

Издательский дом «Плутон»

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

УДК 378.001

XV Международная научная конференция

«Современная экономика»

СБОРНИК СТАТЕЙ КОНФЕРЕНЦИИ

26 июня 2017

Кемерово

СБОРНИК СТАТЕЙ ПЯТНАДЦАТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА»

26 июня 2017 г.

ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431

ISBN 978-5-9500488-0-7

Кемерово УДК 378.001. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. По результатам XV Международной научной конференции «Современная экономика», 26 июня 2017 г. www.beneficiar-idp.ru / Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университетим. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

В сборнике представлены материалы докладов по результатам научной конференции.

Цель – привлечение студентов к научной деятельности, формирование навыков выполнения научно-исследовательских работ, развитие инициативы в учебе и будущей деятельности в условиях рыночной экономики.

Для студентов, молодых ученых и преподавателей вузов.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail:admin@idpluton.ru

Оглавление

1. ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	3
Романова Д.А.	
2. РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.	8
Дмитриева Н.В., Рожкова М.Г.	
3. ПРЕДПРИЯТИЕ-ИНТЕГРАТОР НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	12
Демина И.Ю.	
4. ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА ООО «ЖИРАФ»	14
Вершинина Е.А.	
5. СТРАХОВОЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА: АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	19
Халикулова Г.Т.	
6. АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ВОСПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)	23
Патысьев П.Е., Барчукова Т.А.	
7. ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	30
Нуралиева М.М.	
8. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАЗЕЛЬСКИХ СОГЛАШЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	34
Сейсенбаева Ж.М., Нурсейтова А.Е., Сариева Ж.А.	
9. ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И КОНТРОЛЬ НАД СИТУАЦИЕЙ.....	39
Муйдинов М.А.	
10. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	46
Остапенко Т.П.	
11. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АВТОМОБИЛЬНОГО ЭКСПОРТА РОССИИ В ПЕРИОД 2006 – 2016 ГОДОВ.....	50
Савченко А.Г.	
12. ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА В РОССИИ.....	54
Струева Н.С., Сумберт Ю.С.	
13. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	57
Бигеев Р.Р.	
14. МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ.....	60
Рябов В.Н., Щербакова А.В.	
15. АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ.....	65
Семендеев В.С.	

Романова Дарья Александровна
Romanova Darya Alexandrovna
Студентка группы 15Мен(бп)ПМ
Оренбургский Государственный Университет
Институт менеджмента, кафедра менеджмента
E-mail: dashulya.romanova.1997@mail.ru

УДК 33

ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

EXTERNAL SOURCES OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Аннотация: В статье указаны внешние источники прямого и косвенного воздействия. Проведен анализ влияния внешних источников на деятельность предприятия К/Х «Горизонт». Показана характеристика внешних источников предприятия.

Abstract: The article States external sources of direct and indirect effects. The analysis of the influence of external sources on a company's activities K/Ch "Horizon". Shows the external sources of the company.

Ключевые слова: Источники прямого воздействия, источники косвенного воздействия, факторы среды фирмы, организация, внешние источники

Keywords: The sources of direct effects, indirect sources of exposure, environmental factors, company organization, external sources

Введение

Целью создания предприятия является удовлетворение различных потребностей населения, поэтому они имеют различные размеры, назначение, построение и т.д. В рыночной экономике предприятия полностью независимы при определении целей и задач, принятии решений, разработке стратегии дальнейшего функционирования, создании рабочего коллектива, снабжении необходимым оборудованием и материалами и т.д.

Одновременно любая организация является частицей более сложной системы, которая называется маркетинговой средой предприятия. Ее факторы представляют собой совокупность неконтролируемых сил, которые должна принимать во внимание фирма при разработке своего комплекса маркетинга. Для этого предприятие должно непрерывно отслеживать все изменения в маркетинговой среде.

Для того чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции фирма должна создавать и предлагать такую продукцию той или иной группе потребителей, которая имеет для них ценную значимость. Предприятию необходимо постоянно отслеживать актуальность предлагаемой продукции на конкретных рынках. Оно должно постоянно пересматривать свои тактические и стратегические планы.

Внешние источники представляют собой множество действующих лиц и сил, влияющих на установление успешных взаимоотношений с потребителями целевого рынка. Они могут представлять, как возможности, так и опасности для деятельности фирмы, поэтому каждой организации необходимы знания этой среды, умение отслеживать их воздействия.

Таким образом, данная тема актуальна для любой фирмы в любое время, поскольку маркетинговая среда глубоко касается жизни предприятия, налагает ограничения и полна неопределенности.

Основная часть

Результаты деятельности предприятия во многом зависят от внешней и внутренней. Она представляет собой множество действующих лиц и сил, влияющих на установление успешных

взаимоотношений с потребителями целевого рынка. Она может представлять, как возможности, так и опасности для деятельности фирмы, поэтому каждой организации необходимы знания этой среды, умение отслеживать ее изменения.

Среду организации можно охарактеризовать как совокупность субъектов и сил, оказывающих воздействие на работу фирмы и на её возможности достигать поставленные цели.

Окружающая среда компании состоит из внешней и внутренней среды [2].

Внешняя среда состоит из факторов прямого и косвенного воздействия.

Благополучное существование предприятия имеет место только при хорошем знании окружающей среды.

Факторы микросреды воздействуют на предприятие и в то же самое время испытывают встречное воздействие, а воздействие на предприятие макросреды носит одностороннее направление и имеет глобальный характер.

Микросреда фирмы – это факторы, созданные самой фирмой и находящиеся под ее полным контролем, а также факторы, которые фирма не создает, но вступает с ними в отношения и контролирует их [1].

На рисунке 1 представлены элементы прямого воздействия

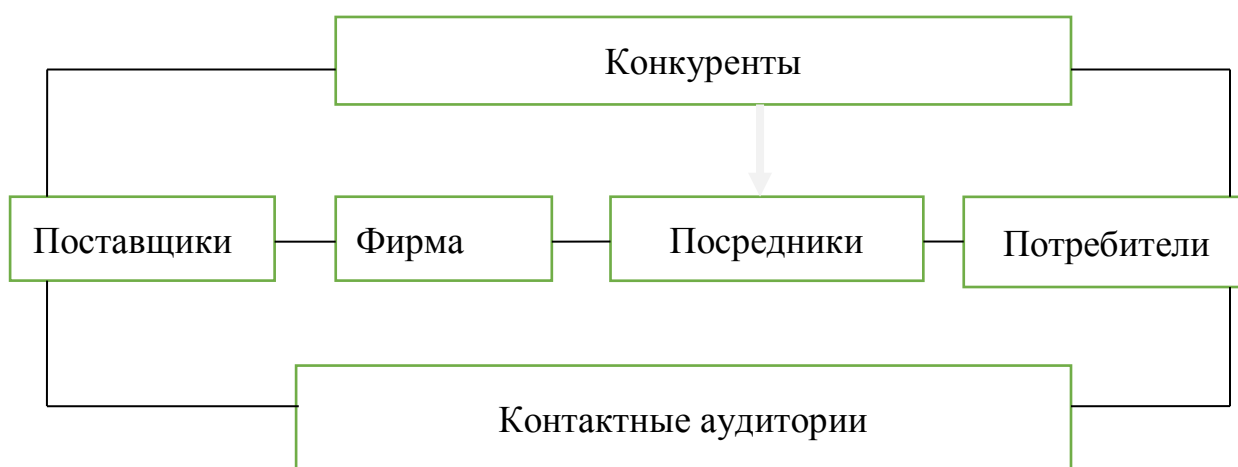


Рисунок 1 – Основные факторы микросреды фирмы

Одним из ключевых звеньев в системе создания и распределения потребительской ценности являются поставщики. Основной их задачей является предоставление фирме ресурсов, предназначенных для производства товаров и услуг. Если в компании плохо организована работа с поставщиками, то это может очень негативно отразиться на ее деятельности. Сотрудники фирмы обязаны отслеживать наличие ресурсов, так как их дефицит, задержки в поставках и другие события могут негативно сказаться на объемах продаж, нанести вред репутации фирмы в глазах потребителя[1].

Фирма и ее поставщики, посредники, конкуренты и контактные аудитории действуют в окружении более глобальной макросреды или же, как их называют, источники косвенного воздействия. Эти силы не поддаются контролю фирмы, но компания может следить за ними и реагировать на их действия. Факторы косвенного воздействия делятся на следующие элементы:

- демографическая среда;
- экономическая среда;
- научно – техническая среда;
- природная среда;
- социально – культурная среда [2].

На фирму большое влияние оказывают события в политической сфере. К политическим факторам относятся: законодательные акты, указы президента, распоряжения правительства, распоряжения местных органов власти, регулирующие предпринимательскую деятельность. Во избежание ошибок в своей деятельности руководство компании должно отслеживать формирование и развитие законодательной базы.

Макросреда является совокупностью факторов, которые предприятие должно учитывать в

своей маркетинговой деятельности, но на которые оно воздействовать не может. Выделяют шесть основных факторов макросреды компании: демографическая, экономическая, природная, политическая, научно – техническая и социально – культурная среды.

Успешное развитие К/Х «Горизонт» зависит не только от его собственной деятельности, но и от тенденций и событий, происходящих во внешней среде. Маркетинговая среда складывается из микро- и макросреды.

Исследуем непосредственное окружение К/Х «Горизонт», в первую очередь рассмотрим потребителей данной организации, оказывающих серьезное воздействие на ее деятельность.

Потенциальными конкурентами К/Х «Горизонт», являются предприятия, которые производят, реализуют продукцию и услуги аналогичные данному предприятию [5].

В сфере растениеводства конкурентами являются СПК имени Крупской, СПК «Казанский», ООО «Зобовское», СПК «Ратчинский», ООО «Зерновое» и ООО «Ассоль-Агро». В настоящее время развитие получили малые формы хозяйствования (КФХ и индивидуальные предприниматели). Конкуренцию составляют такие потребительские кооперативы как «Мирный труд», «Агроторг», «Агроресурс» и др.

К/Х «Горизонт» активно занимаются повышением плодородия почв посредством применения современной высокопроизводительной техники, увеличением посевных площадей засухоустойчивыми сортами зерновых культур.

К/Х «Горизонт» прибегает в своей деятельности к помощи торговых посредников, финансово – кредитных учреждений, страховых компаний.

Предприятие пользуется поддержкой администрации, которая помогает сельскохозяйственным предприятиям в получении хороших урожаев за счет субсидий как из федерального, так и областного бюджета.

Демографические факторы существенно влияют на деятельность предприятия, поскольку они обрисовывают портрет потребителя, его товаров и услуг. Демографическая ситуация в районе характеризуется низкой рождаемостью и высоким уровнем смертности и неблагоприятной возрастной структурой.

В настоящее время для развития предприятия очень важно непрерывное улучшение технологии производства, разработки новой продукции, внедрении информационных технологий, которые позволяют более полно удовлетворить запросы потребителей.

Для анализа влияния факторов внешней среды воспользуемся методикой потребителей воспользуемся методикой экспертных оценок, для этого для каждого отдельно взятого фактора макросреды выделим наиболее существенные критерии и определим степень влияния каждого из них.

Влияние поведения потребителей на деятельность предприятия представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Влияние поведения потребителей на деятельность предприятия

Критерии	Мера влияния		Итого
	возможности	угрозы	
Уровень зависимости покупателя от предприятия	+ 5		+ 5
Уровень зависимости предприятия от покупателя		- 3	- 5
Степень осведомленности покупателя	+ 3		+ 3
Приверженность потребителей к торговой марке	+ 2		+ 2
Доходы целевых групп потребителей		- 3	- 3
Мощность каналов распределения, достигаемость товаров		- 2	- 4
Специфика ассортимента	+ 1		+ 1
Качество обслуживания потребителей	+ 4		+ 4

По данным таблицы видно, что предприятие имеет большое количество постоянных клиентов, которые довольны качеством обслуживания и ассортиментом продукции. Отрицательно воздействуют на деятельность предприятия следующие факторы:

- 1) уровень зависимости предприятия от покупателя;
- 2) доходы целевых групп клиентов;
- 3) невысокий уровень мощности каналов распределения.

Влияние конкурентов на деятельность предприятия представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Влияние конкурентов на деятельность предприятия

Критерии	Мера влияния		Итого
	возможности	угрозы	
Имидж, опыт	+ 5		+ 5
Финансовое состояние	+ 3		+ 3
Наличие высококвалифицированных кадров		- 4	- 4
Система бухгалтерского и управленческого учета	+ 3		+ 3
Обслуживаемая доля рынка	+ 5		+ 5
Гибкость к изменяющимся условиям		- 5	- 5
Сервисное обслуживание	+ 4		+ 4
Виды и количество рекламы		- 3	- 3
Структура организации	+ 3		+ 3
Связи с общественными организациями	+ 4		+ 4
Отношение к риску		- 4	- 4

На данный момент влияние конкурентов положительно сказывается на деятельности предприятия, так как стимулирует его развитие и делает рынок предложения своей продукции наиболее конкурентоспособным.

Главные конкурентные преимущества предприятия:

- 1) собственная производственная база;
- 2) качество производимых товаров;
- 3) возможность выхода на новые рынки сбыта;
- 4) возможность освоения новых технологий, новых сортов растений.

Отрицательное воздействие на деятельность предприятия оказывают такие факторы как:

- 1) наличие высококвалифицированных кадров;
- 2) гибкость к изменяющимся условиям;
- 3) отношение к риску.

Таким образом, в непосредственном окружении предприятия не налажена работа только с контактными аудиториями. К/Х «Горизонт» занимает значительную долю на рынке, поэтому конкуренты на данный момент не представляют большой угрозы. Наиболее конкурентными предприятиями выступают ООО «Стройсервис» и ООО «Русь», поскольку они активно внедряют высокопроизводительную технику, используют новые технологии, это стимулирует К/Х «Горизонт» к более эффективному функционированию. Благоприятно влияют на деятельность предприятия поставщики и потребители. К/Х «Горизонт» имеет большой круг постоянных клиентов, при этом 70 % из них физических лиц.

Факторы макросреды влияют как положительно, так и отрицательно. Так в целом положительное влияние оказывает природная, экономическая, политическая, социально – культурная среда. Наибольшие угрозы находятся в научно – технической и демографической среде, и частично в экономической.

Заключение

В работе были изучены внешние источники развития предприятия, которые складываются из множества факторов, действующих за ее пределами и влияющими на установление, развитие и

поддержание успешных взаимоотношений с потребителями целевого рынка. Выделяют две составляющие: источники прямого воздействия и источники косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия включают пять основных факторов. Задачей поставщиков является предоставление фирме ресурсов, предназначенных для производства товаров и услуг. Маркетинговые посредники занимаются продвижением, продажей и распространением товаров конечным потребителям. Одним из определяющих факторов микросреды фирмы являются потребители. К маркетинговой среде фирмы также относятся контактные аудитории, представляющие группу людей, проявляющую реальный или потенциальный интерес к фирме или влияющие на результаты деятельности фирмы. Последней составляющей микросреды являются конкуренты, для борьбы с которыми каждая компания разрабатывает собственную стратегию.

Факторы косвенного воздействия имеет очень большое влияние на деятельность предприятия, которые оно должно учитывать в своей маркетинговой деятельности. Выделяют шесть основных факторов макросреды компании: демографическая, экономическая, природная, политическая, научно – техническая и социально – культурная среда.

Библиографический список:

1. Армстронг, Г. Котлер, Ф. Введение в маркетинг, 8-е издание.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013. – 832 с.: ил. – Парал. Тит.англ. ISBN 978-5-8459-1262-6 (рус.).

2. Багиев, Г. Л. Маркетинг: учеб. для студентов вузов, обучающихся по эконом. специальностям / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич; под ред. Г. Л. Багиева.- 3-е изд., перераб. и доп. - СПб. : Питер, 2015. - 574 с. – ISBN 978-5-49807-589-1.

3. Беляев, В. И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. – М.: КНОРУС, 2015. – 672 с. ISBN 5-94761-040;

4. Бронникова, Т. С. Маркетинг: теория, практика: учеб. пособие / Т. С. Бронникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – 208 с. – Библиогр.: с. 201 – 202. – Прил.: с. 203-208. – ISBN 978-5-390-00182-0;

5. Баринов, В. А. Стратегический менеджмент: учебник для слушателей образоват. учреждений по программе МВА и другим программам подгот. упр. кадров / В. А. Баринов, В. Л. Харченко . - М. : ИНФРА-М, 2015. - 237 с. – ISBN 5-16-002138-8.

Дмитриева Наталья Владимировна

Dmitrieva Natal'ya Vladimirovna

Магистрант 1 курса экономического факультета ФГАОУ ВО «СГУ»

E-mail: natali_nvd@mail.ru

Рожкова Марина Геннадьевна

Rozhkova Marina Gennad'yevna

старший преподаватель ФГАОУ ВО «СГУ» г. Севастополь, Российская Федерация.

E-mail: maxim.sevastopol@mail.ru

УДК 338.242.2

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY IN THE SPHERE OF HEALTHCARE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы экономического развития здравоохранения России, основные задачи экономики этой отрасли, а также проводится анализ проблем и пути их решения

Abstract: this article discusses the issues of economic development of Russian healthcare, the main objectives of the economy this industry, as well as an analysis of problems and their solutions

Ключевые слова: система здравоохранения, проблемные аспекты, развитие экономики, модернизация здравоохранения, медицинская помощь, охрана здоровья

Key words: health care system, the problematic aspects of economic development, modernization of healthcare, medical care, health

Охрана здоровья граждан в России — это совокупность мер политического, экономического, правового, социального, культурного, научного, медицинского, санитарно-гигиенического и противоэпидемического характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи в случае утраты здоровья[1].

Анализ существующих в науке определений здравоохранения, дает основание считать, что в основных определениях системы здравоохранения не раскрыто ее главное – социальное назначение – улучшение, восстановление и сохранение здоровья человека как реализация возможности и необходимости взаимодействия государства, профессионального сообщества, населения в целом и каждого человека в отдельности.

Таким образом, здравоохранение следует считать неотъемлемой составляющей уровня и качества жизни — в частности, играющей важнейшую роль в экономическом развитии государства, обеспечивающей воспроизводство и качество трудовых ресурсов, создающей базу для социально-экономического роста. Система здравоохранения является одним из элементов государственной социальной политики и одним из видов экономической деятельности в социальной сфере.

Многообразие процессов, происходящих в сфере здравоохранения, вызывает необходимость использования комплексного механизма государственного регулирования здравоохранения, главной задачей, которого будет обеспечение планирования, контроля и информационного обеспечения, системной организации сферы деятельности, обеспечивающей не только организацию и оказание медицинской помощи населению, но и мероприятия по сохранению и укреплению здоровья населения.

Для создания условий, способствующих поддержанию стабильного функционирования здравоохранения, необходим набор организационных и экономических мер, средств, в том числе: формирование нормативно-правовой базы, выражающей политику государства в отношении

здравоохранения; финансовое обеспечение, как нормативно установленные источники и механизмы использования финансовых ресурсов; структурно функциональное обеспечение; кадровое обеспечение, включая подготовку и переподготовку персонала.

Кадровое обеспечение деятельности медицинских организаций это неотъемлемая часть организационно экономического обеспечения, связанного со спецификой медицинской деятельности, профессионализмом персонала, особенностями взаимодействия врачей, медицинских сестер и младшего медицинского персонала при оказании медицинской помощи, совершенствования социально трудовых отношений (регулирование рынка труда, совершенствование принципов оплаты труда медицинского персонала, обновление механизмов социального партнерства).

Состояние российской системы охраны здоровья населения и здравоохранения как ее важнейшего элемента сегодня можно охарактеризовать как кризисное. Показатели здоровья населения ухудшаются[11]. Обостряются проблемы доступности и качества медицинской помощи. Неблагополучное состояние этой сферы перерастает в серьезную социальную проблему. Причины кризиса здоровья и смертности в России многослойны. Особую роль среди причин смерти играют у нас несчастные случаи, самоубийства, убийства, отравления. Очень весомый негативный вклад вносит отсутствие привычки к здоровому образу жизни, тяжелая экологическая ситуация в ряде регионов страны, недоступность полноценного питания для значительной части населения, массовое пьянство, алкоголизм [6]. В то же время актуальность всех этих проблем не только не снижает, а предельно усиливает необходимость установления самых жестких требований к состоянию системы оказания медицинской помощи.

Несмотря на все возникшие трудности, началась реализация приоритетного национального проекта «Здоровье». Из федерального бюджета выделены значительные средства на увеличение зарплаты участковым врачам и медсестрам, переоснащение поликлиник, строительство медицинских центров.

Число больничных учреждений в конце 2010 года составляло около 6,3 тыс., больничных коек — 1339,5 тыс. (93,7 на 10 000 человек населения)[2]. Доля частных клиник в России не превышает 5-10 % от их общего количества[3]. В России 707 тыс. врачей различных специальностей (на конец 2007 года)[4]. В условиях низких темпов экономического роста расходы на здравоохранение увеличились с 4,3% в 2011 году до 5,6% ВВП из всех источников в 2016 году.

Общие расходы на здравоохранение в России в 2012 году составили 913 долл. (общие расходы) из них 467 долл. (государственные расходы)[9] на человека. В 2013г. стартовала система Единая медицинская информационно аналитическая система (ЕМИАС). Система направлена на решение задач по доступности использования бесплатных медицинских услуг, качественных и удобных для граждан, по необходимости избавить медицинских работников от бумажной рутины и дать им простой и удобный доступ к необходимой информации для оказания медицинской помощи, а руководству учреждений и отрасли — достоверный и оперативный инструмент анализа и эффективного управления системой здравоохранения.

С присоединением Крыма и Севастополя к Российской Федерации выделяются значительные средства. Были проведены закупки различных медикаментов, медицинских средств, оборудования, осуществляются ремонты зданий медицинских учреждений. В этот регион пришло изобилие лекарственного обеспечения. Порядка 1,5 млрд рублей получил Крым на обеспечение льготников лекарствами. Это позволит пациентам получать даже дорогостоящие лекарства, которые в украинский период приходилось покупать за свои деньги или при поддержке спонсоров. Только по федеральной льготе 510 млн. рублей выделено на 2017 год, по региональной льготе — 830 млн. рублей.

В это обеспечение входят дорогостоящие лекарственные препараты, применяемые в онкологии, в онкогематологии, те препараты, о которых раньше ни один крымский пациент даже мечтать не мог. Это препараты стоимостью по 200-400 тыс. рублей за флакон, как правило, таких нужно 2-3 в месяц на введение. Крымчане с группой инвалидности тоже могут получать препараты по федеральной льготе, а если у пациента есть патология, входящая в специальный перечень, ему положены лекарства по региональной льготе.

Заместитель министра здравоохранения Республики Крым также отметил, что льготы предусмотрены и для детей. При наличии определенных патологий дети

до 6 лет получают лекарственные препараты с 50% скидкой.

Постепенно переоснащаются все крымские медицинские учреждения. Так, например, центр медицины катастроф оснащен всем необходимым оборудованием и лекарственными препаратами для оказания помощи жителям региона. В части оснащения учреждений здравоохранения крымского региона в соответствии с нормативными актами проводятся необходимые закупки оборудования, лекарственных средств. Выполняется объем медицинской помощи в соответствии с порядками и стандартами.

Между тем, вся отрасль здравоохранения остро нуждается в дополнительных вложениях, особенно в сектор первичной медико-санитарной помощи. Но проблемы нашего здравоохранения не только в недостатке ресурсов, но и в низкой эффективности использования уже имеющихся ресурсов. Если не изменить ситуацию, то результаты финансовых вливаний будут незначительными.

Выделим основные задачи экономики здравоохранения:

1. Правильное определение объема и рациональное использование экономических ресурсов, выделяемых на охрану здоровья населения Российской Федерации.

2. Обоснование внеотраслевого экономического эффекта от здравоохранения и анализ внутриотраслевой эффективности использования ресурсов, имеющихся в системе здравоохранения.

3. Изучение социально-экономических проблем, связанных с изменениями оплаты труда медицинских работников, теоретических и практических вопросов нормирования труда в сфере здравоохранения.

4. Изучение и оценка экономической эффективности деятельности учреждений здравоохранения на современном этапе.

5. Экономическое обоснование удовлетворения потребностей населения в лечебно-профилактическом обслуживании.

Рассмотрим основные аспекты эффективности системы здравоохранения:

А) медицинский – степень достижения медицинского результата; в отношении конкретного больного это выздоровление или улучшение состояния здоровья, восстановление утраченных функций отдельных органов и систем, на уровне здравоохранения в целом - это удельный вес излеченных больных, уменьшение случаев хронических заболеваний, снижение уровня заболеваемости населения и др. Медицинская эффективность отражает степень достижения поставленных задач диагностики и лечения заболеваний с учетом критериев качества, адекватности и результативности.

Б) социальный – степень достижения социального результата; в отношении конкретного больного это возвращение его к труду и активной жизни в обществе, удовлетворенность медицинской помощью, на уровне всего здравоохранения в целом - это увеличение продолжительности предстоящей жизни, снижение уровня показателей смертности и инвалидности, удовлетворенность общества в целом системой оказания медицинской помощи (данный эффект имеет максимальное значение)

В) экономический – определяется разницей между экономическим ущербом вследствие заболеваемости до и после проведения активных медицинских оздоровительных мероприятий; общие экономические потери в связи с заболеваемостью населения делятся на прямые (затраты на оказание медицинской помощи, реабилитацию, научно-исследовательскую работу и подготовку медицинских кадров) и косвенные (потери в связи со снижением производительности труда в результате временной или стойкой утраты трудоспособности, преждевременной гибели и др.), при этом на долю прямых экономических потерь приходится около 10%, а на долю косвенных – около 90%; проведение различных медицинских оздоровительных мероприятий, нацеленных на снижение уровня заболеваемости (вакцинация определенных контингентов населения, диспансеризация) уменьшают экономический ущерб вследствие заболеваний [7].

