section on main types of economic activity the greatest share of small business and private business in 2017 was observed in agriculture – 99,0%, a passenger turnover – 94,8%. In January-December, 2017 the share of small business and private business in GDP has made 53,3% (56,2% , 2016). It is known that in economically developed countries this indicator is much higher, for example, in Japan the MB share in GDP of the country about 63%, in the USA – 62%, in Malaysia – 47%, and for example, in Russia – 21% [6]. According to the Agency according to the European Union [7] about 58% of cumulative GDP of the European Union fell to the share of the enterprises numbering less than 250 people, the share of such subjects of business from the total number of the operating enterprises of Europe made 99,8%, and all these enterprises together gave employment of 66,9% of all working population of the European Union countries [8]. For cardinal improvement of the business environment, creation of optimum conditions for implementation of business activity, reduction, simplification and increase in level of transparency of all types of the procedures connected with activity of the enterprises, introduction of the standard system of criteria for evaluation of conditions of business in world practice and on this basis of further increase in the international rating of level of business and investment climate in Uzbekistan the Decree of the President №4455 "About measures for further cardinal improvement of the business environment and providing bigger freedom to business" has been adopted on July 18, 2012 [9].

The efficiency of the measures for improvement of business climate taken for the last year confirms the last release of the international report of the World Bank "Business" ("Doing Business"). Data and the ratings of "Doing Business" ("Business" (DB) are updated annually and are published in the report, and on the website <http://doingbusiness.org>. Data reflect a situation as of June 1, the corresponding year of the edition and can be revised at receipt of new information. Revision can concern also early the published reports for ensuring coherence of data. Project "Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs" (further DB 2018) - "Business of 2018: Reforming for creation of jobs" gives the chance most fully to estimate the operating standard and legal base regulating business activity, and ensuring their observance in 190 countries at the subnational and regional levels.

"Business of 2018: Reforming for creation of jobs" is the 15th release in a series of the annual edition of the World Bank Group which makes assessment of the norms promoting expansion of business activity and also the norms limiting her. The research "Business" uses quantitative indices which estimate the level of usefulness of precepts of law for business activity and protection of the property rights and also allow to compare data for 190 countries, from Afghanistan to Zimbabwe, in process of their change eventually.

The rating "Business" carries out the analysis of the precepts of law applied concerning private enterprises on 11 areas of their life cycle. This year ten of these areas have been included in the cumulative rating of usefulness of conditions of business. Enter their number: "Creation of the enterprises", "Obtaining construction licenses", "Connection to the system of power supply", "Registration of property", "Receiving credits", "Protection of minority investors", "Taxation", "International trade", "Ensuring performance of contracts" and "Permission of insolvency". "Business" also measures "Labor market regulation" – an indicator which this year doesn't enter rating.

According to the report published on October 31, 2017 ""Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs" Uzbekistan has taken the 74th place among 190 countries, having improved the rating on 13 positions in comparison with last year at once. During researches of the World Bank Uzbekistan has risen from the 138th place in 2006 (tab.1.). Moreover, our country was included into the top ten of the countries reformers on creation of optimum conditions for business. At the same time the undertaken reforms have allowed Uzbekistan to become the leader among the countries of Europe and Central Asia in improvement of the business environment and simplification of conditions of business.

Table 1. Doing Business index rating of Uzbekistan of 2006-2018

	Periods of carrying out researches Doing Business												
	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Uzbekistan	74	87	87	141	146	154	166	150	150	138	138	147	138

Scales and effectiveness of the taken measures for creation of the favorable business environment are confirmed by considerable improvement on 6 of 10 indicators of the report of the World Bank of "BD 2018". Uzbekistan has taken the 11th place among the countries of the world on an indicator "Registration of the enterprises" thanks to radical improvement of an order of the state registration and registration of subjects of business, having outstripped in this direction such developed countries as the USA, Japan, France, Germany, Italy, Spain, Denmark and others.

In the report it is noted that it became simpler to begin the business in Uzbekistan thanks to start of the new platform for registration of business activity that has reduced the number of procedures with 4 to 3. So, since April 1, 2017 the system online of registration of subjects of business which takes only 30 minutes against the former two working days has begun to work in our country. It is important to note that registration of the subject of business is carried out on the basis of the application completed online. At the same time applicants are given an opportunity to process constituent documents at discretion on the basis of standard forms through this system. In comparison with 15 years ago registration of new business occupies 3 procedures, 5 days and 3% of income per capita (it is estimated at 2220 US dollars) against 10 procedures, 28 days and 14% of income per capita. Says about ease of opening of business also the fact that only in 9 months 2017 the number of again created subjects of small business in comparison with last year grew up by 1,3 times.

Completion of complete transition to the electronic form of delivery of the tax reporting and extension of practice of distant payment of taxes allowed to reach the considerable improving of rating of the country on an index "Taxation" (to rise from the 138th to the 78th place). According to the experts the Business commands the level of tax burden of business subjects in Uzbekistan are much lower, than in the USA, Australia, Germany, Sweden, Turkey, China and Russia.

Uzbekistan simplified the procedure and achieved lowering of the expenses connected to payment of taxes due to introduction of electronic system of submission of declarations

and payment of the VAT, a land tax, uniform social payment, income tax of legal entities, a tax on improvement and development of social infrastructure, an ecological tax, insurance premiums of citizens to the pension fund, the general contributions to the pension fund.

It led to abbreviation of number of payments with 58 to 10, and time spent for preparation, submission and payment of taxes — from 202 to 181 o'clock. At the same time increase in a rate of a land tax on legal entities led to increase in a tax burden. Establishment since January 1, 2016 of a new order of connection of subjects of business to electrical networks on a turnkey basis promoted simplification of the administrative procedures demanding direct participation at the same time of subjects of business. If earlier at connection to the system of power supply businessmen needed to pass 7-10 instances, then today for this purpose it is enough to file in centers "one window" one petition. All other steps — from preparation of specifications before connection to networks — are carried out by services of the territorial enterprises of electrical networks without participation of applicants.

Process of obtaining permission to connection to the system of power supply has also been simplified by introduction of the system providing all services connected with connection. At the expense of it expenses of businessmen on connection to the power supply network — from 1232% to 883% of income per capita were considerably cut. As a result on an indicator "Connection to electrical networks" Uzbekistan has risen by 56 positions and has taken the 27th place in rating, advancing on this indicator such countries as the USA, the Netherlands, New Zealand, Spain, Latvia, Turkey, Kazakhstan, Canada, Israel and others. Along with improvement of system of rendering public services active work on strengthening of protection of the rights and legitimate interests of investors is carried out. Strengthening of requirements to increase in transparency of corporate management and to disclosure of information on activity joint-stock companies, including about the added and paid remunerations in favor of members of executive body, supervisory board and audit commission of society, has allowed Uzbekistan to rise to the 62nd place on the Protection of Minority Investors indicator. Together with it Uzbekistan lags behind in rating on such indicators as international trade and obtaining the construction license. Despite the reform this year facilitating obtaining permission, process still includes 17 various procedures and 246 days for obtaining the permission for construction of a warehouse in comparison with an average value in 12,5 procedures and expense in 154,5 days in the states of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) with high income level. In the sphere of international trade expenses of 292 US dollars for compliance to export-import requirements are much higher, than in the states of OECD with high income level where they average 35 and 25 US dollars for compliance to requirements when exporting and importing respectively. First place in the rating of DB2018 in the world was won by New Zealand, the second - Singapore. On the third place — Denmark, the fourth - the Republic of Korea, the fifth - the Special administrative region of the People's Republic of China Hong Kong, a pole — the USA, the seventh - Great Britain, the eighth — Norway, the ninth — Georgia and on the tenth place Sweden. The ranking of DB2018 in a section of the countries of the former Soviet Union is of interest. Analyzing the reasons of change of rating of Uzbekistan, it is necessary to select a row of factors which are characterized by acceptance of normative legal acts, improving or liberalizing many procedures connected to implementation of business activity and interaction with public authorities and structures.

Proceeding from the carried-out above, it is possible to draw a conclusion that the typical problems of business in Uzbekistan taped by the carried-out analysis, the international and internal inspections consist in the following:

- ☐ poor quality of bureaucracy;
- ☐ existence of the significant amount of the licenses which were outdate and not meeting the modern requirements and allowing procedures in the sphere of business activity. So for the end of 2017, there were 58 types of licenses and 196 allowing documents;
- ☐ businessmen still specify an interference of supervisory authorities in their activities. So, only for the first half of the year 2017 the facts of conducting by supervisory authorities of 75 illegal checks and violation of an order of conducting checks in 921 cases are elicited;
- ☐ the significant amount of control and supervising functions (35 supervisory authorities) which part duplicates each other remains, or generally they shall not treat the state monitoring;
- ☐ rather difficult access to economic resources, businessmen are restricted in access to separate types of material raw material resources because of saving distribution functions of some highly liquid resources. Market mechanisms and possibilities of the exchanges in case of implementation of the main commodity raw material resources are not used fully;
- ☐ provision of the land plots for a business organization is not transparent and has several orders differing from each other. As a result businessmen at the initial stage of the activities are stimulated to face the true official bureaucracy;
- ☐ overregulation of the external economic relations;
- ☐ inefficiency of the procedure of closing of business.

The solution of the problems stated above, in our judgement, requires further enhancement of the basic functions of the state considered by us in the field of regulation of the institutional environment of business, the enhancement of coordination functions of the state including:

- ☐ strengthening of control and analytical work of parliament, first of all, connected with carrying out estimates of regulatory influence of the state and economic efficiency of the adopted laws;
- ☐ simplification and improvement of conditions of business concerning agriculture, the state customs, health and veterinary control, telecommunications, infrastructure, construction, fire safety, medical care, price regulation, the land relations and the taxation;
- ☐ active use of a possibility of Public fund for support of NNO and other institutes of civil society at parliament for periodic carrying out sociological inspections of opinion of domestic businessmen, etc.;
- ☐ step by step to reduce a rate of uniform obligatory contribution to GTsF on 0,5-1 sub items annually and to bring her to 0%, covering loss of income with growth of tax burden of final consumption; ☐ purposeful operation on lowering of tax burden of small business entities (lowering of a rate of a tax on the salary fund (SF));
- ☐ introduction of the new form of the subject of business — medium scale enterprises — with a number of workers exceeding set for small enterprises, but no more than five hundred people. For them it is expedient to use a simplified tax system with payment only of uniform tax payment at the rate at the level of 10 percent and uniform social payment at the rate of 20 percent;

□ introduction of the categories of subjects of business unified criterion of determination that will become an optimal solution for prevention of concealment of real income and use of the simplified system of tax administration;

□ a failure from ineffective soft loans (to reduce quantity of privileges according to the list of the enterprises and to implement use of branch privileges in practice), to work out percentage policy of banks in new conditions;

□ stimulation of family business and home work in processing of the agricultural production made in the country;

□ need for constant use of quasifiscal tools (for example, tax benefits, privileged conversions, debt relief, test diagrams, "price scissors" and also investment extra charges, etc.) for support of payback of activities of the enterprises and branches of economy (for example, many drafts of the Investment program) [11];

□ ensuring stability, coherence and economic efficiency of legal system;

□ it is necessary to cancel an order of target distribution of resources at regulated prices. At the same time businessmen will have an opportunity to buy all resources through the exchanges is absolutely transparent;

□ development of the program providing full introduction of mechanisms audio-and video of fixing of court sessions and also publications on websites of the made decisions of the courts, the transparency aimed at providing and objectivity, reliable judicial protection of the rights of businessmen;

□ further improvement of the mechanism of interdepartmental exchange of information for effective work of system of rendering public services on the principle "one window";

□ permission to the conscientious and positively proved subjects of business to carry out export of goods, works and services without advance payment, opening of the letter of credit, registration of a guarantee of bank and existence of the policy on insurance of the export contract upon political and commercial risks [12];

□ stage-by-stage integration through the interdepartmental integration platform of complexes of the information systems "Solik" (Taxation) and Bozhkhona (Customs), with a possibility of passing of all procedures, providing public services and implementation of payment for transaction services in an electronic form by the principle "one window";

□ the further accelerated development of electronic services and interdepartmental interaction of public authorities and local state bodies;

□ formation of system of monitoring of "index of openness" of activity of state governing bodies, broad involvement in this process of institutes of civil society.

In the conclusion it is possible to tell that only purposeful efforts of the government on further elimination of administrative barriers in business by subjects of business will be able cardinally to change a situation and to help small business entities to take the worthy place in the new market of the Eurasian economic community and also in the long term to facilitate the entry of Uzbekistan into the WTO that finally, will upgrade the rating in the next researches of the World Bank of the Business series in 2019 and the next years and also will serve as a powerful impulse for the accelerated development of business in the country.

References / Список литературы

1. *Kurpayanidi K.I.* Business in the modern institutional environment. // Monograph. Palmarium Publishing, Saarbrücken, 2015.

2. *Yugay A.B.* Small business of Uzbekistan: state regulation for the sake of development// the Russian business, 2012. № 21 (219). Page 177-182.
 3. *Golovko M.V.* To a question of efficiency of the institutional environment of small business//Economic researches, 2011. № 7.
 4. *Абдуллаев А.М., Курпаяниди К.И.* Some of the conceptual issues of state support of small business in Uzbekistan // Молодой учёный, 2015. С. 357.
 5. The decree of the President of the Republic of Uzbekistan "About additional measures for ensuring the accelerated development of business activity, every possible protection of a private property and high-quality improvement of business climate" / the Collection of the legislation of the Republic of Uzbekistan, 2016. № 40. Art. 467.
 6. Source: Messages: Economy. [Electronic resource]. URL: <http://www.vestifinance.ru/infographics/5337/> (date of access: 14.05.2018).
 7. Statistics on small and medium-sized enterprises. Dependent and independent SMEs and large enterprises. [Electronic resource]. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises/ (date of access: 14.05.2018).
 8. European Commission Key figures on European business — with a special feature on SMEs. Luxembourg: Publications Office of the European Union 2012
 9. About measures for further cardinal improvement of the business environment and providing bigger freedom to business. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan of July 18, 2012. № UP-4455.//Collection of the legislation of the Republic of Uzbekistan, 2012. № 29. Art. 328; 2013, № 36. Art. 477.
 10. A World Bank Group Flagship Report Doing Business 2018. Reforming to Create Jobs. [Electronic resource]. URL: <http://www.doingbusiness.org/> (date of access: 14.05.2018).
-

TO THE PROBLEM OF ACTIVATING FINANCIAL FACTORS IN ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN

Kurpayanidi K.I.¹, Khakimov D.², Tolibov I.Sh.³

(Republic of Uzbekistan) Email: Kurpayanidi52@scientifictext.ru

¹Kurpayanidi Konstantin Ivanovich - PhD in Economics, Professor
OF RUSSIAN ACADEMY OF NATURAL SCIENCES;

²Khakimov Davrbek – Student;

³Tolibov Islombek Shuhratjon o'g'li - Student,
ECONOMICS DEPARTMENT, FACULTY MANAGEMENT IN PRODUCTION,
FERGANA POLYTECHNIC INSTITUTE,
FERGANA, REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Abstract: the article studies modern tendencies of development of small and private entrepreneurship in the system of national economy of Uzbekistan. The socio-economic functions of small business are considered. On the basis of the analysed financial factors of development of small and private entrepreneurship, the author proposes to discuss measures to improve the financial environment for the further development of small and private business in the country.

Keywords: business environment, business climate, credit, small business, entrepreneurship, financing, economy of Uzbekistan.

К ПРОБЛЕМЕ АКТИВИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ФАКТОРОВ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ

Курпаяниди К.И.¹, Хакимов Д.², Толибов И.Ш.³

(Республика Узбекистан)

¹Курпаяниди Константин Иванович - кандидат экономических наук, профессор
Российской академии естествознания;

²Хакимов Даврбек – студент;

³Толибов Исломбек Шухратжон угли - студент,
кафедра экономики, факультет управления в производстве,
Ферганский политехнический институт,
г. Фергана, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье изучаются современные тенденции развития малого и частного предпринимательства в системе национальной экономики Узбекистана. Рассмотрены социально-экономические функции малого бизнеса. На основе проанализированных финансовых факторов развития малого и частного предпринимательства автором выдвигаются к обсуждению мероприятия по улучшению финансовой среды для дальнейшего развития малого и частного бизнеса в стране.

Ключевые слова: бизнес-среда, деловой климат, кредит, малый бизнес, предпринимательство, финансирование, экономика Узбекистана.

UDC 336.58:338.366

Modern small business plays an important role in any country: it provides employment for the population, generates healthy competition, saturates the market with new goods and services and in cooperation with large enterprises provides economic growth [1.2].

As the practice of doing business shows, the main socio-economic functions of small businesses in the country's economy are: overcoming monopoly, developing competition, shaping market relations in the economy; expanding the range and increasing the production of goods and services without investing significant public investment; maintenance of large enterprises, manufacturing of components for them, separate units, organization of sales of finished products; development and introduction of innovative technologies in production; ensuring socio-political stability [3].

In the national economy of Uzbekistan over the past few years, significant work has been done to boost the development of small businesses and various measures have been proposed to modernize it. But it should be emphasized that the degree of its development in Uzbekistan and the state support are still lagging behind the economically developed countries. In this regard, the issues of the functioning and development of small business in foreign countries and the possibility of applying their experience in Uzbekistan are considered.

The small business occupies a rather high share in the key economic indicators of the industrialized countries. Thus, the share of small business in the USA GDP produced by the private sector (excluding the agricultural sector) remains relatively stable for several decades and fluctuates around 62%¹. In the European Union countries, small and medium-sized enterprises employ about 70% of the total number of employment. The number of small businesses per 1,000 residents in the USA, the European Union has long been estimated at more than 35-40, in the Russian Federation - 7. At the same time, these indicators can not be compared because in the USA small enterprises are enterprises with a number of employees up to 1 thousand people, in Russia up to 100 people, in Uzbekistan up to 200 people depending on the scope of activity.

Foreign experience confirms that it is crediting is the most important source of financial resources for small and medium-sized enterprises. So, in the USA, 77% of small business owners, at least once during the running of business, applied for a credit. In the countries of the European Economic Area, over 75% of small and medium-sized enterprises have credit lines in one or more banks. At the same time, it can be noted that the frequency of use of credit lines increases with the increase in the size of the enterprise, which is confirmed by the data of Europe and North America. In Russia, for the establishment of an enterprise, bank loans attracted 10% of small businesses and individual entrepreneurs [7].

The share of loans allocated to small businesses in the USA is 20%, in the European Union - an average of 30%, and in Japan - up to 40%, Russia - 2% of GDP. Despite certain country differences, ways of forming financial resources, priority for various categories of small and medium-sized businesses, are singled out. Classification of forms of financing according to types of enterprises using these forms most intensively is presented in the table.

¹ The share of small and medium businesses in GDP. [Electronic resource]. URL: <http://www.vestifinance.ru/infographics/5337/> (date of access: 02/05/2018).

Table 1. Forms of financing and their preferential use by enterprises of various types¹

Forms of financing	Types of enterprises using this form of financing more often than others
Overdraft	Micro firms at the stage of creation
Loans from acquaintances and relatives of the owner of the enterprise	
Personal savings of the owners of the enterprise	Functioning micro-firms
Assignment of a share of the capital of the enterprise to a private investor	
Credit lines in the name of the owner of the enterprise	
Retained earnings	Functioning micro firms (to finance circulating capital)
	Small and medium-sized enterprises (to finance investments)
Bankloans	Small and medium enterprises in general
Commercial loan	
Factoring	
Leasing	
Venture financing	
Credits of specialized state institutions	
Issue of shares on specialized exchanges	

These forms of financing are due to their inherent advantages and disadvantages. Sources such as retained earnings and personal savings of owners allow the enterprise not to depend on external creditors. Overdraft, credit cards and credit lines are flexible, but expensive tools. In case of attracting bank loans after their return, the owner retains control over the enterprise, unlike venture financing or the issue of shares. A distinctive feature of lending to small and medium-sized enterprises is the increased risk caused by the limited resources of enterprises, the lack of quality information about the financial position of borrowers, the complexity of formation of the reputation of small enterprises, etc. The increased risk level entails the need for the bank to insure against possible losses, which leads to an increase in the cost of borrowed funds for small and medium-sized enterprises and to an increase in the requirements for the guarantee provision of credit.

In economically developed countries, the main factors leading to the refusal to obtain a bank loan are the lack of collateral in the amount necessary for the bank, unsatisfactory performance of the enterprise, discrepancy of the provided information to the bank's requirements [6].

In view of the fact that access to bank lending is difficult for newly established micro-firms and small enterprises that can not provide collateral in the required amount. One of the traditional tools used to facilitate the access of small and medium-sized enterprises to finance in industrialized countries is safeguards. Guarantee schemes are used by about

¹ Compiled on the basis of: 1. Enquetcsur le financement des petites et moyennes entreprises, 2004. Tableaux de donnees / Statistique Canada, Division des petites entreprises et enquetes speciales; 2. Mach T. L., Wolken J. D. Financial Services Used by Small Businesses: Evidence from the 2003 Survey of Small Business Finances; 3. Scott J. A., Dunkelberg W. C., Dennis W. J., Jr. Credit, Banks, and Small Business — the New Century; 4. SME Access to Finance / European Commission. Flash Eurobarometer 174.

10% of European small and medium-sized enterprises (12% for small medium business operating less than 5 years, and 8% for more than 10 years). The implementation of policies to stimulate the development of small and medium-sized enterprises also includes the regulation of processes to improve the business environment (tax, institutional environment, infrastructure security, etc.), measures to support the innovative activity of small businesses, etc.

The history of small business development in the Republic of Uzbekistan has been more than 25 years. Over the past period, there have been significant changes in the development of small businesses, as well as in the policy of state support for entrepreneurship. On the part of the state, in order to develop entrepreneurship and create a favourable business environment, a number of regulations have been adopted guaranteeing its freedoms and providing protection and support to entrepreneurs. Legislatively established a wide system of privileges, preferences and guarantees to protect the rights and interests of entrepreneurs and investors. Over the past five years alone, about fifty laws, amendments and supplements to the laws, more than thirty presidential decrees and a wide range of decisions concerning entrepreneurship and radically improving the business environment in the country and regions have been adopted.

Improving the business climate has contributed to maintaining stable growth rates and economic sustainability of small businesses. For 2000-2017 years, the share of small business in GDP increased from 31.0% to 53.3%. As a result of the measures taken to create a business environment, comprehensive support and further stimulation of the development of small business and private entrepreneurship in 2017 created 38.2 thousand new small enterprises and micro-firms (without agriculture, 122% compared to the same period in 2016). The largest number of small businesses was created in industries (27%), trade (21%), agriculture, forestry, fisheries (13%) and construction (10%). On January 1, 2018 the number of small businesses per 1,000 residents in Republic of Uzbekistan has been estimated at average 12.2, or 107.0% against the level of January 1, 2017.

In 2017 the small business and private entrepreneurship:

- industrial output was increased by 57 095.6 billion UZS (39.6% of total industrial production), or 102.1% against the level of 2016;
- investments in 19 407.1 billion UZS (32.0% of the total volume of the republic's investments), or 95.5% against the level of 2016;
- construction works were completed for 22 173.8 billion UZS (65.1% of the total volume of construction work), or 103.2% against the level of 2016;
- 681 161.9 billion UZS (58.4% of the total volume of services) were rendered (rendered) services, or 99.9% against the level of 2016;
- 88.4% of the total volume of retail trade turnover was formed, which amounted to 93 508.0 billion UZS (an increase of 1.1%);
- an increase in the freight turnover of road transport by 5.3% (77.9% of the total volume of freight turnover);
- growth in passenger turnover by 3.1% (94.8% of the total volume of passenger turnover);
- 10 587.7 thousand people were employed, or 78.3% of all employed in the economy (an increase of 1.8%).
- exports of goods (goods and services) by \$ 3 763.5 million (27.0% of total exports), which is \$ 624.4 million, or 19.9% more than in 2016;

The growth in the volume of exports was facilitated by an increase in the number of small enterprises and micro-firms exporting goods and services. Compared to 2016, their number increased by 1 10, in particular, industrial (733), trade (329), agricultural (162).

In the conditions of instability of the world and domestic economy, small enterprises are the optimal form of production in conditions of increased risk. In addition, it is obvious that one of the components of small business functions is the involvement in the production of material and financial savings of the population and the generation of new jobs [5].