Для улучшения ситуации в стране по оказанию медицинской помощи населению необходимо создавать эффективную систему, способную обеспечить население своевременными профилактическими мероприятиями, доступной и качественной медицинской помощью, с использованием достижений медицинской науки, а также реабилитационной и санаторно-курортной помощью.

Государственная политика в сфере здравоохранения на период до 2030 года будет

осуществляться в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а так же Концепцией демографической политики Российской Федерации до 2025 года, а также задачами, поставленными Президентом Российской Федерации В.В. Путиным в указах от 7 мая 2012 г. N 598 "О совершенствовании государственной политики в области здравоохранения" и N 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики"[5].

С 2013 года предусматривается реализация государственной программы Российской Федерации "Развитие здравоохранения" (далее - Государственная программа), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2012 г. N 2511-р.

Целью Государственной программы является обеспечение доступности медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям науки.

В рамках Государственной программы определены основные векторы развития системы здравоохранения: профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни, развитие первичной медико-санитарной помощи, совершенствование оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи, развитие и внедрение инновационных методов диагностики и лечения, охрана здоровья матери и ребенка, развитие медицинской реабилитации и санаторно-курортное лечение, в том числе детей, кадровое обеспечение системы здравоохранения, развитие международных отношений в сфере охраны здоровья, экспертиза и контрольно надзорные функции в сфере охраны здоровья, медико-санитарное обеспечение отдельных категорий граждан [8].

Развитие здравоохранения в период до 2030 года будет осуществляться в условиях неблагоприятной демографической ситуации, в период увеличения доли населения старше трудоспособного возраста.

Выводы и рекомендации

В современных условиях необходимо обеспечить качественный прорыв в системе здравоохранения, внедрять инновационные разработки в области диагностики, лечения и профилактики заболеваний, создать эффективную систему подготовки и переподготовки медицинских кадров, внедрять в деятельность медицинских организаций современные информационные системы.

Стремительное развитие технологий потребует качественных изменений системы непрерывного медицинского образования, выработки новых форм управления здравоохранением.

Таким образом, для улучшения качества медицинской помощи, проведения профилактических мероприятий по оздоровлению населения, а так же для решения всех поставленных государством задач необходимо не только продолжать модернизацию здравоохранения, но и эффективно использовать все имеющиеся ресурсы, в том числе и финансовые.

Библиографический список:

1. Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан Раздел I. Общие положения
2. РИА Крым: Информационное агенство <http://crimea.ria.ru/society/20170409/1109904898.html>
3. Здравоохранение в России <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. РИА Крым: Информационное агенство: <http://crimea.ria.ru/radio/20170507/1110279424.html>
5. Развитие экономики здравоохранения http://www.consultant.ru/document/cons_doc_
6. Российское здравоохранение: сценарии развития (2007-2016гг.) www.insor-russia.ru/ru/programs/doc/
7. Экономика здравоохранения. Определение, задачи uchenie.net/17
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2012 г. N 2511-р
9. Мировая статистика здравоохранения. 2010 год. - Всемирная организация здравоохранения, 2010. -177 с.
10. Захарова О. Д. Демографический кризис в России: уроки истории и перспективы // Социологические исследования. -1995. - № 9. -С. 99-109.

Демина Инна Юрьевна
Demina Inna Yr'evna

Рязанский государственный радиотехнический университет, кафедра Экономики и
финансового менеджмента, г.Рязань
E-mail: inna4015@mail.ru

УДК 658.1

ПРЕДПРИЯТИЕ-ИНТЕГРАТОР НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ENTERPRISE-INTEGRATOR IN THE INFORMATION TECHNOLOGY MARKET

Аннотация: В статье раскрывается положение и сущность предприятия-интегратора в отрасли информационных технологий в России.

Abstract: The article reveals the position and essence of the enterprise-integrator in the field of information technology in Russia.

Ключевые слова: Предприятие-интегратор, информационные технологии.

Key words: Enterprise-integrator, information technologies

Системная интеграция — это процесс разработки комплексных решений по автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия. Ее конечная цель — максимально эффективное управление технологическим процессом, производством, организацией в целом.

Понятие системной интеграции прошло определенную эволюцию на рынке: сначала так называли интеграцию аппаратных и программных средств, затем — объединение нескольких систем, полученных в ходе «лоскутной автоматизации», на единой интеграционной платформе, и наконец, сформировалось новое понимание этого термина. Сегодня это — создание комплексных решений в области информационных технологий для корпоративных заказчиков; создание сложных, взаимоувязанных законченных систем функционирования автоматизированных бизнес-процессов предприятия или организации, интегрирующих разнородные технологии и оборудование разных производителей. [1]

Часто можно слышать, что компания позиционируется на рынке как “интегратор”, либо “системный интегратор”, что подразумевает под собой выполнение фирмой полного спектра услуг по внедрению информационно-технологической инфраструктуры в целом. Область информационных технологий (далее ИТ) включает следующие пункты:

- закупка оборудования и материалов;
- разработка различного рода технической документации;
- монтаж;
- настройка программного обеспечения;
- обучение сотрудников заказчика;
- дальнейшее обслуживание инфраструктуры.

Привлечение компании интегратора для заказчика значительно ускоряет и упрощает внедрение инфраструктуры в целом, т.к. нет необходимости привлечения большого количества компаний для выполнения каждой своей задачи. Одного подрядчика легче контролировать и есть возможность получения дополнительной скидки по объему.

Если наглядно описывать суть деятельности компаний-интеграторов, то можно предложить следующую ситуацию: допустим в Вашей компании необходимо создать сложную сеть передачи данных в офисе, объединить несколько офисов между собой с прокладкой оптоволоконного кабеля по улицам города, организовать работу удаленных сотрудников, организовать центр технической поддержки и объединить автоматическую телефонную станцию(АТС) с системой управления взаимоотношениями с клиентами (crm система). Это достаточно надуманный сценарий, такой объем сразу возникает достаточно редко, только если при открытии новых офисов у крупных компаний. Обычно фирмы выполняют подобные большие модернизации этапами.

Очевидно, что если все выше перечисленное выполнять “своими силами”, то возникает много

проблем. Необходимо спроектировать части системы с учетом всех требований, закупить комплектующие по минимальной цене, при этом учесть, чтобы компоненты разных производителей были совместимы между собой для обеспечения надежной и бесперебойной работы. Для прокладки кабеля по городским улицам необходимо создание проектной документации и ведение переговоров с различными муниципальными службами. Также не стоит забывать, что для проведения многих работ необходим специальный инструмент, а также умение владения им.

После проведения всех работ вам будет необходимо обслуживать всю получившуюся инфраструктуру, что потребует найма дополнительных сотрудников с последующим обучением их.

Все это создает большую нагрузку на ИТ Вашей компании и часто получается быстрее и выгоднее даже небольшой объем отдавать на выполнение компаниям-интеграторам.

Компании-интеграторы на рынке занимают место подрядчиков и в большинстве своем ничего не производят. Данные компании извлекают прибыль за счет оптовых закупок комплектующих, что снижает издержки, проведения монтажных и пусконаладочных работ, оказания консультационных услуг, дальнейшего обслуживания инфраструктуры.

Самое главное, ключевое отличие данных компаний от специалистов одиночек, это то, что у интеграторов обычно есть список типовых решений, подходящих большинству заказчиков. Внедрение типового решения всегда занимает меньше времени, меньше ресурсов компании, что положительно сказывается на конечной цене для заказчика и уменьшает закупочную стоимость оборудования для исполнителя, т.к. оборудование может закупаться большими партиями.

Данные факты показывают, что у компании-интегратора, работающего на Вашу компанию, проще и обычно выгоднее закупать комплектующие и оборудование. Так же, всегда выгоднее работать с большими объемами.

Компании-интеграторы могут показывать высокие темпы внедрения, т.к. в своем составе обычно имеют целевые отделы с сертифицированными специалистами, а каждый отдел в свою очередь имеет список четко отработанных сценариев для реализации, что в сумме дает возможность для компании создавать списки типовых решений и получать дополнительные скидки от производителей и более качественную тех поддержку производителей за счет наличия сертифицированных специалистов.

На сегодняшний день число таких компаний стремительно растет, они активно вытесняют специалистов одиночек, отвечающих каждый за свое отдельное направление работы. Из лидеров рынка можно выделить такие компании как: СТИ (www.cti.ru), АйТи (it.ru), Техносерв (technoserv.com).

Большую компанию от маленькой отличает не только количество предоставляемых услуг, но и количество сертифицированных специалистов, наличие каналов поставки оборудования и комплектующих на прямую от производителя.

На рынке города Рязани крупных компаний системных интеграторов нет, зато присутствует много компаний с одним из целевых направлений – разработка программного обеспечения (ПО) на заказ, достаточно много компаний специализирующихся на системе контроля и управлением доступа (СКУД) и телефонии, но компаний, выполняющих полный спектр услуг почти нет. Компания ИНТЕХ один из представителей выполняющих полный спектр услуг.

У компаний-интеграторов достаточно выгодное положение на рынке, т.к. они могут выполнять большой спектр работ, что дает определенную выгоду в условиях кризиса. Но для этого необходимо поддерживать достаточно большой штат высококвалифицированных, а это обычно значит и высокооплачиваемых сотрудников. Также заказы для компаний системных интеграторов, особенно не крупных, получить достаточно сложно, т.к. необходимость в проведении работ в ИТ инфраструктуре у компаний заказчиков возникает достаточно редко, следовательно компания интегратор должна обладать хорошей репутацией и иметь известность, чтобы к ней обратились с предложением.

Библиографический список:

1. Интернет портал «Деловые технологии». - [Электронный ресурс]. URL: http://www.dtbrest.com/articles/chto_takoe_sistemnaya_integratsiya/ (дата обращения: 11.03.2017).
2. Интернет портал «Музыкальный ангел». - [Электронный ресурс]. URL: <http://musicangel.ru/news062.htm> (дата обращения: 12.04.2017)

Вершинина Екатерина Валерьевна
Vershinina Ekaterina Valeryevna
Студент 3 курса
Бурятский государственный университет
E-mail: Vershinina.katyunya@bk.ru

УДК 659.1

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА ООО «ЖИРАФ»

PROBLEMS OF MODELING BUSINESS PROCESSES ON THE EXAMPLE OF LLC "GIRAFFE"

Аннотация: В статье дано определение понятию «бизнес-процесс». Проведено моделирование бизнес-процесса «Производство наружной рекламы» организации ООО «Жираф». Выявлены недостатки в организации бизнес-процесса «Производство наружной рекламы» и предложены пути модернизации.

Abstract: The article defines the notion of "business process". We conducted a simulation of the business process using the example of the "Production of outdoor advertising" process of the LLC "Giraffe" organization. We identified problems in modeling the business process and we developed ways of modernization.

Ключевые слова: Рекламное агентство, моделирование, бизнес-процесс.

Keywords: Advertising agency, business process modeling, business process.

Моделирование бизнес-процессов в условиях модернизации экономики и управления является актуальным направлением, способствующим оптимизации процессов деятельности организации и повышению результативности бизнеса. Имея модель работы предприятия, всех его бизнес-процессов, сориентированных на конкретную цель, можно открыть возможность его совершенствования.

Понятие «бизнес-процесс» получило распространение в связи с переходом к процессно-ориентированной организации и процессно-ориентированному менеджменту предприятия. Согласно стандарту ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества» под бизнес-процессом понимается совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы, предоставляющие ценность для клиента[1,11].

Понятие бизнес-процесс лежит в основе процессного подхода к анализу и синтезу деятельности организации. Процессный подход позволяет рассматривать деятельность организации как связанную систему бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами или внешней средой.[3,212] В настоящий момент применение процессного подхода является обязательным условием для построения Системы менеджмента качества в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001.[4,120]

Моделирование бизнес-процессов – это эффективное средство поиска путей оптимизации деятельности компании, средство прогнозирования и минимизации рисков, возникающих на различных этапах реорганизации предприятия.[2,119] Этот метод позволяет дать стоимостную оценку каждому отдельному процессу и всем бизнес-процессам организации в совокупности.

Для проведения мероприятий по усовершенствованию бизнес-процессов организации необходимо проанализировать все бизнес-процессы, протекающие на предприятии.

Рассмотрим процесс моделирования бизнес-процессов на примере рекламного агентства ООО «Жираф», рассмотрим проблемы существующей модели «AS IS» («КАК ЕСТЬ») и предложим пути по оптимизации бизнес-процесса.

Общество с ограниченной ответственностью «Жираф» создано в 1994 году, после некоторого перерыва, возобновило работу в 2006 году. Рекламное агентство «Жираф» – агентство полного цикла, его деятельность может заключаться как в разработке фирменного стиля и изготовление визиток, заканчивая организацией и проведением крупнобюджетных кампаний, так же занимается

созданием и изготовлением рекламной продукции.

Миссия рекламного агентства заключается в помощи создавать оригинальные и уникальные услуги по рекламе для фирмы, товарного знака или бренда, для того, чтобы направить поведение потребителей и оказывать влияние на него и его мнение в соответствии с задачами заказчика.

Рекламные агентства осуществляют следующие процессы:

1. Производства рекламной продукции;
2. Управления;
3. Маркетинга;
4. Организация мероприятий;
5. Организация рекламных кампаний;

Более подробно рассмотрим осуществление процессов производства рекламной продукции. Агентство осуществляет изготовление всех видов наружной рекламы: начиная от баннеров, перетяжек и заканчивая сложными объёмно-пространственными конструкциями.

Разберем бизнес-процесс «Изготовление наружной рекламы» рекламного агентства ООО «Жираф». Наружная реклама является основным направлением деятельности рекламного агентства ООО «Жираф».

Изготовление наружной рекламы — это изготовление, стилистика, дизайн, монтаж рекламных носителей на зданиях и на улицах города. К наружной рекламе относятся: вывески, наружные плакаты, рекламные щиты, брендмауэры, световые установки.

На рисунке 1 представлена диаграмма деятельности организации «Изготовления наружной рекламы». ТОР-диаграмма представляет бизнес-процесс в виде модели «черного ящика», описывает «входы», «выходы», «управляющее воздействие», «ресурсы» используемые в процессе реализации процесса.

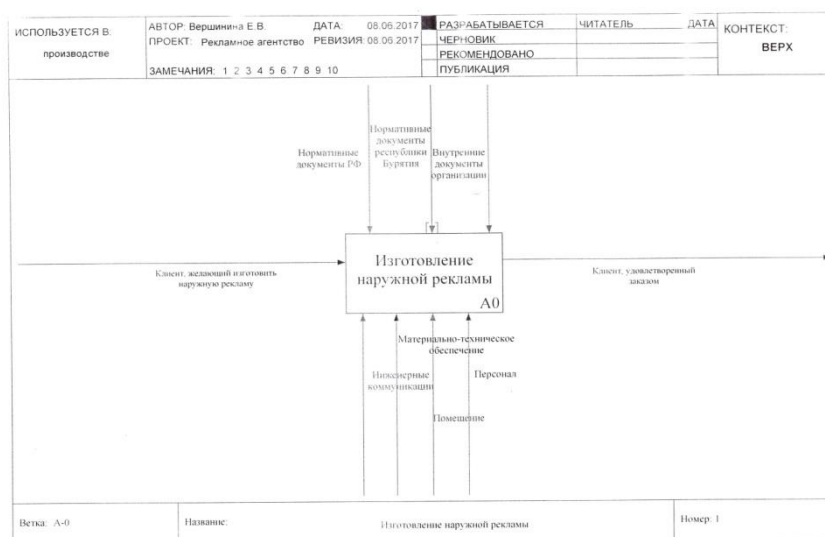


Рис.1 ТОР-Диаграмма бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы»

Входной информацией для рассматриваемого бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы» является: клиент, желающий изготовить наружную рекламу. Выходной информацией являются: клиент, удовлетворённый произведенной продукцией, нормативные документы, подтверждающие окончание работ (акт выполненных работ).

Управляющее воздействие оказывают внутренние документы организации, нормативные документы Российской Федерации и органов местного самоуправления (Администрация республики Бурятия).

ООО «Жираф» для выполнения бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы» располагает материально-техническим обеспечением, техникой и персоналом.

ООО «Жираф» под каждый заказ, разрабатывает и формирует новый уникальный проект (предложение). Менеджер проекта узнает, что именно желает заказчик и какие у него цели. После того передает поручение конкретному специалисту в зависимости от вида рекламы и контролирует процесс выполнения. Бывают случаи, когда специалист напрямую может общаться с клиентом по уточнению каких-либо моментов, но в любом случае, менеджер проекта контролирует выполнение заказанного проекта, в завершение проекта отправляет клиенту закрывающие документы.

На рисунке 2 представлена декомпозиция процесса «Изготовление наружной рекламы».

Бизнес-процесс «Изготовление наружной рекламы» разделен на 6 основных процессов: консультация, оформление заказа, заключение договора, изготовление заказа, отправка на склад, монтаж и установка. Для каждого этапа определены соответствующие входы и выходы, управленческие воздействия и используемые ресурсы.

Данная детализация отражает все процессы, протекающие в организации в настоящее время. При таком отражении бизнес-процесса, в модели «AS IS» («КАК ЕСТЬ») прослеживаются процессы управления и производства.

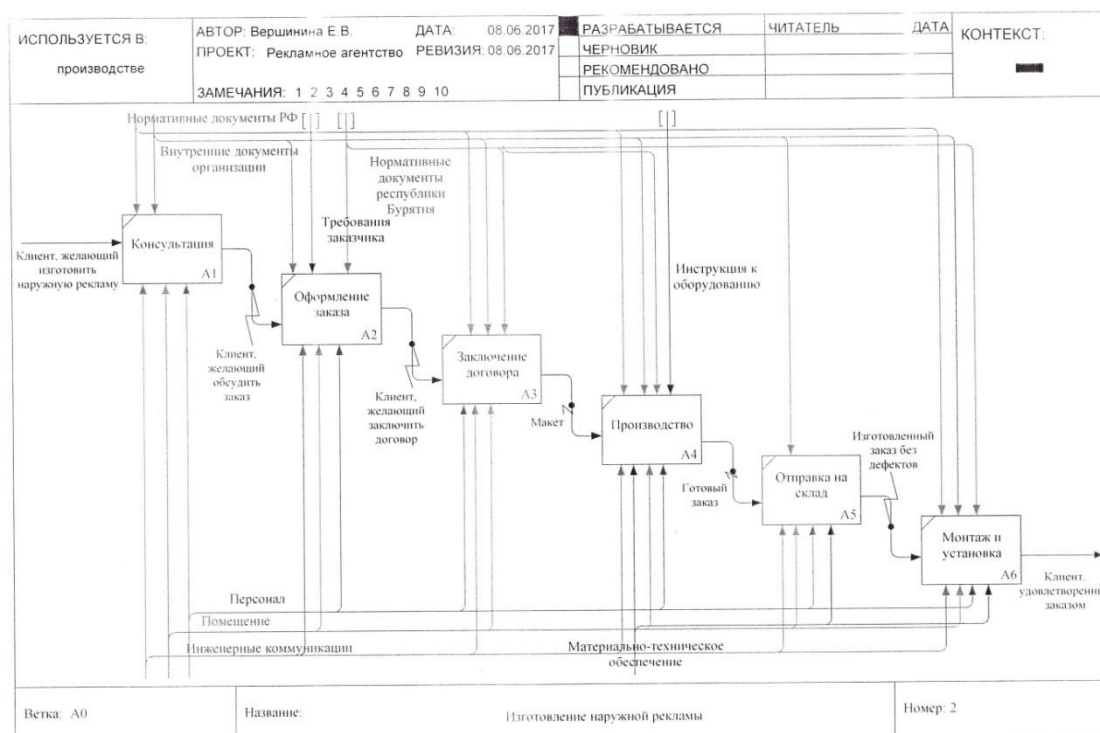


Рис. 2 Декомпозиция бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы»

Процесс управления в модели «Как есть» бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы» осуществляется руководством организации ООО «Жираф», которое оценивает имидж и деятельность организации, итогом которого является мнение о результативности и эффективности организации. Планирование должно быть гибким, чтобы можно было внести изменения, в акценты исходя из выводов и объективных свидетельств, полученных в ходе аудита.

Рекламное агентство «Жираф» должно предпринимать корректирующие действия с целью устранения причин несоответствий для предупреждения их повторного возникновения.

Проанализировав модель бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы», мы можем отметить, что в данном процессе присутствует несколько узких мест, где наиболее вероятны появления ошибок. Эти места находятся на передачи информации и стыков двух разных подразделений агентства.

Так, при переходе эскиза от отдела продаж в производственный цех, возникает наибольшее число ошибок. Менеджер может не правильно указать количество, формат, материалы и т.д. В свою

очередь в производственном цехе, так же могут совершаться подобные ошибки. (использовали не тот материал, изготовили большее количество и т.д.) В результате агентство несет убытки.

Еще одним проблемным местом в бизнес-процессе является отправка произведенного эскиза в места временного хранения. При неправильном хранении на изделия могут появиться царапины, трещины и т.д. В результате агентство несет убытки в виде дополнительных материалов, работы сотрудников и эксплуатации оборудования.

Передача заказа клиенту, также является одним из проблемных мест. Во время доставки и монтажа, могут быть выявлены дефекты, на устранение которых требуются дополнительные ресурсы организации.

Система контроля в рассматриваемом бизнес-процессе является эпизодическим, осуществляется в основном уже непосредственно перед сдачей готового изделия заказчику. Официальная оценка результатов разработки продукта отсутствует. В процессе реализации бизнес-процесса контроль осуществляют менеджер по продажам, бригадир, монтажники.

На основании анализа существующей модели «AS IS» («КАК ЕСТЬ») бизнес-процесса «Изготовления наружной рекламы», выделим основные проблемы, влияющие на эффективность данного процесса:

1. Отсутствие чётко сформулированной стратегии. Руководство ООО «Жираф» выбирают направления развития исходя из текущего спроса на услуги, в организации отсутствует стратегический план развития предприятия.

2. Отсутствует разделение сфер ответственности между руководителями подразделений. В результате на предприятии неэффективно используются имеющиеся трудовые ресурсы.

3. Отсутствует ответственное лицо, отвечающее за выполнение проекта и его контроль на всех стадиях производства. Следствием этого являются многочисленные проблемы, возникающие в местах соприкосновения подразделений.

4. Кадровая служба не существует в виде отдельного подразделения. Часто возникают простои и сбои в работе, из-за нехватки персонала.

5. Отсутствие чётко сформулированных должностных обязанностей сотрудников. В организации отсутствует формализованное описание должностных инструкций для каждого сотрудника, в результате несколько работников выполняют одни и те же обязанности. Также отсутствует программа обучения для новых сотрудников, что снижает эффективность их работоспособности.

6. Отсутствие планирования. В организации отсутствует график заказов, в результате происходит авральное выполнение проектов. В результате появляется острая нехватка кадров и переработка имеющегося персонала.

Внесение любых изменений в бизнес-процесс несет в себе организационные и управленческие преобразования, которые всегда будут встречать сопротивление сотрудников и менеджмента. Это означает, что проект по оптимизации бизнес-процесса без надлежащего контроля руководства, неизбежно будет блокироваться самими участниками проекта.

Исследуя бизнес-процесс «Изготовление наружной рекламы» мы выявили основные проблемы управления и этапы, подверженные наибольшему риску появления ошибок на производстве. Все вышеперечисленные проблемы являются причинами низкой эффективности бизнес-процесса.

Для того чтобы оптимизировать выполнение данного бизнес-процесса необходимо выполнить следующие рекомендации:

1. Повышать квалификацию сотрудников. Руководство ООО «Жираф» необходимо повышать мотивацию сотрудников, стимулировать их к работе. В качестве стимула возможно получение премии за выполнение плана работы или повысить проценты, полученные от продаж.

2. Разработать несколько вариантов бизнес-процесса. Данный метод позволяет повысить гибкость организации, в том числе качество обслуживания и степень удовлетворенности клиентов. В свою очередь это приводит к увеличению дохода, доли рынка и конкурентоспособности предприятия.

3. Агентству следует минимизировать устную информацию. Для этого необходимо произвести стандартизацию форм сбора и передачи информации.

4. Обозначить точки контроля в процессе выполнения бизнес-процесса. Точка контроля — эта работа, целью которой является контроль соответствия результатов определенной работы в бизнес-процессе сформулированным требованиям к ее результату. В случае обнаружения несоответствия организуется обратная связь, в рамках которой результат должен быть скорректирован.

5. Повысить эффективность управления бизнес-процессами. Устранение дублирования функций, повышение скорости и своевременности принятия решений.

6. Повысить внутреннюю эффективность. Снижение временных и стоимостных затрат, повышение эффективности взаимодействия подразделений.

Рекламное агентство ООО «Жираф» имеет потенциал для развития, позволяющий занять лидирующие позиции на рынке. Для этого необходимо, построить модель «ТО ВЕ» для бизнес-процесса «Изготовление наружной рекламы» используя процессный подход, включающая в себя систему менеджмента качества и исправления ошибок, для того чтобы наиболее полно раскрыть потенциал бизнес-процесса.