The expansion of the number of small enterprises in these areas can be facilitated by the improvement of the financial environment for the development of the small business. The sustainable development of the banking sector in the country creates conditions for the development of the financial services market and the increase in the assets of small enterprises.

For the period 2000-2017 years increased credit support for small businesses due to all sources of financing 70 times, micro-crediting - 110 times.

However, despite the positive trends, there are still problems that impede the development of small business lending in the country, in particular: stringent lending conditions - loan terms and interest rates; duration of the loan procedure; high requirements of commercial banks for collateral; Crises in the global credit market, which hinder access to credit resources and reduce the own resources of commercial banks; inefficient use of the resources of public investment and credit institutions.

As recommendations for improving the financial environment for the development of small enterprises, measures can be taken in three directions:

1. system analysis of small business financing (factors acting on the demand side) and factors affecting the supply of financial services, in particular, credit resources, based on information from the Ministry of Economy, the Ministry of Finance, the Central Bank and the State Statistics Committee;

2. creation of guarantee funds and mutual guarantee companies that provide the most vulnerable categories of small enterprises, financing on more favourable terms compared to banks [7];

3. diversification of forms of financial support for the small business, when an effective alternative to bank lending can be development of overdraft, credit cards and credit lines, etc.

References / Список литературы

1. *Abdullaev A.M.* The Role of the Innovative Component in Entrepreneurship // The Economic Revival of Russia. The Russian Federation, St. Petersburg, 2012. № 2. ISSN 1990-9780 (in Russian)
2. *Kurpayanidi K.I.* Entrepreneurship in the modern institutional environment / Saarbrücken, Germany, Palmarium Publishing, 2015. ISBN 978-3-659-60144-6 (in Russian).
3. *Kurpayanidi K.I.* Economic Institutions in the Conditions of Institutional Transformations // Progresses of Modern Natural Science, 2013. № 12 (in Russian).
4. *Kurpayanidi K., Muminova E., Paygamov R.* Management of innovative activity on industrial corporations / Lap Lambert Academic Publishing, Germany, 2016. ISBN 978-3-659-76598-8.
5. *Kurpayanidi K.* Some questions of the state and effective operation of small business infrastructure in Uzbekistan // Economic revival of Russia, 2010. T. 26. № 4. P. 170-176 (in Russian).

6. Margianti E.S., Ikramov M.A., Abdullaev A., Kurpayanidi K. Entrepreneurship in Uzbekistan: trends, competitiveness, efficiency / Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher, 2016. ISBN 978-602-9438-69-7.
7. Pivovarov S.E., Maksimtsev I.A., Tarasevich L.S. International Management: A Textbook for Higher Education. Publishing house "Peter", 2013 172 p. (in Russian).

TRAINING OF PERSONNEL IN THE SPHERE OF SAFE WORK (ON THE EXAMPLE OF “RIDDER ELEKTROMONTAZH” LLP)

Pautova M.A.¹, Rayts A.V.² (Russian Federation)

Email: Pautova52@scientifictext.ru

¹Pautova Maria Arkadyevna - Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor;

²Rayts Anastasia Vitalyevna - Student,

DEPARTMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT AND INNOVATION MANAGEMENT,
PRIVATE EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
SIBIRIAN ACADEMY OF FINANCE AND BANKING,
NOVOSIBIRSK

Abstract: the article defines the main methods of training personnel in the field of labor safety, taking into account the specificity of the work of LLP "Ridder Wiring", shows the main safety criteria that can affect the competitiveness of the enterprise, minimize the risks of accidents and improve the efficiency of labor personnel in the new economic reality.

Keywords: training, personnel, Program «Labor safety» development, improvenet.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ БЕЗОПАСНОГО ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ТОО «РИДДЕР ЭЛЕКТРОМОНТАЖ»)

Паутова М.А.¹, Райц А.В.² (Российская Федерация)

¹Паутова Мария Аркадьевна – кандидат педагогических наук, доцент;

²Райц Анастасия Витальевна – студент,

кафедра стратегического менеджмента и управления инновациями,

Частное образовательное учреждение высшего образования

Сибирская академия финансов и банковского дела,

г Новосибирск

Аннотация: в статье определены основные методы обучения персонала в сфере безопасности труда с учетом специфики работы ТОО «Риддер Электромонтаж», показаны основные критерии безопасного труда, которые могут повлиять на конкурентоспособность предприятия, минимизировать риски несчастных случаев и повысить эффективность работы трудового персонала в условиях новой экономической реальности.

Ключевые слова: обучение, персонал, программа «Безопасность труда», развитие, совершенствование.

Основным критерием эффективной работы организации является ее конкурентоспособность, важной составляющей которой служит повышение квалификации персонала. Мировой опыт показывает, что совершенствование охраны труда и обеспечение безопасности на рабочем месте создают хорошие предпосылки для повышения производительности труда и достижения высоких результатов. Появление новых технологий, внедрение в производство техники и оборудования требуют соответствующей квалификации работников в сфере безопасности.

Цель исследования – совершенствование системы обучения персонала ТОО «Риддер Электромонтаж».

Объект исследования – методические подходы к процедуре внедрения программы «Безопасный труд».

Профессиональное обучение персонала - это систематический процесс формирования у работников предприятия теоретических знаний, умений и практических навыков, необходимых для выполнения работы [1, с. 9].

Профессиональное обучение персонала в современных условиях носит непрерывный характер и проводится в течение всей трудовой деятельности.

Западные исследователи считают, что качество обучения персонала это основной фактор конкурентоспособности организации. Кроме профессиональных знаний, специалисты должны обладать коммуникативными умениями. Все это отражается в компетентностном подходе.

Целью компетентностного подхода является трансформация знания в стратегическое преимущество как на уровне субъекта рынка трудовых ресурсов, так и на уровне организационной системы, в процессе принятия управленческих решений [3, с. 4].

В США, Франции, Германии, Великобритании, Сингапуре человеческие ресурсы используются больше, чем на 70%. В Чехии, Японии, Австралии и Канаде – на 50%. В группу с низкими показателями (25% и ниже) попали Россия, Казахстан, Украина, Мексика [2, с. 25].

ТОО «Риддер Электромонтаж» специализируется на строительно-монтажных и пусконаладочных работах на градообразующем предприятии ТОО «Казцинк». Выполняет проектирование, изготовление, монтаж, ремонт энергетического, взрывозащищенного электротехнического оборудования, монтаж и ремонт горно-шахтного, металлургического оборудования, подъемных сооружений, котлов, сосудов и трубопроводов, работающих под давлением. С 2016 года освоен выпуск нового оборудования типа ЭРЗМ и БУРФ для работы в шахтах.

Товарищество ежегодно повышает объемы выполняемых работ и расширяет список своих клиентов. Новые экономические реалии заставляют задуматься о новых методах ведения производственных процессов и обучения персонала. Чтобы конкурировать в рыночных условиях организации необходимо иметь в своем штате высококвалифицированных работников, имеющих специальное профессиональное образование, богатый опыт работы.

Основной объем работ выполняется для главного подрядчика ТОО «Казцинк», учредителем которого является швейцарская компания Гленкор. Данная компания – главный разработчик и инициатор внедрения программы «Безопасный труд». Идеология программы строится на принципах главенства правил безопасного выполнения работ, охвата всех работников без исключения и изменения психологии отношения как собственного, так и подрядного персонала к вопросам безопасности труда. В основу проекта легли многолетние наработки родственных

предприятий Австралии, Канады, ЮАР и Германии, построивших лучшие в мире системы промышленной безопасности. ТОО «Риддер Электромонтаж» взяло за основу данный проект. Девиз внедрения новой программы: «Наша ключевая ценность-человек!».

Проект «Безопасность персонала» включает в себя более 20 направлений деятельности: от технологического перевооружения до изучения человеческого фактора, с целью исключения даже самых минимальных рисков. Основными направлениями риска в организации являются изоляция электроэнергии и работа на высоте.

Для обеспечения безопасности на производстве разработаны Протоколы смертельных опасностей. В них отражены основные опасности, которые сопровождают труд электриков.

Прежде чем приступить к работе, каждый работник должен составить для себя список рисков. Основу обучения составляет получение навыков по определению травмоопасных позиций и проведению SLAM- анализа на рабочем месте.

Его расшифровка:

- S (stop) - остановись;
- L (look) –посмотри;
- A (assess) –оцени;
- M (manage) – управляй.

Данный анализ проводится:

1. В начале смены.
2. Перед выполнением нестандартного задания.
3. При изменении задания.
4. В случае загрязнения окружающей среды.
5. При вовлечении в выполнение задания новых участников.

При проведении SLAM анализа необходимо определить и применить средства контроля для управления опасностью. Если рабочий не может выбрать средство контроля для устранения риска, необходимо поставить в известность мастера или начальника участка.

Руководство ТОО «Риддер Электромонтаж» ставит в приоритет ориентир на семейные ценности и полагает, что каждый работник должен возвращаться домой здоровым и невредимым. Члены семьи принимают активное участие в производственной жизни товарищества. Весь персонал имеет книги личных обязательств, в которых отражены правила безопасного поведения на рабочем месте, протоколы смертельных опасностей и методы их устранения, а также в них вклеены фотографии членов семьи. Каждый член семьи и один из членов бригады ставят свою подпись, под тем, что они понимают риск производственных опасностей. Это мотивирует персонал бережно и с пониманием относиться к опасностям, существующих в их производственной деятельности.

Чтобы минимизировать неоправданные риски и опасности каждый член товарищества, находясь на рабочем месте, не только проводит SLAM анализ, но и задает себе вопросы по разработанному проверочному списку:

1. Выявлены и оценены все опасности?
2. Определены и изолированы все источники энергии?
3. Выданы все необходимые наряд-допуски?
4. Определены все средства контроля?
5. Все члены бригады проинформированы об опасностях и средствах контроля?

Только после получения на все ответы положительного результата, можно приступать к выполнению работы.

Для сохранения рабочих условий под контролем необходимо, чтобы:

1. Работа выполнялась компетентным персоналом.
2. Применялись практики безопасного ведения работ.
3. Оборудование использовалось только по назначению.
4. Работы проводились в пределах контролируемых рабочих условий.

Для предотвращения смертельных случаев и случаев травматизма в ТОО «РЭМ» разработаны Правила безопасного поведения, которые применяются ко всем сотрудникам организации.

Для создания современных и эффективных мер безопасности на ТОО «Риддер Электромонтаж» обратились к опыту ТОО «Казцинк», и вдумчиво изучив его, выстроили систему, повышающую результативность и безопасность производства.

Диаграмма смертельных случаев в ТОО «Казцинк» представлена на рисунке 1.

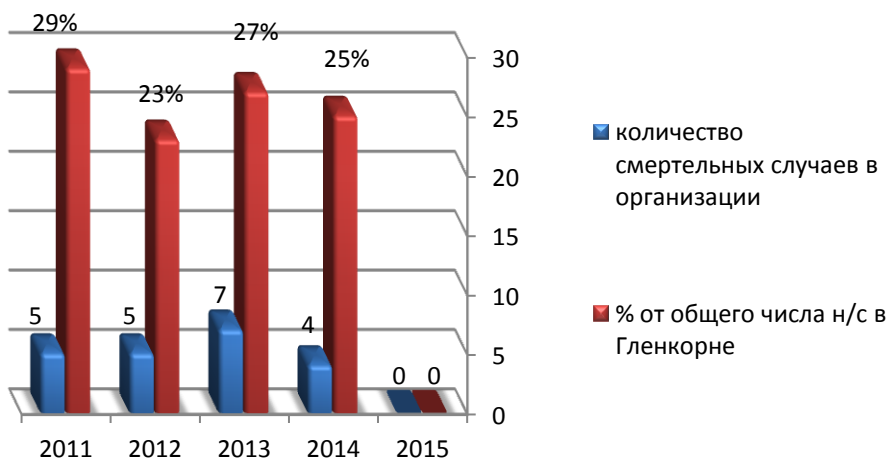


Рис. 1. Диаграмма смертельных случаев в компании ТОО «Казцинк» за 2011-2015 гг.

Компания Гленкор провела анализ смертельных случаев и ситуаций с высоким риском травматизма по филиалам своего предприятия по разным странам, который представлен в рисунке 2.

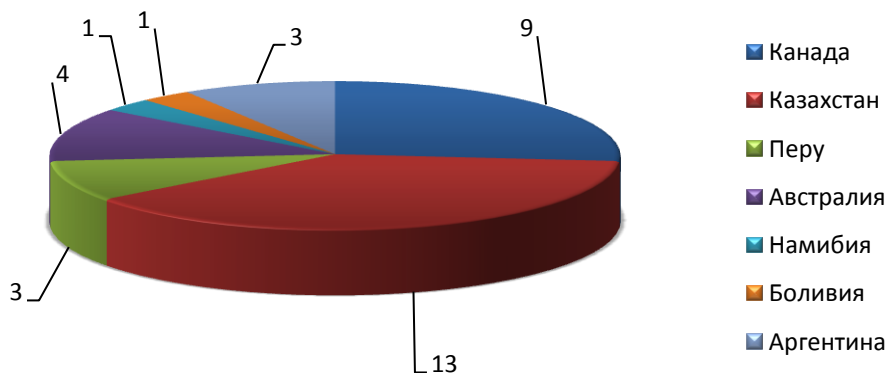


Рис. 2. Инциденты с потенциальным риском высокой степени по группе Гленкорн за 5 месяцев 2014 года по странам

13% из этого числа составляет Казахстан, 4% -Австралия, по 3% у Перу и Аргентины. Самый низкий процент - в филиалах в Намибии и Боливии. Это заставило компанию обратить пристальное внимание на казахстанский регион и начать внедрять современные программы безопасности.

В результате анализа смертельных случаев и инцидентов с потенциальным риском высокой степени была выявлена необходимость в изменениях для улучшения показателей безопасности.

В целях в ТОО «РЭМ» было принято решение о внедрении новых методов обучения трудового персонала.

Весь инженерно-технический персонал товарищества входит в состав команды программы «Безопасный труд». Они ведут разъяснительную работу среди трудового коллектива, контролируют порядок и соблюдение техники безопасности на местах, проводят тренинги, которые развивают коммуникативную компетентность у персонала.

Обязательство о безопасном труде может быть эффективным только в случае, когда каждый член внедряет и выполняет требования протоколов смертельной опасности. В кодексе корпоративной этики товарищества записано о стремлении осуществлять деятельность с нулевым травматизмом. Для этого нужно принять на себя ответственность за ведение деятельности таким образом, чтобы исключить профзаболевания и травматизм на работе.

Основными проблемами действующей системы безопасности в обществе является:

1. Недостаточная мотивация персонала необходимости заниматься предотвращением травм.
2. Отсутствие наглядных пособий, видеоматериалов и презентаций по несчастным случаям на производстве.
3. Не все работники имеют требуемый уровень квалификации.

В связи с выявленными проблемами предложено:

1. Обеспечить наличие плакатов с правилами безопасного поведения в местах скопления персонала участка;
2. Анализировать результаты оценки рисков на рабочем месте (СЛАМ) персоналом участка;
3. Составить график плановых наблюдений за выполнением работ (не менее 3 раз в месяц) и взаимодействий по безопасности (не менее 4 раз в неделю) на 2018 г, с привязкой к конкретному рабочему и конкретной процедуре (ПВР, ИОТ, Регламент и т.д.);
4. Обеспечить внедрение мероприятий по снижению рисков и нештатных ситуаций по организации на 2018 г;
5. Провести практические тренинги для персонала на рабочих местах;
6. Разработать организационно-технические мероприятия по снижению рисков и нештатных ситуаций по ТОО «Риддер Электромонтаж» на 2018 год.
7. Обучение линейных руководителей правильным безопасным методам ведения работ, способам последующего осуществления ими грамотного контроля этого процесса. Проводить обучение в школе «Школе мастеров» (мастера и их резерв), «Школе начальников цехов».
8. Создать систему постоянного контроля состояния рабочих мест с точки зрения их безопасности, и организации механизмов безусловного устранения выявленных опасных факторов, основанную на опыте реализации канадской системы «5 пунктов».
9. Разработать и внедрить интегрированную информационную систему с элементами «Управления отклонениями» и «Управление рисками» как способ эффективной организации рабочих мест и трудовых процессов.
10. Повышать информированность персонала о важности здорового образа жизни. Внедрять новые методы медицинского обслуживания.

Учитывая специфику работы ТОО «Риддер Электромонтаж» и тяжелые условия труда персонала, рекомендуется вести целенаправленную работу по обучению персонала новым методам безопасного труда и формированию нового образа мышления у работников организации. Именно на создание всех условий для безопасного и эффективного труда, на выявление и отклонение причин инцидентов и рисков любого уровня – от устаревшего технологического оборудования до окурка, брошенного в корзину для бумаг и ветоши, нацелен специальный проект «Безопасность труда». Внедрение данной программы позволит минимизировать производственные риски, повысит дисциплинарную ответственность и производительность труда. Организация сможет достигнуть стратегических целей и выйти на новый уровень развития.

Таким образом, актуальность разработки новых способов повышения уровня знаний персонала является первостепенной задачей современного бизнеса. Техника безопасности на производстве играет важную роль. Задействование таких факторов, как обучение персонала правильному и безопасному труду с привлечением семейных ценностей может поднять организацию на высокий уровень развития.

Список литературы / References

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управление персоналом, 2011. 221 с.

2. Паутова М.А., Морева Е.А. Технологии формирования профессиональных компетенций. Непрерывное профессиональное образование: теория и практика: сб. статей по материалам VI Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов / под ред. Скибицкого Э.Г. Новосибирск: САФБД, 2015. 359 с.
3. Никифорова Л.С. Анализируйте текучесть персонала и вы много узнаете о компании // Кадровое дело, 2010. № 2. С. 25.

AUCTION AS THE MOST EFFECTIVE FORM OF PUBLIC BIDDING IN THE CONSTRUCTION SECTOR FOR THE STATE NEEDS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Temurziev M.N. (Russian Federation)

Email: Temurziev52@scientifictext.ru

*Temurziev Magomed Nazirovich – Undergraduate,
ANTITRUST DEPARTMENT,
KUTAFIN MOSCOW STATE LAW UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: *the article reveals the theoretical basis of the concepts of competition and auction, the author classifies them into species, formulates conclusions about their advantages and disadvantages. The author also expresses his own views, which are of a debatable nature, which, in particular, testifies to the scientific nature of the study.*

Keywords: *government procurement, tender, auction, public bidding.*

АУКЦИОН КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ТОРГОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

Темурзиев М.Н. (Российская Федерация)

*Темурзиев Магомед Назирович – магистрант,
кафедра антимонопольного права,
Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина, г. Москва*

Аннотация: *в статье раскрываются теоретические основы понятий конкурса и аукциона, автор классифицирует их на виды, формулирует выводы об их преимуществах и недостатках. Также автор высказывает собственные точки зрения, имеющие дискуссионный характер, что, в частности, свидетельствует о научном характере проведенного исследования.*

Ключевые слова: *государственный заказ, конкурс, аукцион, публичные торги.*

Государственные закупки строительных работ являются самой крупной категорией публичных закупок в Российской Федерации. В 2014-2016 гг. их объем составил около 2,07 - 2,14 трлн руб., что является 40% от стоимости госзаказов.

Строительство и ремонт больниц, поликлиник, школ, детских садов, спортивных, транспортных объектов, жилья, объектов военного, социального, иного государственного назначения необходимы для реализации конституционных обязанностей России. Постоянная потребность государства в выполнении подрядных работ требует четкого правового регулирования данной области правоотношений [1].

Однозначно можно сказать, что система госзаказа в её сегодняшнем виде не учитывает специфику строительной работы. Так, по данным Минэкономразвития в 2016 году расторгнутые контракты – это около четверти госзаказа, что составляет 762 млрд руб. [2]. Механизм закупок и его реализация в сфере строительства не дают высокого качества строительства. Низкая квалификация исполнителей, которые получают возможность строить по госконтракту приводит к издержкам или вообще невыполнению задания по контракту.

В соответствии с ч. 2 ст. 48 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» заказчик во всех случаях осуществляет закупку путем проведения открытого конкурса, за исключением случаев, предусмотренных законом [3].

Стоит отметить, что данная норма является новацией Закона о контрактной системе. В отличие от него, в Законе о размещении заказов 94-ФЗ [4] был установлен приоритет аукциона в электронной форме как основного способа размещения заказов. Закон о размещении заказов в части 4.1 статьи 10 допускал возможность выбора заказчиком способа заключения контракта путем проведения конкурса или аукциона в электронной форме только в отношении работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства; искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения.

Закрепление конкурса как основного способа осуществления закупок соответствовало мировой практике и должно было положительно отразиться на качестве выполняемых для государственных нужд работ. Преобладание ценовой конкуренции во время действия Закона о размещении заказов зачастую приводило к выбору подрядчика, не имеющего возможностей для надлежащего исполнения контракта.

В сфере строительства в основном применяются следующие формы торгов: конкурс с ограниченным участием, аукцион в электронной форме, закрытый конкурс и закрытый аукцион. Постановлениями, распоряжениями Правительства РФ устанавливаются случаи, когда возможно применение альтернативных, иных форм торгов.

Рассмотрим легальные определения терминов «конкурс» и «аукцион».

Под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Аукцион - это способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

Конкурс с ограниченным участием – форма проведения торгов, по сути повторяющая конкурс в открытой форме и отличающаяся только в том, что к

участию допускаются подрядчики способные выполнить технически сложную работу. Перечень работ устанавливается постановлением правительства. Например, постройка атомной станции, дороги федерального значения или реконструкция уникального здания [5].

Аукцион в электронной форме - торги, которые проводятся на специальных электронных площадках. Победителем становится лицо, предложившее наиболее низкую цену товара. В силу ч. 2 ст. 59 Закона 44-ФЗ заказчик обязан проводить электронный аукцион в случае, если осуществляются закупки товаров, работ, услуг, включенных в перечень, установленный Правительством Российской Федерации. В данный перечень входит строительство гражданских зданий.

Закрытый конкурс и аукцион подчиняются правилам, регламентирующим их открытые формы, но в силу наличия государственной тайны в самом объекте торгов либо в назначении объекта, вынуждены проводиться среди проверенных специальными органами участников.

Уже на стадии сравнения понятий становится очевидно, как различаются данные формы торгов. Кроме самой процедуры (в аукционе победитель определяется автоматически, в конкурсе решение выносит комиссия) отличие состоит в том, что является критерием выбора победителя.

Например, в аукционе на строительство здания критерием определения победителя выступает только стоимость работ - цена. В этом случае риск субъективизма в принятии решения существенно снижен. В конкурсе таким критерием являются лучшие условия. Чаще всего, критерии имеют субъективный характер. Это означает предопределенность в определении «нужного» победителя.

Что при конкурсе, что при аукционе все иные условия (кроме цены) можно и нужно определять в положениях перед торгами. Это могут быть требования к срокам строительства, опыту работы компании и любые другие условия, не ограничивающие конкуренцию. Следовательно, в случае аукциона у органов государственной власти имеется столько же возможностей определять условия проведения работ, как и при конкурсе.

Достоинство аукциона заключается в невозможности распределять право на строительство с коррупционным интересом. В случае с конкурсом таких возможностей больше, что приводит к ограничению конкуренции, коррупции. Работа через конкурс означает непрозрачность отрасли, отсутствие конкуренции.

С другой стороны, хотя аукцион уменьшает риск проведения торгов с «интересом» заказчика, все равно существуют серьезная опасность заинтересованности в выборе конкретного подрядчика. Если заказчик в сговоре с конкретным подрядчиком, он может установить предельно низкую начальную максимальную цену контракта (НМЦК). Она станет либо бесприбыльна, либо убыточна для выполнения работ по представленному проекту. В итоге останется всего одна заявка поставщика, который уверен в прибыльности мероприятия. После заключения контракта НМЦК будет увеличена, в связи с новыми обстоятельствами, установленными в процессе строительства. Что поделаешь, когда проект «сырой» и объемы работ занижены втрое.

В заключение хотелось бы сказать, что преимуществами электронного аукциона являются:

1) возможность заключить контракт по существенно более низкой по сравнению с начальной ценой благодаря малой вероятности сговора всех участников вследствие конфиденциальности информации об участниках;

2) низкая вероятность проверки на предмет правильности выбора способа определения поставщика в связи с незначительным количеством ограничений на проведение электронного аукциона.