Выполнение данных рекомендаций позволит оптимизировать бизнес-процесс «Изготовление наружной рекламы», что сократит издержки предприятия и увеличит прибыль и даст возможность для дальнейшего развития агентства.

Библиографический список:

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — Москва: Издательство стандартов, 2001.

2. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков. — Москва: Юрайт, 2012. — 640 с.

3. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. — Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 544 с.

4. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. — Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 512 с.

Халикулова Гулзада Таджимуратовна
Khalikulova Gulzada Tadzhimuratovna

старший преподаватель кафедры
«Экономическая теория», ТФИ
моб.тел. +998977488422
E-mail:khalikulova78@mail.ru

УДК 368

СТРАХОВОЙ РЫНОК УЗБЕКИСТАНА: АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

INSURANCE MARKET IN UZBEKISTAN: ANALYSIS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT

Аннотация: В статье рассматривается современный рынок страховых услуг, сделан анализ функционирующих участников отечественного страхового рынка и приведены предложения и рекомендации по их дальнейшему развитию.

Ключевые слова: страхование, добровольное страхование, обязательное страхование, страхование жизни, взаимное страхование.

Аннотация: Мақолада замонаий суғурта хизматлари бозори кўриб чиқилган, хозирда фаолият юритаётган миллий суғурта бозори катнашчилари таҳлил қилинган ва суғурта бозорини ривожлантириш бўйича таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқилган.

Калит сўзлар: суғурта, ихтиёрий суғурта, мажбурий суғурта, хаёт суғуртаси, ўзаро суғурта.

Annotation: The article deals with the modern market of insurance services, made an analysis of operating members of the domestic insurance market and provides suggestions and recommendations for their further development.

Keywords: insurance, voluntary insurance, compulsory insurance, life insurance, mutual insurance.

Рынок страховых услуг, преодолев период становления в условиях рыночной экономики, имеет все шансы стать мощным финансовым инструментом, играющим важную роль в обеспечении социальной, экономической и экологической безопасности страны. Осознание необходимости развития рынка страховых услуг становится все более очевидным и для независимого Узбекистана, последовательно идущей по пути формирования эффективных рыночных отношений.

В развитых странах страхование представляет собой сложную систему, которая проникла во все слои социально-экономической жизни общества, выступая гарантом успеха предпринимательской деятельности, хозяйственной стабильности и материального благополучия. Исследование мирового опыта показало, что наибольшая степень защиты населения достигается там, где в системе страхования социальных рисков задействованы государственные, добровольно-общественные и частные институты, коммерческие и некоммерческие организации. Характерной особенностью становления страхового рынка в Узбекистане является процесс его ускоренного развития.

Важное место страхования практически во всех сферах жизнедеятельности общества определяется его экономической сущностью, особенностью которой является то, что не имея отношения к производству и распределению материальных благ, участвуя только в перераспределении доходов и ресурсов для возмещения ущерба, связанного с чрезвычайными ситуациями, страхование является одним из главных финансовых инструментов воспроизводственного процесса, обеспечивающих непрерывную и бесперебойную работу предприятий.

Итак страхование является одним из важнейших элементов системы рыночных отношений, а страховой рынок это особый вид финансового рынка, где объектом купли - продажи выступают услуги по обеспечению страховой защиты, формируется предложение и спрос на них, определяются условия взаимодействия участников[1]. С другой стороны страховой рынок представляет собой сложную многофакторную систему, где первичным звеном выступает страховая компания,

управляющая движением средств, определяющая экономические взаимоотношения между субъектами страхового рынка. Отечественный страховой рынок обладает рядом особенностей, связанных с условиями развития экономики Узбекистана в переходный период и отличающих его от зарубежных страховых рынков.

Анализ финансовых показателей страховщиков Узбекистана позволил сделать вывод о том, что страховой рынок вступил в стадию устойчивого развития, поэтому дальнейшее увеличение темпов роста должно быть связано с изменениями в законодательстве, влекущими увеличение страхового поля.

На сегодняшний день страховые компании Узбекистана оказывают широкий спектр страховых услуг как в отрасли общего страхования, так и в отрасли страхования жизни. Компании также оказывают страховые услуги по добровольным и обязательным видам страхования в соответствии с имеющимися у них лицензиями[2].

По окончании 2016 года рынок страховых услуг Узбекистана демонстрирует высокий темп роста. По добровольному страхованию развитие страхового рынка также подтверждается опережающими темпами роста объемов премий. Стремительное развитие объемов страховых премий по добровольным видам страхования свидетельствует о повышении доверия населения страны к услугам страховых компаний. Для более подробного изучения рынка страховых услуг был проведен анализ и сопоставлены некоторые данные

В 2016 году объем страховых премий страховых компаний составил 692,6 млрд. сумов, этот показатель превышает аналогичный период предыдущего года на 34%. На рынке страховых услуг в Узбекистане на сегодняшний день функционируют 26 страховых компаний и из них 23 страховых компании осуществляют деятельность в отрасли общего страхования, а остальные 3 в отрасли

Динамика объема страховых премий(млрд.сум)

Табл.1

год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Совокупность страховых премий	175,5	221,8	285,9	338,5	439,1	551,5	692,6

В общем объеме страховых премий добровольное страхование занимает преобладающий удельный вес. Нужно учесть, что темпы роста добровольных видов страховых услуг опережает темпы роста по обязательным видам страхования. Объем премий по добровольным видам страхования вырос на 47% и составил 485 млрд. сумов. По обязательным видам страхования премии достигли 207,6 млрд. сумов, и превышает показатель предыдущего года на 11%[3].

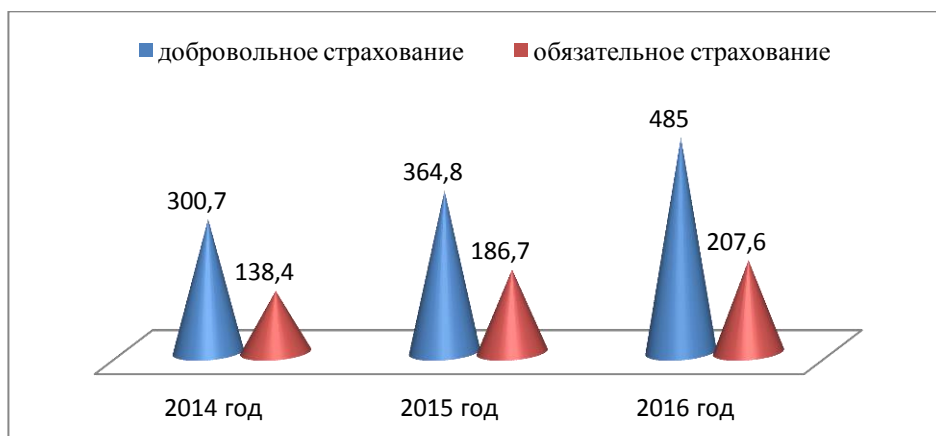


Рис.1. Динамика объемов добровольного и обязательного страхования(млрд.сум)

Страховые выплаты в 2016 году составили 130,5 млрд.сумов, данный показатель превышает показатель аналогичного периода на 31%. Этот рост произошел за счет добровольных видов страхования.

За рассматриваемый период по добровольному страхованию страховые компании страны выплатили 97,4 млрд. сумов, что превышает показатель предыдущего года на 74%. По обязательному страхованию страховые выплаты напротив сократились на 24% и составили 33,1 млрд. сумов. В результате сокращение объема выплат по обязательным видам страхования соответственно нивелировало стремительный рост выплат по добровольному страхованию и среднерыночный темп роста выплат составил 31%. Удельный вес добровольных видов страхования в общих выплатах увеличилась на 18,5%, и составил 74,6%[3].

Динамика объема страховых выплат (млрд.сум)

Табл.3

год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Совокупность страховых выплат	27,6	45,1	46	66,9	74,6	111,0	130,5

Для дальнейшего эффективного развития отечественного рынка страховых услуг необходимо ускорить разработку и принятие законодательных актов регламентирующих деятельность обществ взаимного страхования. Законодательно установить проведение социально значимых и общественно-необходимых видов обязательного страхования, таких как страхование общегражданской ответственности, страхование экологических рисков. Необходимо создание независимого надзорного органа за деятельностью страховщиков, который бы занимался продвижением эффективной структуры налогообложения страховщиков и отстаиванием интересов потребителей страховых услуг. Кроме того, он должен быть наделен более широкими полномочиями в части контроля за деятельностью страховых предприятий.

Какими бы качественными не были услуги страховых компаний, в обществе и экономике, всегда есть потребность во взаимном страховании. Естественно, что для необходимости повышения эффективности обществ взаимного страхования и обеспечения их функционирования должна быть правильно выбрана граница экономической целесообразности их деятельности. Деятельность обществ взаимного страхования целесообразно сконцентрировать на страховании больших рисков, а небольшие риски передавать на страхование в страховые компании.

Для этого есть необходимость законодательством урегулировать положения о правах и обязанностях членов обществ взаимного страхования, о функциях органов управления и контроля, статусе обществ взаимного страхования как некоммерческой страховой организации, а также вопросы перестрахования и налогообложения во взаимной страховой деятельности. Необходимым условием повышения уровня доверия на рынке страховых услуг должно быть увеличение информационной прозрачности. В информационной прозрачности нуждаются как и страхователи так и страховщики. Как и другие финансовые структуры, страховые организации должны публиковать финансовые отчеты. Требуется усовершенствование систему публикуемой статистики, сделать доступными для общественности обобщенные статистические данные о деятельности страховых организаций, сделав разбивку на бизнес или по населению.

Вопрос прохождения процедуры банкротства страховых организаций должен предусматривать механизм санации страховых предприятий и возможность назначения внешнего управляющего при кризисном состоянии страхового общества. Для повышения финансовой устойчивости страховых компаний и обеспечения гарантий в проведении страховых выплат целесообразно создание государственного гарантийного фонда, который должен создаваться за счет обязательных отчислений страховых организаций, зарезервированных и используемых целевым образом для расчетов по договорам страхования с клиентами обанкротившихся страховых компаний.

В заключении необходимо отметить, что наше общество остро нуждается в защите своих имущественных и финансовых интересов как в быту, так и при осуществлении различных видов

деятельности и реализации социально-экономических программ. Все это может дать страхование при обеспечении его государственной поддержки. Необходимость совершенствования законодательства в сфере регулирования деятельности рынка страховых услуг вызывает многочисленные публичные обсуждения проблем страхового рынка, перспективных направлений его развития и концепций его дальнейшего функционирования. Закрепить за отечественным рынком страховых услуг статус важного элемента экономики, ее неотъемлемой части - в этом состоит социально-экономическая задача государства.

Библиографический список:

1. Страхование. Практикум: Учебное пособие для академического бакалавриата/Богоявленский С.Б. [и др.];Финуниверситет; Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю. Яновой - М.: Юрайт, 2014 - 575с.
2. Положение Кабинета Министров № 413 от 27 ноября 2002 года, Приложение 2, Классификатор страховой деятельности.
3. www.uzreport.uz

Патысьев Павел Евгеньевич

Patisyev Pavel Evgenevich

студент 1 курса, кафедра «Менеджмент и маркетинг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
г. Челябинск, Российская Федерация
E-mail: pvarfejsov@mail.ru

Барчукова Татьяна Александровна

Barchukova Tatyana Aleksandrovna

старший преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
г. Челябинск, Российская Федерация
E-mail: avdeeva1306@mail.ru

УДК 338.26

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ВОСПРИЯТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ МЕРОПРИЯТИЙ ПО
РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ
ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**ANALYSIS OF PROBLEMS OF CONSUMER PERCEPTION OF MEASURES TO
IMPLEMENT SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS (FOR EXAMPLE, THE
CHELYABINSK REGION)**

Аннотация: в работе представлен терминологический анализ понятия корпоративная социальная ответственность, выделены специфические черты. Обозначена специфика и значение роли потребителя, как субъекта социальной ответственности бизнеса. Представлены результаты социологического опроса (методом анкетирования) проблемы восприятия потребителем мероприятий по реализации социальной ответственности бизнеса и уровень доверия потребителя к организациям и предприятиям Челябинской области (в возрастном разрезе). Результаты исследования позволили выделить основные проблемы готовности потребителя к реализации социальной ответственности. На основе исследования автор представил ряд мероприятий по разрешению обозначенных проблем.

Abstract: The paper presents the terminological analysis of the concept of corporate social responsibility, identifies specific features. The specifics and significance of the role of the consumer as a subject of social responsibility of business are indicated. The results of a sociological survey (by questionnaire method) of the consumer perception of measures to implement social responsibility of the business and the level of consumer confidence in organizations and enterprises of the Chelyabinsk region (in the age range are presented). The results of the research made it possible to identify the main problems of the consumer's readiness to implement social responsibility. Based on the research, the author presented a number of measures to resolve the indicated problems.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, формы и методы социальной ответственности бизнеса, реакция потребителя, благотворительные акции, добровольный вклад бизнеса в развитие общества.

Keywords: social responsibility of business, forms and methods of social responsibility of business, consumer reaction, charitable actions, voluntary contribution of business to the development of society.

Во всем мире, повсеместно определение корпоративной социальной ответственности воспринимается как добровольный вклад бизнеса в развитие общества. Таким образом, в данное понятие заложена идея вклада в развитие не только экономических, но и социальных, а также экологических сфер жизнедеятельности. Однако, на пути реализации возникает множество препятствий, таких как, например, непонимание со стороны потребителя, или отсутствие поддержки и высокий уровень недоверия от тех же потребителей [4].

В связи с этим, исследование проблем в данной области, является актуальным не только для России, но и для других стран.

Цель данного исследования – проанализировать реакцию граждан к мероприятиям реализации социальной ответственности бизнеса, а также определить уровень доверия потребителя к организациям и предприятиям Челябинской области в возрастном разрезе.

В работе использованы методы – терминологический анализ, сравнительный анализ, факторный анализ; системный анализ; анкетирование и другие.

Необходимо выделить различие юридической и социальной ответственности бизнеса. Юридическая ответственность заключается в соблюдении и соответствии конкретным законам и нормативам государственного регулирования. Организация, которая соблюдает все установленные законы и правила, считается юридически ответственной, однако это не означает, что она считается социально ответственной. Потому именно выход за рамки минимума, определенного законом – главный фактор в определении того, что вклад бизнеса в развитие общества, является социальной ответственностью [3].

Существуют разные точки зрения на корпоративную социальную ответственность, и большинство из них имеют противоположный характер. Мы проанализируем две основные из них [2].

Первая точка зрения рассматривает любую организацию как экономическую целостность, которая должна беспокоиться только об эффективности использования собственных ресурсов. Согласно данной точке зрения, организация должна выполнять только экономическую функцию и делать все необходимое для максимизации прибыли. Соответственно, такая точка зрения исключает из ее арсенала такой мощный инструмент, как корпоративная социальная ответственность.

Другая точка зрения заключается в том, что организация представляет собой нечто большее, чем экономическое образование. Согласно этой точке зрения, современная организация представляет собой довольно сложную конструкцию, которая включает в себя множество элементов, от каждого из таких элементов – зависит существование организации. К таким компонентам, иногда называемым посредниками между организацией и обществом, можно отнести не только владельцев акций и средства массовой информации, но также потребителей, поставщиков, местные сообщества и даже собственных сотрудников.

Кроме того, следуя данной точке зрения, организации должны нести ответственность перед обществом, в котором они функционируют. По той же причине организации должны направлять часть своих экономических ресурсов и усилий через социальные каналы, обязаны жертвовать ради блага и улучшения общества.

Несмотря на то, что корпоративная социальная ответственность включает как экономическую, так и экологическую сферу, социально значимые вопросы довольно долго находятся в центре внимания общественности. Компании России давно вступили на мировой рынок, и в связи с этим, они вынуждены «играть по правилам» цивилизованного бизнеса.

Помимо того, что существует несколько точек зрения, существуют также аргументы за и против социальной ответственности бизнеса.

Характеристики, описывающие социальную ответственность важны, как для общественности, так и для самого бизнеса.

Реализация социальной ответственности бизнеса одинаково важно, как для потребителя, так и для бизнеса, однако бесспорным является факт - главным плюсом являются благоприятные для бизнеса долгосрочные перспективы [1]. Именно так считают руководители большинства западных компаний, и воспринимают реализацию корпоративной социальной ответственности, как прагматичное направление бизнеса, как инструмент, позволяющий повышать деловую репутацию бизнеса, устанавливать эффективный и сбалансированные отношения с государством и местными обществами.

Существующие недостатки также нельзя игнорировать, но на наш взгляд, достоинства покрывают их полностью. Несмотря на то, что большинство считает основным недостатком социальной ответственности, нарушение принципа максимизации прибыли, мы считаем иначе.

По нашему мнению, основным недостатком и главным аргументом «против» реализации корпоративной социальной ответственности, по крайней мере в России, можно считать

недостаточный уровень открытости и отчетности широкой публике.

Бизнес и организации - это не единственные субъекты корпоративной социальной ответственности. Если сделать проекцию на решение социально значимой проблемы в России, где необходим отклик общественности, то отклика либо не будет совсем, либо будет, но настолько слабый и незначительный, что это вряд ли позволит решить обозначенную проблему. Это происходит по причине отсутствия необходимого уровня доверия, который отсутствует в связи с недостаточным объемом обратной связи, со стороны организаций.

Оперируя описанными выше предположениями, мы поставили цель проверить действительность данных идей на практике. Для этого мы провели выборочное анкетирование, целью которого было определить степень личной готовности и заинтересованности населения города Челябинск в реализации не только собственной социальной ответственности, но и социальной ответственности бизнеса на самом простом и распространенном примере – благотворительных акциях.

Помимо этого, анкетирование позволило определить уровень доверия потребителей к российским, в частности к Челябинским компаниям и организациям, которые проводят или желают провести благотворительные мероприятия.

В анкетировании приняли участие шестьдесят три студента различных направлений обучения Челябинского филиала Финансового Университета при Правительстве РФ, а также - граждане старше 25 лет.

Составленная нами анкета отражена в приложении А.

Анкета состоит из 7 вопросов. Первые два вопроса позволили определить возраст, а также понимание вопроса социальной ответственности бизнеса с теоретической точки зрения. Остальные пять вопросов были нацелены на определение готовности и заинтересованности граждан, в реализации социальной ответственности. Второй целью являлось, определение уровня доверия потребителей к организациям.

Результаты ответов на вопрос «Принимали или хотели бы вы принять участие в благотворительной акции? Если да, то обозначьте конкретный вид благотворительности» показали, что большинство анкетированных людей принимали, или хотели бы принять участие в благотворительной акции посредством волонтерства, а также то, что среди опрошенных граждан старше двадцати пяти лет – абсолютное большинство предпочли косвенные пожертвования.

Итоги опроса по данному вопросу отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты ответов на вопрос: «Принимали или хотели бы вы принять участие в благотворительной акции? Если да, то обозначьте конкретный вид благотворительности».

Вариант ответа	Количество ответов (по возрастным группам)	
	18-25 лет	Старше 25 лет
Нет	10	1
Волонтерство	25	-
Прямые пожертвования	10	2
Косвенные пожертвования, посредством покупки товаров с пометкой о благотворительности	18	4

Проанализировав ответы на вопрос: «Какие направления благотворительной деятельности наиболее важны для вас?», мы сумели выявить закономерность того, что абсолютное большинство всех опрошенных отдали предпочтение такому направлению, как «помощь больным детям и сиротам».

По мнению анкетированных граждан – основная проблема заключается в отсутствии, или

недостаточном количестве помощи больным детям и сиротам, но, если смотреть результаты в процентном соотношении, сравнивая молодых и взрослых. Можно увидеть, что абсолютное большинство людей, старше двадцати пяти лет – выбрали помощь пострадавшим от техногенных и стихийных катастроф.

Стоит отметить, что из пяти предложенных направлений, можно было выбрать не менее одного, но не более трех.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты ответов на вопрос: «Какие направления благотворительной деятельности наиболее важны для вас?».

Вариант ответа	Количество ответов (по возрастным группам)	
	18-25 лет	Старше 25лет
Страты третьего мира	2	-
Больные дети и сироты	50	6
Животные	45	3
Проблемы экологического характера	45	1
Помощь пострадавшим от техногенных и стихийных катастроф	16	5

По результатам ответов, на вопрос «Готовы ли вы покупать повседневные товары (например, молоко) по завышенной цене, если при этом наценка пойдет на благотворительность?» мы определили, что абсолютное большинство людей заинтересованы, в способе подобного рода, реализации собственной социальной ответственности, и социальной ответственности бизнеса. Так же, мы сумели выяснить, что абсолютное большинство потребителей, готовых к участию в подобных благотворительных мероприятиях – выражают свое недоверие к компаниям и организациям Челябинской области, и хотят лично контролировать процесс траты благотворительных средств. Помимо этого, они желают видеть конечный результат.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 3.

Таблица 3 - Результаты ответов на вопрос: «Готовы ли вы покупать повседневные товары (например, молоко) по завышенной цене, если при этом наценка пойдет на благотворительность?»

Вариант ответа	Количество ответов (по возрастным группам)	
	18-25 лет	Старше 25лет
Да	5	-
Нет	10	-
Да, но мне по мере возможностей	21	1
Да, но мне необходимо знать, что это действительно благотворительная акция, а не пустая афера	27	6

На вопрос: «Стали бы вы участвовать в благотворительной акции организованной неизвестной компанией, или же компанией с сомнительной репутацией?» результаты были таковы: абсолютное большинство респондентов, а именно 75,7% всех опрошенных – дали отрицательный ответ, но, если сравнивать в процентном соотношении молодых, и людей старше двадцати пяти лет.

Можно сделать вывод, что более зрелые люди – заинтересованы в два раза больше в реализации социальной ответственности любого рода, и им не так важен организатор.

Итоги опроса по данной проблеме отражены в таблице 4.

Таблица 4 - Результаты ответов на вопрос: «Стали бы вы участвовать в благотворительной акции организованной неизвестной компанией, или же компанией с сомнительной репутацией?»

Варианты ответов	Количество ответов (по возрастным группам)	
	18-25 лет	Старше 25 лет
Да	1	-
Нет	49	4
Возможно, но мне необходимо больше информации о деталях её проведения	13	3

Результатом нашего исследования, стал однозначный ответ на вопрос, поставленный в цели работы.

Мы пришли к выводу о том, что абсолютное большинство населения Челябинской области готово к принятию мероприятий по реализации к социальной ответственности бизнеса.

Однако, уровень доверия потребителя к предприятиям довольно низкий.

Мы считаем, что основной причиной такого отношения, является не отсутствие каких-либо норм контроля, или высокий процент афер в подобных мероприятиях.

На наш взгляд основным препятствием является информационный барьер между потребителем и организатором различных благотворительных акций. Полное отсутствие обратной связи приводит к частому непониманию, а в следствии к недоверию. Участники-потребители подобных мероприятий желают видеть не только результат проделанной работы, но и наблюдать за самим процессом, поэтапно.

В результате основной проблемы, возникает множество других, таких, как например, отсутствие мотивации у предпринимателей проводить подобного рода акции, и в целом, реализовывать корпоративную социальную ответственность.

В первую очередь необходимо решить главную и основную проблему, а после ее решения, множество вытекающих из нее проблем станут не актуальны. Для решения данной проблемы, организаторам необходимо всего лишь устранить возникший барьер непонимания, а для этого хватит и наглядной отчетности о, прodelываемой ими работой.

Предприятиям, реализующим корпоративную социальную ответственность, следует проводить больше исследований в области изучения проблем социума. Это позволит определять наиболее актуальные проблемы общества, и как следствие, заставит не только потребителей быть удовлетворенным проводимыми мерами со стороны компаний, но и сами организации смогут извлечь больше перспектив для собственного развития.

Так же, мы считаем, что для получения наибольшего резонанса общественности, при решении общей проблемы. Организациям, реализующим социальную ответственность бизнеса необходимо привлекать к подобным мероприятиям правительство муниципалитета.

Таким образом, исходя из всего выше сказанного, мы пришли к выводу о том, что реализация социальной ответственности бизнеса в Челябинской области находится, только на стадии развития. Для того, чтобы стать действительно рабочим инструментом, как для поддержки общества, так и для извлечения прибыли, механизму реализации социальной ответственности бизнеса придется претерпеть немало изменений, в большей части в организационных моментах. Также, предприятиям Челябинской области, необходимо повысить, или хотя бы вернуть в стабильное состояние уровень доверия потребителей к участию в реализации социальной ответственности.

Библиографический список:

1. Воробьева Д. Социальная ответственность бизнеса. [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.socrekлама.ru/> (Дата обращения: 02.11.2013).
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров/ Под ред. Э.М.Короткова - М.: Издательство Юрайт, 2013, - 445 с.
3. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка / Второе издание под. ред. С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. М.: Ассоциация менеджеров, 2014. — С.15-19.

4. Деловой журнал «Устойчивый бизнес» - Что такое СОБ? Что такое социальная ответственность бизнеса (ее иногда называют корпоративная ответственность бизнеса) (СОБ)? - 30 июля 2014 [электронный ресурс] URL: <http://csrjournal.com/839-что-такое-sob-что-такое-socialnaja.html>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета «Готовность личного участия граждан к реализации социальной ответственности бизнеса»

Цель – определение степени личной готовности и заинтересованности людей к участию к реализации мероприятий социальной ответственности, в том числе, к участию в благотворительных акциях.