Недостаток электронного аукциона - возможность занизить НЦМК под конкретного подрядчика, фактически устранив конкуренцию.

Преимущество конкурса - выбор поставщика, у которого существует реальная возможность качественно выполнить работу.

Недостаток конкурса - вероятность проявления субъективизма со стороны заказчика, выбор «близкой» к представителю заказчика компании.

Таким образом, оба способа выбора подрядчика имеют как достоинства, так и отрицательные стороны. Однако, наиболее выгодным для государства видится применение аукционных форм торгов. После предварительной квалификации всех участников торгов основным условием победы и получения права на подряд становится предложение наиболее низкой цены за строительство. Как это происходит? Перед торгами отбираются компании - участники, которые могут построить данный объект. Для отбора применяются открытые требования (опыт, наличие строительной техники, наличие соответствующих разрешений и т.д.). В случаях открытого аукциона (без государственной тайны или оборонного заказа) все сведения о компаниях и их предложениях публичны, любой гражданин должен иметь возможность оценить сделанные предложения. После отбора участников, на торгах определяется лицо, которое сделает строительство наименее затратным для государства. Такая схема обеспечивает наибольшую прозрачность процедуры и экономию бюджетных средств.

Список литературы / References

1. Куличев Р.Б. Правовое регулирование подрядных работ для государственных нужд. М.: Юстицинформ, 2016.
2. Расторгнутых госконтрактов стало больше на треть. Причины – кризис в экономике и строительной отрасли // Ведомости.ру. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/10/17/661184-rastorgnutih-goskontraktov-bolshe/> (дата обращения: 02.03.2018).
3. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013. № 14, ст. 1652.
4. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2005. № 30 (ч. 1), ст. 3105.
5. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 09.02.2015. № 6, ст. 976.

RISK STUDIES IN MANAGEMENT DECISION MAKING

Chernyakov D.S.¹, Dunin G.V.² (Russian Federation)

Email: Chernyakov52@scientifictext.ru

¹Chernyakov Dmitry Stepanovich – Graduate Student;

²Dunin Grigoriy Vladimirovich - Graduate Student,
DEPARTMENT OF MANAGEMENT AND MARKETING,

OMSKY STATE AGRARIAN UNIVERSITY,

OMSK

Abstract: *the effective development of any enterprise depends not on the absence of risks, both external and internal, and, first of all, on the competent analysis of the environment and the timely use of risk research methods in building managerial decisions, as well as timely and correct analysis of the risk management policy.*

Keywords: *risk research, management decisions, risk management.*

ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Черняков Д.С.¹, Дунин Г.В.² (Российская Федерация)

¹Черняков Дмитрий Степанович – магистрант;

²Дунин Григорий Владимирович - магистрант,
кафедра менеджмента и маркетинга,
Омский государственный аграрный университет,
г. Омск

Аннотация: *эффективное развитие любого предприятия зависит не от отсутствия рисков, как внешних, так и внутренних, а, в первую очередь, от грамотного анализа среды и своевременного использования методов исследования рисков при построении управленческих решений, а также необходим своевременный и правильный анализ политики риск-менеджмента.*

Ключевые слова: *исследование рисков, управленческие решения, риск-менеджмент.*

Риск — это неопределённое событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

Риск можно охарактеризовать субъективной оценкой возможного размера максимального и минимального дохода в зависимости от принятых решений. Чем больше неопределенности, тем больше степень риска.

Отсутствие полной информации заставляет руководителя компании искать дополнительную информацию, а в случае невозможности ее получения действовать наугад, опираясь на личный опыт и интуицию.

Противодействие также зависит от неопределенности ситуации. Всегда на любое действие находится противодействие. Организация должна разработать стратегию, которая позволит снизить степень противодействия и, соответственно, уменьшить степень риска. Для количественного определения величины определения риска следует знать возможные последствия предпринимаемых действий и вероятность последствий.

Вероятность – это степень возможности наступления некоторого события.

Величину риска принято измерять такими критериями, как средне-ожидаемое значение и возможность изменчивости ожидаемого результата. Средне-ожидаемое значение всегда связано с неопределенностью ситуации.

В качестве количественной оценки риска инвесторы используют вероятную величину максимального и минимального дохода. Степень риска выше тогда, когда диапазон между этими величинами максимальный.

Управление рисками это один из ключевых инструментов, направленных на повышение эффективности деятельности руководителей на предприятии, которые они могут использовать для того, чтобы смягчить или избежать потенциальных проблем, которые в свою очередь могут помешать успешной деятельности предприятия [1].

Научно обоснованная классификация рисков дает возможность с высокой степенью точности определить место риска в системе. Она позволяет эффективно использовать методы борьбы с риском, так как каждому риску соответствует система способов борьбы с этим риском.

В условиях риска и неопределенности при принятии управленческих решений всегда имеется необходимость проведения анализа рисков.

Последовательность всех этапов анализа можно представить в виде следующей последовательности:

1. Идентификация рисков.
2. Оценка вероятности наступления неблагоприятных событий.
3. Определение структуры предполагаемого ущерба.
4. Построение законов распределения ущербов.
5. Оценка величины риска.
6. Определение и оценка эффективности возможных методов снижения рисков.
7. Принятие решения об определении алгоритма действий по управлению рисками.

8. Контроль эффективности и результатов внедрения мер по снижению рисков.

После проведения исследования рисков и при принятии управленческого решения, используют специальные приемы управления риском. И этими вопросами занимаются риск-менеджеры.



Рис. 1. Алгоритм управления рисками компании [3]

Виды управленческих рисков:

Риски можно условно разделить на риски предприятия и риски инвестора.

Риски предприятия обычно складываются из производственных, финансовых и коммерческих.

Основными источниками производственного риска являются неустойчивость спроса и цен на сырье и готовую продукцию, производственный брак, выплата повышенных налогов, отчислений и штрафов. В российских условиях к этим факторам добавляется крайне низкая дисциплина поставок, перебои с топливом и электроэнергией, физический и моральный износ оборудования.

Финансовые риски учитывают денежные расходы, убытки и потери, которые чаще всего являются результатом предпринимательства на финансовом рынке. Финансовое предпринимательство — это коммерческое предпринимательство, где товаром являются денежные средства (наличные, ценные бумаги, остатки дебиторской задолженности). Поэтому обычно говорят, что финансовые риски — это риски спекулятивные, они выражаются в вероятности ущерба по результатам осуществления отдельных финансовых операций (кредитование, финансовые инвестиции, эмиссия ценных бумаг и прочее) [5].

К финансовым рискам относятся следующие:

- кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

- процентный риск — опасность финансовых потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными фондами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам.

- валютный риск — опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюте при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных хозяйственных операций. Опасность таких потерь представляют собой коммерческие (предпринимательские) риски. Коммерческий риск означает неуверенность в возможном результате, неопределенность этого результата деятельности. Коммерческие риски связаны, в частности, с непредсказуемостью изменения закупочной цены товаров, ростом издержек обращения, потерями товара при хранении и транспортировке.

В зависимости от отрасли различают «чистые» (простые) и «спекулятивные» коммерческие риски. Наличие чистых рисков означает возможность убытка или «нулевого» результата: этот риск рассчитан только на проигрыш. Спекулятивные риски выражают возможности получения как положительного, так и отрицательного результата.

Инвестиционный риск можно определить как отклонение фактического дохода от ожидаемого дохода. Инвестиция считается не рискованной, если доход по ней гарантирован. Одним из примеров не рискованной инвестиции являются ценные бумаги казначейства, так как шанс того, что правительство не сможет выкупить свои ценные бумаги, практически равен нулю. Напротив, при вложении средств в проект, связанный, например, с производством принципиально новой продукции, или выходом на новый рынок, или приобретением ценных бумаг какой-либо компании, всегда существует некоторая вероятность того, что в результате непредвиденных обстоятельств выплата доходов по ним не будет произведена или произведена не в полном объеме [4].

Общий или совокупный риск представляет собой сумму всех рисков, связанных с осуществлением каких-либо инвестиций. По временному признаку выделяются следующие виды общего риска:

- краткосрочные, связанные с финансированием инвестиций и влияющий на ликвидные позиции компании

- долгосрочные, связанные с выбором направлений инвестирования и конечным результатом инвестиций.

В зависимости от степени влияния на финансовое положение компании выделяются:

- допустимый риск — угроза потери компанией прибыли

- критический риск — риск, сопряженный с утратой предполагаемой выручки

- катастрофический риск — самый опасный риск, приводящий к потере всего имущества и банкротству компании.

В зависимости от источников возникновения и возможности устранения различают:

- несистемный (специфический, диверсифицируемый) риск — риск, вызванный такими особыми для компании событиями, как доступность сырья, успешные или неудачные программы маркетинга, получение или потеря крупных контрактов, влияние конкуренции. Поскольку все перечисленные события специфичны для каждой компании, то их влияние на портфель инвестиций может быть легко устранено диверсификацией вложений, т.е. распределением капитала между различными видами инвестиций, компаниями, отраслями, регионами и странами. В этом случае потери одних будут перекрываться успехами других [3].

- системный (не диверсифицируемый, рыночный) риск возникает из внешних событий, влияющих на рынок в целом: это война, инфляция, экономический спад, высокая ставка процента и др. На систематический риск приходится от 25 до 50% общего риска от любой инвестиции. Такой риск нельзя устранить диверсификацией.

Таким образом, инвестор кроме собственных рисков, например, имущественного, вынужден разделять риски предприятия — объекта инвестиций. Кроме того, инвестиционный климат гораздо чувствительнее к изменениям политической или макроэкономической ситуации, чем производство, и, следовательно, важно определить уровень политических рисков. Ниже представлена следующая классификация политических рисков:

- риск национализации на практике толкуется предпринимателями весьма широко — от экспроприации до принудительного выкупа властями имущества компании или простого ограничения допуска инвесторов к управлению активами. К политическим рискам бизнесмены зачастую склонны относить риски изменения налогового режима, запрет на использование кредитных карт и т.п. В оценке риска национализации есть одна тонкость: в любой стране власти никогда не афишируют возможность экспроприации или национализации. Как следствие, ни в одном документе юридически точно не определяется, чем, например, отличается национализация от конфискации.

- риск трансферта связан с переводами местной валюты в иностранную. Например, предприятие хорошо работает, получает прибыль, у него есть местная валюта, но фирма не в состоянии перевести ее в валюту инвестора, чтобы рассчитаться за кредит. Возможно множество ситуаций — например, принудительно длинная очередь на конвертацию или возможность конвертировать только некоторую фиксированную часть средств. Одним из видов трансфертного риска можно считать риск возникновения сложностей с репатриацией прибыли.

- риск разрыва контракта предусматривает ситуации, когда не помогают ни предусмотренные в договоре штрафные санкции, ни арбитраж: контракт разрывается по не зависящим от партнера причинам, например, в связи с изменением национального законодательства.

- риск военных действий и гражданских беспорядков. Например, инвестор выдал ссуду предприятию, а спустя некоторое время начались военные действия, гражданские беспорядки, которые привели к тому, что фирма-заемщик осталась без имущества, разорилась или просто исчезла.

Особо следует выделить риски инновационной деятельности. К таким рискам относят все риски инновационной предпринимательской деятельности, включая маркетинговые, валютные, политические, предпринимательские. Все они возникают на разных стадиях реализации инновационных проектов и влекут за собой либо снижение его эффективности, либо в целом грозят закрытием проекта [2].

Основные приемы риск-менеджмента при принятии управленческих решений:

- избежание риска – уклонения от мероприятия, связанного с риском
- удержание риска – оставление риска за инвестором (предполагая покрытие возможных убытков за счет резервных средств инвестора)
- передача риска – передача ответственности за риск
- снижение степени риска – уменьшение вероятности потерь и сокращение ожидаемого их объема.

Наиболее распространенные приемы для снижения степени риска:

- диверсификация
- получение дополнительной информации о ситуации принятия решения
- лимитирование за счет установления предельных сумм расходов, продажи, кредита
- самострахование за счет создания натуральных и денежных резервных (страховых) фондов
- страхование.

Для того чтобы выявить, оценить риск и принять соответствующее решение по его снижению, необходимо собрать исходную информацию об объекте – носителе риска. Эта стадия включает два этапа: отбор информации о структуре объекта и выявление опасностей или инцидентов [4].

Основные методы получения исходной информации об исследуемых объектах:

- стандартизированный опросный лист;
- рассмотрение и анализ первичных документов отчетности;
- анализ данных ежеквартальных и годовых финансовых отчетов;
- составление и анализ диаграммы организационной структуры;
- составление и анализ карт технологических процессов;
- инспекционные посещения;
- консультации специалистов;
- экспертиза документации внешними аудиторами.

С целью исключения возможности провала либо предупреждения значительного ущерба при принятии решений необходимо анализировать риск и определять его последствия. Назначение анализа риска – дать руководителям и потенциальным партнерам необходимые данные о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Список литературы / References

1. *Бабич Т.Н.* Планирование на предприятии : учеб. пособ. / Т.Н. Бабич. М.: КноРус, 2014. 384 с.
2. *Инновационная инфраструктура регионального АПК / В.Ф. Стукач, Е.М. Помогаев, А.В. Клименко: учеб. пособие.* Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2007. 172 с.
3. *Плошкин В.В.* Оценка и управление рисками на предприятиях: учеб. пособ. / В.В. Плошкин. Старый Оскол: ТНТ, 2013. 448 с.
4. *Прохоров Ю.К.* Управленческие решения: учеб. пособ. / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов. 2-е изд., испр. и доп. СПб.: СПбГУ ИТМО, 2014. 138 с.
5. *Романова М.В.* Управление проектами: учеб. пособ. / М.В. Романова. М.: ИНФРА-М, 2015. 256 с.

FEATURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF CHINA TODAY

Rysakova L.E. (Russian Federation)

Email: Rysakova52@scientifictext.ru

*Rysakova Liana Evgenievna - Master Student,
ORIENTAL FACULTY,
SAINT PETERSBURG STATE UNIVERSITY, SAINT PETERSBURG*

Abstract: nowadays China is a country with an economy after a decade of intensive development has reached a critical moment. The analysis of modern features of China's economic development conducted in the article showed the existence of problems, from the solution of which the growth of the efficiency of the Chinese economy depends.

Keywords: chinese economy, economic growth, technology, crisis, innovative development.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КИТАЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Рысакова Л.Е. (Российская Федерация)

*Рысакова Лиана Евгеньевна – магистрант,
восточный факультет,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: сегодня Китай представляет собой государство, экономика которого после десятилетия интенсивного развития достигла критического момента. Проведенный в статье анализ современных особенностей экономического развития Китая показал наличие проблем, от решения которых зависит рост эффективности китайской экономики.

Ключевые слова: китайская экономика, экономический рост, технологии, кризис, инновационное развитие.

Прошло почти десять лет после того, как мировой финансовый кризис начал распространяться по всему миру. Хотя страны уже справились с его последствиями, глобальная экономика продолжает сталкиваться с изменениями и неопределенностями. В этом смысле как мировая, так и китайская экономика вступили в стадию, значительно отличающуюся от докризисных времен. Новый современный этап экономического развития стали называть периодом «новой нормальности». Для Китайской экономики данный этап характеризуется различными особенностями [1, с. 64-74].

В течение последних трех десятилетий Китай прошел две исторические вехи. В 1998 году Китай, согласно стандартам Всемирного банка, перешел от страны с низким доходом к среднему уровню дохода. В 2001 году он поднялся до статуса страны с высоким доходом. Сегодня Китай встречает новые вызовы в совершенно новой перспективе [3, с. 40-46].

После более чем 30 лет быстрого роста в последние годы экономический рост снизился, поскольку внутренние и внешние условия, которые помогали

предыдущему быстрому росту, меняются. Теперь Китаю необходимо добиться более качественного роста ВВП на более разумной скорости и с более высокой эффективностью и устойчивостью.

Во-первых, экономика страны перемещает свой центр тяжести на более высокий уровень промышленного производства, переходя к высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Общим правилом является то, что рост дохода на душу населения приведет к большему удельному весу третичной промышленности, что способствует оптимизации промышленной структуры. «Новая нормальность» включает в себя больший процент вторичной и третичной отраслей промышленности, более высокие уровни технологий производства, быстрорастущую сервисную отрасль и более широкий рыночный спрос на высококачественные капитальные продукты и потребительские товары для получения большей добавленной стоимости.

Во-вторых, разрыв между городскими и сельскими районами существенно сокращен. В течение нескольких десятилетий «ценовые ножницы» между сельскохозяйственными и промышленными продуктами порождали колоссальное неравенство между сельскими и городскими районами и приводили к искаженному распределению национальных доходов и ресурсов, что в свою очередь мешало экономическому развитию и росту богатства Китая. Благодаря современной экономике «сбалансированное развитие» достигнуто с различными отраслями промышленности, распределенными по восточным, центральным и западным регионам.

В-третьих, «экспорт товаров» уступит место «экспорту капитала». Однако этот режим не является устойчивым и сопряжен с огромными рисками на международных рынках. Китаю необходимо увеличить объем ресурсов, товаров народного потребления и стратегических продуктов в импорте, а массовый отток капитала позволит Китаю приобрести более сильные конкурентные способности в глобальной цепочке поставок и цепочки добавленной стоимости.

В-четвертых, средний доход класса становится основным потребителем на внутреннем рынке, поскольку стабильная экономика нуждается в стабильном внутреннем рынке.

В-пятых, малые и средние предприятия и вновь возникающие отрасли промышленности становятся новыми «двигателями роста» в стране. Благодаря новым отраслям, таким как электронная коммерция, интернет-технологии, приложения и складская логистика изменится традиционный рынок по своим формам конкуренции, организационным формам и бизнес-моделям.

В-шестых, государственный долг Китая почти полностью выражен в местной валюте и принадлежит внутренним учреждениям. Кроме того, у правительства есть денежные сбережения, эквивалентные 6% ВВП в Народном банке Китая. Эта ситуация защищает экономику от государственных долговых кризисов.

В качестве проблем китайской экономики сожно выделить зависимость от теневого банкинга и быстрых темпов накопления задолженности хозяйствующих субъектов. Кроме того, есть неопределенность, связанная с тем, что реформированная налоговая система оставила органы власти провинций с меньшим количеством источников дохода. В результате им пришлось полагаться на продажи земли и косвенные заимствования (в основном так называемые «теневые банки») для финансирования своей деятельности [2, с. 165-170].

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что, несмотря на индивидуальность стратегии экономического развития Китая, его экономика сегодня выглядит более стабильной и устойчивой к кризисным ситуациям, чем экономика других государств, проводимая денежно-кредитная, экономическая и фискальная политика позволяет предотвращать и устранять финансовые риски, защищать финансовую стабильность и поддерживать экономическую безопасность. В то же время для решения сложившихся проблем Китая необходимо обеспечение внутренней ценовой стабильности, грамотное управление обменным курсом, реформирование в области управления процентными ставками и денежно-кредитной политикой в рамках более рыночного подхода. Все эти мероприятия будут способствовать экономическому росту и становлению лидирующего положения Китая в мировой экономике.

Список литературы / References

1. Jiang Q. Does Exports Promote the Economic Growth of China? A Long-Run View Point // International Journal of Financial Research, 2017. Vol. 8. № 2. P. 64-74.
 2. Бейдина Т.Е. Характеристики развития КНР как вероятного мирового лидера // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Политология. Религиоведение, 2017. № 22. С. 165-170.
 3. Подвойский Г.Л. Феномен глобализации по-китайски и проблема евразийской интеграции // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета, 2017. № 4 (28). С. 40-46.
-

IT-TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM OF STATE MANAGEMENT: DOMESTIC OR FOREIGN SOFTWARE?

Tsurankova M.N. (Russian Federation)

Email: Tsurankova52@scientifictext.ru

*Tsurankova Marina Nikolaevna - Graduate Student,
FACULTY OF ECONOMICS,
RUSSIAN STATE UNIVERSITY OF JUSTICE, MOSCOW*

Abstract: *this article discusses the problem of information security in the public administration system when using foreign information technologies, the positive and negative factors of the introduction of domestic software, the reasons for the ineffective implementation of the Decree on domestic software, the strategic importance of the development of domestic technologies for internal and external security of the state.*

Keywords: *information security, information technology, software, confidentiality.*

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИЛИ ЗАРУБЕЖНЫЙ СОФТ?

Цуранкова М.Н. (Российская Федерация)

*Цуранкова Марина Николаевна – студент магистратуры,
экономический факультет,
Российский государственный университет правосудия, г. Москва*

Аннотация: *в этой статье рассматривается проблема информационной безопасности в системе государственного управления при использовании информационных технологий иностранного производства, позитивные и негативные факторы внедрения отечественного программного обеспечения, причины неэффективной реализации Постановления об отечественном софте, стратегическое значение развития отечественных технологий для внутренней и внешней безопасности государства.*

Ключевые слова: *информационная безопасность, информационные технологии, программное обеспечение, конфиденциальность.*

Современный этап развития общества характеризуется интенсивной информатизацией всех сфер жизнедеятельности: производство и управление, оборона и связь, транспорт и энергетика, финансы и политика, наука и образование – все зависит от интенсивности информационного обмена, полноты сведений, своевременности и достоверности информации. В современном обществе информационные технологии играют все более заметную роль. Интернет объединяет более ста стран мира и можно говорить уже о том, что информация рождает власть и правит миром. ИТ-технологии позволяют осуществлять интегрирование рынка товаров и услуг, труда, инвестиций и финансов на международной арене, становятся одним из решающих факторов эффективного

функционирования государственного управления, социально-экономического развития общества.

Информационные ресурсы становятся стратегически важным объектом в современном мире, поэтому информатизация государственных и муниципальных органов власти сегодня является непосредственно одной из приоритетных задач государства. Их возрастающая значимость обусловила переход вопросов использования IT-технологий в разряд приоритетных направлений государственной политики России, а внедрение в сферы государственного и муниципального управления становится задачей общей безопасности государства. Сейчас жизнедеятельность государственного организма целиком определяется уровнем развития, качеством функционирования и безопасностью информационной среды.

Говоря о позитивных факторах применения информационных технологий в деятельности госорганов, стоит отметить повышение качества предоставления государственных услуг населению, повышение эффективности предоставляемого спектра услуг (за счет сокращения временных затрат на получение запросов, оповещение граждан и другое), обеспечение прозрачной деятельности органов госвласти, создание электронного документооборота и т.д. Помимо плюсов всегда есть и отрицательные аспекты, которые могут нести необратимый характер, если не предупредить их возникновение. Угроза информационной безопасности федеральных, региональных и местных органов власти – это основной негативный фактор в этом вопросе. Обеспечение информационной безопасности госуправления играет важную роль, как во внешней, так и во внутренней политике государства [1].

Явными причинами, отрицательно влияющими на создание эффективной системы информационной безопасности в органах власти, являются такие, как отсутствие достаточного уровня квалификации персонала или недобросовестное отношение сотрудников к безопасности в IT- структуре (понимание необходимости процесса со стороны участников, т.к. информационные системы могут подвергаться угрозе не только из-за их технического несовершенства, ни из-за ошибок при использовании), пренебрежение некоторыми органами власти нормативно-закрепленными требованиями, затраты на переоснащение при использовании инновационных подходов, общая информационная среда, средствам которой можно воспользоваться информацией, в том числе и государственной важности.

В течение многих лет проблемы IT-безопасности в значительной мере игнорировались, но ситуация начала меняться. Сейчас безопасность считается одной из главных проблем. Интерес к этому вопросу повышается ввиду растущего использования глобальной сети, что вызывает опасность внешнего вмешательства и затрагивает важные аспекты. Возрастающая сложность IT-инфраструктуры обуславливает большую уязвимость по отношению к техническим сбоям, человеческим ошибкам, злоумышленным действиям и другим внешним атакам. Кроме обеспечения безопасности такими мерами, как верификация пользователя или шифрование данных необходимо предпринимать более глобальные меры.