(Во всех вопросах необходимо пометить галочкой внутри квадрата только 1 ответ, если в самом вопросе не указано о том, что вариантов может быть несколько)

- 1) Укажите ваш возраст.
 - Менее 18 лет
 - 18-24 года
 - 25-34 года
 - 35 лет и более
- 2) Ассоциируете ли вы социальную ответственность бизнеса с благотворительными акциями?
 - Да
 - Нет
- 3) Принимали или хотели бы вы принять участие в благотворительной акции? Если да, то выберите конкретный вид благотворительности.
 - Нет
 - Волонтерство
 - Прямые пожертвования
 - Косвенные пожертвования, посредством покупки товаров с пометкой о благотворительности
- 4) Какие направления благотворительной деятельности наиболее важны для вас? (Выберите не более трех)
 - Страны третьего мира
 - Больные дети и сироты
 - Животные
 - Проблемы экологического характера
 - Помощь пострадавшим от техногенных и стихийных катастроф
- 5) Готовы ли вы покупать повседневные товары (например, молоко) по завышенной цене, если при этом наценка пойдет на благотворительность?
 - Да
 - Нет
 - Да, но по мере возможностей
 - Да, но мне необходимо знать, что это действительно благотворительная акция, а не пустая афера
- 6) Важно ли вам знать о том, на что именно будут направлены средства с благотворительной акции, и иметь возможность проверить конечный результат?
 - Да, так как мне хочется знать, что я не дарю свои средства мошенникам
 - Нет, ведь главное, что доброе дело сделано и моя совесть «чиста»
 - Нет, и вообще я не собираюсь участвовать в благотворительности

7) Стали бы вы участвовать в благотворительной акции организованной неизвестной компанией, или же компанией с сомнительной репутацией?

Да

Нет

Возможно, но мне необходимо больше информации о деталях её проведения

Нуралиева Мукаддас Мамуровна
Nuralieva Mukaddas Mamurovna

старший преподаватель кафедры «Экономическая теория» Ташкентского финансового
института

E-mail: Mmn2104@mail.ru

УДК 33

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

PRINCIPLES OF EFFECTIVE PRODUCTION ORGANIZATION AND LONG-TERM PLANS OF PRODUCTION ACTIVITY OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

Аннотация: В условиях рыночной экономики устойчивость и успех любого хозяйствующего субъекта может обеспечить только эффективное планирование его экономической деятельности. Актуально изучение данного вопроса в современных условиях. Центральное звено управления-планирование, охватывает систему принципов, методов, форм и приемов регулирования рыночного механизма в области использования ограниченных ресурсов с целью повышения конкурентоспособности хозяйственного субъекта. Сущность планирования в условиях рыночной экономики заключается в научном обосновании на предприятиях предстоящих экономических целей их развития и форм хозяйственной деятельности, выбора наилучших способов их осуществления, на основе наиболее полного выявления требуемых рынком видов, объемов и сроков выпуска товаров, выполнения работ и оказания услуг и установления таких показателей их производства, распределения и потребления, которые при полном использовании ограниченных производственных ресурсов могут привести к достижению прогнозируемых в будущем качественных и количественных результатов. На нынешнем этапе развития для большинства российских предприятий главной целью планирования является получение максимальной прибыли. С помощью планирования руководители предприятий обеспечивают направление усилий всех работников, участвующих в процессе производственно-хозяйственной деятельности, на достижение поставленных целей.

Annotation: In a market economy, the sustainability and success of any business entity can only ensure the effective planning of its economic activities. Actual study of this issue in modern conditions. The central element of planning management covers the system of principles, methods, forms and methods for regulating the market mechanism in the use of limited resources in order to increase the competitiveness of the economic entity. The essence of planning in a market economy is the scientific substantiation at the enterprises of the forthcoming economic goals of their development and forms of economic The choice of the best ways to implement them, on the basis of the most complete identification of the species required by the market, And the timing of the release of goods, the performance of work and the provision of services and the establishment of such indicators of their production, distribution and consumption, which, with full use of limited production resources, can lead to the achievement of predictable future qualitative and quantitative results. At the current stage of development, for most Russian enterprises, the main purpose of planning is to maximize profits. With the help of planning, enterprise managers ensure that all employees involved in the process of production and economic activities are channeled to achieve their goals.

Ключевые слова: Стабилизация экономики, модернизация, экономический уклад, экономические реформы, либерализация экономики, предпринимательский капитал.

Key words: Economy Stabilizing, Modernization, economic structure, Economic reforms, liberalization of the economy, entrepreneur's capital

Введение

В настоящее время вопросу организации уделяется очень большое внимание во всех сферах нашей жизнедеятельности. Правильная организация деятельности поможет достичь максимальных результатов при минимальных затратах и издержках. Переход к рыночным отношениям и обеспечение рыночной экономики, где основополагающую роль играет конкуренция, требует от нас

координального изменения концепций и принципов, направленных на развитие производства, а также эффективной организации производства.

Организация производства представляет собой процесс создания комплексной хозяйственной системы по выпуску и реализации продукции, а также обеспечения ее эффективного функционирования в динамике¹. Как было сказано выше, эффективная организация производства является требованием и государственного, и регионального и мирового рынка. Данные новые требования рынка подтолкнули и производителей, и маркетологов и менеджеров к разработке новых знаний и технологий по производству конкурентоспособной продукции, способное удовлетворить потребности потребителей и желание производителей получить максимальную прибыль.

Организация производства имеет основополагающие принципы².

1. Специализация, т.е. наличие отдельных подразделений производства (например, цех, завод) и закрепление за каждым из них выполнения определенной работы (изготовления изделия, выполнения определенного процесса или производственной операции). Именно данный принцип и его эффективность была доказана в XIX веке основоположником классической школы экономики Адамом Смитом.

2. Пропорциональность, т.е. устранение накопления излишних производственных запасов (оборудование, материалы, рабочая сила) в результате неравномерного распределения работы, загрузки оборудования и рабочих имеющихся у предприятия на момент выполнения определенного плана.

3. Непрерывность, т.е. сокращение долгих перерывов между производственными циклами. Неорганизованность производства и присутствие долгих перерывов между производственными циклами может привести к увеличению дополнительных лишних расходов (дополнительные налоги, амортизационные отчисления) и сбоем в производстве.

4. Параллельность производственной деятельности означает одновременное выполнение работы во всех производственных подразделениях (цехах, заводах). В результате это приведет к сокращению вышеупомянутого производственного цикла.

5. Прямоточность, т.е. обеспечение движения деталей через самый короткий путь всех стадий и операций производственного процесса.

6. Ритмичность также связана с периодом времени и подразумевает изготовление каждого изделия за одинаковый период времени.

7. Целенаправленность деятельности всех вышеперечисленных подразделений производства – заводов, цехов, рабочей силы, участков, бригад – на достижение единой цели.

8. Объективность оценки результатов деятельности, базирующаяся на определенности и реальности, т.е. выявление достижений и недостатков деятельности и их правильная и объективная оценка. Кроме того, осуществление действий по дальнейшему устранению недостатков и поддержанию положительных результатов.

9. Оптимальность заключается в выборе и применении оптимального варианта организации производства, учитывающего прогрессивность и инновационность технологии, низкие затраты и экологическую чистоту производственного процесса и выпуска продукции.

10. Экономичность производственного процесса заключается в применении экономических методов управления и недопущении пустой траты всех факторов производства.

11. Надежность производственной деятельности представляет собой долговременное действие производителя в данной отрасли.

Для того чтобы достичь самых оптимальных результатов организации производства, для освоения новой продукции и высоких технологий производства составляется инновационный план.

Инновационный план – это выбор научно обоснованных способов организации производства на предприятии и функционирования, постоянного обновления технологии, улучшения экологии и социального обеспечения работников³.

При разработке инновационного плана все сводится к повышению совокупного потенциала

^{1,2} М.В.Радиевский Организация производства. Учебник. Москва, 2009

³ М.В.Радиевский Организация производства. Учебник. Москва, 2009

предприятия, который включает в себя инновационный, стратегический, маркетинговый и коммерческий, производственно – технический и технологический, организационно- кадровый потенциалы, потенциал организации и управления производством, ресурсный потенциал, который в свою очередь состоит из информационного, материально сырьевого, финансового, инвестиционного и налогового потенциалов.

Инновационный план эффективен и необходим тем, что при его разработке применяются научные принципы и методы расчета и обоснования прогнозных результатов и потребных инвестиций и финансовых средств, а также учитываются реальная экономическая ситуация в стране и особенности той сферы бизнеса, в которой находится предприятие.

По итогам комплексного изучения актуальных и волнующих население и предпринимателей республики вопросов, анализа действующего законодательства, правоприменительной практики и передового зарубежного опыта правительством республики была утверждена Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах⁴. Рассмотрев и изучив каждое, особенно третье направление – «Приоритетные направления развития и либерализации экономики» Стратегии действий можно увидеть, что начиная с текущего года, основываясь на опыт республики, накопленный, в течение 26 лет будут проводиться реформы в экономике, в том числе и в производстве.

Во втором пункте третьего направления, уделяется внимание повышению конкурентоспособности национальной экономики за счет углубления структурных преобразований, модернизации и диверсификации ее ведущих отраслей, частично - проведение активной инвестиционной политики, направленной на модернизацию, технического и технологического обновления **производства**, реализации проектов **производственной**, транспортно-коммуникационной и социальной инфраструктуры; продолжение политики стимулирования локализации производства и импортозамещение, прежде всего потребительских товаров и комплектующих изделий, расширение межотраслевой промышленной кооперации; сокращение энергоемкости и ресурсоемкости экономики, широкого внедрения в **производство** энергосберегающих технологий, расширение использования возобновляемых источников энергии, повышение производительности труда в отраслях экономики. Можно заметить то, что все вышеперечисленные основные задачи и принципы организации производства находят свое отражение в данном проекте.

В третьем пункте говорится о модернизации и интенсивном развитии сельского хозяйства и рассмотрены вопросы углубления структурных реформ и динамичное развитие сельскохозяйственного производства, дальнейшее укрепление продовольственной безопасности страны, расширение производства экологически чистой продукции, значительное повышение экспортного потенциала аграрного сектора; расширение научно-исследовательских работ по созданию и **внедрению в производство** новых селекционных сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, обладающих высокой продуктивностью, устойчивостью к болезням и вредителям, адаптированных к местным почвенно-климатическим и экологическим условиям. Несмотря на то, что перед экономикой нашего государства предстоит задача освоения наукоемких производств, все же из-за своих благоприятных климатических и природных условий, в экономике республики не потеряло значимость и аграрный сектор. Но здесь мы можем заметить совсем новый подход к его развитию с применением инновационных методов и способов развития.

В пятом пункте третьего направления Стратегии действий отмечается комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие регионов, районов и городов, оптимального и эффективного использования их потенциала. При этом, также учитывается активное развитие малых городов и поселков городского типа за счет создания в них новых **промышленных производств** и сервисных центров, создание малых промышленных зон, привлечение средств крупных хозяйственных объединений, кредитов банков и частных иностранных инвестиций; сокращение субвенционных районов и городов, расширение доходной базы местных бюджетов за счет

⁴ СТРАТЕГИЯ ДЕЙСТВИЙ по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах

ускоренного развития в них промышленности и сферы услуг; дальнейшее развитие и модернизация **производственной**, инженерно-коммуникационной и социальной инфраструктуры территорий в целях создания благоприятных условий для размещения промышленных и других **производственных объектов**, широкого развития частного предпринимательства и улучшения условий жизни населения.

Модернизация производства, его всестороннее развитие, улучшение и поддержка послужила мишенью при разработке третьего направления Стратегии действий, так как она является фундаментом всех экономических реформ.

Можно сказать, что данный новый законодательный проект и является перспективным планом развития Узбекистана и основой всех дальнейших действий, которые будут проводиться как в государственном масштабе, так и в масштабе отдельно взятого производителя, компании и т.д.

Заключение

В заключении можно сделать вывод, что организация производства – это наука и искусство выбрать цель, разработать программу, организовать дело и обеспечить его процветание на основе выработки и реализации эффективных решений². Данное определение организации производства уже дает нам понять, что это не простой и не доступный всем порядок действий и планов. Но как мы уже узнали тот производитель, который правильно и уместно смог организовать свою деятельность:

во–первых, за счет рациональной организации производства все его элементы: оборудование, материалы и рабочие – объединяются в эффективно функционирующее предприятие;

во–вторых, активизируя в своей деятельности инновационные пути развития, подразумевающие собой разработку ресурсосберегающих, экологически чистых, даже работающих на альтернативных источниках энергии (в условиях Узбекистана это может быть солнечная энергия) технологий и обеспечивая систему управления компьютерами и другого вида орг. техники – достичь минимизации издержек и максимизацию прибыли;

в–третьих, широко используя рыночные законы, соблюдая основополагающие принципы организации производства можно рациональности и эффективности управления, которая неоднократно использовалась при рассмотрении этого вопроса. И это является ключом успеха развития экономических методов в организации и управлении производством.

Библиографический список:

1. Базылев Н.И. Гурко С.П. «Экономическая теория» Москва 2014 г.
2. Борисов Е.Ф. «Экономическая теория» Москва 2015 г.
3. Видяпина В.И. «Эффективность национальной экономики» Москва 2016.
4. Джолдасбаева Г.К. «Инновация как основной фактор повышения эффективности производства» Опубликовано в деловом еженедельнике «Бизнес Путеводитель» 2016.
5. М.В.Радиевский Организация производства. Учебник. Москва, 2009
6. СТРАТЕГИЯ ДЕЙСТВИЙ по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах

Сейсенбаева Жанна Маликовна
Seisenbaeva Zhanna Malikovna
старший преподаватель, магистр, ЮКГУ им.М.Ауезова
E-mail: s-zhan-789@mail.ru

Нурсеитова Аягоз Елановна
Nurseitova Ayagoz Yelanovna
старший преподаватель, магистр, ЮКГУ им.М.Ауезова

Сариева Жамиля Алиакпаровна
Sariev Zhamila Aliakparovna
старший преподаватель, магистр, ЮКГУ им.М.Ауезова

УДК 336.71

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БАЗЕЛЬСКИХ СОГЛАШЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

THEORETICAL BASES OF THE BASEL AGREEMENTS IN THE BANKING ACTIVITY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Аннотация: В данной статье исследованы теоретические особенности базельских соглашений, где рассматриваются основные текущие задачи Базельского комитета, которые развиваются на казахстанских финансовых просторах экономики.

Abstract: In this article are investigated theoretical features of the Basel agreements where are considered the main current objectives of the Basel committee which develop on the Kazakhstan financial open spaces of economy.

Ключевые слова: капитал, ликвидность, банковский надзор, банковские риски.

Keywords: capital, liquidity, bank supervision, bank risks.

Базельский Комитет по банковскому надзору был основан в 1974 году при Банке международных расчетов. В него входят Центральные Банки крупнейших государств. Комитет разрабатывает рекомендации и стандарты Банковского надзора, применяемые органами банковского регулирования и надзора разных стран.

Начиная с 1975 года Комитет выпустил значительное количество рекомендаций в отношении нормативов банковской деятельности.

Первое Базельское соглашение (Базель I) — «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала» стала реакцией со стороны банковского сообщества и надзорных органов на случаи крупных потерь и банкротств банков, хеджевых фондов и институциональных инвесторов, наблюдавшиеся в 70-80-е годы.

Основной целью Базель I является ограничение кредитных рисков путем разработки ряда принципов надзора. Основным является определение достаточности капитала. Минимальный размер достаточности капитала банка, который иногда называют нормативным (регулятивным) капиталом, устанавливается в размере 8% от суммы активов и забалансовых статей, определенной с учетом риска.

Второе Базельское соглашение (Базель II) — «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы»

Базель II состоит из трех основных компонент: минимальные требования к структуре капитала, надзорный процесс, рыночная дисциплина.

Третье Базельское соглашение (Базель III). Базель III возник как реакция на глобальный финансовый кризис 2008 года. Анализируя его причины, эксперты в качестве одной из основных причин выделяли провалы пруденциального регулирования деятельности финансовых посредников. В условиях углубления финансовой глобализации национальные стандарты организации,

функционирования и регулирования деятельности финансовых посредников перестали отвечать современным требованиям [1, с. 23].

Для спасения системообразующих финансовых институтов («too big to fail» - Northern Rock, Merrill Lynch, Lehman Brothers), были приняты и реализованы программы вхождения государства в их капитал. Поэтому правительства развитых стран озабочены тем, чтобы в будущем данные инвестиции принесли адекватные выгоды.

Появление стандартов Базель III началось с введения дополнительных требований к достаточности капитала банков (акционерный капитал, капитал 1 уровня, капитал 2 уровня, буферный капитал, совокупный капитал).

Соглашение представлено двумя документами, опубликованными 15 декабря 2010 года на официальном сайте Банка Международных Расчетов.

Международная система оценки рисков ликвидности, стандартов и мониторинга; Глобальная система регулирования, способствующая повышению устойчивости банков и банковских систем.

Новое Соглашение ужесточает требования к составу капитала 1 уровня за счет исключения из него суммы отложенных налогов и секьюритизированных активов. Кроме того, Базель III рекомендует увеличить долю капитала 1 уровня и долю акционерного капитала.

Базель III устанавливает необходимость формирования кредитными организациями за счет чистой прибыли дополнительного резервного буфера. Буферный капитал позволит банкам в случае системного кризиса и снижения норматива достаточности капитала ниже минимально допустимого получить дополнительную ликвидность без санкции регулятора. Однако после кризиса кредитные организации обязаны этот капитал восстановить.

Одновременно Базель III вводит нормативы, нацеленные на ограничение финансового рычага (левериджа — соотношение заемного и собственного капитала), который допустим для финансовых посредников.

В частности, речь будет идти о пересмотре нормативов текущей и долгосрочной ликвидности.

Новый норматив текущей ликвидности был введен в 2015 году, а обновленный норматив долгосрочной ликвидности — тремя годами позже.

Первый предполагает, что банковские краткосрочные обязательства сроком до 30 дней должны будут покрываться ликвидными активами на 100%.

Второй норматив регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы, которые должны быть покрыты стабильными пассивами также не менее чем на 100%.

Появляется понятие не только резервного банковского капитала, но и капитала, который может вводиться дополнительно регулятором для контрциклического регулирования. Если регулятор считает, что в стране наблюдается кредитный бум или перегрев экономики, он может повышать требования к достаточности капитала, согласно чему банки в периоды потенциального возникновения кредитных «пузырей» будут обязаны формировать специальный «контрциклический» резерв.

Базель III устанавливает, что в случае несоблюдения нормативов кредитные организации не имеют права выплачивать дивиденды акционерам, а также бонусы и другие премии своим управляющим.

Постепенный переход на новые стандарты начнется с 2013 года и будет продолжаться в течение последующих шести лет (до 1 января 2019 года).

В процессе осуществления различных банковских операций и сделок кредитные организации подвержены целому спектру специфических банковских рисков.

Риск - это стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к определенным потерям. Риски образуются в результате отклонения действительных данных от оценки сегодняшнего состояния экономического процесса и будущего его развития. Они могут быть как положительными, так и отрицательными.

Следовательно, прибыль можно получать только в случае, если возможности понести потери будут спрогнозированы заранее и захеджированы. Чем выше риск, тем больше вероятность получить высокую прибыль. В этом плане для кредитных организаций становится важным определить риск, классифицировать его и найти пути его оптимизации.

Таким образом, банковский риск - это уровень неопределенности в предсказании, который может отразиться на деятельности банка в целом или повлиять на отдельные финансовые показатели.

В случае неудачи теряет не только банк, но и его клиенты - физические лица, предприниматели, юридические лица, в том числе другие банки, разместившие в нем свои денежные средства. Банковские кризисы оказываются при этом более болезненными, чем кризисы производства, поскольку влекут за собой многочисленные финансовые потери участников, связанных друг с другом цепочкой денежных обязательств.

Казахстанская банковская система согласно действующему законодательству включает в себя Национальный Банк, кредитные организации, а также представительства иностранных банков. Использование данной трактовки в дальнейшем предусматривает наличие определенных полномочий у Национального Банка в сфере контроля за разнообразными банковскими рисками.

Законом «О Национальном банке Республики Казахстан (Национальном Банке Казахстана)» предусматривается, что Национальный Банк устанавливает обязательные для кредитных организаций правила проведения банковских операций, обязательные нормативы и требования к банковским методикам управления рисками и моделям количественной оценки рисков. Отдельными нормативными актами Национального Банка регламентируются определение видов банковских рисков и основные рекомендации и требования по управлению рисками [2, с.8].

Со стороны Национального Банка регулирование ликвидности реализуется через систему рефинансирования кредитных организаций, операции РЕПО, а надзор осуществляется посредством мониторинга нормативов ликвидности.

Стандарты, определяющие безопасную и надежную деятельность банков, разрабатываются на международном уровне и включаются в национальное законодательство многих стран.

Базельским комитетом выделяются следующие банковские риски: кредитный риск, страновой и риск перевода, рыночный риск, процентный риск, риск потери ликвидности, операционный риск, правовой риск и риск ухудшения репутации.

Авторами предлагается рассмотреть эволюционную парадигму Базельских соглашений в контексте теории банковских рисков.

Основной целью Первого Базельского соглашения (Базель-I) являлось ограничение кредитных рисков. Минимальный размер достаточности капитала банка (который называют нормативным или регулятивным капиталом) установлен в размере 8 % от суммы активов, взвешенной с учетом кредитного риска.

Для определения размера кредитного риска используются весовые коэффициенты по четырем группам активов: 0, 20, 50 и 100. Соответственно, чем выше риск, тем больше вес. Коэффициент 0 применяют для безрисковых активов, которые фактически исключаются из оценки суммы кредитного риска (наличность, золотые слитки, обязательства стран Организации экономического сотрудничества и развития, государственная задолженность стран G-10 и т.д.). Коэффициент 100 означает, что вся сумма соответствующего актива считается рискованной, ее полностью включают в величину кредитного риска (долговые обязательства коммерческих и других негосударственных организаций, государственные обязательства стран, не относящихся к промышленно развитым и т.д.).

Затем принимается документ, вносящий поправки в Базель-I, в котором были установлены требования к капиталу с учетом рыночного риска (Базель 1,5). Рыночный риск определялся как риск потерь по балансовым и внебалансовым позициям, возникающих под влиянием колебания рыночных цен: в результате рисков по финансовым инструментам, связанным с процентной ставкой, а также валютного и фондового рисков банка. Было предусмотрено два подхода к определению рыночного риска - стандартизированный подход и подход на основе внутренних моделей.

Стандартизированный подход был реализован Национальным Банком РК в 1999 г. Рыночный риск определялся следующим образом [3, с.57]:

$$PP = 12,5 (PP + \Phi P + BP), \quad (1)$$

где PP - совокупный размер рыночных рисков; PP - процентный риск; \Phi P - фондовый риск;

ВР - валютный риск.

При расчете фондовый и процентный риски делились на специальный риск, то есть обусловленный колебаниями цены конкретного финансового инструмента и связанный с его эмитентом, и общий риск - обусловленный рыночными колебаниями в целом.

Второе Базельское соглашение (Базель-II). Базель-II состоит из трех основных компонентов: минимальные требования к капиталу, надзорный процесс, рыночная дисциплина.

Третье Базельское соглашение (Базель-III) появилось в 2010-2011 гг. как реакция на глобальный финансовый кризис 2008 г., оно не является самостоятельным документом, а дополняет Базель-II. Согласно Базелю-III в благоприятные периоды банкам следует формировать резервные запасы капитала свыше регулятивного минимума.

Эти резервные запасы могут быть использованы для покрытия убытков и должны быть достаточными по объему, чтобы банки были способны поддерживать уровень капитала выше минимальных требований в период существенного спада в банковском секторе. В случаях, когда резервные запасы были использованы, банки будут обязаны их восстановить.

Если регулятор считает, что в стране наблюдается кредитный бум или перегрев экономики, он может повышать требования к достаточности капитала, согласно чему банки в периоды потенциального возникновения кредитных «пузырей» будут обязаны формировать специальный «контрциклический» резерв.

Базель-III устанавливает, что в случае несоблюдения требований кредитные организации не имеют права выплачивать дивиденды акционерам, а также бонусы и другие премии своим управляющим.

Одновременно вводятся нормативы, нацеленные на ограничение финансового рычага (левериджа - соотношение заемного и собственного капитала), а также два показателя - ликвидности и чистого стабильного финансирования. Риск ликвидности возникает в результате неспособности банка профинансировать рост активов, либо отрегулировать сокращение пассивов. В экстремальных случаях недостаток ликвидности может привести к неплатежеспособности банка [4, с.197].

Следовательно, банковские краткосрочные обязательства сроком до 30 дней должны быть покрыты ликвидными активами на 100 %. Средства, размещенные в долгосрочные активы, должны быть покрыты стабильными пассивами также не менее чем на 100 %.

На сегодняшний день внимание Национального Банка направлено на повышение качества системы управления ликвидностью в каждом банке, что полностью совпадает с основными текущими задачами Базельского комитета в части регулирования ликвидности банковского сектора и требований Базеля-III.

Таким образом, каждый банк, реализуя свою стратегию, определяет, какой метод будет оптимальным на конкретном этапе экономического развития банка.

Риск потери деловой репутации кредитной организации - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

В общем виде управление риском потери деловой репутации рассматривается, как правило, в качестве специфического вида деятельности, состоящего из определенных последовательных этапов: идентификация и оценка риска на основании определенных индикаторов; принятие решения относительно выявленного риска; контроль уровня риска; прогнозирование уровня риска.

Стратегический риск - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате ошибок, допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития кредитной организации и выражающихся в недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности кредитной организации, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых кредитная организация может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов и организационных мер, которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности кредитной организации.

Применяемыми методами управления стратегическим риском в банке являются: финансовое планирование (особенно бизнес-планирование); контроль за выполнением утвержденных планов;

анализ изменения рыночной среды; корректировка планов.

Подводя итог, допустимо выделить особую актуальность целесообразности правильной оценки банковских рисков и принятия мобильного решения по использованию конкретного метода управления банковскими рисками или комплексного подхода. Экономика любой страны циклична и кризисы обращают наше внимание на необходимость исследования банковских рисков в экономических и социальных сферах деятельности общества.

Библиографический список:

1. Хасянова С.Ю. Реализация международных требований к капиталу (Базель III) в банковском секторе России // Финансы и кредит. - 2013. - № 26. - С. 22-28.

2. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.27.2017г.)

3. Петрова Е.А. Влияние изменений нормативов Базельского комитета на практику секьюритизации лизинговых активов // Финансы и кредит. - 2014. - № 4. - С. 50-59.

4. Кузнецова В.В., Ларина О.И., Бычков В.П. Банковское дело. Практикум. Учебное пособие. Серия: "Бакалавриат" М.:КноРус, 2016.с.264

Муйдинов Мухаммадсардор Абдукаюм угли
Muydinov Mukhammadasrador Abdukhayum ugli

Студент-магистрант, группа 36Эм151

Экономика: Банки и банковская деятельность, ФЭИ ТюмГУ г. Тюмень, Россия

E-mail: somebody.1993@mail.ru

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И КОНТРОЛЬ НАД СИТУАЦИЕЙ

FEATURES OF MANIFESTATION OF CRISIS PHENOMENA IN THE BANKING SECTOR OF MODERN RUSSIA AND CONTROL OVER THE SITUATION

Аннотация. В статье рассматриваются основные особенности проявления банковских кризисов в современной банковской сфере России. Приведен анализ ключевых показателей деятельности банков, чтобы можно было подробно увидеть, как отражаются кризисы в банковском секторе. Также, перечислены меры по преодолению банковских кризисов.

Abstract. The article examines the main features of the manifestation of banking crises in the modern banking sector of Russia. An analysis of key performance indicators of banks is given so that it is possible to see in detail how the crises in the banking sector are reflected. Also, the measures to overcome banking crises are listed.

Ключевые слова: банки, кризис, экономика, дестабилизация, девальвация, валютные вклады, валютные кредиты, банкротство.

Key words: banks, crisis, economy, destabilization, devaluation, foreign currency deposits, foreign currency loans, bankruptcy.

Введение. На сегодняшний день проблема банковского кризиса является одним из самых актуальных тем в экономике. Банки ключевое звено не только на финансовом рынке, ну и в экономике в целом. Можно, вне всякого сомнения, предполагать, любое изменение в банковском бизнесе окажет влияние все сферы экономики.

По данным Международного Валютного Фонда, с 1970 г. в мире произошло 124 системных банковских кризиса, а в Российской Федерации с момента становления банковского сектора рыночного типа произошло 5 банковских кризиса: в 1995 г., 1998 г., 2004 г., 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг.

В новейшей истории развития российского банковского сектора 2008 год стал одним из самых сложных. В последствие мирового глобального финансового кризиса возник банковский кризис, который пришел в Россию, во-первых, в виде масштабного оттока иностранного капитала с российского рынка ценных бумаг, во-вторых, в результате падения спроса на энергетические товары и металлургии – основные предметы экспорта России, что привело к снижению цен на них. Санкции весны–лета 2014 г. поставили российскую банковскую систему снова перед кризисом. Российский банковский сектор развивался в непростых условиях: сокращался валовый внутренний продукт, высоким был уровень инфляции, сохранялись трудности с внешним фондированием корпораций и банков. Внешний долг российских банков начал расти вновь в период выхода из кризиса.

Актуальность исследуемой работы заключается в том, что возникает необходимость провести анализ состояния банковского сектора, чтобы эффективно управлять кризисными явлениями в банковской сфере в современных экономических условиях.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И КОНТРОЛЬ НАД СИТУАЦИЕЙ

Начало 21 века оказалось одним из самых сложных периодов за все время функционирования банковской системы в современной России. Банковская система России испытывает четвертый за

последние двадцать лет тотальный кризис (1995, 1998, 2008, 2014)[6].

В корне этих проблем в банковской сфере лежали и отрицательные долги, и предпочтение доходности в утрату ликвидности. Обостряли ситуацию дестабилизации, которые были связаны с девальвацией рубля, стагнацией в реальном секторе экономики, а также с проблемами бюджета. Паника вкладчиков и сомнительная ликвидность в банках понесли за собой банкротство ряда крупных игроков и сокращению кредитных организаций (рис. 1)[3].

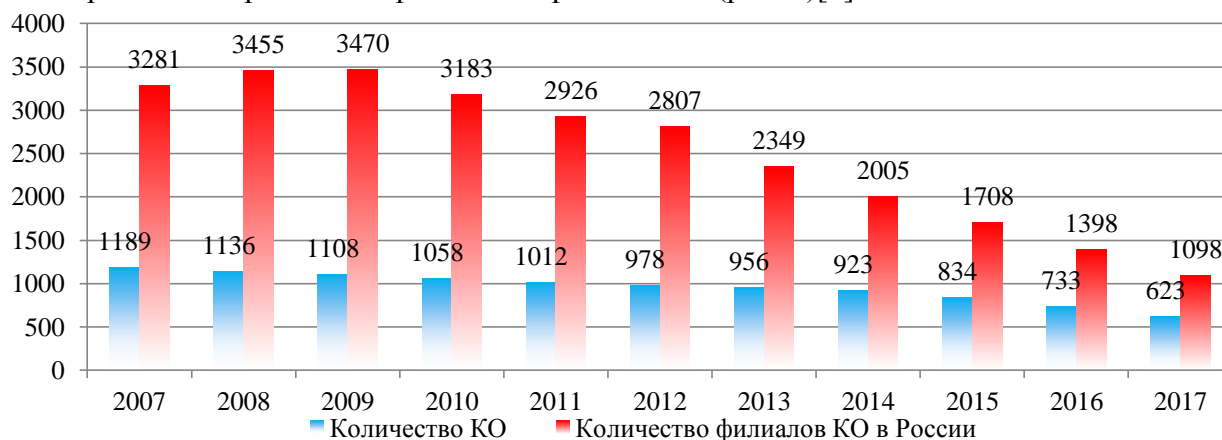


Рисунок 1 – количество кредитных организаций и их филиалов за 01.01.2007 – 01.01.2017[5].

Количество кредитных организаций сократилось почти в 2 раза за последний 10 лет с 1189 до 623 в 2017 году. В частности, на это повлияла нестабильная ситуация на банковском рынке, вызванная ужесточением регулятивных мер банков и банковским кризисами в 2008 и 2014 годах[3].

В 2008 году в последствие мирового глобального финансового кризиса возник банковский кризис, который пришел в Россию как масштабный отток иностранного капитала с российского рынка ценных бумаг, а также в результате падения спроса на главные объекты экспорта России – энергетические товары и металлургии, что привело к резкому снижению цен на них[5].

В течение полугода в 2008 г. цена барреля нефти марки Urals упала примерно в 3 раза (с 130 до 41 дол.). В результате, снизился уровень ВВП в целом в экономике и к концу 2008 г. курс рубля к доллару США упал на 16,8%. Это способствовало к сокращению резервов почти на 120 млрд. дол[7].

Санкции весны–лета 2014 г. поставили российскую банковскую систему снова перед кризисом. Российский банковский сектор развивался в непростых условиях: сокращался валовый внутренний продукт, высоким был уровень инфляции, сохранялись трудности с внешним фондированием корпораций и банков. Внешний долг российских банков начал расти вновь в период выхода из кризиса. По данным Банка России, задолженность на 1.01.2012 г. составила 168 млрд. дол. и 205 млрд. дол. на 1.07.2014 года. Рубль не выдержал, снижение номинального курса российского рубля в период весны–осени 2014 г. составило в совокупности около 40%[6].

Чтобы выяснить особенности проявления данных кризисов в банковской сфере России, проведем анализ деятельности банковского сектора в целом. Объектом анализа является состояние банковского сектора России под влиянием банковских кризисов 2008 и 2014 гг. Несмотря на увеличение объёма совокупных активов и собственных средств банковского сектора России, значительно снизился их темп прироста во время кризисных явлений на банковском рынке страны(рис.2.2).

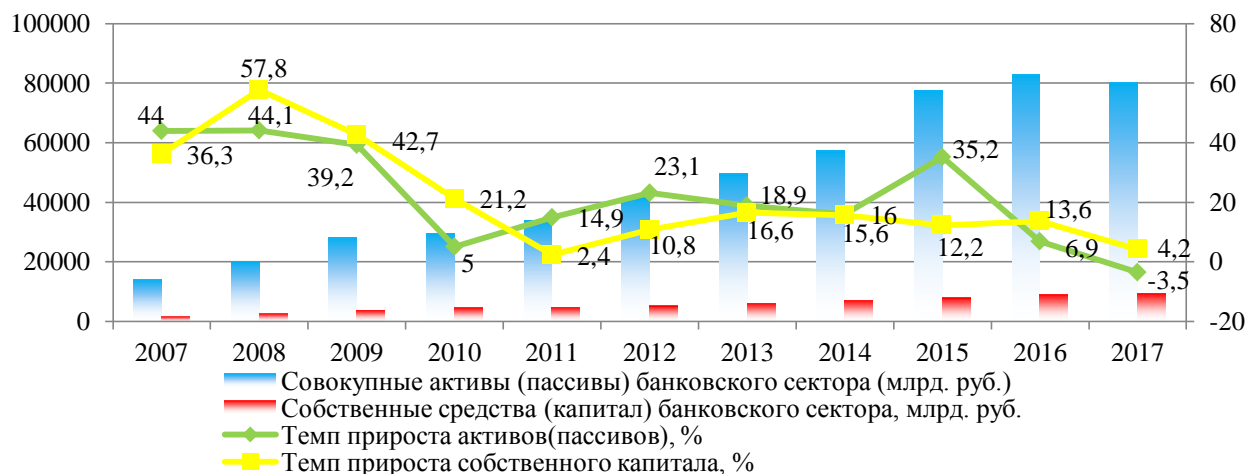


Рисунок 1. Основные макроэкономические показатели банковского сектора России за 01.01.2007-01.01.2017 гг.

На графике можно явно увидеть, именно с началом банковского кризиса существенно снижается темпы прироста ключевых показателей банковского сектора России в 2008 и 2014 годах. Итак, за период 2008-2010 гг. темпы прироста активов и собственных средств резко снизилась с 44,1 % до 5 % и с 57,8 % до 21,2 %, соответственно, на фоне увеличения их объёмов. Это объясняется тем, что банки сократили объём выдаваемых кредитов из-за повышенных рисков и основная часть капитала банков была расходована на компенсацию возникших потерь, вызванные банковском кризисом 2008 года[7].

Также отметим, после возникновения кризиса 2014 года происходит постепенное снижение темпов прироста активов и собственных средств банков России. Не смотря на не значительный рост активов и собственного капитала банковского сектора, темп прироста активов упал с 15,6 % в 2014 году до 13,6 % в 2016 году, а темп прироста собственных средств с 16 % до 6,9 % соответственно. Стоит заметить, снижение темпов прироста основных показателей банковской системы происходит значительно медленно, так как природа появления банковского кризиса отличается от кризисных явлений 2008 года.

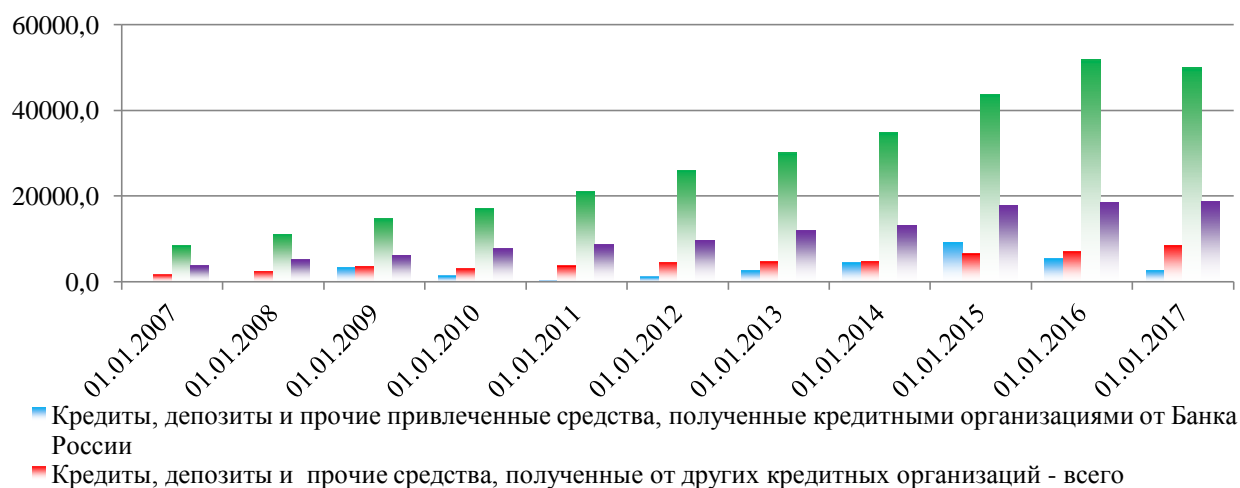


Рисунок 3 – Динамика пассивов банковского сектора России за 01.01.2007-01.01.2017 гг., млрд. руб[5].

Так, на рисунке 3 явно можно увидеть, существенно увеличивается объём кредитов, депозитов и прочих привлеченных средств, полученных кредитными организациями от Банка России. Их объём увеличился с 34 млрд. руб. в 2008 году до 3 370,4 млрд. руб. в 2009 году или в 100 раз. А в 2015 году увеличивается их объём в 2 раза. Данный факт свидетельствует о том, что в условиях нестабильной экономики кредитные организации были не в состоянии самостоятельно выйти из банковского кризиса, кроме как с помощью Банка России.

Возникший банковский кризис в 2008 году уничтожил доверие населения к банковской системе в целом. Среди населения началось масштабное бегство в иностранную валюту. Годовой

прирост валютных вкладов на 01.01.2009 составил 907,9 млрд. долларов, на 01.01.2009— 380,7 млрд. А за 2015 год объём валютных вкладов увеличился на 64 % или на 1889,1 млрд. руб. в то время, как снижается объём рублёвых вкладов физических лиц с 14 001 млрд. руб. до 13 707 млрд. руб. за кризисный период (рис. 4).

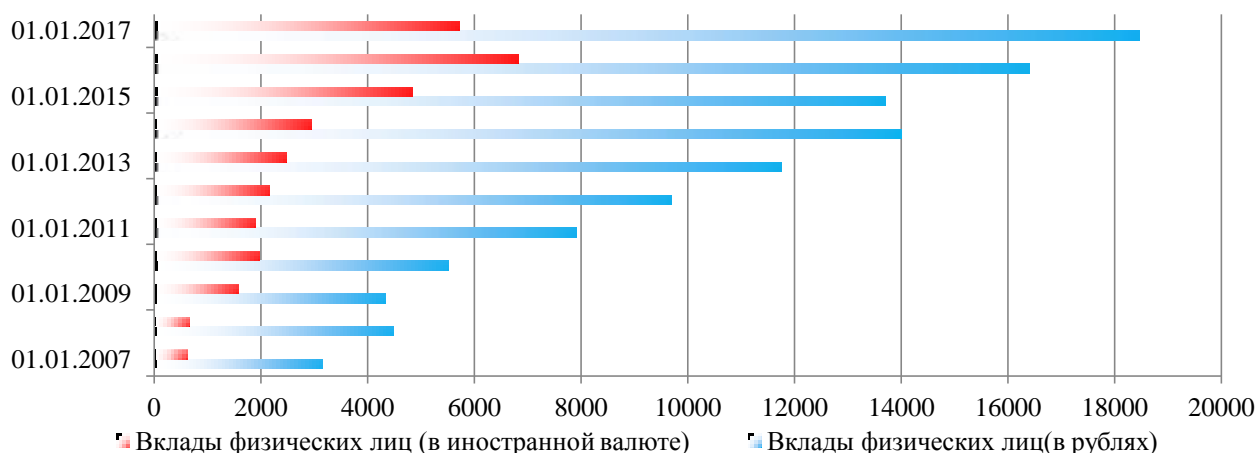


Рисунок 4 – Динамика структуры вкладов физических лиц банковского сектора России за 01.01.2007-01.01.2017 гг., млрд. руб[5].

Стоит отметить, ещё одной из особенностей кризиса 2008 года является то, что за год объём вкладов физических лиц в иностранной валюте в долларовом эквиваленте удвоился, а рублевые вклады сократились на 3,6%. А за 2015 год наблюдается снижение объёма валютных вкладов в долларовом эквиваленте на 5%.

Анализируя динамику активов банковского сектора России, легко заметить, хотя объём активов стабильно увеличивается за весь анализируемый период, их темп роста значительно занижается за период кризисных явлений(рис. 5).

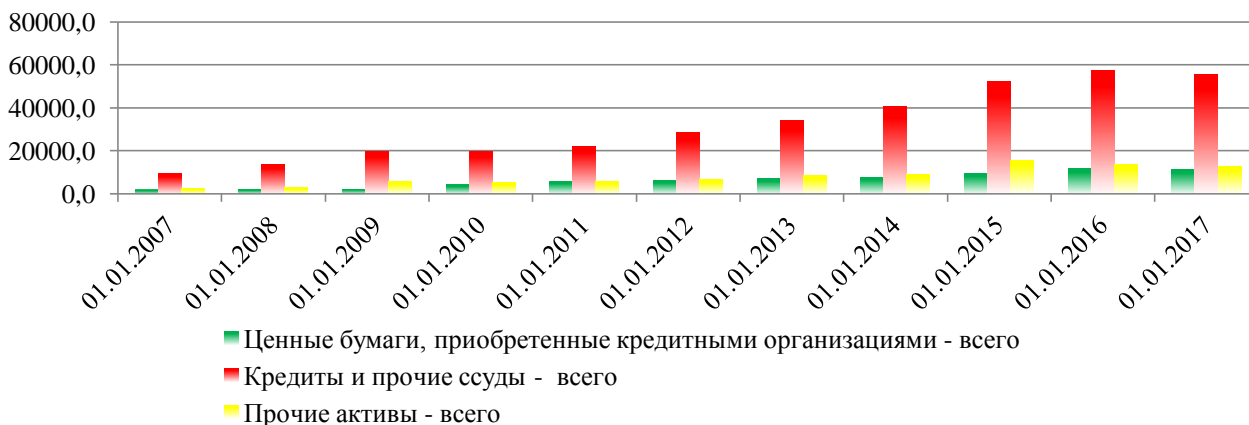


Рисунок 5 – Динамика активов банковского сектора России за 01.01.2007-01.01.2017 гг., млрд. руб.

Вышеуказанный график ярко демонстрирует динамику активов банковского сектора во время кризисных явлений. Значительные изменения произошли по группе активов кредитов и прочих ссуд. По другим статьям активов произошли незначительные изменения.

Одна из особенностей кризиса в 2008 году являлась – объём валютных кредитов, которая тревожила большинство экспертов, так как у клиентов банка был довольно не маленький объём валютных заимствований. Неустойчивость валютного курса принудила людей более осторожно управлять своими рисками[3].

Стоит отметить, объём валютных кредитов, депозитов и прочих размещенных средств вырос почти 60 %, в то время, как объём рублевых кредитов, депозитов и прочих размещенных средств увеличился на 33 % и составил 6100,6 млрд. руб. на 01.01.2010.

Ещё одним отрицательным моментом проявления банковских кризисов является тот факт, что в разы увеличился объём просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам. Наглядно это можно увидеть на рисунке 6.

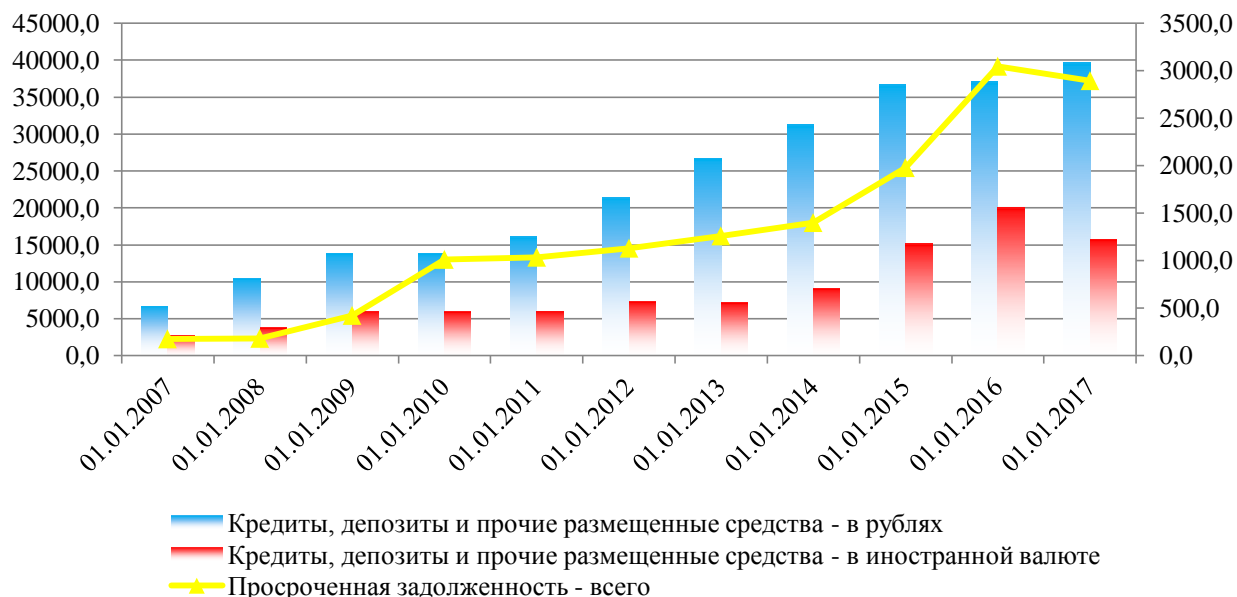


Рисунок 6 – Динамика кредитов, депозитов и прочих размещенных средств и просроченной задолженности банковского сектора России за 01.01.2007 – 01.01.2017 гг., млрд. руб.

Вышеуказанный график свидетельствует о том, что на фоне не значительного роста размещенных средств в невероятном темпе растет просроченная задолженность именно в кризисных периодах на банковском рынке России. Так, объём просроченной задолженности в иностранной валюте увеличился с 17 до 205,9 млрд. руб. или в 12 раз, а в рублях увеличился с 167,1 до 837,5 млрд. руб. или в 5 раз за кризисный период 2008 года. А в 2015 году увеличение просроченной задолженности составляет 41 % по сравнению 2014 года.

Таким образом, в 2014 году наблюдалось заметное увеличение объемов просроченной задолженности по кредитам — за последние 5 лет темпы роста просроченной задолженности увеличились в 18 раз, что, в свою очередь, может быть объяснено снижением реальных доходов населения, менее жесткими требованиями банков к заемщикам. Отметим, темп прироста размещенных средств и в рублях и в иностранной валюте значительно занижается за анализируемый период кризисных явлений.

Что касается финансовым результатам банковского сектора, то здесь можно наблюдать очень отрицательное проявление банковского кризиса.

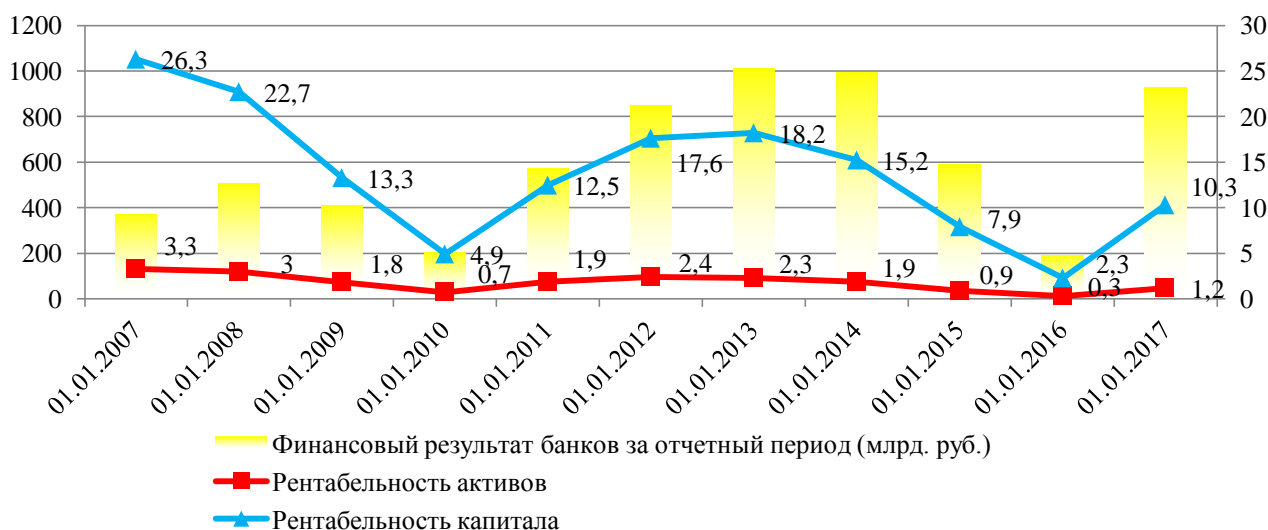


Рисунок 7 – Финансовый результат банковского сектора за 01.01.2007 – 01.01.2017 гг[5].