Нельзя не сказать, что сейчас превосходство государства во многом зависит от его позиций на рынке IT-технологий и возможностью государства контролировать и управлять информационными процессами. Так западный мир, в частности - США, рассматривают доминирование в IT - среде, как необходимое условие эффективных межгосударственных отношений и внешней (а может, и внутренней) политики. По моему мнению, при этом ставится не только задача нанесения ущерба национальным интересам нашей страны, но создание и поддержание

технологической и информационной зависимости. Как доказательство к этому можно вспомнить «Концепцию информационной войны», которая была сформулирована министерством обороны США в конце XX века и на реализацию которой выделяются миллиарды долларов ассигнований из бюджета [2]. В целом, в качестве информационного оружия могут применяться компьютерные вирусы (способны размножаться, внедряться в программы, передаваться по линиям связи и сетям передачи данных, выводить из строя целые системы), программные закладные устройства (часто заранее внедряются в информационные продукты и по сигналу или в установленное время приводятся в действие), средства фальсификации информации, разнообразные ошибки (те, которые сознательно вводятся в ПО). Такое информационное оружие сейчас широко применяется хакерами-любителями, однако, по оценкам специалистов, сегодня в мире насчитывается свыше 50 государств, осуществляющих компьютерные диверсии и шпионаж, поддерживаемые на государственном уровне посредством использования возможностей различных ИТ-ресурсов. Последствия таких акций могут приравняться к результатам применения оружия массового поражения (вспомним хотя бы атаку хакеров в 2002 году на глобальную сеть «Интернет», когда были выведены из строя 8 из 13 серверов, что поставило ее на грань полного разрушения) [3].

Одним из наиболее уязвимых мест в применении информационного оружия становятся программные обеспечения. Политика информатизации при всей своей открытости и ориентации на соблюдение законных прав граждан на информацию и интеллектуальную собственность, должна защищать от проникновения скрытых элементов информационного оружия. Это особенно важно, учитывая массовое использование иностранного софта ИТ-технологий, в том числе, органами государственного и местного самоуправления. Особо остро в России сейчас встает проблема защиты собственных информационных ресурсов, учитывая все реальные позиции технологического отставания от информационных технологий западного мира.

Вообще, можно говорить и о технических закладных устройствах, которые могут быть использованы производителями микросхем и комплектующих для вычислительной техники в своих целях. Так в ходе операции «Буря в пустыне» французы кодовым сигналом отключили бортовые компьютеры иракской армии, что превратило самолеты в летающие мишени. А после эксперты пришли к выводу, что автоматизированная система ПВО Ирака была парализована именно из-за инициализации программных и аппаратных закладок в компьютерной технике западного производства

Тем не менее, важнейшим элементом, определяющим устойчивость работы информационной системы и ее защищенность, является используемое ПО и ОС, обеспечивающие взаимосвязь между компонентами информационной сети.

Безусловно, мировым лидером по популярности, в том числе и в нашей стране, является операционная система корпорации Microsoft. А между тем, Windows недоступна в исходных кодах, что не может не насторожить, когда речь идет о безопасности государства - ведь там могут содержаться программные закладки, которые в любой момент могут быть приведены в действие по сигналу на разработчика. Даже на просьбы пользователей открыть исходные коды США отказали, мотивируя это тем, что система Windows является национальным достоянием. Здесь мне кажется вполне логичным отказ Германии от использования ПО Microsoft сразу же после заявления немецких экспертов о наличии специальных кластеров, встроенных в операционную систему для доступа американских

спецслужб к пользователям, а Бундесвер вообще отказался от использования на стратегически важных ПК всех американских IT-продуктов [4].

Кроме того, большинство вирусных программ разрабатываются именно под Windows, как наиболее используемую в мире, а спрос на продукты Microsoft также диктует свои правила и, в следствии, некоторые обновления корпорации выходят «недоработанными». Например, в 2014 году вышел очередной пакет обновлений Windows 7, которые привели к отказу тысяч компьютеров по всему миру, т.к. в нем имелись критические ошибки. Такая же ситуация повторилась с Windows RT, Windows 8, Windows 8.1 [5]. А ситуация с Windows 10 вообще обескураживает своей непосредственностью. В этой ОС все создаваемые пользователем файлы по умолчанию копируются на американские сервера сетевого хранилища (OneDrive). По своим свойствам же эта версия больше напоминает вирус: Microsoft настойчиво предлагает пользователям прежней версии установить новую, обещая уникальные возможности. Как правило, линейный пользователь уступает надоевшим просьбам, а в результате - его ПК выдает изрядный список ошибок. Попытка же вернуть старую версию может обернуться полным провалом. Практически, Windows 10 весьма ненавязчиво сообщает о том, что собирает информацию и даже, не нарушая действующего законодательства, спрашивает согласия. У пользователя, разрешившего установку обновленной версии, выбора особого нет, и он вновь соглашается. Стоит ли говорить, что использование такой ОС в госучреждениях абсолютно недопустимо, т.к. может сказаться не только на качестве предоставляемых услуг населению, но и привести к фатальным результатам общегосударственной системы.

Стоит отметить, что при наличии должной воли сверху Россия способна сделать качественный технологический рывок, отказавшись от зарубежного ПО. О необходимости форсированного развития отечественного рынка ПО, обеспечивающих максимальную независимость от иностранных разработок в сфере высоких технологий и сохранении информационного суверенитета России впервые на высшем уровне заговорили в 2014 году, когда санкции ЕС и США резко повысили риски, связанные с зарубежным софтом в государственных органах. Именно тогда в Минсвязе РФ всерьез озадачились решением этого стратегически значимого вопроса. Были приняты обширные меры по поддержке отечественных разработчиков (преференции в сфере госзакупок отечественных IT-компаний, всевозможные конкурсы и государственные гранты), стимулированию спроса на национальный продукт. В краткие сроки на законодательном уровне были наложены ограничения на использование иностранного ПО, а уже в 2015 году премьер-министр Д. Медведев подписал Постановление, согласно которому с 01.01.2016 госорганы были обязаны закупать софт из специального реестра отечественного ПО. Приобрести же иностранную продукцию они могут только при отсутствии российских аналогов, причем должны предоставить обоснования для закупки западного продукта.

Но невозможно не сказать о «пробелах» в нормативно-правовой базе: согласно действующему законодательству российским ПО признается софт, принадлежащий компании с долей иностранного капитала менее 50%. Никаких ограничений на сотрудничество с иностранцами, по сути, не накладывается. Очень много инициатив по-прежнему остается на бумаге, хотя простор для работы российских IT-компаний колоссальный. Председатель комитета по информационной политике Л. Левин уверен, что отечественный софт может занять до 75% рынка госзакупок вместо

нынешних 25%. Однако, как отметил парламентарий, «часто отечественные поставщики не информируются о конкурсах под надуманными предложениями». Так, по данным РБК, с ссылкой на Е. Василенко (исполнительного директора АРПП «Отечественный софт»), госорганы сами иногда нарушают закон о приоритетных закупках отечественного софта [6].

Специалист по информационной безопасности Российского института стратегических исследований (РИСИ) И. Меньков констатировал, что практически весь госсектор РФ, включая министерства, продолжает пользоваться Windows, многочисленным иностранным ПО и мессенджерами. В лучшем случае ведомства и госкомпании отказались от почты Google, перейдя на «Яндекс», Mail или закрытую систему обмена сообщениями и документооборота. А пресс-секретарь Президента РФ Д. Песков в конце 2016 года еще говорил о невозможности перехода госорганов на российские ОС, пока отечественный софт не будет соответствовать зарубежным аналогам [7].

Но вот сегодня уже можно говорить о конкурентоспособном отечественном ПО. За последние годы были выпущены такие продукты, как: РОСА (Разработчик: ООО «НТЦ ИТ РОСА», сайт продукта: rosalinux.ru), Ось (Разработчик: Национальный центр информатизации - входит в госкорпорацию «Ростех», сайт продукта: os-rt.ru), была презентована на конференции в 2017 году), Альт Линукс (Разработчик: компания «Базальт СПО», сайт продукта: basealt.ru), Calculate Linux (Разработчик: компания «Калкулэйт», сайт продукта: calculate-linux.ru), Astra Linux (Разработчик: НПО «Русские базовые информационные технологии», сайт продукта: astra-linux.ru), Ульяновск.BSD (Разработчик: Сергей Волков, сайт продукта: ulbsd.ru), Заря (разработана специально для вооруженных сил ФГУПом «Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики и систем управления», сайт продукта: spieisu.ru), ГосЛинукс (разработана специально для нужд государственных органов власти) и Колибри (которая, кстати, на столько легковесна, что помещается на обычный флеш-носитель) и др.

Хоть большинство из них и использует дистрибутив Linux, они все являются самостоятельным ПО, не зависящим от ядра Microsoft, как было до этого: так называемые отечественные ПО были всего лишь до неузнаваемости переработанной Windows на платформе иностранного софта (например, СПЕКТРУМ, БедОС 2, ТАНЯ). Однако, российские ПО были доработаны, в них были устранены ранее возникающие ошибки и сейчас можно говорить не только о конкурентоспособности с западными ПО, но и ряде преимуществ.

Если обобщить, то можно отметить удобный для пользователя, привыкшего работать с тем же Windows, интерфейс, простоту установки, возможность бесплатного скачивания и поддержку производителя от 4 лет. Кроме того, в этих ПО предусмотрены пакеты для домашнего, корпоративного или серверного использования и вместе с тем не требуют высокотехнологичной оснастки ПК. Также они отличаются достаточно большой функциональностью и объемным пакетом приложений, уже встроенных и, соответственно, не требующих дополнительных материальных ресурсов на их приобретение. Тем не менее, эти отечественные ПО совместимы со всеми программами, поддерживаемые Windows. За счет простоты конфигурации им удастся загружаться и выключаться быстрее продукциям редмондской корпорации. А проблема вирусов будет беспокоить только тех, кто их целенаправленно устанавливает в систему. «Внезапно» на компьютере они не могут появиться.

Ещё одним преимуществом российских ОС, хоть они и адаптированы на несколько языков, является активное и доступное русскоязычное сообщество в соцсетях и на форумах, где разработчики гораздо ближе к пользователям и способны помочь новичкам освоиться.

Иными словами жаловаться на отсутствие отечественных операционных систем нам не приходится. Кроме того, свои работы в данном направлении ведут ООО «Р-Платформа», Раменское приборостроительное конструкторское бюро (входит в концерн «КРЭТ» Ростеха) и другие компании. Именно по этой причине мы приглашаем читателей 3DNews принять участие в обсуждении материала и поделиться ссылками на достойные внимание проекты в этой области.

К сожалению, информатизация сферы ГМУ в России происходит в целом весьма хаотично и со значительным отставанием от требований времени. Проблема информационной безопасности в системе государственного и муниципального управления останется открытой ещё на долгие годы. В эпоху информационного общества необходимо адаптироваться ко всем инновациям в сфере информационных технологий. И походу создания новейших технологий разрабатывать средства защиты от организаций, представляющих угрозу информационной безопасности.

Список литературы / References

1. Голобородько Ю.А. Государственная культурная политика в системе обеспечения национальной безопасности современной России // Государственное и муниципальное управление: Ученые записки СКАГС, 2012. № 3. С. 128-133.
2. Аверчинков В.И., Рытов М.Ю., Кондрашин Г.В., Рудановский М.В. Системы защиты информации в ведущих зарубежных странах // Учебное пособие: Брянск, Издательство БГТУ, 2007. С. 38-54.
3. Воробьева А.А., Пантюхин И.С. История развития программно-аппаратных средств защиты информации // Учебное пособие: Санкт-Петербург, 2017. С. 44-47.
4. Правительство Германии предостерегает ведомства страны от использования Windows 8 [Электронный ресурс], 2013. Режим доступа: <https://habrahabr.ru/> (дата обращения: 21.04.2018).
5. Новое обновление Windows: опять проблемы. [Электронный ресурс], 2014. Режим доступа: <https://xakep.ru/> (дата обращения: 21.04.2018).
6. Ограничение госзакупок иностранного ПО: надежды и сомнения. [Электронный ресурс], 2015. Режим доступа: <http://tass.ru/> (дата обращения: 21.04.2018).
7. Песков признал невозможность перехода госорганов на российский аналог Windows [Электронный ресурс], 2016. Режим доступа: <https://m.lenta.ru/> (дата обращения: 21.04.2018).

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF THE MARKETING SEGMENT OF OIL COMPANIES

Gareeva A.Kh. (Russian Federation)

Email: Gareeva52@scientifictext.ru

Gareeva Aisulu Khalilovna – Master Student,

*DEPARTMENT OF ECONOMICS AND MANAGEMENT AT THE OIL AND GAS INDUSTRY,
UFA STATE PETROLEUM TECHNOLOGICAL UNIVERSITY, UFA*

Abstract: in the article provides a systematization of the factors affecting the competitiveness of the marketing segment of a vertically integrated oil company with a view to managing them and influencing the competitiveness of the company as a whole. The principles of selection of indicators allowing to assess the competitiveness of the sales sector of the oil company are defined. In accordance with the established principles competitiveness indicators for business areas - wholesale and retail sales of the oil company's sales segment - were chosen.

Keywords: the marketing segment, competitiveness, competitiveness factor, competitiveness index.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СБЫТОВОГО СЕГМЕНТА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ

Гареева А.Х. (Российская Федерация)

Гареева Айсылу Халиловна – магистрант,

*кафедра экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности,
Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа*

Аннотация: в статье приведена систематизация факторов, влияющих на конкурентоспособность сбытового сегмента вертикально-интегрированной нефтяной компании (ВИНК), с целью управления ими и влияния на конкурентоспособность компании в целом. Определены принципы выделения показателей позволяющих оценить конкурентоспособность сектора сбыта ВИНК. В соответствии с установленными принципами выбраны показатели конкурентоспособности для бизнес-направлений - оптовые продажи и розничные продажи сбытового сегмента нефтяной компании.

Ключевые слова: сбытовой сегмент ВИНК, конкурентоспособность, фактор конкурентоспособности, показатель конкурентоспособности.

Управление конкурентоспособностью компании происходит через рычаги воздействия на факторы, которые обеспечивают ей определенный уровень конкурентоспособности. Влияя на характер проявления факторов конкурентоспособности, компания может улучшать конкурентные позиции на рынке.

Фактор - причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты [1, 115]. Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности [7, 304].

Конкурентоспособность сбытового сегмента зарубежных и отечественных компаний в современных условиях формируется под воздействием различных факторов (таблица 1).

Таблица 1. Факторы конкурентоспособности сбытового сегмента ВИНК

Факторы конкурентоспособности сбытового сегмента ВИНК	
Внешние	Внутренние
<i>Рыночные</i> 1. Эластичность спроса по цене 2. Эластичность предложения 3. Концентрация конкурентов 4. Барьеры входа в отрасль 5. Сила влияния поставщиков	<i>Информационные</i> 1. Уровень организации информационных потоков в компании 2. Уровень информационной культуры персонала
<i>Географические</i> 1. Местоположение переработки и АЗС 2. Количество и качество имеющихся ресурсов транспортировки 3. Расположение стран-импортеров 4. Климатические условия	<i>Технологические</i> 1. Особенности применяемой техники и технологии 2. Уровень автоматизации 3. Уровень экологичности технологий
<i>Политические</i> 1. Международная стандартизация в области менеджмента качества 2. Государственное регулирование и поддержка инноваций 3. Налоговые и процентные ставки в стране и регионах	<i>Экономические</i> 1. Финансовая устойчивость 2. Объемы инвестиций в сбытовой сегмент 3. Экономическая эффективность
<i>Социальные</i> 1. Уровень автомобилизации населения 2. Демографическая обстановка	<i>Маркетинговые</i> 1. Качество нефти и нефтепродуктов 2. Положительный имидж компании 3. Ценовая политика компании 4. Территориальная структура продаж компании 5. Количество сети АЗС (Россия, СНГ, Европа); 6. Структура продаж по каналам (премиальные и непримияльные); 7. Выручка на 1м2 торговой площади, тыс.руб. 8. Среднесуточная реализация через АЗС, т/сут 9. Доля рынка
<i>Экологические</i> 1. Государственная поддержка экологически чистого топлива 2. Уровень вовлеченности населения в охрану окружающей среды	<i>Кадровые</i> 1. Квалификация и опыт менеджеров 2. Автоматизация управления 3. Образовательный уровень персонала 4. Уровень корпоративной культуры 5. Система обучения персонала в компании 6. Заинтересованность сотрудников в эффективности деятельности сбытового сегмента 7. Моральная и материальная мотивация сотрудников

Остановимся на рассмотрении факторов конкурентоспособности сбытового сегмента нефтяной компании более подробно.

Такой фактор как эластичность спроса показывает, насколько потребители чувствительны к изменениям цены на нефть и нефтепродукты. В зависимости от реакции, полученной от потребителей, которая может быть сильной, слабой и нейтральной, принято соответственно разделять эластичный, неэластичный, единичный спрос.

С понятием «эластичность спроса» принято выделять фактор «эластичность предложения». С понятием «эластичность спроса» принято выделять фактор «эластичность предложения». Эластичность предложения характеризует степень изменения предложения продукции в ответ на изменение их цены. Предложение является эластичным, если процент его изменения больше процента изменения цены, и наоборот, предложение является неэластично, если оно изменяется в меньшей степени, чем цена [6, 15-18].

Концентрация конкурентов показывает относительную величину и число компаний, действующих в нефтегазовой отрасли. Уровень концентрации выше, если на рынке меньшее число фирм. Рассматриваемый фактор влияет на поведение компании на рынке: компании в большей степени зависят друг от друга при более высоком уровне концентрации. При определении объем выпуска продукции и установление его цены компания, в том числе ориентируется на ответную реакцию действующих на рынке игроков-конкурентов. Степень концентрации определяет склонность компаний к соперничеству или сотрудничеству. Если на рынке действует мало компаний, то им легче понять взаимную зависимость друг от друга и тем скорее компании начнут сотрудничать. Предполагается, что чем выше степень концентрации, тем менее конкурентным будет рынок [4, 87-94].

Поэтому немаловажным являются существующие барьеры входа на рынок. Благодаря барьерам компании, уже действующие на рынке, могут не опасаться конкуренции.

Однако компания ведет конкурентную игру не только с аналогичными себе предприятиями, но и со своими контрагентами-поставщиками/подрядчиками. Контрагенты могут нести как положительное, так и отрицательное влияние на результаты бизнеса. Например, поставщики могут завышать стоимость своих товаров, снижать качество поставляемой продукции.

Местоположение переработки и АЗС достаточно сильно влияет на прибыльность компании. Поскольку чем сложнее транспортная логистика, тем более высокие издержки несет компания.

Количество и качество имеющихся ресурсов транспортировки так же является немаловажным фактором конкурентоспособности сбытового сегмента ВИНК. В зависимости от того, есть ли у компании своя магистральная сеть трубопроводов, или от того, с кем она сотрудничает, зависят ее издержки на доставку нефти и нефтепродуктов до нужного пункта. Кроме того, данный фактор определяет зависимость компании от своих партнеров. Возможный объем транспортировки влияет на объемы переработки, на то, с какими странами-покупателями, компаниями и пр. будет работать компания.

Такой географический фактор как расположение стран-импортеров так же имеет огромное влияние на конкурентоспособность компании. Если магистральные трубопроводы к странам-импортерам проходят через территорию других стран, то

это усугубляет положение компании, поскольку появляется дополнительная зависимость от стран-посредников.

Климатические условия имеют значительное воздействие на деятельность сбытового сегмента компании. От них зависят как покупательские объемы, ассортимент выпускаемой продукции, возможность и способы доставки, условия хранения и прочее.

Далее рассмотрим политический фактор - международную стандартизацию в области менеджмента качества. В связи с ним первостепенная задача топ-менеджмента компании – грамотная формулировка и обеспечение документального оформления политики в области международного качества. Далее – обеспечение понимания данной политики на всех уровнях, её проведения и внедрения.

Следующим политическим фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность, является государственное регулирование и поддержка инновационной деятельности. Государство может поспособствовать инновационному развитию компании путем выделения финансирования из бюджета, а так же за счет осуществления амортизационной и налоговой политики, которая будет направлена на стимулирование инновационной деятельности. А так же может обеспечить информационную поддержку инновационной деятельности. Может поспособствовать интеграционным процессам, расширению взаимодействия вертикально-интегрированных нефтяных компаний в инновационной сфере, развитию международного сотрудничества в этой области и др.

Уровень автомобилизации населения влияет на объем потребляемого топлива, а демографическая обстановка позволяет прогнозировать тенденции спроса нефти и нефтепродуктов на рынке.

Государственная поддержка экологически чистого топлива помогает компании развиваться в направлении производства экто-топлива. Уровень вовлеченности населения в охрану окружающей среды так же влияет на ассортиментную продукцию компании.

Далее рассмотрим внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность сбытового сегмента ВИНК.

Уровень организации информационных потоков в компании. Наибольшую значимость информационные потоки имеют в системе менеджмента компании. Для того чтобы сделать сбытовой сектор компании более конкурентоспособным важна качественная работа управленцев, которая напрямую зависит от выстроенной системы информационных потоков в компании.

Уровень информационной культуры персонала является важным условием для дальнейшего устойчивого роста и развития профессионального пространства, процессом создания интеллектуального капитала организации.

Особенности применяемой техники и технологии и уровень автоматизации напрямую влияют на конкурентоспособность компании. Уровень технологии и автоматизации компании оказывает решающее влияние на его экономические показатели (прибыль, рентабельность продукции, издержки транспортировки, хранения и др.). Уровень экологичности технологий может повлиять как на экономическую составляющую компании, так и повлиять на ее репутацию.

Такие факторы как финансовая устойчивость, объемы инвестиций в сбытовой сегмент и экономическая эффективность напрямую влияют на конкурентоспособность компании и не нуждаются в комментариях.

Несомненно, одним из самых главных факторов конкурентоспособности является качество выпускаемой продукции. В случае нефтяных компаний – это соответствие нефти и нефтепродуктов стандартам. Качество оценивается как соответствующие, либо не соответствующие требованиям стандартов. Анализируются такие важные эксплуатационные показатели: октановое число, фракционный состав, температура вспышки, температура помутнения, кинематическая вязкость, давление насыщенных паров, плотность, а также экологические показатели: содержание бензола, толуола и других ароматических углеводородов, олефинов, эфиров, спиртов. Продукт должен удовлетворять не только обязательным требованиям стандартов, но и эксплуатационным требованиям, чтобы пользоваться спросом на рынке. Качество используемого топлива влияет на работу двигателя автомобиля.

Однако рыночные перспективы компании зависят не только от качества продукции. Причиной успеха или наоборот неудачи сбытового сегмента компании могут быть и другие нетоварные факторы, как престиж организации, рекламная деятельность, предлагаемый уровень обслуживания.

В современном мире рыночных взаимоотношений компания может быть среди лидеров только в том случае, если она имеет высокий уровень обслуживания клиентов, творчески организованную рекламу и продвижение товаров и услуг. Имидж компании как внутри, так и вне ее, определяется тем впечатлением, которое создается с помощью сотрудников, клиентов и общественным мнением в целом. Эффективное предпродажное и послепродажное обслуживание способствует большему количеству продаж, формирует и сохраняет лояльность покупателей к компании.

Следующим немаловажным фактором является ценовая политика, принятая в компании.

Ценовая политика компании является основным инструментом удерживающим её в конкурентоспособности дающая возможность интенсивного роста на рынке.

Цена на нефть зависит от соотношения спроса и предложения на мировом рынке в определенный момент времени и факторами, формирующими этот спрос и предложение. Спрос на нефть, прежде всего, определяется темпами роста экономики и рядом других различных факторов. Факторами спроса на нефть являются: климатические условия; энергоемкость, нефтеемкость экономики страны; уровень эффективности технологий, зависящих от топлива на углеводородной основе; конкурентоспособность других видов топлива. Поскольку спрос рождает предложение, то на нефтяном рынке предложение нефти определяется мировым спросом, объемом возможного экспорта нефти добывающих стран и уровнем импорта стран - потребителей, политикой нефтяных государств, также влияние оказывают другие факторы, например, военные действия в странах экспортеров и импортеров нефти.

В связи с усилением конкуренции на рынке автозаправочных станций компании необходимо постоянно находиться в поиске эффективных инструментов, которые бы позволяли удерживать потребителей и сделать их приверженными компании. В связи с этой причиной нефтяные компании в последние годы активно внедряют поощрительные программы для потребителей. Внедряемые программы лояльности позволяют увеличить объем продаж, анализировать поведение потребителей, сегментировать аудиторию и продвигать бренд. Но в то же время они преследуют не только интересы компании, программы лояльности так же выгодны и для клиентов.

Тенденцией развития рынка автозаправочных станций является расширение функциональной составляющей, т.е. дополнение реализации топлива различными сопутствующими услугами. Автозаправочные станции постепенно превращаются в многофункциональные комплексы, которые помимо топливно-раздаточной функции, включают в себя перечень услуг для удобства водителей и пассажиров.

Немаловажным фактором является территориальная структура продаж компании и количество сети АЗС. Соответственно, чем их больше и чем удобнее территориально для потребителей они расположены, тем выше будут показатели, показывающие прибыльность компании.

Структура продаж по каналам (премиальные и непремииальные). Премиальные каналы сбыта - мелкий опт и собственная сеть АЗС, реализация авиакеросина и бункеровка, непремииальные – оптовые продажи.

Выручка на 1 м² торговой площади показывает, насколько эффективно используется торговая площадь АЗС. Какое АЗС приносит больше денег с квадратного метра площади. Поскольку в настоящее время очень большую долю выручки компании занимают сопутствующие товары, важно выявить данный фактор, знать его динамику и влиять на него. Фактор - среднесуточная реализация через АЗС является одним из самых важных, для выявления уровня конкурентоспособности сбытового сегмента ВИНК [3, 55].

Все рассмотренные факторы могут как повышать, так и понижать конкурентоспособность сбытового сегмента вертикально-интегрированной нефтяной компании. Но очень важно, что каждый фактор зависит от деятельности персонала компании, отвечающей за успешное функционирование и развитие предприятия. Качество товара, уровень обслуживания, как следствие имидж компании находятся в прямой зависимости от компетенции работников, участвовавших в изготовлении и продажи этой продукции. Инновационные технологии невозможно внедрить и применить без заинтересованности персонала. Рациональное управление финансовыми ресурсами так же зависят от квалификации и опыта менеджмента компании.

Таким образом, из всего вышеизложенного мы можем сделать вывод о том, что на конкурентоспособность сбытового сегмента нефтяной компании влияет очень много различных факторов.

Одной из сложных и принципиальных задач является задача определения основных показателей.

При выборе показателей конкурентоспособности сбытового сегмента вертикально-интегрированной нефтяной компании следует опираться на определенные исходные положения — принципы. Эти принципы позволят повысить точность оценки, учесть интересы субъектов рынка, унифицировать порядок действий, составляющих содержание процедуры оценки.

Предлагается выбрать показатели, которые соответствуют следующим принципам:

- показатели были классифицированы по блокам: продуктовые, маркетинговые и экономические.

- в каждый блок были включены максимум 3 показателя для того, чтобы процесс расчета конкурентоспособности не являлся сложным и громоздким;

- показатели имеют относительный характер. Относительные показатели позволяют сопоставить между собой различной мощности. Абсолютные показатели, характеризующие конкурентоспособность сбытового сегмента нефтяной компании

были переведены в относительные, Поскольку сами по себе абсолютные показатели зачастую не позволяют корректно оценить анализируемое явление. Рассматривая их можно проследить тенденции развития исследуемого показателя, спрогнозировать его дальнейшее развитие. Относительные же показатели позволяют проанализировать и провести сравнительную оценку несопоставимых в абсолютных единицах факторов.

- информация по выбранным показателям доступна в открытых отчетностях компании.

Далее рассмотрим показатели конкурентоспособности сбытового сегмента нефтяной компании, определенные для каждого бизнес-направления (таблица 2).

Таблица 2. Показатели конкурентоспособности сбытового сегмента нефтяной компании

Группа	Канал продаж	
	Оптовый	Розничный
Продуктовые	Индекс конкурентоспособности по цене	Уровень качества
	Доля продаж высокооктановых продуктов	Доля продаж сопутствующих товаров
		Индекс конкурентоспособности по цене
Рыночные	Доля продаж на российском рынке	Доля продаж на российском рынке
	Рентабельность продаж	Рентабельность продаж
	Относительная доля продаж на мировом рынке	Относительные продажи через АЗС в России
Общие	Относительная доля продаж нефтепродуктов	
	Относительная доля премиальных каналов сбыта	
	Относительная производительность труда	

Сложившаяся сложная экономическая и политическая ситуации в стране и в мире оказывают сильное воздействие на деятельность сбытового сегмента вертикально-интегрированных нефтяных компаний. В условиях постоянно меняющегося рынка компании должны активно внедрять новые инструменты управления своей конкурентоспособностью. Для решения данной проблемы компаниям необходимо учесть все факторы, оказывающее влияние на деятельность сбытового сектора и выработать максимально эффективную концепцию развития бизнес-направления.

Список литературы / References

1. *Азоев Г.Л.* Конкурентные преимущества фирмы // Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. М.: Мысль, 2015. 470 с.
2. *Андреева Л.М.* Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики. // Экономист, 2004. № 1. С. 81-88.
3. *Бирюкова В.В.* Механизмы разработки, оптимизации и управления программой повышения эффективности нефтегазодобывающих производств // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело, 2006. № 1. С. 55.

4. *Бирюкова В.В.* Управление сбалансированным развитием предприятий нефтяной промышленности // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии, 2016. № 1 (47). С. 87-94.
 5. *Головачев А.С.* Конкурентоспособность организации. Минск: Выш. шк., 2012. 319 с.
 6. *Калашикова Л.М.* Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель, 2013. № 11. С. 15-18.
 7. *Рубин Ю.Б.* Теория и практика предпринимательской конкуренции. М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. 540 с.
 8. *Тарануха Ю.В.* Конкуренция и конкурентоспособность. М.: КНОРУС, 2015. 510 с.
 9. *Фатхутдинов Р.А.* Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие. М.: ЭКСМО, 2005. 544 с.
-

SUGGESTIONS FOR IMPROVING THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION

Andrianova K.D. (Russian Federation)

Email: Andrianova52@scientifictext.ru

*Andrianova Kristina Dmitrievna - Student,
DEPARTMENT OF FINANCE AND CREDIT, FACULTY OF ECONOMICS,
FAR EASTERN FEDERAL UNIVERSITY, VLADIVOSTOK*

Abstract: *the article reveals the relevance of the analysis of the financial condition of the commercial organization, examines the interpretation of the concept of "financial condition", analyzes the financial condition of the analyzed enterprise by calculating the appropriate coefficients and suggests ways to improve the financial condition of the object of study.*

Keywords: *analysis, financial condition, liquidity, solvency, financial stability.*

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Андреанова К.Д. (Российская Федерация)

*Андреанова Кристина Дмитриевна - студент,
кафедра финансов и кредита, экономический факультет,
Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток*

Аннотация: *в статье раскрывается актуальность анализа финансового состояния коммерческой организации, исследуются трактовки понятия «финансового состояния», анализируется финансовое состояние анализируемого предприятия путем расчета соответствующих коэффициентов и предлагаются пути улучшения финансового состояния объекта исследования.*

Ключевые слова: *анализ, финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.*

Актуальность темы исследования обусловлена значительным повышением роли контроля за финансовым состоянием и платежеспособностью организаций, и, как следствие, за наличием, размещением и использованием денежных средств.

Анализ финансового состояния проводят с целью оценки финансового состояния организации на текущий период времени, а также, в динамике, для своевременного реагирования и реализации комплекса мер, направленных на повышения показателей финансового состояния. Анализ финансового состояния позволяет выявить конкретные направления, по которым следует вести работу [2].

Главной целью при анализе является оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия для принятия решений, касающихся будущих условий хозяйствования.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей. Показатели отражают состояние капитала в процессе его кругооборота, а также способность предприятия финансировать свою деятельность на определенный момент времени [5].

В таблице 1 рассмотрим сущность и значение определения финансового состояния организации в трактовках разных авторов-исследователей в сфере экономики и анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Устойчивое финансовое положение предприятия зависит от умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты его деятельности. Основная цель финансового состояния – получение наибольшего числа ключевых, то есть наиболее информативных показателей, которые дают объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре баланса [1].

Таблица 1. Трактовки термина «финансовое состояние» различными авторами

Автор	Определение
Артюшин В. В.	Финансового состояния организации – это процесс исследования финансовой ситуации на предприятии и основных результатов его деятельности, для выявления слабых сторон организации
Назаренко Н.А.	Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и Page 3 способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени
Исаева Ш.М.	Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям
Э. А. Маркарьян	Финансовое состояние – это система показателей, которые отражают способность погасить долговые обязательства предприятия. Следовательно, финансовая деятельность должна охватывать формирование, движение и обеспечение сохранности имущества предприятия, контроль по его использованию
В. В. Ковалев	Финансовое состояние – это экономический потенциал предприятия и его постоянно происходящие изменения с течением времени. При этом, экономический потенциал, по мнению автора, представляет собой способность предприятия по достижению поставленных перед ним целей, используя, при этом, имеющиеся в его распоряжении совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов
Н.В. Горбунова	Это часть финансового анализа, которая характеризуется наличием показателей, представленных в бухгалтерском балансе на конкретную дату в виде остатков по соответствующим счетам или их комплексу. Характеристика финансового состояния предприятия в обобщенном виде представлена изменениями с точки зрения размещения средств и источников их покрытия (собственными или заемными средствами) за анализируемый период
И. Т. Балабанов	Финансовое состояние предприятия - Это его платежеспособность и кредитоспособность, то есть финансовую конкурентоспособность, использование капитала и финансовых ресурсов, выполнение по отношению к государству и другим хозяйствующим субъектам обязательств

Основным видом деятельности анализируемой организации ООО «Дана-Плюс» является торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями.

Характеристика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Дана-Плюс» приведена в таблице 2.

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости организации

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)
Внеоборотные активы, тыс. руб.	-	-	-	-
Собственный капитал, тыс. руб.	-	721	1613	1613
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	1100	6952	6952	5852
Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	0	0	0	0
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	48	17770	23612	23564
Валюта баланса, тыс. руб.	1148	25453	32186	31038
Коэффициент автономии	-	0,028	0,050	0,05
Коэффициент финансовой активности	-	34,288	18,949	18,95
Коэффициент финансовой устойчивости	-	0,028	0,050	0,05
Коэффициент инвестирования	-	0,028	0,050	0,05
Коэффициент финансирования	-	0,029	0,053	0,053
Коэффициент финансовой зависимости	1,0	0,971	0,950	-0,05

Таким образом, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать, как финансово неустойчивое. ООО «Дана-Плюс» зависимо от внешних источников финансирования. В то же время, в динамике по годам показатели имеют тенденцию к увеличению. В 2017 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами достиг норматива.

Далее оценим насколько оптимальной является структура баланса предприятия.

В ходе анализа проведем расчет показателей ликвидности ООО «Дана-Плюс» (таблица 3).

Принятые значения коэффициентов абсолютной и промежуточной ликвидности свидетельствует о способности предприятия отвечать по своим текущим обязательствам за счет наиболее реализуемых и быстро реализуемых активов.

Таблица 3. Показатели ликвидности ООО «Дана-Плюс» за 2015-2017 годы

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)
Оборотные активы, тыс. руб.	1148	25453	32186	31038
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	213	11081	13792	13579
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	928	11844	16934	16006
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	1100	6952	6952	5852
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	48	17770	23612	23564
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,19	0,45	0,45	0,27
Коэффициент критической ликвидности	0,99	0,93	1,01	0,02
Коэффициент текущей ликвидности	0,57	1,35	1,35	0,787

Коэффициент текущей ликвидности оказался ниже нормативного значения, однако, имеется положительная динамика по годам.

Рекомендуем рассмотреть следующие варианты для повышения показателей ликвидности: уменьшить текущую кредиторскую задолженность организации, в том числе за счет изменения источников финансирования в пользу долгосрочных заимствований; снизить долю менее ликвидных активов, переведя их в более ликвидные [3].

Таким образом, на основе анализа фактических данных ООО «Дана плюс» необходимо принять меры по улучшению финансового состояния и восстановлению платежеспособности, в частности, как можно быстрее погашать кредиторскую задолженность путем:

- снижения цен на «залежалые» товары;
- проведение рекламных мероприятий;
- расширение рынков сбыта;
- предоставление скидок оптовым покупателям на приобретаемые товары;
- проведение претензионной работы с покупателями и заказчиками за просрочку платежей;
- рассмотреть как поощрительную меру для покупателей, поиск новых направлений деятельности.

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие источников формирования запасов, а отрицательным фактором – величина запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояния будут пополнение источников формирования запасов и оптимизации их структуры, а также обоснованное снижение уровня запасов [4].

Список литературы / References

1. *Бобошко Н.М.* Финансово-экономический анализ: Учебное пособие / Н.М. Бобошко и др. М.: ЮНИТИ, 2016. 383 с.
2. *Исик Л.В.* Банкротство и финансовое оздоровление: учебное пособие / Л.В. Исик. М.: Дело и сервис, 2018. 272 с.
3. *Ковалев В.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2016. 424 с.
4. *Коптелова К.И.* Актуальные проблемы анализа финансовой устойчивости предприятий / К.И. Коптелова // Молодой ученый, 2016. № 8. С. 555-558.
5. *Самсонова Е.А.* Сравнительный анализ методик оценки финансового состояния коммерческой организации / Е.А. Самсонова, И.Е. Халявка // Наука без границ, 2017. № 8 (13). С. 14-21.

THEORETICAL COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM PROVIDING MANAGEMENT SOLUTIONS AT THE ENTERPRISE

Ivanova A.S. (Russian Federation)

Email: Ivanova52@scientifictext.ru

Ivanova Anastasiya Sergeevna – Student,

FACULTY OF MANAGEMENT,

SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS, SAINT-PETERSBURG

Abstract: *the article describes the basic requirements and principles of accounting and analytical systems used in organizations. Analyzed requirements, compliance with which is necessary for the implementation of the system of accounting analytical support of management decisions at the enterprise; the identified principles for the development of an effective accounting system.*

Keywords: *accounting, analysis, accounting and analytical support, principles, requirements, system, users, management decisions at the enterprise.*

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Иванова А.С. (Российская Федерация)

Иванова Анастасия Сергеевна – студент,

факультет управления,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: *в статье рассмотрены основные требования и принципы организации учетно-аналитических систем, используемых в организациях. Проанализированы требования, соблюдение которых необходимо для осуществления системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии; выявлены принципы развития эффективной учетной системы.*

Ключевые слова: *учет, анализ, учетно-аналитическое обеспечение, принципы, требования, система, пользователи, управленческие решения на предприятии.*

В условиях развитого типа экономики рынка мы можем говорить об объективной потребности использования бухгалтерского учета и анализа внутри организации. Это позволяет регистрировать и анализировать финансовые показатели организации, использовать инструменты планирования и прогнозирования, а также отслеживать и устранять отклонения, при этом осуществлять поиск самых оптимальных решений.

Самая важная задача современной практики бухгалтерского учета, анализа и управления – это развитие и выполнение решений, направленных на достижение финансовой и экономической стабильности и эффективности функционирования организации. Эти решения играют составную и важную роль как в случае развития

организации, так и в случае его формирования на основе рыночной экономики. Управленческие решения должны быть основаны на точно проанализированных данных, при этом используя определенные системы аудита. С этой релевантной целью актуальной становится проблема формирования системы, которой присущи функции бухгалтерского учета, анализа и аудита.

Методы разработки управленческих решений заключают в себе различные операции, которые в свою очередь необходимы для качественного и взвешенного ответа на все встречающиеся вопросы. Сами процессы включают в себя анализ, обработку информации, выбор наилучшего варианта и др. Организация принятия управленческого решения также может предполагать упорядочение деятельности между различными отделами, подразделениями или персоналом в процессе непосредственной работы. Данный процесс регулируется различными регламентами, уставами, организационными требованиями, должностными инструкциями и ответственностью самих сотрудников.

В управленческой деятельности предприятий важную роль играет бухгалтерский учет. В рыночной экономике бухгалтер не только счетовод, устанавливающий события хозяйственной службы предприятия, но также и специалист, способный не только понять и оценить любые явления, но также и предвидеть их, предположить варианты развития. С этой целью в организациях необходимо создавать и реализовывать бухгалтерский учет и аналитическую систему. Финансовый учет, анализ и аудит объединяются в единой системе в связи с их общей целевой ориентацией - подготовка информационной основы, ее анализ и оценка.

Решение - результат аналитической работы по выбору наиболее лучшего варианта действий в рамках какого-либо проекта или плана работы. От решения будет зависеть результативность работы не только одного человека, но и, возможно, целой компании. С экономической и управленческой точек зрения принятие решения следует рассматривать как фактор повышения эффективности производства. Эффективность производства, естественно, в каждом конкретном случае зависит от качества принятого менеджером решения. Стоит заметить, что хорошее решение всегда дается трудным путем и требует детального анализа всех совокупных частей одного изучаемого объекта. Хорошее решение требует от себя не только дополнительной ответственности, а также социальную и психологическую нагрузку со стороны менеджера.

Согласно интерпретации Современного экономического словаря бухгалтерский учет - компонент управления экономическими процессами и объектами. Его сущность состоит в установке определенных условий и параметров, сборе и накопления данных по экономическим объектам и процессам и отражению этих данных в бухгалтерских отчетных ведомостях [1].

Дифференцируют аналитический учет, бухгалтерский учет предприятий и бюджетный бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет может быть выполнен в текущих и постоянных ценах и также в иностранной валюте. В научной литературе существуют различные понятия «бухгалтерский учет».

Термин «анализ» пришел из греческого языка и означает: «Я расчленяю», «Я делюсь». В списке терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) действий аудитора, понятие «анализ» рассматривают как метод исследования, состоящий из рассмотрения отдельных сторон, свойств, комплектующих частей предмета анализа. В аудите бухгалтерских записей экономического субъекта целью

является предоставление аудитору на основе аудиторских процедур, заявить, надежны ли такие бухгалтерские записи во всех существующих отношениях.

Поэтому анализ в узком смысле слова представляет разделение явления или предмета на элементы для их изучения как части целого. В научной литературе также даются различные интерпретация понятию «анализ».

Проанализировав содержание понятий «бухгалтерский учет» и «анализ», можно сказать, что бухгалтерский и аналитическая информация служит для принятия управления и финансовых решений как в организации, так и вне ее пределов.

С уверенностью мы можем говорить, что функция принятия решения является одной из наиболее важных функций управленца. Чтобы правильно разрешить сложившиеся проблемы и вынести необходимое решение, менеджер не должен стараться незамедлительно искать ответы, а должен грамотно изучить всю информацию, использовать подходящие методы и модели по изучению причин возникшей проблемы и мер по ее устранению.

Бухгалтерская система России – система, которая характеризуется доминированием государственного регулирования бухгалтерского учета и отчетности. В подобной системе наблюдается ориентация бухгалтерского учета на локальные цели. Характерной чертой является консерватизм учетной политики, также отвержение современных методов аудита.

Существуют определенные различия российского финансового учета от бухгалтерской системы, которая основана на использовании международных стандартов финансовой отчетности. Так российский бухгалтерский учет во многих отношениях остается учетом административной экономики и выполняет, в первую очередь, функцию вычисления налогооблагаемой базы (собственность, прибыль). Использование международных стандартов финансовой отчетности направлено на обеспечение полноценности информации для заинтересованных пользователей, в первую очередь аудиторов, для принятия соответствующих экономических решений (такой, например, как целесообразность инвестирования средств в это предприятие). Это является основой проблемы несоответствия российского учета современным экономическим требованиям.

Важнейшим понятием при построении экономико-математических моделей является ее адекватность. Это весьма условное понятие соответствие построенной модели реальному миру и его свойствам. Изучение адекватности экономико-математических моделей является важной проблемой, так как зачастую менеджер сталкивается с проблемой измерения экономических величин, от которых будет зависеть результат исследования. Поэтому в данных условиях проверка необходима во всей своей полноте.

Экономические системы относятся к сложным системам, которые обладают рядом свойств, которые необходимо учитывать при построении моделей и только в этом случае можно будет говорить об адекватности моделирования.

Главные из этих свойств:

- эмерджентность, т.е. наличие у экономической системы таких свойств, которые не присущи ни одному из составляющих систему элементов, взятому в отдельности вне системы. Эмерджентность есть результат возникновения между элементами системы так называемых синергических связей, которые обеспечивают увеличение общего эффекта до величины, большей, чем сумма эффектов элементов системы, действующих независимо. Поэтому экономические системы необходимо исследовать и моделировать в целом;

- массивный и общий характер экономических явлений. Невозможно изучать экономические процессы на основе однократных наблюдений. Моделирование экономико-математических моделей должно основываться на массовых и повторных наблюдениях;

- динамика процессов, которая заключается в быстроте изменения структуры среды под влиянием различных факторов;

- случайность в развитии, т.к. экономические модели в основном носят вероятностный характер и для их изучения необходимо применение базы теории вероятностей и математической статистики;

- быстрая реакция на новые факторы воздействия, что приводит экономико-математические модели к не всегда предсказуемым результатам.

Вышеуказанные свойства социально-экономических систем необходимо постоянно учитывать при построении моделей и рассмотрении результатов моделирования. Стоит также заметить, что данные свойства намного усложняют процесс принятия решения, а также процесс практического применения результатов анализа и аудита.

Впервые бухгалтерский учет и аналитическая система описаны в середине девяностых авторами Л.В. Поповой и И.П. Ульяновым. Под учетно-аналитической системой ученые понимают систему, которая образуется в результате формирования информации, источниками которой являются учетные и отчетные данные бухгалтерского учета [2].

По словам Масловой И.А., учетно-аналитическая система полностью или частично децентрализованная система. Её элементы самостоятельно выполняют сбор, обработку и оценку всех типов информации, необходимой для принятия управляющих решений на микро- и макроуровнях [2].

Учетная и аналитическая система - система, которая является одной из составляющих общей системы. Она базируется только на бухгалтерской информации и осуществляется сотрудниками бухгалтерии.

Соколов Я. В., Негашев Е.В. полагает, что учетно-аналитическая система – это та система, которая основана на учетной информации, включающая оперативные данные, используемые для экономического анализа статистической, технической, социальной и других типов информации [3].

По нашему мнению, современная система бухгалтерского учета и аналитического обеспечения должна быть адаптирована к происходящим изменениям и современным изменениям экономической структуры.

Проведенный анализ существующих исследований в этой области позволил формулировать следующие заключения:

- традиционная бухгалтерская система и анализ важны, однако главное внимание в настоящее время необходимо уделяет поиску развития стратегий бизнеса и улучшению процесса по принятию управленческих решений;

- роль бухгалтера-аналитика значительно меняется, особенно она касается средних и крупных организаций, поскольку он все более вовлекается в процесс разработки стратегий бизнеса и принятии управленческих решений;

- учет не является самоцелью, а ему присуще свойство быть средством для достижения успеха в бизнесе.

Общими положениями в системе учетно-аналитического обеспечения в организации при этом являются:

- информация системы учетно-аналитического обеспечения предназначена для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления экономическим субъектом;

- информация системы учетно-аналитического обеспечения предназначена для принятия управленческих решений;

- большая часть информации системы учетно-аналитического обеспечения включает данные о затратах и себестоимости продукции экономического субъекта.

Консолидация в системе учетно-аналитического обеспечения всех его составляющих, а именно: бухгалтерский учет, анализ и аудит – обязателен. Её классификация имеет относительный характер, так как основывается на ведущем функциональном проявлении организации.

Система бухгалтерского учета и аналитического обеспечения, работая непрерывно, увеличивают качество и расширяют область практического применения учетной информации. При этом она положительно влияет в конечном счете на качество подготавливаемой и составляемой отчетности и сами отчетные показатели. Все это влияет на эффективность учетной информации для сторонних пользователей. В этом главная цель и главная сущность бухгалтерского учета и аналитической системы, внедрение которой разумно назначить на бухгалтера, располагающий первичной бухгалтерской и аналитической информацией.

Мы полагаем, что организация эффективной системы бухгалтерского учета и аналитического обеспечения позволит создать более эффективную и устойчивую систему управления посредством следующих принципов:

- упорядочивание документов;

- сокращение время рутинной обработки информации и ее поиска;

- уменьшение сроков принятия решения и увеличения их эффективности;

- защита данных от несанкционированного доступа.

По нашему мнению, бухгалтерский учет и аналитическое обеспечение представляют собой систему сбора данных, которое предусматривает объединение учетной информации в необходимом разрезе для потребностей управленческого состава.

Для внедрения системы учетно-аналитического обеспечения существует схема организации аналитической деятельности. На первом месте необходимо поставить информационную основу, в которую будут входить аналитические группы и таблицы, аналитических показатели и заключения для принятия управленческих решений.