Смотря на вышеуказанный график легко можно установить период банковских кризисов: 2008-2010 гг. и 2014-2016 гг. соответственно. График ярко демонстрирует финансовое состояние банков во время кризисных явлений. Заметим, прибыльность действующих кредитных организаций за 2009 год уменьшилась на 49,9% и составила 205,1 млрд. рублей.

Так, 2009 году у кредитных организаций резко снизилась рентабельность активов: за год показатели рентабельности активов снизились у 699 банков, или 66,1% действующих кредитных организаций, а рентабельности капитала — у 737 банков, или 69,7%, соответственно.

За 2014–2016 гг. прибыльность уменьшился на 801,6 млрд. руб. или в 5 раз, значительно выросло количество убыточных кредитных организаций. Также отметим, рентабельность капитала катастрофически снизился с 15,2 % до 2,3 %, аналогично и рентабельность активов с 1,9 % до 0,3 % соответственно.

Таким образом, из-за возникших банковских кризисов сложилась весьма ужасная ситуация на банковском рынке, банке ощутили острую нехватку ликвидности своих активов и капитала. В связи с этим Центральный Банк разработал ряд антикризисных мер.

С наступлением банковского кризиса 2008 года Банк России начал предоставлять кредиты без обеспечения. Данные кредиты выдавались ряду организаций сроком от одной недели до полугода. С октября по декабрь 2008 года такие кредиты были предоставлены более чем 140 организациям на общую сумму 3,03 трлн. рублей[3].

Ещё одной формой предоставления ликвидности российскому банковскому сектору являлось расширение ломбардного списка. В 2008 году ломбардный список пополнился двумя видами ценных бумаг: биржевыми облигациями и акциями юридических лиц. Также в ломбардный список добавились облигации с ипотечным покрытием. Таким образом, по итогам 2008 года объем ломбардных кредитов увеличился по сравнению с предыдущим годом почти в 9 раз и составил 212,7 млрд. рублей[3].

Также, Центральный Банк в период кризиса активно использовал такие кредитные инструменты, как:

- операции РЕПО как по фиксированной ставке, так и на аукционной основе;
- кредиты «овернайт» (однодневный расчетный кредит), внутрисдневные кредиты и кредиты, обеспеченные нерыночными активами;
- кредиты, обеспеченные нерыночными активами, к которым относятся векселя и права требования по кредитным договорам. Были увеличены сроки предоставления данного вида кредитов в октябре 2008 года с 30 до 90 дней, а с декабря 2008 года - до 180 дней. А по итогам 2009 года объем кредитов, обеспеченных нерыночными активами составил 2,4 трлн. рублей[7].

Данные управленческие меры банковскими кризисами позволили предотвратить негативные последствия оттока средств клиентов с банковских счетов и депозитов, обеспечить стабильность осуществления банковским сектором платежей, включая расчеты с бюджетами всех уровней, и, в конце концов, выйти из кризисных ситуации с наименьшими потерями. Также следует отметить, политика Банка России по стабилизации ситуации на валютном рынке оказалась довольно эффективной. Резкое повышение ключевой ставки до уровня 17%, введение валютного РЕПО и, наконец, переход в ускоренном порядке к «свободному плаванию» валютного курса рубля создало предпосылки для остановки валютных спекуляций, а также, валютного кризиса на банковском рынке[7].

Таким образом, проблемы в банковском секторе в 2014 году коснулись всех сфер деятельности банков, однако с началом 2015 года наблюдаем восстановление банковской системы России. Так, ключевая ставка ЦБ изменилась со своего максимального значения 17 % до 12,5 %. Стоит отметить, что в 2015 и 2016 год банковский сектор смотрелся со страхом. Это было непростое время, после которого российские банки выходят еще более эффективными и находят новые пути развития, становятся более конкурентоспособными и устойчивыми.

Заключение. Подводя итоги, следует отметить, в современных экономических условиях банковские кризисы являются одна из важнейших государства. По результатам приведенного нами анализа можно сделать вывод о том, что из-за возникших кризисных явлений ухудшается состояние банковского системы страны, резко изменяется стратегия банковской деятельности и начинается паника на банковском рынке. Банки нуждаются в огромной помощи в условиях кризиса со стороны государства. Но и, в свою очередь, правильные управленческие меры банковскими кризисами позволяют предотвратить негативные последствия оттока средств клиентов с банковских счетов и депозитов, обеспечить стабильность осуществления банковским сектором платежей, включая расчеты с бюджетами всех уровней, и, в конце концов, выйти из кризисных ситуации с наименьшими

потерями.

Библиографический список:

1. ФЗ №173 «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» от 13. 08.2008г.
2. Бабурина Н.А. Деятельность кредитных организаций с участием нерезидентов в России: ретроспектива и современные реалии// Вестник Тюменского государственного университета . 2012. № 11. Серия «Экономика». С. 117-123.
3. Банковская система Российской Федерации в условиях мирового финансового кризиса. Доклад на заседании Ученого совета Института экономика РАН, 2009г.
4. Бычков А. А., Подлинных Д. А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 548-551.
5. Тарханова, Е. А. Современные тенденции развития банковской системы России: аналитический аспект /Е. А. Тарханова, Н. А. Бабурина//Экономика и предпринимательство. -2014. - № 10 (51). -С. 271-277.
6. Хлопунова М.В. Банковские кризисы: содержание, истоки и распространение // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/06/9270>.
7. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации: <http://www.cbr.ru>

Остапенко Татьяна Петровна
Ostapenko Tatyana Petrovna
студентка магистратуры
Курский государственный университет
E-mail: Laffrel@yandex.ru

УДК 338.31

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

FINANCIAL ANALYSIS TO DETERMINE THE CREDITWORTHINESS OF THE ORGANIZATION

Аннотация: в данной статье рассмотрено понятие кредитоспособности организации, методика ее оценки. Отмечается, что кредитоспособность компании в значительной степени зависит от ее финансового состояния, результативности финансово-хозяйственной деятельности. Приведен пример анализа финансового состояния с целью определения кредитоспособности на примере предприятия ООО «Курское молоко».

Annotation: this article examines the concept of creditworthiness of the organization, how it is evaluated. It is noted that the creditworthiness of the company largely depends on its financial condition, results of financial and economic activities. An example of a financial analysis to determine creditworthiness for example, the company ООО «Kursk milk».

Ключевые слова: анализ, финансовая устойчивость, финансовое состояние, кредитоспособность.

Keywords: analysis, financial stability, financial condition, creditworthiness

В современных условиях главными задачами развития экономики является повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на внутреннем и международном рынках. В условиях рынка, финансово - хозяйственная деятельность хозяйствующего субъекта производится посредством самофинансирования, если же есть недостаток финансовых собственных ресурсов - то за счёт заёмных источников. Поэтому для любой фирмы важно создать условия, при которых будет обеспечена надежность и стабильность деятельности, а собственный капитал будет эффективно использоваться. Один из залогов процветания предприятия на экономическом рынке – это его финансовая устойчивость.

В настоящее время проблема анализа финансового состояния предприятия имеет особое значение в процессе создания условий, которые необходимы для динамичного развития промышленности и достижения устойчивых темпов роста всей экономики России и является весьма актуальной. Исходя из этого, анализ финансового состояния с целью оценки кредитоспособности организации выступает в виде отдельного, самостоятельного блока комплексного экономического анализа и требует особого внимания не только со стороны кредитора, но и со стороны самого заемщика.

Финансовое состояние компании определяет уровень ее кредитоспособности. Чем она выше, тем более предприятие финансово устойчиво, тем ниже уровень банкротства заемщика [1, 18].

Кредитоспособность предприятия – это способность организации своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов [2, 356].

Целью данной статьи является определение кредитоспособности организации. Основные задачи – расчет и анализ основных коэффициентов финансового состояния на примере предприятия ООО «Курское молоко» г. Курска, выводы по финансовому положению и кредитоспособности компании.

Анализ кредитоспособности предприятия представляет собой финансовую оценку эффективности деятельности предприятия. Помимо этого необходимо оценить предприятие по существующим скорринговым моделям кредитоспособности, которые позволяют классифицировать

предприятие по уровню риска банкротства [3, 128].

Рассмотрим финансовые показатели рыночной устойчивости предприятия ООО «Курское молоко» (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовые показатели рыночной устойчивости предприятия

Наименование показателя	Норматив	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г., (+, -)
Коэффициент автономии (независимости)	$0,4 \leq x \leq 0,6$	0,29	0,36	0,41	0,12
финансовой зависимости	=1	3,43	2,77	2,46	-0,97
концентрации заемного капитала	$\leq 0,4$	0,70	0,64	0,59	-0,11
финансирования	≥ 1	0,41	0,57	0,68	0,27
долгосрочного привлечения заемных средств	-	0,21	0,39	0,33	0,12
структуры долгосрочного вложения средств	-	0,15	0,54	0,42	0,27
финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,37	0,59	0,61	0,24
финансовой активности (финансового риска)	$< 1,0-1,5$	2,43	1,77	1,46	-0,97
реальной стоимости имущества	0,5	0,70	0,50	0,62	-0,08
маневренности собственного капитала	$\geq 0,5$	-0,82	-0,18	-0,19	0,64
обеспеченности СОС: оборотных средств	$\geq 0,1$	-0,57	-0,11	-0,15	0,42

В 2015 г. уровень большинства коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Курское молоко», улучшается по сравнению со значением предыдущего года. В связи с этим наблюдается снижение уровня финансового риска предприятия. Но также имеются отрицательные моменты, связанные с ухудшением благоприятности структуры финансовых источников и состояния основных и оборотных средств для дальнейшего развития предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что привлечение исследуемой организацией заемных средств в исследуемом периоде в целом подорвало ее финансовую стабильность. ООО «Курское молоко» трансформировалась в финансово зависимую организацию, а это значит, что негативные изменения отрицательно сказались на кредитоспособности компании и все усилия руководителей предприятия должны быть сосредоточены на том, чтобы это исправить.

На финансовое состояние и экономическую устойчивость предприятия влияют показатели эффективности использования основных средств, которые предполагают расчет и анализ показателей отдачи, емкости и рентабельности.

Таблица 2 – Показатели эффективности использования основных средств предприятия

Наименование показателя	Годы		
	2013	2014	2015
Чистая прибыль, тыс. р.	13292	84496	121851
Рентабельность основной деятельности, %	6,66	13,19	12,22
Рентабельность собственного капитала, %	15,18	62,02	50,89
Окупаемость собственного капитала, %	658,46	161,26	196,50

Фондоотдача, р.	4,51	6,99	10,20
Фондоемкость, р.	0,22	0,14	0,10
Фондорентабельность, %	9,45	55,37	53,83

Изменения показателей таблицы 2 являются результатом активной работы оборудования, эффективном использовании основных средств, а это, соответственно, повлекло за собой увеличение прибыли. Также, уменьшение фондоемкости связано с высокой эффективностью использования основных производственных фондов. Это говорит о бесперебойной работе организации и совершенствованию планирования ее деятельности.

Используя методику скорингового анализа оценки финансового состояния, определим класс финансовой устойчивости данной организации и вероятность ее банкротства (таблица 3) [4, 85].

Таблица 3 – Показатели оценки финансового состояния и вероятности банкротства ООО «Курское молоко»

Наименование показателя	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	фактическое значение	фактическое значение	фактическое значение	оценка в баллах	фактическое значение	оценка в баллах
Коэффициент: абсолютной ликвидности	0,05	4	0,29	20	0,21	16
быстрой ликвидности	0,46	0	1,02	18	0,95	15
текущей ликвидности	0,75	1	1,40	7,5	1,33	6,5
финансовой независимости	0,29	0	0,36	0	0,41	1,8
обеспеченности собственными источниками оборотных средств	-0,57	0	-0,11	0	-0,15	0
финансовой независимости в отношении формирования запасов	-1,35	0	-0,43	0	-0,51	0
Общая сумма баллов	x	5	x	45,5	x	39,3
Класс финансовой устойчивости	x	5	x	4	x	4

Негативные изменения практически всех рассматриваемых при этой оценке показателей приводят к небольшому уменьшению общей суммы баллов. Согласно данным таблицы 3, в 2013 г. ООО «Курское молоко» можно было отнести к пятому классу финансовой устойчивости, а в 2014-2015 гг. – уже к четвертому. Таким образом, предприятие из организации, имеющей высочайший уровень банкротства и неплатежеспособности, превратилась в организацию с высоким уровнем риска невозврата задолженности кредиторам. Причем наиболее существенную роль в этом сыграли снижение ее финансовой независимости в отношении формирования своих запасов, а также обеспеченности собственными источниками оборотных средств.

Выводы: на основании изложенных материалов можно сделать вывод о том, что анализ финансового состояния и оценка кредитоспособности ООО «Курское молоко» показали, что рассматриваемое предприятие не обладает высокой финансовой устойчивостью, а это означает, что кредитование данного предприятия связано с повышенным риском.

Таким образом, кредитоспособность является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Улучшение кредитоспособности предприятия неразрывно связано с политикой улучшения финансового состояния, которая нацелена на увеличение финансовой устойчивости и минимизацию финансовых обязательств.

Библиографический список

1. Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий //Л.М. Подъяблонская//Финансы. — 2016. — №12. — С. 18 — 20.
2. Борисова О.В. и др. Корпоративные финансы / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Ю.И. Грищенко, Л.В. Овешникова. - М.: Юрайт, 2014. - 651 с.
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2015. – 456 с.
4. Малых Н.И. Диагностика риска банкротства предприятия / Н.И. Малых, Н.А. Проданова // Аудит л финансовый анализ. - 2013. - №4. – с. 136.

Савченко Алёна Геннадьевна
Студентка 2 курса
Дальневосточный федеральный университет
E-mail: savchenko-alenka@mail.ru

Savchenko Alyona
Student
Far East Federal University
E-mail: savchenko-alenka@mail.ru

УДК 339

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АВТОМОБИЛЬНОГО ЭКСПОРТА РОССИИ В ПЕРИОД 2006 – 2016 ГОДОВ

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF RUSSIA'S AUTOMOBILE EXPORTS IN THE PERIOD 2006 - 2016

Аннотация. В настоящей работе проводится анализ динамики автомобильного экспорта и некоторых причин изменений объёма экспорта, что является особенно актуальным в условиях нестабильности российского экспорта. Отражается важность автомобильной промышленности в несырьевом экспорте и факторы, влияющие на это. Проводится детальный анализ темпов роста объёмов автоэкспорта за период 2006 – 2016 годов. В работе представлена информация о перспективах развития исследуемого направления экспорта, сделаны выводы о состоянии автомобильного экспорта в целом.

Abstract. In the present work, the analysis of automobile exports and some of the causes of changes in exports, which is particularly important in conditions of instability of the Russian export. Reflects the importance of the automotive industry in non-oil exports and the factors affecting it. A detailed analysis of the growth of autoexport for the period 2006 – 2016. The article presents information on the prospects of development of the studied export destinations, the conclusions about the state of the automotive exports in General.

Ключевые слова: автомобильный экспорт, автомобильная промышленность, несырьевой экспорт, автоэкспорт России.

Keywords: car export, automotive industry, non-oil export, autoexport Russia

В последнее время всё чаще и острее поднимается вопрос о чрезмерной зависимости российской экономики от сырьевого экспорта, который составляет более 60% от общего объёма экспорта. Длительное время его поддержка являлась ключевым аспектом на государственном уровне, и только последние несколько лет несырьевой экспорт был признан предметом так называемого приоритетного проекта Правительства Российской Федерации. Многие аналитики объясняют такой переход высокими экономическими рисками, связанными с нестабильностью цен на нефть, курса национальной валюты и, как следствие, уровня государственного дохода. При разработке данного проекта важным является определение отраслей, которые станут основой несырьевого экспорта, причём с учётом их возможностей к расширению объёмов производства и укреплению на мировых рынках.

Одной из отраслей, претендующих стать такой основой, признаётся автомобильная промышленность, что обосновывается рядом факторов: исторически сложившиеся экспортные отношения с рядом стран, наличие высоких производственных мощностей, невысокий уровень спроса на внутреннем рынке, повышение ценовой конкурентоспособности в связи с девальвацией рубля и другие.

Доля России на мировом автомобильном рынке в период 2006 - 2016 годов колебалась в пределах 2,2%: в после кризисный 2009 год она составляла 1,9%, в 2012 – 3,1%, в 2014 году около 2,1 % [1]. Причём стоит отметить, что в течение 2008 - 2012 годов изменение динамики объёмов

продаж российских легковых автомобилей в целом соответствовало мировой.

Тенденция к увеличению совокупного экспорта российских автомобилей прервалась в 2008 году под влиянием мирового финансового кризиса, в 2009 году произошёл наиболее резкий спад, характеризующийся уменьшением объёма экспортируемых машин в количественном и денежном выражении на 67,5% и 63,7% соответственно (табл. 1).

Таблица 1 – совокупный автомобильный экспорт России за период 1996-2016 г.г.

Товарная номенклатура	Единица измерения	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста за период 2006-2016 г.г., %
Автомобили грузовые	Млн. долл	633	863	810,5	391	300,1	333,3	512,7	608,3	508,4	452,1	352,9	-44,21
	Тыс. штук	51,7	55,1	44,5	15,6	13,4	20,3	18,8	27,0	22,5	20,0	14,3	-72,34
Автомобили легковые	Млн. долл	712	842	944,2	246	293,9	517,1	988,9	1497	1495	1113	1 098	54,23
	Тыс. штук	126,4	131,4	132,5	41,9	45,4	84,8	112,9	138,4	129,3	97,7	67,9	-46,28
Всего	Млн. долл	1 344	1 705	1 755	637	594	850	1 502	2 105	2 003	1 565	1 450	7,90
	Тыс. штук	178,1	186,5	177,0	57,5	58,8	105,1	131,7	165,4	151,8	117,7	82,2	-53,8

Источник: составлено автором по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы [2]

С 2010 года начинается постепенный рост совокупного автомобильного экспорта России, темп которого в 2011 – 2013 годах становится значительным, что было обусловлено восстановлением мирового рынка после кризиса. В 2013 году экспорт грузовых автомобилей по сравнению с 2009 годом увеличился на 73,1% в количественном выражении, экспорт легковых автомобилей – на 230,3%. Огромный прирост объясняется заметным ослаблением рубля на международной арене, что сделало российские автомобили более привлекательными и конкурентоспособными с точки зрения ценового аспекта.

Динамика автомобильного экспорта России недолго имела положительный характер, и в 2014 году начинается снижение объёмов экспортируемых машин, которое продолжается по сей день. Данный процесс обусловлен нестабильностью курса рубля, сложной геополитической ситуацией в мире, связанной, прежде всего, с событиями на Украине, введением экономических санкций в отношении России со стороны США и государств Западной Европы и последовавшим ухудшением политических и экономических отношений с рядом стран.

Наиболее остро из перечисленных факторов на объём автомобильного экспорта повлияло введение экономических санкций, в результате которых значительно снизились прямые иностранные инвестиции в автомобильную промышленность, многие зарубежные банки отказались кредитовать российские предприятия. К тому же из-за санкций частично или полностью прекратился ввоз многих видов и моделей высокотехнологичного оборудования, используемого в производстве. В России производство высокотехнологичного оборудования не достаточно широкомасштабно, а увеличение его объёмов до необходимого уровня требует огромных капиталовложений и значительных временных затрат. Вышеперечисленное оказало негативное влияние на финансовое состояние многих машиностроительных предприятий и, как следствие, на объём выпускаемой и экспортируемой продукции. Однако, санкции, введенные Западом, не стали решающим фактором текущего состояния машиностроения и, по мнению многих аналитиков, в долгосрочной перспективе могут положительно отразиться на российской автомобильной промышленности.

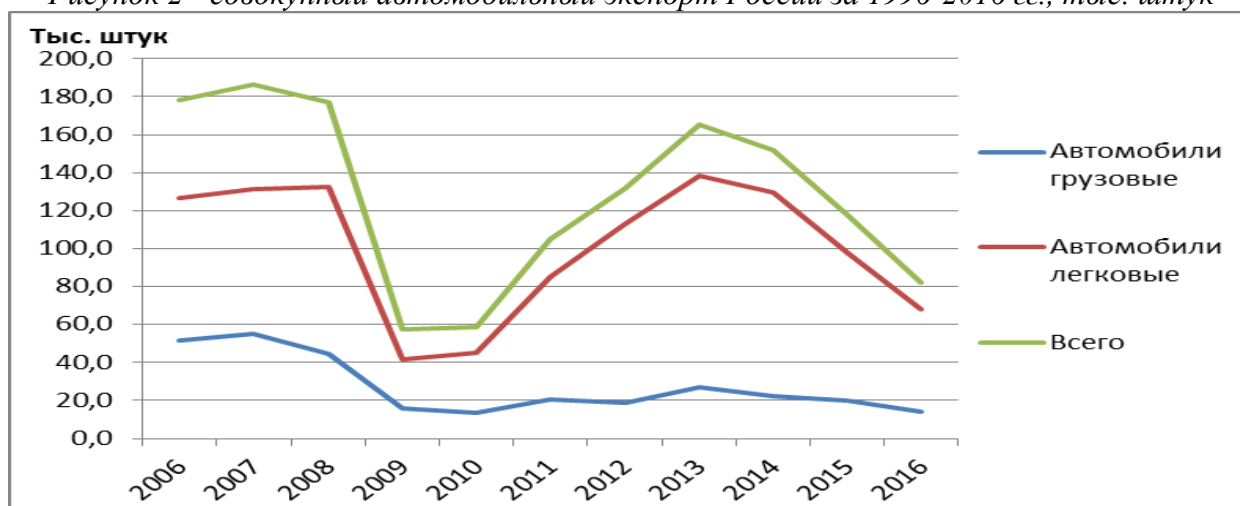
Если подробнее изучить динамику автомобильного экспорта в количественном выражении и в денежном измерителе, можно отметить, что колебания объёмов экспортируемых машин носили неравномерный и непропорциональный характер (Рис. 1, 2).

Рисунок 1 - совокупный автомобильный экспорт России за 1996-2016 гг., млн. долл.



Источник: составлено автором по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы [2]

Рисунок 2 - совокупный автомобильный экспорт России за 1996-2016 гг., тыс. штук



Источник: составлено автором по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы [2]

Так, в 2016 году экспорт легковых автомобилей по сравнению с 2015 годом в количественном выражении уменьшился на 30,5%, а в денежном измерителе снизился всего лишь на 1,3%. Такая разница объясняется колебаниями стоимости автомобилей и курса национальной валюты по отношению к доллару. Эти факторы в той или иной степени обуславливают непропорциональность динамик в течение всего рассматриваемого периода.

Анализ экспортного потенциала исследуемой отрасли показывает, что довольно перспективными могут стать рынки Европы и Северной Америки. Сотрудники Высшей школы экономики совместно с аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации определили дополнительный потенциал автоэкспорта на уровне около 193,5 тыс. легковых и 29,8 тыс. грузовых автомобилей в год в среднесрочной перспективе [5]. Данная оценка, с одной стороны, кажется интуитивной в силу высокой конкуренции на этих рынках и высоких технических стандартов. С другой стороны, учитывая характеристики авторынков выбранных стран, можно считать выход на них российских автомобилей возможным и способным принести значительную выгоду производителям.

Таким образом, проведя анализ динамики автомобильного экспорта России за период 2006 – 2016 годов, можно сказать, что данное направление экспорты не отличается стабильностью и устойчивостью, подвергается изменениям вследствие не только внутренних, но и внешних факторов. Несмотря на это, экспорт автомобилей обладает большими перспективами на рынках многих стран,

может стать одной из определяющих отраслей несырьевого экспорта России. Всё это подчеркивает необходимость сосредоточения ограниченных ресурсов предприятий и государства на данную сферу, важность разработки длительной стратегии и поддержки на государственном уровне.

Библиографический список:

1. Дубровина Н. А., Чурмеева О. С. Влияние санкций на развитие отечественного машиностроения / Н. А. Дубровина, О. С. Чурмеева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2016. - № 1 (24). – С. 24 – 29.

2. Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru>

3. Загребельная Н. С. Российский рынок легковых автомобилей в условиях санкций и перспективы его развития / Н. С. Загребельная // Вестник МГИМО университета. – 2015. - № 6 (45). – С. 258 – 265.

4. Зуев А. Б., Левина Е. А., Покатович Е. В. Экспортный потенциал российской автомобильной промышленности: оценка направлений и объёмов / А. Б. Зуев, Е. А. Левина, Е. В. Покатович // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: экономика, экология. – 2016. - № 4 (37). – С. 115 – 129.

5. Статистика Международной организации производителей автомобилей ОИКА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/>

Струева Наталья Сергеевна
Strueva Natalya Sergeevna
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Ульяновский филиал
студент 1 курса направления подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное
управление
E-mail: natali-strueva@mail.ru

Сумберт Юлия Сергеевна
Sumbert Julia Sergeevna
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Ульяновский филиал
студент 1 курса направления подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное
управление
E-mail: dzhulia.sumbert@yandex.ru

УДК 338.2

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА В РОССИИ

ADVANTAGES OF LEASING IN RUSSIA

Аннотация: В статье рассматривается состояние рынка лизинга в России на современном этапе экономики, его перспективы и недостатки. На основе проведенного анализа были выявлены основные тенденции рынка лизинговых услуг.