Мы соглашались с современными учеными, которые рассматривают современный учетно-аналитическую систему в трехмерном пространстве. А именно со взаимосвязями в пунктах, векторах направлений, также в плоскостях пересечения отдельных подсистем экономического субъекта.

Эффективность учетно-аналитической системы зависит, в первую очередь от специфических особенностей деятельности экономического субъекта. Структурный подход, позволяющий рассматривать организацию как сложный объект, состоящий из множества подсистем, является краеугольным камнем учетно-аналитической системы.

Учетно-аналитические процессы необратимы и не являются, в отличие от простых систем классической физики, предопределенными. На больших интервалах времени поведение бухгалтерской системы нельзя предсказывать или ожидать. В то же время основное свойство информации – точность и полнота. Современные

философы обратили внимание, что та информация, которая позволяет сократить неопределенность, называется релевантной. Обеспечение производственных и управленческих решений релевантной информацией является главной целью учетно-аналитических систем в организациях.

Учетно-аналитическое обеспечение как система должна предоставить информацию, обладающая качественными и количественными признаками. Иначе говоря, ее значимость будет ниже, чем потраченные ресурсы.

Система управления качеством в бухгалтерском учете – является методом организации эффективного взаимодействия управленческих и исполнительных подразделений и конкретных людей. Все они участвуют в создании, а также гарантируют эффективное функционирование бухгалтерской системы организации. Её главной целью является предания ей свойств, обеспечивающие удовлетворение информационных потребностей групп потребителей учетной информацией при минимальных расходах.

Для помощи достижения целей в области качества в бухгалтерском учете необходимо выделить пять ключевых принципов: ориентация на потребителей; стиль управления; вовлечение сотрудников; подход как к процессу; системный подход к управлению.

Несмотря на то, что эти принципы взяты из менеджмента управления, их уместность также обоснована в учетных и бухгалтерских процессах, что подчеркивает универсальность методов и инструментов качества.

Учетная система направлена на потребителей бухгалтерского учета и отчетной информации, а также зависит от их потребностей. Поэтому она должна быть ориентирована на данных потребителей и их будущие запросы, выполнять текущие требования и стремиться превзойти их ожидания. Определение информационной потребности является первым шагом, который должен быть предпринят, для того чтобы создать качественную учетную информацию. Для соблюдения данного принципа следует:

- опознать пользователей системы учетно-аналитического обеспечения и сегментировать их на категориях;
- установить требования пользователя учетной информации, учесть данные запросы при организации бухгалтерской системы;
- реализовать и постоянно улучшать механизм обратной связи, позволяющий определить степень удовлетворения пользователей информацией учетно-аналитической системы;
- установить систему показателей удовлетворенности пользователей в основу управления учетными процессами. Это будет служить основным показателем эффективности и результативности учетной системы.

Пользователей учетной информации необходимо квалифицировать по группам для эффективной и качественной работы учено-аналитической системы. Эти группы, имеющие различный статус и разнообразные цели, необходимо разграничивать по уровню управления. Возможно выделить пять уровней управления, охватывающих и внешнюю, и внутреннюю окружающую среду, а именно: уровень государственного управления, уровень консолидированной группы, уровень стратегического управления организацией и уровень оперативного управления. На каждом уровне сконцентрированы группы пользователей, цели и задачи которых определяют основные требования к необходимой учетной информации, предоставляемая соответствующими видами учета.

Информация, полученная благодаря бухгалтерскому учету и аналитическому обеспечению, должна удовлетворять потребности управления в зависимости от уровня и природы принимаемого решения. Поскольку информация содержится в различных источниках для возможности ее использования при принятии управленческих решений, она должна удовлетворить следующим требованиям и принципам:

- определенность: информация должна поступать о тех типах деятельности, которые непосредственно задействованы в принятии данного решения;
- объективность: информация должна отражать объективно данные о конкретном экономическом объекте;
- своевременность: информация должна поступать к руководителю как можно скорее;
- единство: информация должна быть объединена в одну группу при поступлении из разных источников;
- релевантность: информация должна быть точной и конкретной для принятия взвешенного и правильного решения.

Потребность улучшения системы бухгалтерского учета и аналитического обеспечения на российском рынке может быть объяснена по следующим причинам:

- изменение акцента анализа с внутренней на внешней бизнес-среду, в которой организация развивается;
- увеличение скорости принятия управленческих решений на быстро меняющуюся внешнюю бизнес-среду;
- необходимость продуманной взаимосвязи между оперативной и стратегической деятельностью организации;

Наиболее актуальными проблемами в организации эффективной системы бухгалтерского учета и аналитического обеспечения является определение состава текущих затрат производства и обращений. В процессе развития экономики конкуренции, демонополизации и свободной системы ценообразования ценность производственных затрат как основного фактора и главного объекта учета увеличивается.

В условиях рыночной конкуренции, роль функции контроля и управления всеми элементами метода бухгалтерского учета производства и, особенно такими элементами как оценка и анализ, увеличивается. Поэтому, чтобы управлять расходами необходимо быстро, реагировать на изменения рыночных цен.

Такой оперативный и своевременный подсчет расходов необходим для любого хозяйствующего субъекта. Возникает вопрос: для чего это необходимо? Это позволяет определять самые подходящих условия реализации работ и получения максимальной прибыли. Именно эти сферы деятельности производства чаще всего подвержены принятию важных стратегических решений со стороны управленческого состава организации. Кроме того, хозяйствующие субъекты в современной конкурентной среде соревнуются в повышении качества продуктов, предоставлении приятного торгового оформления, создании условий для его своевременной доставки покупателям и надежности в осуществлении расчетов.

Производственные затраты на товары зависят и от количества используемых ресурсов, и от цены их приобретения. В связи с этим важность получает исследование структуры затрат для определения зависимости их от объема выполненных работ. Данная информация поможет выстроить правильную политику в области снабжения и логистики предприятия.

Эффективное функционирование системы бухгалтерского учета и аналитического обеспечения организации зависит от четкой определенности структуры, на которую многие руководители не обращают особого внимания. Все это приводит к неправильному восприятию информации.

Сегодня происходит постепенная адаптация внутреннего бухгалтерского учета к требованиям рыночной экономики, а также к требованиям экономических методов управления организацией. Что положительно влияет на создание учетно-аналитического обеспечения управленческих решений.

В современном мире руководитель должен уметь полагаться не только на свой опыт, интуицию и суждения, но также и на различные методы науки, уметь проводить качественный анализ, а также применять рациональный подход к выбору правильного решения. Все это включает в себе учетно-аналитические системы и их элементы.

Список литературы / References

1. Словарь современных экономических терминов, Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., 2008.
2. *Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А.* Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент, 2008. № 3. С. 34-67.
3. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gaap.ru/articles/Upravlencheskii-uchet-ot-istokov-k-natoyashemy/> (дата обращения: 08.05.2018).
4. *Эддоус М., Стэнсфилд Р.* Методы принятия решений: ИНФРА-М, 1999.
5. *Орлова А.И.* Учебник по менеджменту / Орлова А.И. М., 2005. 408 с.

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

ASSESSMENT OF CREDITWORTHINESS OF ENTERPRISES USED BY RUSSIAN BANKS

Khadyev T.I. (Russian Federation)
Email: Khadyev52@scientifictext.ru

*Khadyev Timur Ildarovich – Graduate Student,
DEPARTMENT OF FINANCE AND TAXATION,
INSTITUTE OF ECONOMICS, FINANCE AND BUSINESS
BASHKIR STATE UNIVERSITY, UFA*

Abstract: article is devoted to consideration of the main indicators of an assessment of solvency of legal entities by Russian banks: the analysis of data on the borrower, the analysis of the balance sheet, as well as the limitations of this method of analysis. Sources information for an assessment of solvency of the economic organization are provided.

Keywords: bank, borrower, credit, crediting, creditworthiness, methodology.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

Хадыев Т.И. (Российская Федерация)

*Хадыев Тимур Ильдарович – магистрант,
кафедра финансов и налогообложения,
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет, г. Уфа*

Аннотация: статья посвящена рассмотрению основных показателей оценки кредитоспособности юридических лиц российскими банками: описаны анализ данных о заемщике, анализ бухгалтерского баланса, а также ограничения при данном методе анализа. Представлены источники информации для оценки кредитоспособности хозяйственной организации.

Ключевые слова: банк, заемщик, кредит, кредитование, кредитоспособность, методика.

Данная технология оценки целесообразного предоставления банковского кредита изобретена с целью установления банками платежеспособности организаций, наделяемых ссудными средствами, оценки возможных объемов кредита и срока его закрытия.

В начале необходимо рассмотреть документы от Заемщика. Главная задача изучения документа для получения займа – распознать кредитоспособность и стремление заемщика вернуть испрашиваемый займ в определенный срок, а также в полном размере.

Кредитозаемщик должен представить в банк-посредник следующие бумаги:

1. Юридические документы:

а) регистрационные свидетельства: учредительный контракт; устав организации; свидетельство (доказательство) о регистрации (нотариально подтвержденные копии);

- б) карта стандартов подписей и печати, удостоверенная нотариально;
- в) акт о назначении на пост лица, которое имеет возможность функционировать от фамилии компании при переговорах и подписании соглашений, или соответственный документ (нотариально удостоверенный экземпляр);
- г) документ о паспортной информации, прописке и месте жительства распоряжающегося и бухгалтера компании-заемщика.

2. Бухгалтерский отчет в полном размере, удостоверенный налоговой инспекцией, согласно состоянию в две минувшие даты, с расшифровкой последующих статей по балансу (в заключительную отчетную дату): основные ресурсы, промышленные резервы, готовый продукт, продукты питания, другие резервы и расходы, дебиторы и кредиторы (согласно наиболее большей сумме);

3. За прошедшие 3 месяца – ксерокопии выписки с денежного и расчетного счетов в ежемесячные даты и согласно крупнейшим поступлениям на протяжении отмеченных месяцев.

4. Согласно состоянию в дату поступления запроса кредитования: документ о полученных кредитах с приложенными копиями кредитных соглашений.

5. Письмо-обращение о предоставлении займа с краткими сведениями о компании и её работе, основных партнерах и перспективах формирования.

Регистрационные бумаги доказывают обеспеченность заемщика как организации. Принципиальным фактором считается установление прав личности, ведущего диалог и подписывающего кредитный договор с банком, на осуществление операций от фамилии компании [3].

Бухгалтерский отчет предоставляет шанс всесторонне изучить экономическое положение заемщика на конкретную дату. Важной информативной основой изучения считается бухгалтерский баланс. В работе с активом баланса необходимо сосредоточить интерес на дальнейшее: в случае оформления залога основных средств (оборудование, строения и др.), промышленных резервов, готового продукта, товаров, прочих припасов и издержек на право собственности залогодателя на отмеченные ценности обязано подтверждаться подключением их стоимости в структуру определенных балансовых статей [5].

Избыток на расчетном счете денежных средств обязан отвечать сведениям банковской выписки в отчетный период. При рассмотрении дебиторского долга необходимо сосредоточить интерес на срок её закрытия, таким образом, поступление долгов способно стать с целью заемщика источником возврата испрашиваемой ссуды.

При анализе пассивной доли баланса наиболее пристальный интерес должен быть уделен изучению разделов, где отражается сумма кредита и другие ссудные ресурсы: необходимо потребовать кредитные контракты по тем кредитам, долг по которым отражен в балансе и не погашен на день запроса о займе, и удостовериться, что она не считается просроченной. Присутствие просроченной задолженности в области кредитов банков является негативным фактором и говорит об очевидных просчетах и срывах в работе заемщика, которые, возможно, запланировано временно восполнить при помощи займа. Если долг не является просроченным, нужно по возможности гарантировать, чтобы период закрытия займа наступал ранее погашений остальных займов. Никак не полагая этого необходимо контролировать, чтобы представляемый в свойстве предоставления залог не заложен иному банку [4].

При оценивании капитала кредиторской задолженности необходимо удостовериться, что кредитозаемщик имеет возможность своевременно рассчитаться с

тем, чьи средства в этом или другом варианте используются: в варианте товаров или услуг, авансов и т.д. В данном разделе отражаются кроме того ресурсы, полученные заемщиком через партнеров по договору кредитов; эти контракты должны рассматриваться подобно кредитным соглашениям заемщика с банком.

В данном случае, если срок поступления кредитного запроса не совмещается с датой формирования финансовой отчетности, реальный долг заемщика согласно банковским кредитам, как правило, отличается от отображенной в конечном балансе. С целью точного установления задолженности необходим документ об абсолютно всех непогашенных в период запроса кредитах в банках с приложенной копией кредитных соглашений [1].

Базисным позитивным условием считается существующий навык предоставления кредита этого заемщика банком, по которому можно оценивать перспективы закрытия запрашиваемого в данное время займа. В таком случае, если запрашиваемая ссуда считается ещё одной в линии предыдущих, своевременно погашенных займов, то на приеме обращения от этого заемщика он имеет возможность не предъявлять в банк собственные юридические бумаги, однако с неотъемлемым оповещением банка о абсолютно всех занесенных в них изменениях.

При этом эта такая методика не регулярно применима в банке как основы для заключения о предоставлении кредита предприятию согласно единому строю факторов. С целью подтверждения данных текстов представляется рецензия методики:

Созданная Методика отображает сформировавшиеся комбинация к кредитованию, а также специфику деятельности Управления предоставления кредита и кредитных служб подразделений банка. Рекомендуется методику после её корректировки (предписания и критические замечания Управления предназначенного выделения финансовых средств и гарантий согласно иностранным вложениям имеют все шансы быть презентованными в трудовом режиме) преднамеренно применять на практике кредитных подразделений согласно дальнейшим основным направлениям:

- с целью учета в принятии заключений, согласно заявкам по кредиту, совместно с проработкой практически операций и способностей возврата займа;

- с целью оценки качества и структуры существующего портфеля банка, в том числе с целью решения проблем о потребности принятия граней кредитного воздействия к заемщику и создания необходимых запасов под сомнительный долг.

При этом, Методика не быть может использована при принятии заключений о потребности и аспектах значимости банка в осуществлении инвестпроектов согласно дальнейшим обстоятельствам:

1. Экономическое состояние Заемщика практически все время не считается характеризующим условием при оценивании инвестпроектов. Более того, согласно строю методик официальным Заемщиком считается намеренно вновь изготовленная структура, предварительно обладающая «нулевым равновесием» и недостаток каких-либо оборотов согласно счетам.

2. При привлечении зарубежных займов на цели вкладывательного выделения финансовых средств для иностранного кредитора (финансиста) характеризующей ролью обладают подобные причины как: юридическое и организационно-законодательное положение Заемщика, присутствие практических гарантий (с общепринятых финансовых организаций России, государственные обязательства и др.), присутствие необходимых решений международных аудиторов, оптимальные

показатели изучения перемещения потоков наличной и валютной стойкости плана, перемещения потоков наличной и валютной стойкости плана.

3. С целью известности банка в международных банковских сферах и повышения его ранга необходимо вводить в практику общепризнанные интернациональные образцы.

4. С порекомендованной Методики падает полный ряд базисных данных, таких как: «история кредитов» Заемщика, престиж и высокая квалификация распоряжающихся Заемщика, «арбитражная» хроника Заемщика, присутствие и показатели аудиторских проверочных мероприятий [2].

Однако вместе с тем эта методика существует и достаточно обширно употребляется Российскими кредитно-финансовыми учреждениями.

Список литературы / References

1. *Лакомкин Д.В.* Взаимодействие предприятий и коммерческих банков. М.: Лаборатория книги, 2010. 67 с.
 2. *Мусалин А.Д.* Инфраструктура кредитования в России // Деньги и кредит, 2016. № 3. С. 14.
 3. *Остапенко В.В.* Кредитование предприятий: возможности, потребности и интересы // Финансы, 2013. № 8. С. 12.
 4. *Панова Г.С.* Политика банка. М.: ИКЦ Дис, 2016. 198 с.
 5. *Севрук В.* Банковские риски. М.: Лаборатория книги, 2004. 117 с.
-

THE INTEGRATED FINANCIAL REPORTS: CONCEPT, PRINCIPLES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Dryannykh U.I. (Russian Federation)

Email: Dryannykh52@scientifictext.ru

Dryannykh Uliana Igorevna – Student,
FACULTY OF MANAGEMENT,
SAINT-PETERSBURG STATE ECONOMIC UNIVERSITY, SAINT-PETERSBURG

Abstract: in article the phenomenon of emergence and distribution of the integrated financial statements in Russia is described, the basic concepts and the principles of its drawing up is described. In detail the main sections, aspects and information necessary to the instruction in the reporting are considered. Examples of some companies providing the integrated financial statements and the prospects of its development in Russia in the future are presented.

Keywords: the integrated financial statements, the reporting in the field of sustainable development, G4, ecological and social spheres, increase in transparency.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПОНЯТИЕ, ПРИНЦИПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Дрянных У.И. (Российская Федерация)

Дрянных Ульяна Игоревна – студент,
факультет управления,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: в статье описывается феномен появления и распространения интегрированной финансовой отчетности в России, основные понятия и принципы ее составления. Подробно рассматриваются основные разделы, аспекты и информация, необходимая к указанию в отчетности. Представлены примеры некоторых компаний, предоставляющих интегрированную финансовую отчетность, и перспективы ее развития в России в будущем.

Ключевые слова: интегрированная финансовая отчетность, отчетность в области устойчивого развития, G4, экологическая и социальная сферы, повышение прозрачности.

С начала нового столетия интегрированная финансовая отчетность приобретает все большую популярность. Этот новый вид отчетности является инструментом, позволяющим объединить в себе финансовую и нефинансовую информацию об организации, и получить прозрачную информацию обо всех возможных ресурсах компании. Интегрированная отчетность позволяет увидеть стратегические направления деятельности фирмы совместно с социальной, экологической составляющей, стилем менеджмента и организационной структурой, делая акцент на взаимосвязи данных компонентов.

Популярность внедрения интегрированной финансовой отчетности обусловлена также тем, что инвесторы и пользователи требуют большей прозрачности и раскрытия в отчетности информации о различных сферах деятельности компании

(не только об основной деятельности, но и второстепенной). Зачастую инвесторов интересуют не только данные о финансовом положении, содержащиеся в бухгалтерской отчетности, но и информация об экологической, социальной деятельности компании.

По своей сути, интегрированная финансовая отчетность – это финансовая отчетность, которая включает в себя информацию о стратегических планах развития компании, об ее экологическом, социальном и экономическом влиянии [3, с. 1]. С 2010 года в России действует Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО), который разрабатывает руководство по составлению отчетности в области устойчивого развития (G4).

Основной нормативно-правовой базой при составлении интегрированной финансовой отчетности является Международный стандарт интегрированной отчетности, который носит скорее рекомендательный характер, определяя информацию, которая должна быть включена в отчетность. В разработанной глобальной инициативе Global Reporting Initiative – GRI, содержится определение отчетности в области устойчивого развития: «Отчетность в области устойчивого развития представляет собой практику измерения, раскрытия информации и полнотчетности, предметом которых являются результаты деятельности организации в рамках достижения цели устойчивого развития. Отчет в области устойчивого развития должен представлять сбалансированную и обоснованную картину результативности подготовившей его организации в отношении устойчивого развития, включая как положительный, так и отрицательный вклады» [2, с. 44].

Руководство по составлению отчетности в области устойчивого развития периодически пересматривается, самое актуальное на данный момент: GRI – 4. Руководство разработано по единым принципам для компаний во всем мире и любой отрасли и содержит указания о способах предоставления информации по устойчивому развитию в отчетах (интегрированные отчеты, годовые отчеты и др.).

Пользователем интегрированной финансовой отчетности может выступать любое заинтересованное в информации лицо, например, инвестор или акционер. Благодаря получению такой информации, пользователь сможет составить план дальнейшего взаимодействия с данной организацией. Таким образом, одна из основных целей предоставления интегрированной нефинансовой отчетности – это объяснение принципов функционирования компании для заинтересованных лиц.

Механизмы формирования интегрированной отчетности на настоящий момент разработаны не полностью, поскольку у нее нет четко закрепленной структуры. Но существует ряд определенных принципов [1], которые следует учитывать при составлении:

1. Наличие стратегической направленности и ориентации на будущее (контекст устойчивого развития). Естественно, что стейкхолдеры хотят видеть сформированные приоритеты, направления и перспективы развития, поэтому в интегрированной отчетности рекомендуется указывать новые цели, которых организация планирует достичь в будущем. Также важно указать информацию о том, какой вклад организация намеревается внести в изменение социальных, экономических и экологических условий, а не просто указать тенденции.

2. Наличие связности информации. Инвестор должен получить информацию обо всех аспектах деятельности и увидеть их взаимосвязь между собой, поскольку

только такая информация сможет дать полную картину для составления планов и принятия управленческих решений.

3. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. При составлении отчетности стоит учитывать мнения заинтересованных лиц и быть готовым изменять концепцию организации в зависимости от их мнения. В качестве заинтересованных сторон могут выступать инвесторы, работники компании или местное население. В отчетности рекомендуется указать, какие разумные ожидания готова осуществить наша компания.

4. Краткость и существенность информации. Данные должны быть представлены четко и емко, но в необходимом контексте, так, чтобы объяснить пользователю стратегию дальнейшего развития без лишней информации. Данные должны охватывать те сферы, на которые организация планирует воздействовать: общество и окружающая среда.

5. Достоверность и полнота информации. Естественно, что интегрированная финансовая отчетность должна содержать как положительные, так и негативные стороны деятельности организации. Кроме того, границы отчетности должны быть достаточны, чтобы отобразить необходимую информацию о воздействии на внешнюю среду. Полнота включает в себя три основных измерения: границы, сферу охвата и временные рамки отчетности.

6. Своевременность и сопоставимость информации. Отчетность рекомендуется предоставлять регулярно и таким образом, чтобы возможно было провести сравнение с другими организациями и оценить результаты деятельности. Польза от информации часто определяется тем, насколько сроки ее давности позволяют заинтересованным сторонам использовать ее при принятии решений.

Интегрированную финансовую отчетность в настоящее время предоставляют далеко не все компании. Основную часть составляют компании атомной отрасли. Одна из причин столь узкого применения интегрированной отчетности – неполное исследование всех областей деятельности организации (т.е. зачастую компании сами не знают, какое экологическое влияние оказывают). Второй причиной является большая прозрачность информации, поскольку организации не желают предоставлять данные о всех аспектах своей деятельности в открытый доступ.

Основной нормативно-правовой базой при составлении интегрированной финансовой отчетности является Международный стандарт интегрированной отчетности, который носит скорее рекомендательный характер, определяя информацию, которая должна быть включена в отчетность.

У существующей модели финансовой (бухгалтерской) отчетности есть ряд недостатков по сравнению с интегрированной финансовой отчетностью:

- а) Финансовая отчетность отражает результаты уже прошедшей деятельности организации;
- б) Производится раскрытие информации о финансовых инструментах;
- с) Сложная оценка нематериальных активов.

В связи с этим у интегрированной финансовой отчетности можно выделить ряд значительных преимуществ, как для общества, так и для самих организаций.

Преимуществами для общества могут быть:

- Внимания к общественным проблемам, следовательно, улучшение социальной и экологической обстановки;
- Повышение информационной прозрачности и доступа граждан к данным о деятельности компаний;

- Снижение уровня коррупции;
- Создание благоприятного инвестиционного климата.

Преимуществами для организаций являются:

- ✓ Привлечение инвестиционного капитала на более выгодных условиях (инвестор понимает, в каком направлении движется компания, и может оценить риски);
- ✓ Улучшение конкурентоспособности организации (появляются конкурентные преимущества, не связанные с прямой деятельностью компании);
- ✓ Улучшение взаимодействия с ключевыми стейкхолдерами (повышение вовлеченности заинтересованных лиц в дальнейшее развитие организации);
- ✓ Повышение уровня корпоративной культуры;
- ✓ Повышение эффективности внутреннего контроля организации за эффектом от ее деятельности;
- ✓ Повышение эффективности корпоративного управления;
- ✓ Возможное улучшение деловой репутации.

Поскольку четко регламентированных форм отчетности не предполагается, руководство по ее внедрению предлагает использовать элементы отчетности, описанные ниже. Стандартные элементы подразделяются на две группы: общие и специфические. Далее опишем их подробнее.

Общие стандартные элементы отчетности:

1. Стратегия и анализ. Данный раздел должен содержать общее видение и стратегию на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды. Основной упор должен быть сделан на развитие, связанное с оказанием экологического, социального и экономического воздействия. Также рекомендуется включить информацию о крупномасштабных явлениях, способных оказывать влияние на деятельность организации в долгосрочной перспективе, ключевых рисках, информацию о соответствии достигнутых целей с заявленными в предыдущие периоды и об основных проблемах и целях на ближайшие 3-5 лет.

2. Профиль организации. Информация в данном блоке содержит данные о названии организации, ее основной продукции, услугах и бренде, о перечне и количестве стран, а также рынков, на которых фирма функционирует, данные о масштабе организации (количество сотрудников, подразделений, капитал, объем производимой продукции и услуг). Также необходимо описать все существенные изменения структуры, собственности или масштабов организации (открытие, закрытие филиалов, изменения в структуре капитала и др.).

3. Обязательства по участию во внешних инициативах. Необходимо указать, какие принципы или инициативы по поводу социальных, экономических или экологических аспектов, разработанные внешними сторонами, поддерживает организация. Рекомендуется также сообщить о членстве или участии в ассоциациях или международных организациях, связанных с этими вопросами.

4. Выявленные существенные Аспекты и Границы. Информация в данном блоке содержит представления о процедуре, которая была проведена для составления интегрированной отчетности. Рекомендуется указать все юридические лица, информация о которых была включена в отчетность. Кроме того, необходимо выявить основные Аспекты, затронутые в отчетности, описать их важность в контексте деятельности организации и пояснить, каким образом были определены Границы отчетности.

5. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Данный раздел информирует о взаимодействии с заинтересованными лицами в течение указанного периода. Описываются основные группы заинтересованных сторон, принципы выявления и отбора сторон для дальнейшего взаимодействия, частота и подход к взаимодействию, а также ключевые вопросы, по которым ведется общение. Можно дополнительно указать, какие группы заинтересованных сторон подняли каждую из тем и в пользу чего высказались.

6. Общие сведения об отчете. Данный раздел содержит основные сведения об отчете (данные об отчетном периоде, цикл отчетности, список контактных лиц для обращения с вопросами) и указатель содержания. Руководство по составлению отчетности GRI рекомендует включить в указатель содержания данные о внешнем заверении каждого пункта отчетности.

7. Корпоративное управление. Этот стандартный элемент отчетности является достаточно объемным и дает информацию:

а. О структуре корпоративного управления, оценке компетентности органов корпоративного управления, роли корпоративного управления в управлении рисками. Рекомендуется описать состав и конкретные комитеты, включенные в систему корпоративного управления (количество и состав членов комитетов, обязанности участников, срок пребывания в должности и ключевые компетенции) порядок делегирования полномочий, порядок отбора кандидатов для членства в органе высшего корпоративного управления, процедуры для предотвращения и локализации возможных конфликтов интересов (при наличии перекрестного членства в нескольких комитетах, аффилированных лиц);

б. О роли высшего управления в оценке экологической, социальной и экономической деятельности. В данной части описывается степень участия органов корпоративного управления в социальных, экологических и экономических вопросах (как проводится мониторинг, с помощью каких механизмов рассматриваются и решаются проблемы).

с. О вознаграждении и поощрении. Представлена информация о правилах и видах вознаграждений (фиксированные, премии, пособия и др.), о критериях, позволяющих определить размер вознаграждения, а также о конкретных размерах вознаграждений в организации.

8. Этика и добросовестность. Данный раздел содержит информацию о ценностях, нормах, стандартах и принципах функционирования организации (кодексы поведения, внутренняя культура), о внутренних и внешних механизмах обращения по вопросам этики и проявления недобросовестности (телефон доверия и др.), о проблемах, затрагивающих этические аспекты.

Специфические элементы отчетности:

1. Сведения о подходах в области менеджмента. В данном разделе организация получает возможность объяснить, как она осуществляет управления своими экологическими, социальными и экономическими аспектами и влияет на них. Рекомендуется указать информацию об осуществлении непрямого экономического воздействия, практике и порядке закупок, выбросах и экологической оценке поставщиков, механизмах подачи жалоб на экологические проблемы; о занятости, трудовых условиях и безопасности труда, гендерном равенстве, соблюдении прав человека и механизмах подачи жалоб на нарушение прав; о противодействии коррупции, воздействии деятельности организации на общество и государственной политики в области функционирования предприятия.

2. Показатели. В данном разделе содержатся показатели деятельности организации в трех сферах: экологической, экономической и социальной. Ниже будут описаны аспекты каждой из них.

Экономическая категория. Аспекты:

1. Экономическая результативность. В данном разделе описываются различные экономические показатели, такие как созданная прямая экономическая стоимость (доходы), распределенная экономическая стоимость (операционные затраты, заработная плата и выплаты и др.), нераспределенная экономическая стоимость. Рассматриваются финансовые аспекты и риски, связанные с влиянием организации на экологию и изменение климата (финансовые последствия, методы управления воздействием, затраты); связанные с влиянием на социальную сферу (обеспеченность обязательств по пенсионным выплатам); а также финансовая помощь, полученная от государства (налоговые льготы, инвестиционные гранты, награды и др.).

2. Присутствие на рынках. В данном разделе проводится сравнение минимальной заработной платы в каждом регионе присутствия организации с начальным уровнем заработной платы в организации, а также оценивается доля руководителей из числа местного населения региона присутствия.

3. Непрямые экономические воздействия. Оценивается развитие и воздействие инвестиций в инфраструктуру регионов присутствия, в экономику регионов, а также оказание безвозмездных услуг (распространение профессиональных навыков, сохранение рабочих мест, содействие экономическому развитию и др.).

4. Практики закупок. В данном пункте описывается закупочный бюджет и его детализация для региональных представительств.

Экологическая категория. Аспекты:

1. Материалы. Описывается общий объем материалов, израсходованных организацией с указанием того, к возобновляемым или невозобновляемым ресурсам они относятся, а также факт использования вторичных материалов (если имеется, то какой процент от всех материалов составляет).

2. Энергия. Указывается общее потребление топлива и энергии внутри организации и за ее пределами, а также энергоемкость. Возможно также указать способы и пути снижения потребления энергии.

3. Вода. В данном аспекте рассчитывается общий объем воды, используемой на предприятии за отчетный период, также доля повторно используемой воды при ее наличии.

4. Выбросы. В данном разделе должны быть указаны показатели выбросов парниковых газов, а также озоноразрушающих веществ, NOX, SOX, и других существенных выбросов в атмосферу. Следует указать наличие факта сокращения выбросов, что будет характеризовать организацию положительно.

5. Сбросы и отходы. В данном разделе необходимо указать общую массу опасных и неопасных отходов, а также способы их удаления.

Дальнейшие аспекты затрагивают соответствие производимой продукции требованиям, пути снижения воздействия произведенной продукции на окружающую среду, способы транспортировки и описание видов транспорта с указанием воздействия транспорта на окружающую среду и прочее.

Социальная категория. Подкатегории:

1. Практика трудовых отношений и достойного труда. Данный аспект затрагивает политику занятости и текучести кадров организации, наличие льгот

сотрудникам, взаимоотношения сотрудников и руководства, процедуру и порядок дополнительного обучения сотрудников, необходимость и соблюдение гендерного равенства, а также механизмы подачи жалоб на практику трудовых отношений.

2. Права человека. Аспекты в данной категории характеризуют степень соблюдения основных правовых норм, гарантирующих права человека (Всеобщая декларация о правах человека, международная конвенция о гражданских и политических правах и др.). При наличии описываются также случаи дискриминации, использования детского труда, принудительного труда, соблюдение прав коренных и малочисленных народов.

3. Общество. Информация, представленная в данном аспекте, характеризует воздействие, которое организация оказывает на общество. В качестве такой информации может выступать отчетность о реализации программ взаимодействия с местными сообществами, противодействие коррупции, проведение государственной политики в области антимонопольного законодательства.

4. Ответственность за продукцию. Данный аспект затрагивает интересы потребителей и заинтересованных сторон и содержит информацию о воздействии реализуемых товаров или услуг на здоровье и безопасность потребителей, сведения о маркировке, маркетинговых коммуникациях и соответствии требованиям качества и безопасности.

Обобщая все вышесказанное, можно отметить, что интегрированная финансовая отчетность обеспечивает пользователей как финансовой, так и нефинансовой информацией, позволяя потребителям оценить ее влияние на общество, экологию и экономику, а стейкхолдерам и инвесторам еще и перспективы развития, стратегические планы.

Тем не менее, в России замена стандартной финансовой отчетности на интегрированную не планируется, но она может дополнительно предоставляться на добровольной основе. Не все компании стремятся предоставлять подобную отчетность – раскрытие и прозрачность информации часто может навредить самой компании, если она оказывает отрицательное влияние на какую-либо из сфер.

Но есть и энтузиасты – те, кто стремятся к новым возможностям, предоставляя отчетность в области устойчивого развития. К таким компаниям относится ФК «УРАЛСИБ», АО «НИАЭП» (Нижегородская инжиниринговая компания «Атоэнергопроект», являющаяся частью «Росатом»), «Роснефть», «Московская биржа» и другие крупные компании, поскольку для них такая отчетность помогает в привлечении инвестиций.

В целом перспективы развития интегрированной финансовой отчетности довольно положительные, по данным Российской региональной сети (РРС) по интегрированной отчетности к 2025 году уже 400 компаний будут предоставлять интегрированную отчетность в качестве основного документа о результатах деятельности [4].

Список литературы / References

1. Фоменко В.В. Интегрированная отчетность: принципы формирования и основные задачи // Молодой ученый, 2015. № 11.3. С. 76-79. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/91/19714/> (дата обращения: 02.05.2018).

2. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 – 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-One.pdf/> (дата обращения: 14.05.2018).
3. *Выручаева Анна*. Эксперт по финансовому законодательству. Особенности интегрированной финансовой отчетности. Журнал «Актуальная бухгалтерия». № 10-2013. Опубликовано: 3 октября 2013.
4. *Шихов Илья*. Интегрированная отчетность – новый тренд в корпоративной отчетности, повышающий стоимость компании на рынке. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cons1c.ru/integr_otch/#sthash.oAHpRKKQ.dpuf/ (дата обращения: 14.05.2018).

CREATION OF CURRENCY INTEGRATION IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Grishina E.E. (Russian Federation)

Email: Grishina52@scientifictext.ru

*Grishina Elena Evgenievna – Student,
FACULTY OF ECONOMICS,
ROSTOV BRANCH*

*STATE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION
RUSSIAN ACADEMY OF CUSTOMS, ROSTOV-ON-DON*

Abstract: *this article discusses the conditions for the formation of currency integration within the Eurasian economic Union. Special attention is paid to the tasks, the solution of which forms the basis for the rapprochement of the participating countries in the currency sphere. In addition, the appeal of the President of the Russian Federation to the EAEU from the point of view of the formation of a strategic task – the creation of a currency Association.*

Keywords: *the Eurasian economic Union, monetary union, globalization of financial and investment activities, a single payment space, the integration of monetary policy.*

СОЗДАНИЕ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ

Гришина Е.Е. (Российская Федерация)

*Гришина Елена Евгеньевна – студент,
экономический факультет,
Ростовский филиал*

*Государственное казенное образовательное учреждение высшего образования
Российская таможенная академия, г. Ростов-на-Дону*

Аннотация: *в данной статье рассматриваются условия формирования валютной интеграции стран в рамках Евразийского экономического союза. Особое внимание уделено тем задачам, решение которых формирует основу для сближения стран–участниц в валютной сфере. Кроме того, проанализировано обращение Президента РФ к ЕАЭС с точки зрения формирования стратегической задачи – создания валютного объединения.*

Ключевые слова: *Евразийский экономический союз, валютный союз, глобализация финансово-инвестиционной деятельности, единое платежное пространство, интеграция денежно-кредитной политики.*

Для сохранения устойчивости и повышения конкурентоспособности данного союза появляется объективная необходимость в интеграции стран в валютно-финансовой сфере. Это может быть достигнуто благодаря наличию таких условий: широкомасштабная торговля стран – участниц ЕАЭС; значительная взаимная открытость рынков; мобильность трудовых ресурсов, а также капитала; схожая структура стран в социальной, а также экономической сфере [1].

В настоящее время существуют попытки регулирования мировой финансовой системы с помощью использования особых, нетрадиционных валютно-финансовых инструментов (например, криптовалюта и применение механизма «блокчейн») [2]. Однако базовым условием является гармонизация законодательств стран-участников в финансовой области. Это повлечёт за собой формирование единого наднационального органа, служащего регулятором рынка финансов.

Так, ЦБ РФ в апреле 2018 года начал работу по формированию единого платежного пространства Мастерчейн, как российской блокчейн – платформы, в рамках ЕАЭС. Ее использование позволит использовать технологии распределенных реестров на уровне ЕАЭС, проводить расчеты и передавать финансовую информацию, без обращения к существующим национальным платежным системам. Перспектива внедрения такой платформы рассматривается с первоначального использования на территории РФ, а затем распространение на территории стран – союзниц.

На данный момент наибольшая доля во взаиморасчётах между странами ЕАЭС принадлежит такой валюте, как российский рубль и составляет по данным 2 квартала 2017 года 78,6% (по сравнению с аналогичным периодом 2016 года – рост на 4,1%).

Валютная интеграция предполагает постепенное замещение в качестве валюты платежа доллара США и евро, которые по удельному весу во взаимных расчетах государств – членов ЕАЭС занимают второе и третье места.

По данным ЦБ РФ, в расчётах с четырьмя странами - членами ЕАЭС российский рубль является ведущей валютой, его доля превышает половину, как в экспортных, так и импортных операциях и в период 2013 – первая половина 2017 гг. заметно увеличивается, а доля доллара США существенно снижается [4].

Взаимная торговля между странами ЕАЭС в январе – сентябре 2017 года увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2016 года на 26,9% и составила 38,9 млрд долл. США. Внешняя торговля со странами вне ЕАЭС по итогу январь – сентябрь 2017 года составляет 450,8 млрд долларов (увеличился на 24,7%), а удельный вес к итогу по внешней торговле со всеми странами – 85,5%.

Россия увеличила экспорт в страны ЕАЭС на 25% до \$15,72 млрд в первом полугодии по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. Импорт из союза в РФ вырос на 30% до \$8,524 млрд.

Торговый оборот РФ со странами союза вырос 26,8% до \$24,244 млрд. Объем взаимной торговли Евразийского экономического союза за январь-июнь 2017 г. составил \$25,1 млрд, или 127% к уровню соответствующего периода 2016 г.

Общий рост объемов взаимной торговли в январе-июне 2017 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил \$5,342 млрд, или 27%.

Анализируя структуру торгового баланса, следует отметить почти двукратное превышение экспорта над импортом, что является основанием для утверждения о том, что фактически рубль используется не столько как инструмент расчётов по внешней торговле, сколько как инструмент скрытого кредитования партнёров России по ЕАЭС.

Таким образом, перспективным направлением единого валютного союза является масштабное увеличение и создание общей инфраструктуры национальных платёжных пространств в рамках ЕАЭС. Основой для осуществления взаимных расчётов должны стать национальные карточные системы, совместимые друг с другом. Это такие системы, как платежная карта «Мир» в России, «БЕЛКАРТ» в Беларуси, в Армении - «Armenian Card» [5].

Для Российской Федерации 2018 год является годом председательства в рамках рассматриваемого союза. В связи с этим В.В. Путин обозначил ряд стратегических задач, среди которых выделяется определение направления объединения стран ЕАЭС в валютной и финансовой деятельности с перспективой создания валютного союза. Ответственными лицами за достижение поставленной цели выступают со стороны России - Правительство РФ и Центральный Банк РФ, со стороны других союзников – их национальные центробанки [3].

Развитие ЕАЭС на данном этапе основывается на следующих положениях. Во–первых, необходимо продолжить формирование общего рынка, максимально устраняя внутренние барьеры, для развития импортозамещения. Во–вторых, важным шагом на пути сближения стран стало появление Таможенного кодекса ЕАЭС, что служит основой для улучшения регулирования наднационального. В–третьих, необходимо проводить модернизацию во всех сферах, проводя политику цифровизации экономики, заключающуюся в масштабном введении электронной торговли, таможни, транспорта и других сфер. В–четвертых, необходимо продолжить укреплять и развивать становление интеграционных отношений с другими странами. В–пятых, в рамках союза странам участникам следует обратить внимание на формирование устойчивого сотрудничества в различных сферах, помимо глобальной стратегической задачи формирования валютного союза, например, в атомной энергетике, в медицине, в социальной и гуманитарной областях и других.

Подводя итог, следует отметить, что несмотря на все плюсы формирования единого валютного пространства в рамках ЕАЭС данный процесс является многоаспектным и длительным в реализации. Если обратиться к опыту Европейского союза, то, можно прийти к выводу о том, что на формирование и введение в эффективную работу единого валютного пространства в рамках рассмотренного интеграционного объединения уйдет несколько лет плодотворной работы, а также потребуется решить множество задач, направленных на становление базы для появления валютного союза в ЕАЭС.

Список литературы / References

1. Мурлычев А.В. Валютный союз в ЕАЭС: начало пути. [Электронный ресурс]. // ИА «Банкир.Ру». Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/20150320/valyutnyi-soyuz-v-eaes-nachalo-puti-10006189/> (дата обращения: 11.04.2018).
2. Мурлычев А.В. Общий финансовый рынок в ЕАЭС: шаги к цели. [Электронный ресурс]. // Информационный портал «Finversia.ru». Режим доступа: <https://www.finversia.ru/publication/ocenka/obshchii-finansovyi-rynok-v-eaes-shagi-k-tseli-16798/> (дата обращения: 11.04.2018).
3. Обращение Президента России к главам государств – членов Евразийского экономического союза. [Электронный ресурс]. // Официальные сетевые ресурсы Президента России. Администрация Президента России. 18.01.18 г. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/56663/> (дата обращения: 09.04.2018).
4. Статистика внешнего сектора. [Электронный ресурс]. // Официальный интернет-портал «Центральный банк Российской Федерации». Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs/ (дата обращения: 11.04.2018).

5. Шустов А.В. Евразийский союз ждет цифровая трансформация. Итоги Межправсовета ЕАЭС. [Электронный ресурс]. // Официальный сайт «Евразийское движение Российской Федерации». 04.02.18 г. Режим доступа: <http://eurasian-studies.org/archives/7083/> (дата обращения: 09.04.2018).
-

WORLD EXPERIENCE OF THE STATE PROGRAMS' FORMATION

Tarabrina K.S. (Russian Federation)

Email: Tarabrina52@scientifictext.ru

*Tarabrina Kristina Sergeevna – Student,
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION AND MANAGEMENT
RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION
UNDER THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, MOSCOW*

Abstract: the article analyzes the experience of the formation of state programs in Canada from the 70s of the last century to the present day. The author considers the transformation of the Planning, Programming and Budgeting System into the Expenditure Management System, in particular its structure, its characteristic elements and differences. In addition, the author considers the functions of the main public authorities in Canada, which participate in the process of state programs' forming and realizing.

Keywords: state programs, Canada, PBBS, EMS.

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Тарабрина К.С. (Российская Федерация)

*Тарабрина Кристина Сергеевна – студент,
Институт государственной службы и управления
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируется опыт формирования государственных программ в Канаде с 70-х годов прошлого века и до настоящего момента. Автор рассматривает трансформацию Системы планирования, программирования и бюджетирования в усовершенствованную Систему управления расходами, в частности их структуры, присущие им характерные элементы и различия между системами. Также автором рассматриваются функции главных государственных органов Канады, которые участвуют в процессе формирования и реализации государственных программ.

Ключевые слова: государственные программы, Канада, Система планирования, программирования и бюджетирования, Система управления политикой и расходами, Система управления расходами.

Внедрение программно-целевого механизма в России напрямую связана с доказавшими его эффективность развитыми странами. Например, так государства как США, Великобритания, Франция, Швеция и Канада стали его использовать достаточно давно. Их опыт продемонстрировал, что данный вид финансового механизма является эффективным инструментом проведения экономической политики, целью которой становится повышение результативности, экономности и прозрачности использования государственных средств.

Канада является одной из тех стран, что показали на практике, насколько эффективным может быть применение программно-целевого механизма в бюджетном процессе. Еще в 70-х годах прошлого века правительством Пьера Трюдо была введена особая Система планирования, программирования и бюджетирования (Planning Programming and Budgeting System, PPBS – в дальнейшем).

Суть PPBS заключалась в соотношении деятельности государственных органов с реализацией программ и подпрограмм. Таким образом, для получения ассигнований государственным органам необходимо было доказать, что расходы направляются на достижение программных целей. Тем не менее, PPBS не работала, поскольку власти столкнулись с нехваткой данных в отношении измерения эффектов и работы программ. К примеру, достаточно трудно измерить, как расходы на повышение медицинской грамотности среди населения влияют на его здоровье.

Поэтому в конце 70-х правительство Жана Кретьена провело институциональную реформу. В ее рамках PPBS сменилась на PEMS (Policy and Expenditure Management System – Система управления политикой и расходами).

Особенностью PEMS стала особая «конвертная» система, то есть все расходы были сгруппированы по «конвертам» - политическим направлениям. Правительство отвечало за следующие направления:

1. право и юриспруденция;
2. социальные отношения;
3. экономическое развитие;
4. энергетика;
5. услуги правительству;
6. парламент;
7. иностранные дела и помощь развивающимся странам;
8. оборона [2].

Еще два «конверта» относились к компетенции Комитета по приоритетам и планированию, который возглавлялся премьер-министром Канады. К ним относятся:

1. фискальные отношения;
2. государственный долг [2].

Комитет по приоритетам и планированию тесно общался с Департаментом финансов и Казначейством Канады, вследствие чего возникали лимиты в разрезе «конвертов». PEMS была устроена так, что происходило сравнение ассигнований на похожие цели, а затем осуществлялась селекция программ, если было необходимо сократить расходы.

Министры соответствующих правительственных комитетов подавали заявки о необходимости конкретной суммы средств, а также отчитывались об их использовании. Дополнительную оценку о соответствии предъявленных сумм Комитет по приоритетам и планированию получал от Министерства регионального развития и Министерства социального развития, а также от Тайного совета.

На основании полученных данных Комитет по приоритетам и планированию прокладывал бюджетно-политический курс. При этом в данной системе функционировали комитеты-кураторы, которые распределяли дополнительные резервы в случае дефицита средств по программам в условиях существующих рамок и рассматривали предложения обладателей «конвертов» по изменению базы программ. Финансирование в случае согласования происходило за счет Центрального резерва. Если комитеты-кураторы одобряли изменения, то они передавались в Казначейское управление, которое передавало подтверждение в Комитет по приоритетам и планированию.

После принятия всех решений запускалось исполнение бюджета по соответствующим программам. Совместно с Департаментом финансов Казначейское управление следит за достижением финансовых показателей.

В середине 90-х годов 20 века произошло еще одно изменение системы. Теперь во главе стала EMS – Expenditure Management System – Система управления расходами. Ее отличиями от предыдущей системы стало следующее:

- Упор на пересмотр программ за счет ликвидации Центрального резерва. У чиновников отсутствовала мотивация по пересмотру программ, поскольку они знали, что в случае дефицита средства будут выделены из Центрального резерва. Ликвидация способствовала стимулированию чиновников к более эффективному финансовому управлению.

- Вследствие предыдущего пункта возникает новая модель планирования бюджета: Казначейское управление появляется не на последнем этапе системы в отношении принятия решений об изменении финансирования программ, а на этапе планирования самого бюджета.

- Бизнес-планирование внутри департаментов. Департаменты учитывают бюджетные цели и правительственные приоритеты при составлении стратегий.

Важно отметить функции государственных органов, наиболее тесно связанных с процессом формирования и реализации государственных программ. Парламент контролирует деятельность Правительства и имеет властные полномочия применять санкции в случае нарушений.

Кабинет министров во главе с Премьер-министром распределяет государственные средства по приоритетным направлениям в рамках программ. Департаменты занимаются разработкой политик, программ, а также предложений по их усовершенствованию.

Департаменты подотчетны Правительству и несут ответственность перед ним за анализ эффективности программ.

В компетенцию Департамента финансов входит налоговое регулирование и подготовка бюджета. В феврале Департамент финансов должен представить Правительству первоначальный проект бюджета. После брифингов относительно пересмотра бюджета, а также зимних и осенних слушаний, Министр Финансов принимает решение по окончательному проекту бюджета.