Ключевые слова: лизинг, рынок лизинга, финансовый лизинг, тенденции рынка, финансовая система России, развитие экономики.

Abstract: The article examines the state of the leasing market in Russia at the current stage of the economy, its prospects and shortcomings. Based on the analysis, the main trends of the leasing services market were identified.

Keywords: leasing, leasing market, financial leasing, market trends, the financial system of Russia, economic development.

В России лизинг пока находится на начальной стадии становления. Лизинг позволяет финансовым институтам и банкам реструктуризировать свою деятельность, смещая акценты в сторону кредитования инвестиционных проектов с более высокими гарантиями, поскольку сдаваемое в лизинг имущество, как правило, высоколиквидное, а главное, оно остается в собственности лизингодателя до истечения срока финансового лизинга.

Нестабильность рынка, а также нарастающее технологическое отставание российских компаний оказывают негативное влияние на функционирование корпоративных финансов и финансовой системы России в целом. Причины технологического отставания общеизвестны: отсутствие структурных реформ в стране и недостаточное финансирование проектов инновационного развития реального сектора российской экономики. Без проведения структурных реформ темпы роста экономики могут остаться в пределах 2% ВВП на длительный период, российские компании не будут привлекательны для инвестиций. Преодоление негативных тенденций возможно за счет повышения производительности труда и капитала, что в свою очередь требует снижения издержек производства, внедрения технологических инноваций, увеличения объема инвестиций, обновления изношенных основных фондов. Целесообразным методом формирования

финансовых ресурсов компании становятся лизинговые услуги. Использование лизинговых схем при переоснащении предприятия дает возможность повысить его производственную мощность, конкурентоспособность и улучшить финансовые результаты деятельности. Лизинговый вид финансирования деятельности компании имеет как преимущества, так и недостатки. Среди преимуществ можно выделить следующие: расширение производства и его модернизация; сведение до минимума риска морального и физического износа оборудования; отсутствие нужды в дополнительном залоге; налоговые льготы (лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, в связи с чем уменьшается база налогообложения по налогу на прибыль, также уменьшается период уплаты налога на имущество организаций ввиду использования ускоренной амортизации); международный лизинг предоставляет лизингополучателю возможность пользоваться налоговыми льготами страны лизингодателя за счет уменьшения лизинговых ставок. Однако преимуществами для одной стороны лизинговой сделки могут оказаться недостатками для другой, так арендодатель не выигрывает на увеличении остаточной стоимости имущества и частной причиной этому может служить инфляция; при использовании международного лизинга возникает вероятность валютных рисков; стоимость всех лизинговых взносов больше стоимости самого оборудования; устаревание оборудования. В большинстве случаев убытки из-за этого несет лизингодатель.

Лизинг в России постепенно принимает все более четкие организационные и правовые формы. Формируются необходимые законодательные и нормативные предпосылки для правового регулирования деятельности участников лизинговых операций. Рынок лизинговых операций в России оценивается как чрезвычайно емкий, способный принести значительные доходы всем участникам. [1, с.66]

В 2015 г. рынок лизинга РФ пережил значительное сокращение, ухудшилось финансовое состояние лизинговых компаний. По состоянию на конец 2015 г. совокупный портфель лизинговых компаний России насчитывал 3100 млрд. руб. Исследуя показатели за предыдущие года, можно заметить, что рынок демонстрировал довольно невысокие темпы роста: 2530 млрд. руб. в 2012 г., 2900 млрд. руб. в 2013 г. и 3200 млрд. руб. в 2014 г. Объем нового бизнеса сократился почти на 30% и достиг минимального значения в 2015 г. за последние 5 лет. Отметим, что крупнейшими сегментами на рынке лизинга России являются: автомобильный, авиационный транспорт и железнодорожная техника, на которые приходится соответственно 34%, 22% и 20% объема нового бизнеса. На основании анализа рынка лизинговых услуг в России за период 2013-2015 гг. можно сделать следующие выводы. [3, с.7;14] Главной особенностью рынка лизинговых услуг в России является то, что он находится в стадии формирования. Развитию рынка лизинговых услуг препятствуют многие факторы, среди которых можно назвать: состояние стагнации экономики на фоне негативных макроэкономических тенденций; высокая зависимость рынка лизинга от уровня развития внешнеэкономических связей России; отсутствие четкой методики расчета лизинговых платежей. Решение названных проблем видится прежде всего в развитии машиностроительного сектора России для того, чтобы компании могли закупать отечественное оборудование с высоким качеством и адекватной стоимостью. Необходимо совершенствование существующих методов расчета лизинговых платежей для привлечения новых клиентов. Требуется пересмотр отраслевой и продуктовой структуры рынка лизинговых услуг. [2, с. 9;32]

Несмотря на проблемы, рынок является весьма перспективным в виду неблагоприятного состояния парка производственного оборудования в России. Привлекательность и перспективность рынка лизинга наглядно демонстрирует авиационный сегмент, дающий одни из лучших показателей по прибыльности на протяжении многих лет. Также опыт авиа-сегмента показывает, насколько значима поддержка рынка лизинговых услуг со стороны государства: с 2013 г. доля лизинговых компаний с государственным участием в структуре рынка увеличилась, одновременно обеспечив авиационному сегменту прирост в 6% благодаря заключению ряда крупных сделок по аренде воздушных судов. [1, с.88]

В заключение отметим, что основной тенденцией рынка лизинговых услуг в современных кризисных условиях России является его спад. Вместе с тем, стратегическим выбором России является переход к технологической модели развития экономики и создание инновационной системы. Развитие рынка лизинговых услуг, по нашему убеждению, будет способствовать

ускоренному технологическому развитию отраслей реальной экономики. При создании лизингодателями более благоприятных условий для компаний-клиентов, особенно в сфере малого и среднего бизнеса, возможен значительный рост данного сегмента, т.к. лизинговые услуги имеют неоспоримые конкурентные преимущества перед другими способами формирования финансовых ресурсов компаний. Приобретение оборудования в лизинг по-прежнему является эффективным методом модернизации производства и внедрения в него инновационной составляющей. При сохранении государством тенденции к поддержанию данной сферы, а также при решении лизинговыми компаниями обозначенных проблем, рынок лизинговых услуг имеет большие перспективы в будущем. Поэтому в нынешних условиях как лизингополучателям, так и лизингодателям можно рекомендовать ориентирование именно на программы господдержки, что поможет сократить собственные затраты компаний, а также развить рынок лизинговых услуг в целом. Кроме того, необходимо развитие лизинговых сегментов с высоким потенциальным уровнем роста, таких, как строительная техника, сельскохозяйственная техника, оборудование для нефте- и газодобычи, машиностроительное и металлургическое оборудование, недвижимость.

Библиографический список:

1. Волкова Н. Международный финансовый лизинг // Экономика и жизнь. – 2012. – № 20
2. Волынский В.С. Кредит в условиях современного капитализма. – М., Финансы и статистика, 2011 г.
3. Лизинг для малых предприятий. Методические материалы и документы. – М.: Российская ассоциация малых и средних предприятий. Московская лизинговая компания, 2013 г.
4. Лизинг и коммерческий кредит. – М.: «Ист-Сервис», 2013 г.
5. Прилуцкий Л. Финансовый лизинг. - М., Издательство «Ось-89», 2011 г.

Бигеев Ратмир Ринатович
Bigeev Ratmir Rinatovich
Студент 3-го курса
Астраханский государственный университет
E-mail: r.bigeev@mail.ru

УДК 368

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

THE PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING SOCIAL INSURANCE IN RUSSIA

Аннотация. Цель статьи проанализировать проблемы и пути совершенствования социального страхования в России. В статье, по итогам проведенного исследования, предлагается ряд мер, направленных на улучшение системы социального страхования в России.

Abstract. The purpose of the article is to analyze the problems and ways of improving social insurance in Russia. In the article, based on the results of the study, a number of measures are proposed to improve the social insurance system in Russia.

Ключевые слова. Социальное страхование; Правительство РФ; социальные риски.

Keywords. Social insurance; Government of the Russian Federation; Social risks.

К общим проблемам системы социального страхования следует отнести следующие:

- повторяющиеся функции, отсутствие налаженной взаимосвязи с социальной защитой и системами обязательного медицинского и пенсионного страхования;
- применение заниженного в сравнении с социальными стандартами (величиной прожиточного минимума и минимального размера оплаты труда) размера страховых выплат в связи с материнством, в частности для неработающих женщин, что приводит к тому, что нарушается процесса реализации социальных гарантий;
- неэффективный и неадаптированный к современной реальности механизм перерасчета (индексации) размера страховых выплат;
- отсутствие последовательных действий государства при организации деятельности системы соцстрахования.

В связи с чем, на современном этапе совершенствование системы соцстрахования является отнюдь не простым благим намерением, а скорее осознанной необходимостью. Совсем недавно большинство ученых были убеждены в том, что более современной систему по социальному страхованию сделать могут процесс разгосударствления и переход на рыночное регулирование. Указанное мнение, в первую очередь, было сориентировано на то, что система, существующая в стране в своем виде больше похожа на систему социального обеспечения, но не на страхование в полном смысле слова. В рамках указанного подхода подразумевается разграничение между государственным социальным обеспечением и социальным страхованием; разделение участников социальной защиты на тех, кто получает средства из страховых фондов, и на тех, кто получает ее из дотаций федерального бюджета. При этом, нельзя недооценивать роль государства, которое выступает порой основным и самым важным страхователем. Ведь влияние, оказываемое государством, в т.ч. и финансовое, на систему соцстрахования помогает в целом системе более или менее решать успешно свои задачи.

В настоящий момент Правительство РФ одним из первостепенных приоритетов видит рост качества и уровня жизни населения. Однако такая задача ставит целый ряд мер для реализации, мер, которые направлены на увеличение доходов населения, эффективности оказываемых социальных услуг, которые предоставляются государством. В настоящее время в правительстве не идет речь о расформировании или замены действующего ныне ФСС. Наоборот, все имеющиеся силы направлены на то, чтобы его укрепить, расширить и создать улучшенные нормативные акты, которые касаются страхования. Оценив подведенные итоги Правление ФСС планирует направить все силы на обеспечение сбалансированности бюджета при росте собираемости страховых взносов;

своевременно проводить организацию финансового обеспечения обязательств; продолжить реализацию пилотных проектов; государственные услуги предоставлять используя единый портал; перейти на прямую выплату пособий. Однако совершенствование и интенсификация деятельности одного лишь ФСС является необходимым комплексным подходом для оптимизации деятельности всех составляющих системы социальной защиты населения и обязательного социального, медицинского и пенсионного страхования. Только таким образом будет обеспечена социально-экономическая эффективность для застрахованных лиц с целью реализации их прав на получение социальных гарантий независимо от того какая сложилась жизненная ситуация [2].

Позиция Министерства труда и социальной защиты России по вопросам решения данной проблемы была неоднократно озвучена и заключается в том, что если нужно добиться цели реформирования системы обязательного соцстрахования, то необходимо решить такие задачи, как:

- завершение формирования законодательно-правовой базы;
- оптимизация соотношения уровня данных обязательств к финансовым ресурсам;
- повысить эффективность администрирования расходов в системе соцстрахования;
- создать условия баланса доходов и расходов государственных социальных внебюджетных фондов в долгосрочной перспективе.

Одним из важнейших направлений совершенствования системы соцстрахования должна выступать ее переориентация с эгалитарных, уравнилельных принципов начисления выплат на страховые, ведущие учет накапливаемых индивидуальных страховых прав и финансовых ресурсов застрахованного лица в отдельных ФСС. Отечественный и международный опыт в этой среде говорит о том, что целесообразно формирование финансовой системы соцстрахования отдельно от системы государственного бюджета, что позволит достичь автономии финансовых ресурсов и исключения нецелевого использования их в нестраховых целях.

Подобные действия позволят обеспечить тесную связь между страховыми взносами и выплатами, что поможет стимулировать работников и работодателей на легализацию деятельности и повышение уровня заработной платы. В этом случае действенными могли бы оказаться следующие меры: минимальный размер страховых пенсий и пособий должен постепенно расти, чтобы в ближайшем будущем (за пять-семь лет) их размер сравнялся с прожиточным минимумом пенсионеров и получателей пособий; средний размер пенсий и пособий должен быть повышен за такой же период до 140-150% от уровня фактического прожиточного минимума; максимальный размер страховых выплат должен быть равен коэффициенту замещения не менее 50-60% от предыдущей оплаты труда[1]. Применяв эти меры, можно будет говорить о создании предпосылок для внедрения механизмов соцстрахования, с помощью которых можно значительно поднять уровень пенсий и выплат, а, следовательно, и поднять уровень жизни российских граждан.

В Российской Федерации неоднократно осуществлялась деятельность по реформированию соцстрахования (к примеру, замена с 1 января 2001 г. главного источника поступления средств, страховых взносов, на единый социальный налог, и вступление в силу с 1 марта 2003 г. закона о налоге по категории плательщиков – страхователей, осуществляющих с недавних пор платежи по специальному налоговому режимам), но эти меры не принесли ощутимого положительного результата. Уменьшение ставки по единому социальному налогу повлекло лишь сокращение отчислений во внебюджетные фонды, ликвидацию предоставляемого работающим гражданам санаторно-курортного лечения, введение оплаты больничного листа за счет средств обязательного соцстрахования начиная с третьего дня. Откровенно говоря, в какой-то момент был утрачен страховой характер обязательного соцстрахования, взносы были обезличены, превратившись в некий эквивалент обязательного платежа, ставшего орудием перераспределительной финансовой политики государства. Наблюдалось существенное снижение мотивации работников и работодателей, как и их заинтересованности в собственной социальной защите в форме соцстрахования. В связи с этим, разумным в данном случае будет проведение выбора стратегии социальной политики с уклоном на долгосрочный период и среднесрочное планирование развития обязательного соцстрахования, которое ориентировано на результат, на достижение экономической и социальной эффективности деятельности.

Важным также остается перейти к применению актуарных расчетов при определении величины страховых взносов для каждой группы застрахованных лиц и для каждого страхователя с

учетом всех оказывающих влияний факторов с дальнейшим прекращением существования профессионально-отраслевых видов соцстрахования; сделать упор на совершенствование механизма индексации величины страховых выплат.

Также следует уделить внимание установлению страховых тарифов, которые были бы обоснованы с экономической точки зрения, способных оказать поддержку в сохранении определенного уровня замещения заработной платы граждан при наступлении страховых случаев [3]. Помимо этого, работодатели должны нести полную ответственность за использование различных нелегальных схем оплаты труда, для чего видится необходимым введение соответствующих статей в кодексы административного и уголовного права. Разумеется, возможные в перспективе изменения нужно подвергнуть детальному анализу и апробации, а для того, чтобы провести процедуру перераспределения обязательств, необходимы определенные поправки в законодательную базу; для предоставления работникам возможности самостоятельной выплаты страховых взносов, следует увеличить размер их заработка.

Одним из ключевых моментов в процессе улучшения работы системы соцстрахования видится принятие тех мер, которые будут направлены на обретение финансовой устойчивости системой путем достижения сбалансированности поступлений обязательных платежей и расходов на социальные выплаты во внебюджетные фонды. Решение этой задачи ставит необходимость в установлении явных границ между сферой соцстрахования и сферой социального обеспечения, разделении расходов на страховые и нестраховые [2]. Мы полагаем, что выплаты пособия по временной нетрудоспособности, беременности и родам носят в высшей степени страховой характер, расходы на выплату пособий при рождении ребенка, по уходу за ребенком-инвалидом не относятся к страховым рискам, а расходы на санаторно-курортное лечение, предоставляемое населению, и оздоровление детей имеют лишь профилактическую направленность. Исходя из этих соображений предлагается определять по каждому виду расходов, проводимых средствами, определенными на соцстрахование, свои источники финансирования. Это имеет место на существовании при условии выстраивания четкого порядка оплаты труда и уделения должного внимания условиям, сопровождающим этот процесс, гражданам, занятым на производстве, а также перспективы определенного увеличения их заработка.

Также вполне разумной кажется постановка вопроса о введении на постоянной и обязательной основе в формирование доходов по бюджету соцстрахования персональных страховых взносов.

Таким образом, можно заключить, что в России система обязательного соцстрахования функционирует в силу своих возможностей в условиях рыночного устройства экономики, однако требует внесения корректировок для оптимизации работы по предоставлению гражданам всех необходимых социальных услуг и надежной защиты от социальных рисков.

Библиографический список:

1. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: <http://minfin.ru/ru/statistics/outbud/#ixzz4RNwuqJJA> – Загл с экрана
2. Попова, П.А. Социальное страхование: модернизация в интересах бизнеса и работников // Вестник государственного социального страхования. - 2015. - №7. - С. 2-8.
3. Романовский, М.В., Врублевская, О.В. Бюджетная система РФ. - М.: Юрайт, 2015. - 615 с.
4. Федеральный закон от 14.12.2015 N 363-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2016 год» // Доступ к справочно-правовой системе «Консультант плюс».

Рябов Владимир Николаевич
Ryabov Vladimir Nikolaevich

г. Ставрополь, ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: rvnnne@yandex.ru

Щербакова Алина Владимировна
Shcherbakova Alina Vladimirovna

г. Ставрополь, ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
студентка 3 курса направления подготовки «Менеджмент»
E-mail: miss.Alina21@yandex.ru

УДК 658.652

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

QUALITY MANAGEMENT IN HOTEL BUSINESS

Аннотация: В статье определена сущность менеджмента качества гостиничного бизнеса, его структура, критерии качества, основные проблемы снижения качества, с которыми сталкиваются предприятия гостиничной сферы, и его повышение, с помощью установленных стандартов.

Abstract: The article defines the essence of quality management of hotel business, its structure, quality criteria, fundamental problems of reducing the quality faced by enterprises in the hotel industry, and his promotion, using established standards.

Ключевые слова: менеджмент качества, гостиничный бизнес, гостиничная сфера.

Key words: quality management, hotel business, hotel sector.

Гостиничный бизнес является одним из наиболее динамично – развивающихся отраслей мировой экономики, который оказывает влияние на такие ключевые сектора экономической деятельности, как торговля, транспортные услуги, услуги предприятий питания и т.д. Более того, он выступает драйвером социально – экономического развития государства.

На протяжении последних десяти лет наблюдается стремительное развитие гостиничного бизнеса в России. Обострение конкуренции на рынке гостиничных услуг предполагает повышение качества предприятий индустрии гостеприимства и их привлекательности для потенциальных клиентов.

Качество является неотъемлемой и наиболее важной характеристикой деятельности любой гостиницы, позволяющей эффективно конкурировать с другими отелями и привлекать новых потребителей гостиничных услуг.

Структура российского гостиничного бизнеса в 2016 году представлена на рисунке 1.

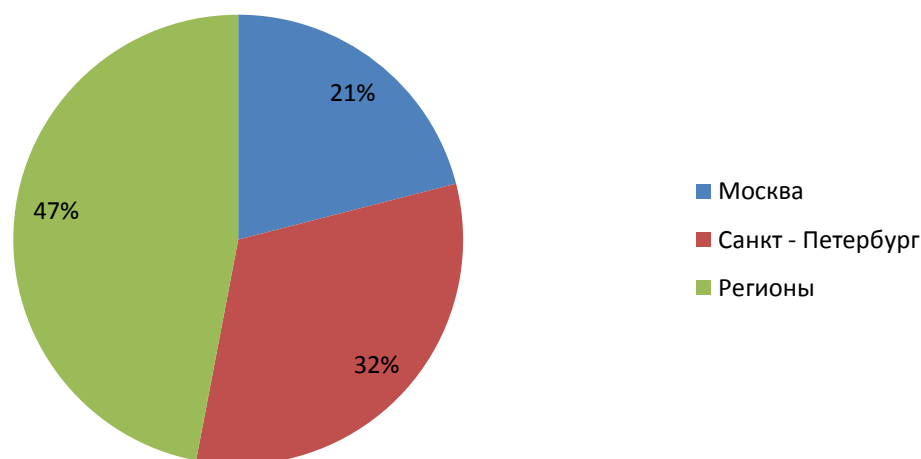


Рисунок 1 – Структура российского гостиничного бизнеса в 2016 году

Анализируя рисунок 1, хотелось бы сделать вывод, что 32% гостиниц приходится на город Санкт-Петербург, 21% - в городе Москва, и 47% гостиниц – в регионах [2].

Под качеством гостиничной сферы следует понимать степень удовлетворения клиента от обслуживания. Сам уровень качества, зависит от степени обслуживания клиента.

Общепринятыми критериями качества в гостиничном бизнесе являются [1]:

- соответствовать ожиданиям и потребностям гостя;
- информирование потребителя об услугах и их выгоде;
- обеспечение безопасности гостя;
- персональный и внимательный подход к каждому клиенту;
- профессионализм персонала;
- понимание и отзывчивость сотрудников.

Управление качеством услуг в гостиничной сфере является одним из важнейших компонентов механизма управления, способом организации деятельности гостиничного предприятия.

Сам механизм управления качеством гостиничной сферы должен быть направлен на выработку управленческих решений для разработки, предоставления и реализации услуг высшего качества.

На рисунке 2 представлено соотношение различных мест размещения гостей в 2016 году [4].

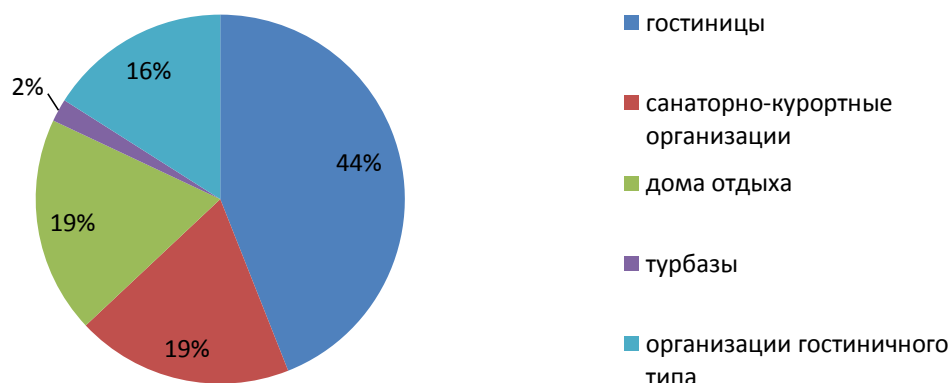


Рисунок 2 – Соотношение различных мест размещения гостей в 2016 году

Анализируя рисунок 2, хотелось бы выделить, что по различным местам размещения гостей 44% занимают гостиницы, 19% - санаторно – курортные организации и дома отдыха, 16% - организации гостиничного типа, 2% - турбазы.

На сегодняшний день в России более 10000 предприятий различного отельного направления. Федеральная служба государственной статистики подсчитала количество расположенных на территории России отелей [5].

На рисунке 3 представлена динамика числа гостиниц и аналогичных средств размещения гостей с 2014 – 2016 г.

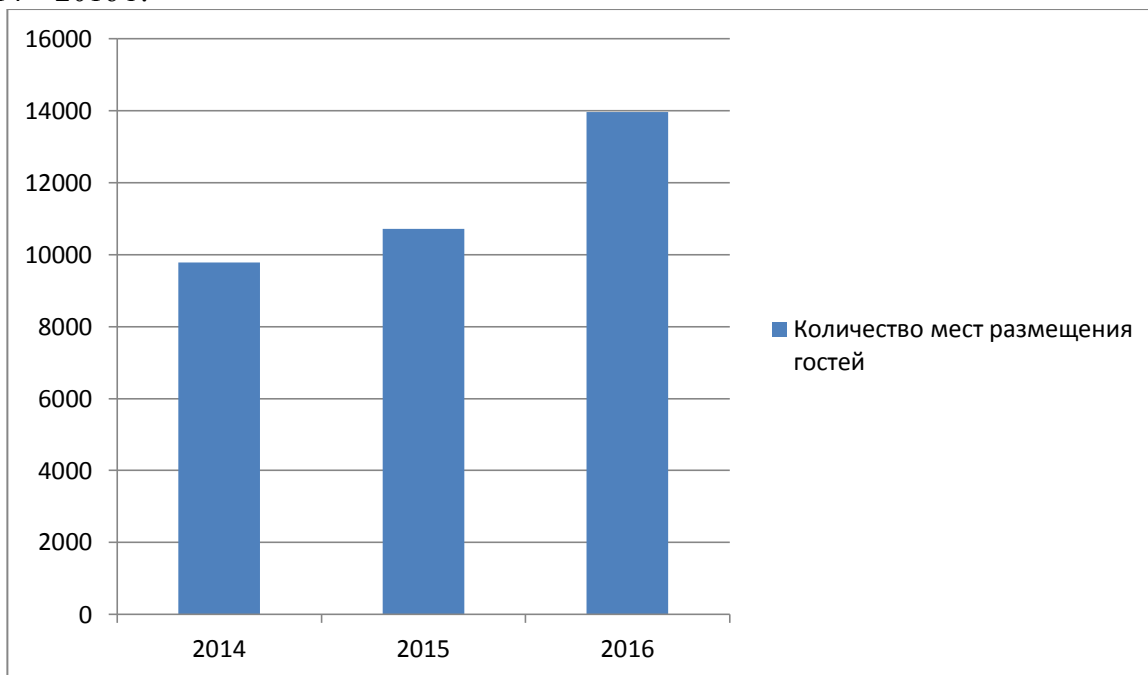


Рисунок 3 - Динамика числа гостиниц и аналогичных средств размещения гостей с 2014 – 2016 г.

Представленные данные на рисунке 3, говорят о том, что количество мест размещения гостей по разным гостиничным направлениям (отели, хостелы, турбазы, дома отдыха и т.д.) с каждым годом динамично продолжают развиваться.

Удовлетворение потребностей гостей является одним из – за аспектов эффективной деятельности гостиничной индустрии.

На рисунке 4 приведены причины, по которым клиенты снова будут обращаться к услугам гостиниц в 2016 году [4].

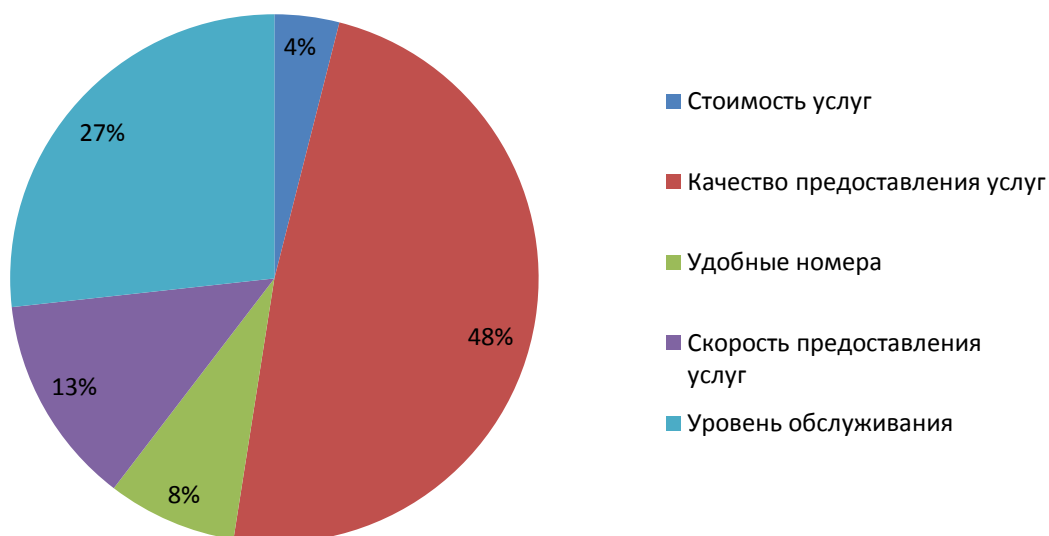


Рисунок 4 – Причины, по которым клиенты снова будут обращаться к услугам гостиниц

Анализируя рисунок 4, наибольшую долю занимает качество предоставления услуг, наименьшую долю – стоимость услуг.

Основной проблемой снижения качества гостиничной индустрии является отсутствие четко определенных и сформулированных стандартов.

Вся гостиничная индустрия основана на стандартизации оперативных процессов и подчинена задачам качественного обслуживания. Стандарт является одним из эффективных инструментов, регулирующих деятельность гостиничной индустрии.

Существуют следующие категории стандартов:

- государственные стандарты Российской Федерации, которые являются нормативной базой лицензирования и сертификации – ГОСТ Р;
- стандарты отрасли – ОСТ;
- стандарты предприятий и объединений предприятий (союзов, ассоциаций) – СТП;
- стандарты общественных объединений – СТО.

Для повышения качества, необходимо ориентировать на следующие требования, которые определяются стандартом, подходящие к гостиницам любой категории [7].

1. Гостиница иметь удобные подъездные пути с необходимыми дорожными знаками, благоустроенную и освещенную прилегающую территорию, площадку с твердым покрытием для кратковременной парковки и маневрирования автотранспорта, вывеску с названием предприятия и указанием его категории, при наличии отдельного входа в ресторан – вывеску с его названием.

2. Архитектурно планировочные и строительные элементы гостиницы в соответствии со СНиП 2.08.02- 89 «Общественные здания и сооружения».

3. Месторасположение гостиницы должно находиться в благоприятных экологических условиях.

4. Гостиница должна обеспечивать безопасность и сохранность жизни гостей, их имущества.

5. Здание гостиницы должно иметь аварийные выходы, лестницы, информационные указатели для гостей, в случае чрезвычайных ситуациях.

6. Гостиница должна быть оборудована системами противопожарной защиты, оповещения и средствами защиты от пожара, предусмотренными правилами пожарной безопасности.

7. В гостинице должны соблюдаться санитарно гигиенические нормы и правила, установленные органами санитарно-эпидемиологического надзора в части чистоты помещений, состояния сантехнического оборудования, удаления отходов и эффективной защиты от насекомых и грызунов.

8. Все электрическое, газовое, водопроводное и канализационное оборудование должно быть установлено и эксплуатироваться в соответствии с «Правилами технической эксплуатации гостиниц и их оборудования».

9. Гостиница должна быть оснащена инженерными системами и оборудованием (водоснабжение, канализация, отопление, вентиляция, телевидение, телефонная связь, освещение).

10. При проектировании новых и реконструкции старых гостиниц (мотелей) необходимо предусматривать условия для приема и обслуживания инвалидов, использующих кресла на колесах.

11. Обеспечение системы скидок, акция для постоянных клиентов.

Управление качеством в гостиничном бизнесе представляет собой довольно трудоёмкий процесс. Деятельность по управлению качеством направлена на стимулирование персонала в оказании услуг исключительно высокого качества; на повышение объема предоставляемых услуг большему числу потребителей; на победу в конкурентной борьбе с другими гостиницами.

Библиографический список:

1. З.И. Тимошенко, Г.Б. Мунин, В.П. Дышлевой Маркетинг гостинично - ресторанного бизнеса [Электронный ресурс] <http://tourism-book.com/pbooks/book-37/ru/chapter-1839/>

2. Экономическая наука сегодня: теория и практика [Электронный ресурс] https://interactive-plus.ru/ru/article/79930/discussion_platform

3. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс] <https://promo.ingate.ru/primery-proektov-po-raskrutke-sajta/statistika/gostinichnyj-biznes/>
4. Супер – турист [Электронный ресурс] <http://super-tourist.ru/1652-aktualnost-gostinitsyi.html>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi>
6. Состояние рынка гостиничного бизнеса в России [Электронный ресурс] <http://lektsii.org/3-115856.html>
7. Стандартизация гостиничных услуг [Электронный ресурс] <http://www.vfmgiu>

Семендеев Владислав Сергеевич
Semendeev Vladislav Sergeevich
студент 3 курса ЭЮФ
ФГБОУ ВО ГАГУ, Горно-Алтайский государственный университет
г. Горно-Алтайск, РФ
E-mail: vladsemendeev@gmail.com

УДК 334.021

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ

AN ANALISYS OF THE IMPLEMENTATION OF PRIVATE-PUBLIC OWNERSHIP PROJECTS IN ALTAI REPUBLIC

Аннотация: в статье рассматривается состояние государственно-частного партнерства на примере Республики Алтай. Проанализированы показатели, характеризующие влияние государства на экономику региона по отраслям. Оценено качество результатов политики региона, определены проблемы и направления развития.

Abstract: This paper considers the state of private-public ownership in Altai Republic. The results of government policy and revealed problems are reflected.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП.

Key words: private-public ownership.

В современном мире многие зарубежные страны успешно применяют механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП), в России же оно имеет ряд проблем, поэтому на данный момент мы имеем лишь догоняющий тип развития ГЧП.

Данная проблема актуальна в нашей стране, потому что государству необходимо привлекать долгосрочные инвестиции в отечественную экономику, что возможно при взаимодействии государства и частных инвесторов посредством механизмов ГЧП. Другими словами, в современных условиях государство не может обходиться без знаний и опыта частных инвесторов, которые являются важным звеном в реализации любых направлений государственной политики в разных сферах. Государству крайне тяжело реализовывать проекты социальной значимости средствами из бюджета государства, особенно если он дефицитен. Поэтому применение механизма ГЧП позволить государству реализовать проекты необходимые для населения страны путем взаимовыгодного сотрудничества с частными инвесторами.

Инвестиционная деятельность в Республике Алтай, в частности, ее правовые, экономические и социальные условия и процедура реализации инвестиций в социальную сферу, регулируется региональным Законом «Инвестиционная стратегия Республики Алтай на период до 2028 года» от 14.05.2013 N 32-РЗ. Перечень инвестиционных проектов и порядок их финансирования за счет средств регионального бюджета определяет Правительство Республики Алтай путем формирования региональной инвестиционной программы.

Проследим динамику объема инвестиций в основной капитал Республики Алтай в период с 2012-2016г. Можно заметить, на рис.1, что в 2014 году объем инвестиций в основной капитал составил 13,8 млрд. руб., что на 16% больше, чем в предыдущем году. В 2015 году, объем инвестиции в основной капитал Республики Алтай уменьшился на 20% и составил около 11 млрд.руб. В 2016 году объем инвестиций увеличился по сравнению с предыдущим годом на 14% и составил 12,4 млрд.руб.

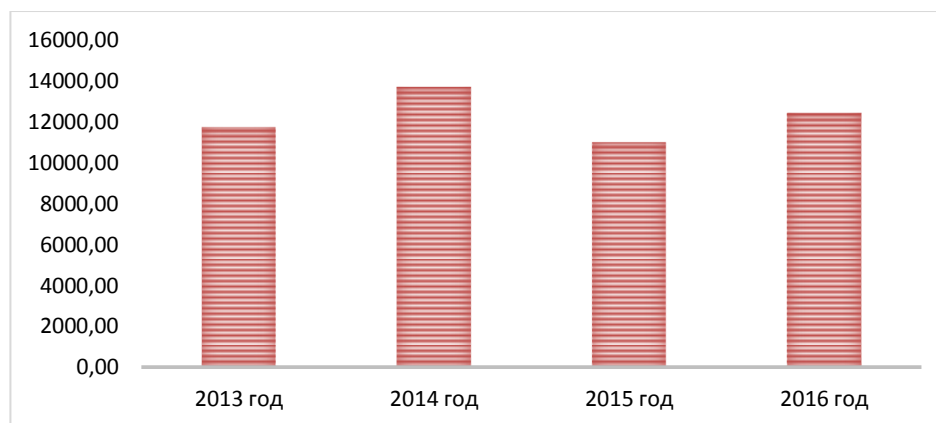


Рисунок 1- Объем инвестиций в основной капитал Республики Алтай в период с 2013-2016 г.
(млн. руб.)

Инвестиционная политика республики в настоящее время строится с учетом заинтересованности властей в обеспечении притока инвестиций в АПК, перерабатывающую промышленность, энергетику и туризм

Государственное регулирование инвестиционной деятельности на территории региона осуществляется органами власти путем:

- разработки, утверждения и осуществления межмуниципальных инвестиционных проектов на объектах государственной собственности региона, финансируемых за счет средств республиканского бюджета и проведения экспертизы данных проектов в соответствии с законодательством РФ;
- размещения на конкурсной основе бюджетных средств для осуществления финансирования инвестиционных проектов и предоставления в установленном порядке государственных гарантий по ним;
- выпуска облигационных и гарантированных целевых займов Республики Алтай, а также с помощью иных форм и методов, предусмотренных законодательством РФ.

В Республике Алтай существуют различные механизмы поддержки инвестиционной деятельности. Для крупных инвесторов предусмотрены налоговые льготы и преференции, субсидирование и возможность совместной реализации проектов, выражающаяся в основном в реализации инфраструктурной части инвестиционных проектов. Также разработан механизм поддержки малого предпринимательства в форме выделения субсидий и грантов. Специальной государственной структуры по организации работы с инвесторами в республике нет. Работа в данном направлении ведется несколькими ведомствами – Министерством экономического развития и инвестиций Республики Алтай, Министерством туризма и предпринимательства Республики Алтай, Министерством регионального развития Республики Алтай, Министерством финансов Республики Алтай, а также государственным унитарным казенным предприятием «Управление капитального развития Республики Алтай».

Развитию ГЧП в региональной политике отводится важная роль. Данное понятие власти Республики определяют как объединение государственных и частных ресурсов с целью реализации инфраструктурных проектов. С целью развития ГЧП в регионе принят Закон Республики Алтай от 05 марта 2008 года №15-РЗ «Об основах государственно-частного партнерства в Республике Алтай» и создана инвестиционная комиссия Республики Алтай, которая занимается рассмотрением и отбором наиболее перспективных с экономической точки зрения инвестиционных проектов и принимает решения о предоставлении государственной поддержки за счет средств республиканского бюджета Республики Алтай инвесторам.

Основными формами государственной поддержки развития ГЧП в Республике Алтай являются:

- субсидии на возмещение части затрат или недополученных доходов, в том числе связанных с тарифным регулированием цен на товары (работы, услуги) и реализацией партнером товаров (работ, услуг) по установленным соглашениям тарифам;
- предоставление государственных гарантий Республики Алтай;
- предоставление налоговых льгот;

- размещение государственного заказа на подготовку и переподготовку кадров.

Вопросами развития ГЧП в регионе занимается Министерство экономического развития и инвестиций Республики Алтай.

В его функции входят:

- разработка и реализация мер, направленных на создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение внешних и внутренних инвестиций для развития экономики республики;
- участие в разработке республиканской инвестиционной политики и мер по стимулированию инвестиционной активности;
- осуществление мониторинга, анализа и прогнозирования инвестиционного рынка республики;
- регистрация приоритетных инвестиционных проектов;
- разработка с участием других исполнительных органов государственной власти Республики Алтай адресных республиканских инвестиционных программ.

В настоящее время в регионе на принципах ГЧП реализуется ряд крупных инфраструктурных проектов в сферах малой гидроэнергетики, транспорта и туризма.

На основе информации представленной на рис.2 можно утверждать, что наибольшее число проектов ГЧП в Республике Алтай реализуются в сфере образования, они составляют более 30% от всего числа проектов. Второе место по числу реализуемых проектов ГЧП занимает здравоохранение, занимающее около 22% от общего числа проектов, реализуемых в Республике Алтай. Далее следуют транспортная сфера и ЖКХ.

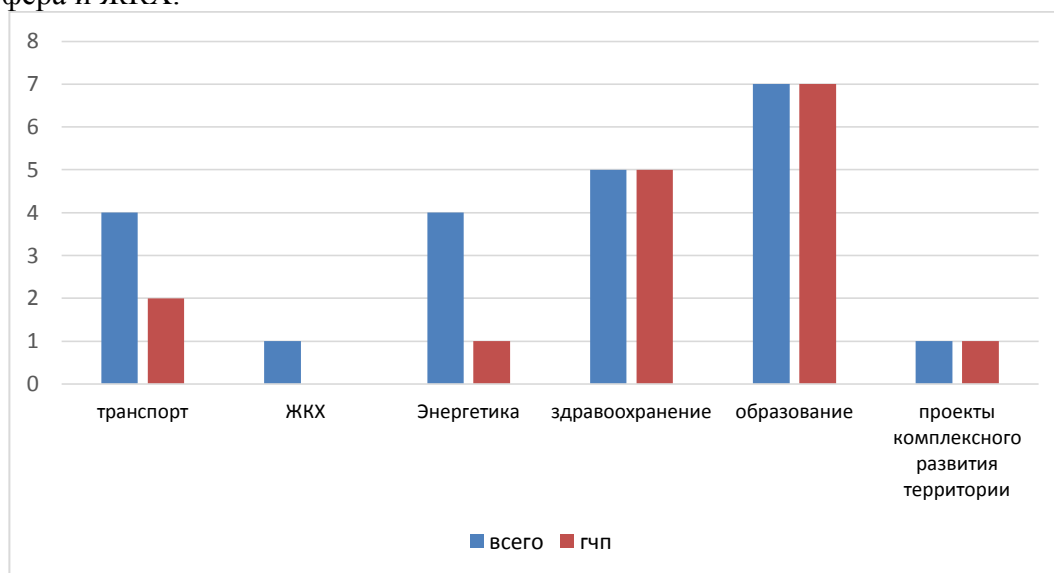


Рисунок 2- Количество инфраструктурных проектов Республики Алтай по отраслям

Согласно данным, предоставленным региональными органами власти, общее количество инфраструктурных проектов Республики Алтай – 22, в том числе 16 проектов государственно-частного партнёрства. Из 22 заявленных проектов в настоящее время на стадии реализации находятся 17, по 4-м осуществляется планирование, 1 проект находится пока на стадии инициации.

По ряду проектов ведутся переговоры и достигнуты положительные результаты об участии в их реализации бизнес - структур. В основном речь идет о развитии объектов инженерной и туристической инфраструктуры. На основании постановления Правительства РФ от 03 февраля 2007 года № 67 на территории региона создана особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Алтайская долина», объем бюджетных вложений на строительство инфраструктуры которой до 2014 года должен составить 4,225 млрд. рублей. Предполагалось, что на территории в 857 га до конца 2014 г. будет построена мощная туристическая зона с пропускной способностью до 94 тыс. человек в год. На сегодняшний день данный проект до сих пор не реализован, и входит в ТОП-5 Федерального рейтинга «Самых сомнительных проектов ГЧП», занимая 2 место. [1]

Инфраструктурные проекты финансируются в основном из средств федерального и республиканского бюджетов, выделяемых, в том числе в рамках действующих целевых программ, частных средств и банковских кредитов. Кроме того, для строительства жилья регионом

привлекались облигационные займы, которые были выданы застройщикам на льготных условиях кредитования.

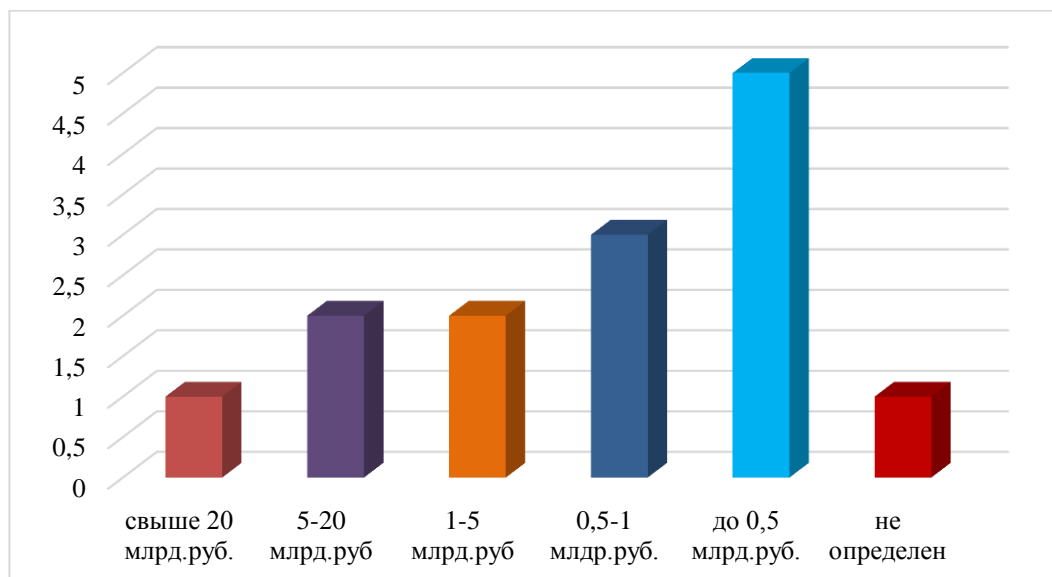


Рисунок 3 - Объем инвестиций в проекты ГЧП Республики Алтай

При анализе распределения инвестиционных вложений в количественном аспекте можно сделать вывод, что для реализации наибольшего числа проектов Республики Алтай, требуемый объем привлекаемых инвестиции составляет менее 0,5 млрд. руб., таких проектов всего пять. Для реализации других проектов потребуется от 1 до 5 млрд. руб., таких проектов всего два. Реализация двух других проектов требует 5-20 млрд. руб. Свыше 20 млрд. руб. необходимо привлечь для осуществления одного крупномасштабного проекта. По 1 проекту точный объем потребных средств в настоящее время не определен.

За счет средств республиканского бюджета ведется строительство полигона переработки и хранения ТБО мощностью 32,5 тыс. тонн в год в с.Майма и полигон ТБО в с.Артыбаш Турочакского района. Инвесторы же будут обеспечивать данные объекты оборудованием для сбора, транспортировки, сортировки и переработки отходов.

В рамках федеральной целевой программы реализуется проект «Комплексная и компактная застройка микрорайона «Алгаир-2» в с.Майма». Создание коммунальной инфраструктуры в рамках проекта финансируется за счет средств федерального и регионального бюджетов, а для строительства жилья привлекаются частные инвесторы.

Строительство инженерных коммуникаций планируется осуществлять за счет средств Республики Алтай. При реализации проектов по строительству газовых отопительных котельных применяется механизм заключения договоров аренды с последующим выкупом создаваемых объектов. Перевод отопительных котельных в г. Горно-Алтайске и с.Майма на работу с применением природного газа осуществляется как за счет инвестора в полном объеме с последующим поэтапным выкупом муниципальными образованияами, так и за счет привлекаемых организациями коммунального комплекса кредитных ресурсов, возврат которых обеспечивается установленными надбавками к тарифам на тепловую энергию, средствами местных бюджетов и бюджета Республики Алтай. Несмотря на активную поддержку государственно-частного партнёрства различными инструментами со стороны региональных властей, Республика Алтай относится к субъектам с низким уровнем развития ГЧП, занимая лишь 66 место из представленных 85 субъектов РФ.[2]

В регионах с низким уровнем развития ГЧП отсутствует опыт реализации проектов ГЧП или проекты находятся на стадии инициирования. Такая ситуация может быть связана с рядом причин:

- несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей правоотношения в рамках ГЧП;
- ограниченность средств регионального бюджета;
- высокие риски при реализации проектов; высокая стоимость реализации проектов в связи с климатогеографическими особенностями расположения региона;

- ограниченные возможности при предоставлении государственных гарантий Республики Алтай;
- низкий уровень инвестиционно-привлекательного потенциала Республики Алтай;
- нехватка подготовленных кадров для организации работы по ГЧП, подготовки соглашений и конкурсных документов, разработки механизмов реализации ГЧП и оказания методической помощи и т.п.

Таким образом, можно отметить, что в Республике Алтай реализация проектов ГЧП имеет низкий уровень, так на данный момент всего на территории субъекта реализуется 16 проектов, это ничтожно мало по сравнению с другими субъектами и свидетельствует о наличии проблем в сфере ГЧП в республике, которые требуют оперативного решения.

Первая проблема, характерная для всего российского законодательства это ее неразвитость, отсутствуют необходимые законы и подзаконные акты. На сегодняшний день даже не существует единого определения ГЧП, оно везде трактуется по-разному. Хотя на сегодняшний день, у каждого субъекта есть законодательный акт о ГЧП, но их недостаточно, поэтому требуется дополнение уже существующих законов другими сопроводительными нормативно-правовыми актами.

На сегодняшний день, повышенное внимание следует уделить институтам развития ГЧП в регионе, на данный момент, кроме Министерства экономического развития и инвестиций Республики Алтай развитием и механизма ГЧП никто не занимается. Во всех регионах с высоким уровнем реализации существуют Центры ГЧП, которые создаются непосредственно для содействия в реализации государственной политики в сфере ГЧП в субъекте РФ. Поэтому региональным властям необходимо способствовать развитию в регионе института, непосредственно занимающимся успешной реализацией государственно-частного партнёрства в республике.

Другая проблема, препятствующая развитию механизма ГЧП – это ограниченность бюджета Республики Алтай. Все средства бюджета направлены на поддержания экономической ситуации, и средств на реализацию механизма ГЧП просто нет, Республика Алтай относится к ряду высокодотационных субъектов, около 75% всех доходов регионального бюджета – это дотации от федерального органа. Так, органам власти, в первую очередь, необходимо разработать ряд мер, способствующих увеличению поступлений в республиканский бюджет. Так же региональным властям необходимо искать сферы, которые будут привлекать финансовые средства инвесторов в республику.

Следующей проблемой является отсутствие профессиональной компетенции у органов власти, занимающихся разработкой механизмов ГЧП в субъекте. Региональным органам власти следует повышать квалификацию в сфере ГЧП не только в теоретическом плане, но и в практическом. Ведь без практики, система не будет иметь слаженной работы. Необходимо оказывать методологическую и организационную помощь при подготовке и прохождении проектов с участием инвесторов различных конкурсных процедур, стараться упрощать процедуры участия проектов в отборах на получение средств.

Так же одной из проблем является, присутствие рисков в проектах государственно-частных партнерств. Риски и высокая стоимость реализации проектов связаны с климатогеографическими особенностями расположения Республики Алтай. Большинство районов республики не имеют благоприятных условий для реализации проекта, начиная с отсутствия дорожного асфальта, заканчивая отсутствием телефонной связи. Поэтому реализовывать проекты ГЧП в таких районах практически невозможно, но требует больших затрат. Чтобы в таких регионах все-таки механизм ГЧП имел развитие, органам власти, в первую очередь, создать необходимые условия для нормальной жизнедеятельности, в сфере транспортного комплекса, электроэнергетики, водоснабжения и т.д.

Таким образом, можно отметить, что развивать ГЧП в Республике Алтай можно, выполняя необходимые меры, но всё это требует не только времени, но и больших финансовых вложений.

Библиографический список:

- 1) Официальный сайт «Министерство финансов Республики Алтай» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin-altai.ru> (дата обращения: 21.06.2017)
- 2) Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП»,

Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с.

3) Единая информационная база государственно-частного партнерства в РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pppi.ru/projects>(дата обращения: 20.06.2017)

4) Инвестиционный портал Республики Алтай [Электронный ресурс]. URL: <http://altayinvest.ru>(дата обращения: 22.06.2017)

Научное издание

Коллектив авторов

Сборник статей XV Международной научной конференции «Современная экономика»

ISBN 978-5-9500488-0-7

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2017