Казначейское управление является своего рода «бухгалтером», поскольку занимается учетом расходов, а также пересмотром программ, чтобы в дальнейшем представить Кабинету министров сводный отчет, который будет использоваться при подготовке нового бюджета.

Тайный совет защищает Кабинет министров от неэффективных инициатив, то есть является своего рода контролирующей инстанцией на пути продвижения

конкретных решений, стратегий и политик. Данный орган тесно взаимодействует с Казначейским управлением и Департаментом финансов.

EMS предназначена для обеспечения того, чтобы все программы были ориентированы на результаты, обеспечивали ценность денег налогоплательщиков и соответствовали приоритетам и обязанностям Правительства.

В этих рамках все существующие государственные программы и все новые программные предложения проходят систематический экзамен, чтобы обеспечить удовлетворение потребностей канадцев, сосредоточить внимание на федеральных обязанностях, дать результаты и обеспечить соотношение цены и качества.

Механизм основан на трех столпах:

- **Управление результатами:** оценка программ и демонстрация результатов для канадцев. Федеральные ведомства применяют подход, основанный на результатах, для всех расходов, при этом программы должны быть связаны с приоритетами канадцев и обеспечивать соотношение цены и качества. Для управления на основе результатов используется подход, основанный на жизненном цикле, интегрирующий планирование, мониторинг и подотчетность для улучшения принятия решений. Он охватывает как Систему подотчетности руководства (Management Accountability Framework), так и Политику управления, ресурсов и структуру результатов (Policy on Management, Resources and Results Structures). Они помогают выявить сильные и слабые стороны управления в Правительстве и помочь управленцам в планировании и управлении ресурсами, расходами и результатами. Каждый департамент определяет ожидаемые результаты для всех своих расходов, измеряет эффективность в отношении этих ожидаемых результатов и устанавливает стандарт эффективности в отношении лучших практик. Регулярная оценка программы является неотъемлемым компонентом этого подхода.

- **Предварительное регулирование:** все новые предложения по государственным расходам требуют четких мер успеха и лучшей информации о том, как новые предложения соответствуют существующим программам. Правительство использует данный подход на этапах планирования новых расходов по программам путем соответствия новых расходов и приоритетов канадцев, разработки строгих предложений о расходах и увязки новых расходов с существующими расходами. Этот процесс гарантирует, что Правительство может принимать обоснованные решения об использовании средств, чтобы финансирование направлялось на те программы, которые являются первоочередными для канадцев и дают результаты.

- **Текущая оценка:** обзор всех текущих расходов по программе для обеспечения эффективности и согласованности программ с приоритетами канадцев и с федеральными обязанностями. Текущая оценка или пересмотр программы в целом позволяет департаментам выявлять наименее приоритетные и эффективные программы и предлагать вместо них более приоритетные и эффективные программы для реинвестиций [2].

Список литературы / References

1. *Routhier Anne. Results-Based Management and Expenditure Management: Our Canadian Experience. Carleton University, Ottawa, 2012.*
2. Официальный сайт Правительства Канады. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.canada.ca/en/> (дата обращения: 14.03.2018).

3. Официальный сайт Департамента контроля финансовых учреждений Канады. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.osfi-bsif.gc.ca/Eng/> (дата обращения: 14.03.208).

SPECIFICITY OF DOING BUSINESS IN PAWNSHOPS IN RUSSIA

Chekanov A.D.¹, Kargina K.V.² (Russian Federation)

Email: Chekanov52@scientifictext.ru

¹Chekanov Anton Denisovich – Student;

²Kargina Ksenia Vladimirovna - Student,

FACULTY OF MANAGEMENT,

ST. PETERSBURG STATE ECONOMIC UNIVERSITY,

ST. PETERSBURG

Abstract: *this article shows the specifics of doing business in pawnshops in Russia. The main goal of the work is: to show the work of the pawnshop from within, the specifics of this sphere, namely, to detail the activity of the pawnshop and its features. The article explores the problems when opening a business and all the pitfalls of this craft. This topic is more relevant than ever, because nowadays everyone wants to start their own business and do not know where to start, and this will help him this article, which tells how to open a pawnshop. Also, this topic is closely related to the economy, which gives new knowledge in the field of economic sciences. The article is useful and will be very useful for all young people who want to create their own business and begin to develop in it.*

Keywords: *pawnshop, history of pawnshops, businessman, business, advertising.*

СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ЛОМБАРДОВ В РОССИИ

Чеканов А.Д.¹, Каргина К.В.² (Российская Федерация)

¹Чеканов Антон Денисович - студент;

²Каргина Ксения Владимировна - студент,

факультет управления,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

г. Санкт-Петербург

Аннотация: *в данной статье показана специфика ведения бизнеса в сфере ломбардов в России. Основной целью работы является: показать работу ломбарда изнутри, специфику этой сферы, а именно детально разобрать деятельность ломбарда и ее особенности. В статье разобраны проблемы при открытии бизнеса и все подводные камни этого ремесла. Данная тема является как никогда актуальной, так как в наши дни каждый человек хочет открыть свое дело и не знает, с чего начать, и в этом ему поможет данная статья, где повествуется, как открыть свой ломбард. Также данная тема тесно связана с экономикой, что дает новые знания в сфере экономических наук. Статья пригодится и будет очень*

полезна всем молодым людям, желающим создать свое собственное дело и начать в нем развиваться.

Ключевые слова: ломбард, история ломбардов, предприниматель, бизнес, реклама.

Введение

В современном мире все больше и больше людей стремятся открыть свой бизнес и начать заниматься своим делом. Люди менее заинтересованы в работе по найму, в выслушивании наставлений и придинок начальства, в установленном графике рабочего времени. Люди уходят от такого стиля работы и создают что-то свое. Когда человек начинает работать на себя, его можно назвать предпринимателем. Именно предприниматель зарабатывает путем извлечения денежных средств из своего хобби.

При открытии собственного бизнеса необходимо выполнить колоссальную работу. Предприниматель должен выбрать сферу или область, в которой он будет развиваться и которая будет выгодна для него. Далее провести дни и ночи, чтобы найти все нюансы и подводные камни и только потом переходить к расчетам.

К выбору сферы, в которой человек хочет начать бизнес, нужно подходить с умом и понимать, актуально ли эта сфера на рынке, чтобы потом не сожалеть о потраченных средствах и силах. Бизнесмен должен тщательно изучить все особенности и подводные камни той области, в которой он хочет развиваться и получать деньги.

В данной статье мы разберем особенности бизнеса в сфере ломбардов. Изучим специфику этого дела и детально разберем ее отличия от других видов бизнеса.

История

Перед тем, как мы перейдем к основной части статьи, мы хотим поведать часть истории всей сферы, связанной с ломбардами, чтобы понимать, откуда вообще появилось такое направление и как из этого человек начал получать личную выгоду.

Слово «ломбард» произошло от названия области в Италии – Ломбардии, именно там в 1462 году и возникло первое кредитное учреждение с выдачей ссуд под залог имущества. В России аналогичные кредитные учреждения появились гораздо позднее, в начале XVIII века, императрица Анна Иоанновна повелела монетному двору выдавать займы под 8% годовых, кредиты обеспечивались залогом из золотых и серебряных изделий. С тех пор деятельность ломбардов в России велась вплоть до Октябрьской революции. После революции 1917 года советская власть полностью запретила деятельность ломбардов, а в 1923 году, когда во время НЭПа у мелких торговцев и промышленников возникла нужда в оборотных средствах, советское руководство вспомнило о ломбардах. И вечная тема вещевого залога в очередной раз получила свое продолжение. Все ломбарды советского союза принадлежали государству, а после «перестройки» снова стали открываться частные ломбарды.

В наше время государственных ломбардов почти не осталось, и основная доля рынка ломбардов сосредоточена в частных руках. Конкуренция среди большого числа вновь открытых ломбардов привела к повышению уровня обслуживания, понижению процентов и более выгодным кредитным условиям. Как показывает история, ломбарды были востребованы с момента их появления и по наши дни, независимо от изменений экономического строя, власти и уровня жизни граждан. В современном мире почти не осталось государств, где бы ни была развита

ломбардная деятельность. В экономически развитых странах она приобрела такой масштаб, что может считаться отдельной отраслью финансового сектора [1].

Преимущество ломбарда перед другими видами деятельности

Не стоит считать, что ломбард, это место, в которое стыдно обратиться, так как на самом деле - это просто выигрышный вариант найти средства до выплаты заработной платы или аванса. Таким образом, в ломбардах постоянно высокий поток клиентов. Люди очень часто обращаются в ломбард за его услугами, что дает огромное преимущество этому бизнесу.

При открытии своего ломбарда, а возможно в будущем и целой сети ломбардов, можно заметить, что рост неограничен. Вы можете расширять свой бизнес в других районах, городах, регионах, что будет только наращивать прибыль и увеличивать капитализацию.

Ломбард представляет собой концепцию правильного бизнеса. Это означает, что предпринимателю нужно постараться завлечь клиента и совершить сделку, а потом в течение месяца в любое время получать деньги с процентов от сделки.

В этой сфере предпринимателем может стать любой человек. Здесь присутствует низкий порог входа, так как сфера не требует от бизнесмена высшего образования или каких-либо специальных знаний. А первоначальные вложения тоже выглядят достаточно низкими, в среднем на открытие ломбарда нужно от 100 тысяч рублей [1].

Концепция и специфика отрасли

Ломбард представляет собой коммерческую организацию, которая предоставляет людям срочные займы под залог материальных ценностей. В качестве залога в основном принимаются ювелирные украшения, бытовая техника и электроника. Хотя список этим не ограничивается, и предметом залога могут являться автомобили или даже яхты. Таким образом, основная идея заключается в предоставлении денег под залог каких-либо вещей.

В России ломбардный бизнес характеризуется устойчивой тенденцией к росту, и потому привлекает внимание все большего числа инвесторов. Увеличению численности ломбардов способствуют отмена лицензирования, рост популярности услуг ломбарда в связи с упрощением и ускорением процедуры займа, недостаточное количество ломбардов в некоторых регионах страны, отсутствие достаточно крупных сетевых игроков. В условиях нестабильности экономики все больше людей стали обращаться в ломбарды, причины разные – сокращение заработной платы, непогашенные кредиты и т.д. Рынок динамичен и обороты ломбардов ежегодно растут. По данным Государственной Пробирной палаты, количество зарегистрированных ломбардов, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями, постоянно растет, в среднем на 150-200 компаний в год [2].

Виды специализации ломбардов

Как упоминалось ранее, ломбард может взаимодействовать с чем угодно, от приема бытовой техники или украшений и до автомобилей или мотоциклов. В реальной жизни ломбарды часто специализируются на какой-то одной его составляющей - ювелирных изделиях, антиквариате. Хотя сейчас и встречаются достаточно часто ломбарды, имеющие широкую специализацию и принимающие в залог все, что имеет достаточную ликвидность, наибольшую выгоду получают те ломбарды, которые выбрали что-то одно.

Риски

Ломбард имеет свою специфику. При открытии такого дела, нужно быть готовым к возникновению возможных рисков, которые сильно отличаются от других видов бизнесов.

1. Первый и самый важный риск в деятельности ломбарда — это ситуация, в которой заемщик не выкупил предмет залога. Человек может быстро прийти в ломбард, сразу сдать вещь и получить деньги, при этом забыв про сданную вещь. Выполнив это действие, он не стал платить проценты ломбарду, что в больших количествах может сильно сказаться на прибыли ломбарда.

2. Второй вид рисков — криминальные вещи. В большинстве случаев, когда преступник украл вещь, самый легкий вариант для него, это продать ее на б/у рынке или сдать в ломбард и наиболее часто, он выбирает второй вариант. Вещи, которые украли, очень часто сдают именно в ломбарды, так как ломбард сразу может дать живые деньги преступнику. В этом случае возникает риск не только не получить деньги обратно, но и лишиться предмета залога, так как в ломбардах украденное будут искать в первую очередь и своевременно его конфисковать.

3. Третьим риском являются скрытые дефекты, которые могут быть обнаружены уже потом. Для предотвращения такого риска, необходим опытный оценщик. При получении вещи в залог, необходимо тщательно и кропотливо проверить ее, а если ломбард имеет дело с техникой, то протестировать ее. Часто встречаются случаи, когда оценщик не добросовестно исполняет свои обязанности или ему просто не хватает квалификации и внимательности в проверке вещи, что ведет за собой получение неликвидного товара, который будет сложно продать и получить за него деньги.

4. Четвертый риск, это устаревание вещей. С момента, когда человек оставляет что-либо в ломбарде, до реализации этой вещи может пройти немало времени. Именно время здесь играет важную роль, так как за время, товар может устареть и потерять свою цену. Чтобы избежать вероятность такого риска, ломбард отказывается принимать слишком старые и почти обесцененные под влиянием времени вещи [3].

Капиталовложения

На стадии планирования открытия ломбарда очень важно просчитать предстоящие расходы и сопоставить их с имеющимся капиталом. Вот что необходимо подсчитать: сумму средств на регистрацию, оборудование и открытие ломбарда, а также ежемесячные расходы ломбарда. Исходя из суммы ежемесячных расходов и предполагаемой процентной ставки, рассчитать на какую сумму требуется выдать займов, чтобы окупить расходы и получить желаемую прибыль. Например, при процентной ставке 10% в месяц, сумме ежемесячных расходов 110000 руб. и желаемой прибыли 100000 руб., нужно выдать займов на 2100000 руб.

Для определения общей суммы требуемых денег, нужно очень точно рассчитать все расходы, так как первое время ломбард не приносит прибыли и нужно иметь хоть какой-то денежный резерв.

Относительно других видов бизнеса, ломбард считается быстро окупаемым. В среднем, за 6 месяцев ломбард должен выйти в ноль и начать приносить прибыль. А средние капиталовложения составляют около 1 миллиона рублей, причем большая часть денег имеется в свободном доступе и отдается под заем [3].

Название

Речь пойдет не о названии юридического лица, оно-то как раз может быть каким угодно, а о том названии, которое будет на вывеске и в рекламе. Названию ломбарда

обычно не уделяют достаточного внимания, хотя от него зависит узнаваемость и популярность ломбарда. Один ломбард может перерасти в сеть, а название стать брендом и привлекать к себе клиентов гарантированными условиями и сервисом.

Очень часто ломбарды ограничиваются только одной надписью «Ломбард» и тогда клиентам сложно запоминать, узнавать и рекомендовать этот ломбард знакомым, приходится объяснять расположение с помощью более приметных ориентиров, например, с помощью запоминающихся названий близлежащих учреждений. Название ломбарда не должно быть очень длинным, лучше всего из двух слов, причем одно из которых обязательно «ломбард». Длинное название хуже читается на вывеске и его сложнее использовать в рекламе. Название должно отличаться от названий других ломбардов вашего города, чтобы не создавать путаницу и не вводить клиентов в заблуждение. Название должно располагать к себе, а не отталкивать. Перед тем как утвердить название, поинтересуйтесь мнением незаинтересованных людей. Ломбард с названием «Местный скупщик» вряд ли ждет успешное будущее. Ломбард должен олицетворять надежность и стабильность, это должно прослеживаться и в названии, и в оформлении. В этом ломбарды схожи с банками.

Относительно других видов предпринимательской деятельности, название для ломбарда имеет менее важную роль, чем, например, название кафе. Фраза в названии проста и лаконична и состоит из двух слов, здесь трудно что-либо менять [3].

Расположение

В крупных городах ломбард лучше открывать в спальном, густонаселенном, районе, т.к. мало кто будет ехать через весь город в центр, чтобы заложить свое имущество, проще воспользоваться ближайшим к дому ломбардом, да и аренда в центре очень высока. В центр лучше выходить с уже развитой сетью филиалов. В небольших городах наоборот, лучше всего себя чувствуют ломбарды, расположенные по близости к центру. Перед тем, как выбрать место, нужно изучить расположение уже действующих ломбардов и определить специфику их работы. Например, ювелирный ломбард и авто ломбард прекрасно уживутся по соседству. Ломбард лучше всего открывать в месте большой проходимости людей, желательно в одноэтажном отдельно стоящем помещении, или на первом этаже жилого дома, или на первом этаже любого другого подходящего строения. Основные требования – близость к пешеходным и автомобильным дорогам, остановкам общественного транспорта, крупным торговым центрам и рынкам. Вывеска ломбарда должна быть освещена и хорошо видна для пассажиров и водителей, проезжающих по близлежащей дороге. Большинство современных ломбардов занимают площади порядка 30—100 кв.м. Именно такая площадь необходима для полноценного ведения деятельности и оптимальных затрат на аренду.

Регистрация юридического лица

Для осуществления деятельности ломбарда необходимо зарегистрировать ООО, или ЗАО с общим режимом налогообложения. По закону ломбард может заниматься только деятельностью ломбардов, поэтому в уставе должны быть прописаны только следующие виды деятельности: предоставление ломбардами краткосрочных кредитов под залог движимого имущества (ОКВЭД 65.22.6.) предоставление услуг по хранению ценностей (ОКВЭД 67.13.5.); оказание консультационных и информационных услуг (ОКВЭД 74.14 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятиями). Кроме этого в названии юридического лица обязательно должно присутствовать слово «Ломбард»

(например ООО «Ломбард «Феникс»). Для продажи невостребованных залогов и деятельности комиссионного магазина/ремонта сотовых телефонов потребуется открыть ИП, или ООО с упрощенной системой налогообложения. Сейчас все больше и больше ломбардов документально оформляют залоговые операции как покупку, или прием на реализацию, с возможностью последующего выкупа имущества и оплатой процентов. В этом случае нет необходимости соответствовать требованиям, предъявляемым законом. Обычно регистрируют ООО с упрощенным режимом налогообложения, или даже ИП. Деятельность ломбарда и комиссионного магазина в таком случае ведется от одной организации [4].

Документация

Если ломбард успешно прошел стадию регистрации юридического лица, то ему необходимо получить документы и свидетельства, позволяющие заниматься деятельностью ломбарда. В настоящее время лицензирование ломбарда не требуется. Если вы будете выдавать займы под залог ювелирных изделий, то вам необходимо встать на специальный учет в пробирной палате и получить свидетельство от пробирного надзора. Также необходимо создать правила внутреннего контроля и сопутствующие документы. Если ломбард будет принимать в залог ювелирные изделия, то необходимо купить лабораторные весы и произвести их поверку.

Дизайн и реклама

В успешном развитии ломбарда немало важную роль играет дизайн. Предпринимателю обязательно придется встретиться с дизайнером для того, чтобы подготовить к печати вывеску или провести комплексную работу по созданию логотипа и разработке фирменного стиля. Вывеска должна быть проста и лаконична, в соответствии с отношением к ломбарду. Никто не станет делать красочную вывеску с различными особенностями и дизайнерскими решениями, потому что клиентам это попросту не нужно, клиент и так знает, что это за место.

Результат работы будет в первую очередь зависеть от квалификации дизайнера, опытный специалист не допустит ошибок и не даст заказчику испортить свою работу некомпетентными советами.

Вывеска ломбарда должна быть понятной и легко читаемой, так что не переусердствуйте с выбором шрифта. Также не стоит нагромождать вывеску большим количеством мелкого текста, необходимо оставить только самое основное, тогда вывеску можно будет легко прочитать издали. Если у ломбарда название состоит из 2 и более слов, то на вывеске слово «ломбард» можно сделать крупнее и заметнее, чем слово-название. Потенциальные клиенты, посмотрев на вывеску, должны сразу понимать, что это именно ломбард, а не что-либо еще [4].

Оборудование в помещении ломбарда

Помещение, в котором находится ломбард, имеет свои особенности. Для успешной работы необходимо иметь полный перечень всей техники и вещей, с помощью которых все будет функционировать. Вот примерный перечень необходимого оборудования для организации работы ломбарда с широкой специализацией:

1. Торговое оборудование:

- торговые витрины и металлические стеллажи;
- стойка-прилавок;
- стол, кресло;
- касса;

- щит информации.

2. Оргтехника и связь:

- ПК
- МФУ
- телефон;

3. Безопасность:

- металлическая дверь с ночным окошком и звонком;
- система ОПС;
- камера видеонаблюдения
- сейф.

4. Специальное оборудование:

- лабораторные весы;
- набор реактивов и инструмента для проверки золота;
- прибор для проверки бриллиантов;

Сумма расходов на оборудование помещения ломбарда может очень сильно варьироваться в зависимости от специализации ломбарда, уровня отделки помещения и желания руководителя [5].

Сотрудники

В работе ломбарда приходится иметь дело с разнообразной аудио- и видеотехникой, инструментом, ювелирными изделиями, телефонами, автотранспортом, крупногабаритной техникой и т.д. Все вышеперечисленное необходимо уметь проверять и оценивать, а крупногабаритную технику необходимо собственноручно переносить на склад, поэтому лучше нанимать сотрудников мужского пола. Девушки подходят для работы в ювелирных ломбардах и работе на кассе, для оформления документации и рассчитывания клиентов. В качестве продавцов желательно нанимать сотрудников с опытом работы в крупных торговых сетях, т.к. сотрудники таких сетей проходят обучение техникам продаж и знакомы с трудовой дисциплиной. В качестве примера: для круглосуточной, ежедневной работы ломбарда или комиссионного магазина необходимо 3 менеджера-оценщика и 2 продавца. Менеджер-оценщик работает сутки через трое, а продавцы – два через два, с 10.00 - 21.00 часов. Квалификация персонала ломбарда имеет большое значение. Поэтому подбору сотрудников для работы в ломбарде необходимо уделять особое внимание [5].

Охрана

Все знают, что ломбард – это место где всегда есть деньги, золото и прочие ценности, поэтому вопрос организации охраны очень важен, более того, он намного важнее, чем в других видах бизнеса. В помещении зачастую находится огромное количество вещей. Бытовой техники и ювелирных изделий. За всем этим необходимо пристально следить и иметь налаженную охранную систему.

Существует несколько вариантов организации охраны, к ним относятся: охранник в помещении ломбарда, тревожная кнопка, сигнализация, общая охрана торгового центра.

Заключение

Таким образом, предпринимателям придется столкнуться с трудностями при ведении бизнеса в сфере ломбардов, впрочем, как и в любом другом бизнесе. Сфера ломбардов имеет свою специфику, которую нужно знать и быть готовым к ней.

Вести бизнес в наши дни, уже довольно трудоемкое занятие. Необходимо знать огромное количество информации по той сфере, в которой продвигаешь свою деятельность, быть готовым ко всем нюансам и подводным камням, а также четко представлять, как решать все насущные проблемы и избавляться от рисков.

Большинство людей, которые стремятся открыть свой бизнес, все чаще и чаще выбирают открытие своего ломбарда. Это далеко не самый легкий бизнес, который имеет много сложностей, но, многие с большим стремлением и амбициями начинают свою деятельность именно в этой сфере. Люди вкладывают в это деньги и время, а затем получают прибыль.

Список литературы / References

1. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / Бахолдина И.В., Голышева Н.И. М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
2. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Уч. пос. / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан и др. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
3. Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / Ю.Н. Самохвалова. 6-е изд., испр. и доп. М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
4. Кучинова Я.С., Боброва Е.А. Аналитический и синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками // Новая наука: опыт, традиции, инновации, 2016. № 1.
5. Молитвик В.Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий // Экономика и управление: проблемы, решения, 2015.

**II INTERNATIONAL CORRESPONDENCE SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE
INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW
OF THE PROBLEMS
OF ECONOMICS AND MANAGEMENTY
Boston. USA. May 13-14, 2018
[HTTPS://SCIENTIFIC-CONFERENCE.COM](https://scientific-conference.com)**



**COLLECTION OF SCIENTIFIC ARTICLES
PUBLISHED BY ARRANGEMENT WITH THE AUTHORS**



You are free to:

Share – copy and redistribute the material in any medium or format

**Adapt – remix, transform, and build upon the material
for any purpose, even commercially.**

Under the following terms:

**Attribution – You must give appropriate credit,
provide a link to the license, and indicate if changes were made.**

**You may do so in any reasonable manner,
but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use.
ShareAlike – If you remix, transform, or build upon the material, you must
distribute your contributions under the same license as the original.**

**ISBN 978-1-948507-20-2
INTERNATIONAL CONFERENCE**

PRINTED IN THE UNITED STATES OF AMERICA

DISTRIBUTED FREE OF CHARGE